

UNA RADIOGRAFÍA DE LAS CIUDADES ESPAÑOLAS: UNA EVALUACIÓN DEL MODELO POSTINDUSTRIAL

Andrés Precedo Ledo
USC andresjose.precedo@usc.es
Alberto Míguez Iglesias
ESCUNI amiguez@escuni.com

Ficha editorial.

Título del libro:

Reflexiones sobre las ciudades y el sistema urbano en tiempo de crisis.

Coord. Rubén C. Lois y A Miramontes.

Capo 1.- pp. 15-72.

Ed. USC. Santiago de Compostela 2014

Dep. Legal: C-182-2014

ISBN: 978-84-695-9483-4

Es objeto de este trabajo presentar los resultados de un cuestionario sobre el estado de la situación de las principales variables que configuran la estructura urbana de los principales centros de actividad económica de la red urbana española en la fase postindustrial, desde la perspectiva inicial de la crisis económica, y que corresponde al período 2007-2012.

Dado que las respuestas son, por su propia naturaleza subjetivas, y que su contenido es muy heterogéneo, hemos optado por presentar dichos resultados de manera agrupada. De todos modos, el amplio conocimiento y el carácter científico de los expertos consultados, aportan una objetividad razonable a dichos resultados, más cuando muchos de ellos han investigado en gran parte de los temas analizados, siendo frecuentes los casos en que para validar su percepción, acudieron a otros expertos para cuestiones de ámbito más sectorial.

Se adjunta, a continuación, los nombres de los profesores que redactaron el informe y la universidad a la que pertenece cada uno.

Madrid. Ricardo Méndez; Zaragoza: Vicente Bielza; Barcelona: Pau Serra del Pozo; Valencia: Eugenio Burriel; Alicante/Elx. V. Gozálviz y José Antonio Larrosa Rocamora; Murcia. J.M. Serrano; Palma de M: Jesús Gzlez. Pérez; Granada: Juan Jesús Lara Valle; Málaga: Alfredo Rubio Díaz; Sevilla: Jesús Ventura Fdez.; Jerez/Cádiz: Jesús Suárez Arévalo; Pamplona: Juan José Calvo; San Sebastián: Pello Urkidi; Bilbao: Joseba Juaristi Linacero; Vitoria: Rosario Galdós; Santander: Leonor de la Puente; Oviedo/Gijón: Fermín Rodríguez y Tomás Cortizo; La Coruña. Andrés Precedo Ledo y Alberto Míguez; Vigo: .J. González Gurriarán; Valladolid: Benito Calderón Calderón

Sea como fuere, los resultados de esta tarea aportan una visión de síntesis de los cambios y los problemas de las ciudades españolas en un momento de tiempo singular, cuando converge el final de la fase alcista del ciclo económico postindustrial y la primera etapa del ciclo bajo, correspondiente al inicio de la crisis económica.

El cuestionario consta de 4 partes:

1.-A ESTRUCTURA URBANA Y LA ORGANIZACIÓN ESPACIAL: En la primera se hace una caracterización geográfica de la ciudad, incluyendo temas tales como la dimensión metropolitana y su gestión, la dinámica de la diferenciación residencial, la situación de los centros históricos, la calidad de vida urbana y los factores que singularizan el paisaje urbano.

2.-LAS ACTUACIONES URBANAS: La segunda parte se centra en la planificación de la ciudad y los tipos de planes implementados, así como el análisis de ejes estratégicos, a los que se añaden las actuaciones de renovación urbana y marketing urbano, terminando con una evolución subjetiva de tales actuaciones.

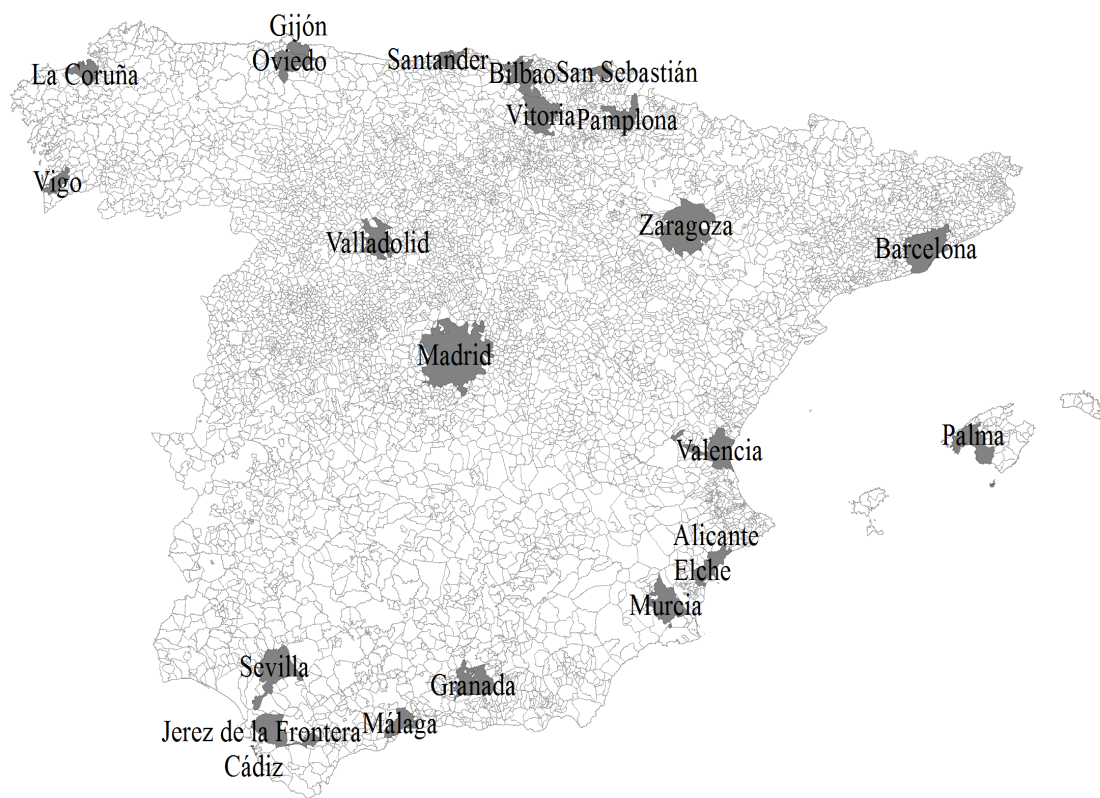
3.-ECONOMÍA URBANA: La tercera parte se centra en la estructura productiva de la ciudad, y en los cambios funcionales. De las actividades productivas, se destacan el turismo y las empresas de nueva economía.

4.-EL POSICIONAMIENTO URBANO: La última parte es una breve incursión en el tema del marketing urbano, la imagen y la representación de las ciudades, para dar paso a una valorización de los efectos que las actuaciones urbanísticas llevadas a cabo han generado en las ciudades, o, dicho de otro modo, hacer una evaluación subjetiva de los cambios estructurales y de posicionamiento que las políticas urbanas han producido. Es en cierto modo una manera de evaluar, mediante la percepción de expertos, la eficacia del modelo de desarrollo urbano postindustrial aplicado en España en la primera década del S. XXI.

Como se advierte, se han seleccionado los temas que han constituido y constituyen el objetivo de las políticas urbanas que, en la etapa postindustrial, se han acometido en las ciudades españolas, teniendo como tiempo de referencia el final del modelo postindustrial y el comienzo de la crisis económica actual.

Hemos seleccionado las ciudades teniendo en cuenta dos criterios: que la población del municipio central fuera superior a 200.000 habitantes (INE 2012) y que en su área se localizasen las sedes centrales o importantes unidades de producción de las 500 mayores empresas existentes en España (Expansión 2011). En el mapa adjunto figuran las 22 ciudades estudiadas.

Figura 1: Mapa de distribución de las ciudades diagnosticadas.



Fuente: Atlas estadístico de las áreas urbanas de España 2012.

1. PRIMERA PARTE: CARACTERIZACIÓN GENERAL DE LA ESTRUCTURA URBANA

Como hemos dicho, en este apartado analizaremos aspectos relevantes para el análisis geográfico de las áreas urbanas: el desarrollo metropolitano, las pautas del crecimiento residencial, el asentamiento de inmigrantes, los centros históricos y la calidad de vida. Nos limitaremos, por razones de extensión, a señalar lo más significativo.

1.1. La expansión metropolitana de las ciudades: un importante reto en la planificación territorial española.

El conjunto de los 425 municipios que forman las áreas urbanas de las ciudades españolas estudiadas suman un total de 34.451.310 habitantes de los cuales 11.898.530, es decir el 34,56% residen en el municipio central y el 65,44% en los municipios de la periferia. Este dato pone de manifiesto la importancia que ha adquirido el proceso de difusión del crecimiento urbano hacia las periferias. Por eso, si en el año 2012 el 73,27% de la población española vivía en las ciudades del estudio, el 65,46% residían en los municipios periurbanos. Este escenario evidencia el desajuste entre la dimensión demográfica y económica adquirida y la organización administrativa del territorio, lo cual indica un importante déficit de gestión y planificación, empezando por su propia delimitación como más adelante veremos.

Fig. 2: La dimensión metropolitana

Nº de áreas metropolitanas	22
Nº total de municipios	425
Población total en municipios centrales	11.898.530
Población total en la periferia	22.552.780
Total población	34.451.310

Fuente: Atlas estadístico de las áreas urbanas de España 2012.

A estos efectos cabe señalar que en las propias respuestas la enumeración de los municipios que forman las respectivas áreas metropolitanas presentaba una notable indefinición, de tal manera que eran mayoría las que señalaban más de una respuesta al problema de la delimitación, según cuales fueran los criterios seguidos, los planes realizados, o las delimitaciones institucionales existentes. Esta imprecisión de los límites en parte es lógica, porque son espacios sujetos a una dinámica expansiva que amplía los lindes metropolitanos hacia municipios cada vez más distantes, y también porque existen importantes diferencias en el grado de inserción de los diferentes anillos, pero también refleja la ausencia de delimitaciones oficiales operativas de las áreas metropolitanas españolas. Más aún, en las ciudades turísticas del litoral a veces resulta

muy complicado diferenciar entre la periferia urbana y las conurbaciones litorales que, como en el caso de Málaga y la Costa del Sol, pueden alcanzar grandes desarrollos. Aún sabiendo que esto es así, no cabe duda que es preciso buscar una solución para institucionalizar el perímetro de las áreas metropolitanas, con un criterio laxo y multifuncional, pensado no solo para definir el presente, sino para preparar el futuro con un enfoque estratégico anticipativo. Es sin duda una de las tareas pendientes en la política de ordenamiento del territorio.

Una segunda cuestión derivada de la anterior, era saber cuál de las tipologías identificativas que se proponían en el cuestionario era más adecuada para cada caso. Se obtuvieron las siguientes respuestas: la etiqueta de región metropolitana fue aplicada a las dos mayores aglomeraciones urbanas, es decir Madrid y Barcelona; otras dos asignaron como nomenclatura más adecuada la de Regiones Urbanas: la Ciudad Astur (Oviedo, Gijón más Avilés, y otras poblaciones intercaladas y la Bahía de Cádiz (Cádiz-Jerez y ciudades intermedias). En algunos cuestionarios se añadieron como opcionales la conurbación Santander-Torrelavega, y las regiones urbanas Coruña-Ferrol, Vigo-Pontevedra y Alicante-Elche, aplicando a las restantes el concepto de área metropolitana. En cuanto a la estructura urbana, 14 de las 22 ciudades se definieron como áreas metropolitanas monocéntricas, 2 como conurbaciones o áreas metropolitanas policéntricas, siendo la conurbación asturiana la que se adscribió definitivamente a una región urbana. Tan solo en un caso, el de Vitoria, se optó por el término de área urbana como preferente. Esta diferente percepción y etiquetado de las áreas urbanas tiene un interés que va más allá de una discusión terminológica, porque detrás de cada realidad hay un modelo territorial diferente, en dimensiones, en estructura territorial y en complejidad funcional. Conclusión: al abordar la gestión y planificación de dichas áreas, los modelos deben ser distintos para adaptarse a cada una de esas realidades y lograr una mayor eficiencia.

Un segundo hecho derivado es la multiplicidad de organizaciones jurídico-administrativas existentes en España para la gestión de las áreas metropolitanas. La figura jurídico-administrativa más frecuente es el de las mancomunidades y los consorcios metropolitanos, que en algunos casos (3 ciudades) se superponen con diferentes límites. Entre ambos suman el 64% del total de los instrumentos de gestión existentes. Pero dentro de ese grupo hay variedades notables, siendo lo más frecuente la existencia de consorcios sectoriales. En algunos casos siguen vigentes las corporaciones metropolitanas derivadas de la Ley de Régimen Local, pero o han sido disueltas (Valencia), o no han llegado a ser operativas (Sevilla) o bien han sido sustituidos por consorcios (Barcelona). Con todo en Barcelona y en Vigo se han aprobado recientemente nuevos textos legales pero su aplicación no ha sido posible. Tal vez el caso más interesante sea el de Bilbao donde coexisten consorcios sectoriales, con fórmulas de gestión público-privada. Otras situaciones corresponden a instrumentos creados por la Comunidad Autónoma para gestión de servicios públicos supramunicipales (Galicia y Andalucía) y en cuatro ciudades no existe ningún instrumento de gestión de este tipo. Se entiende ahora lo dicho anteriormente acerca de la oposición existente entre la expansión de las áreas urbanas supramunicipales y el retroceso en las fórmulas de gestión. En todo caso, los modelos administrativos vigentes están ya superados en otros países, citando como prueba de ello el caso alemán, donde coexisten y se complementan las áreas metropolitanas con las regiones urbanas, o el nuevo modelo de polos metropolitanos franceses. Un tema mal resuelto en España que merece ser analizado con mayor interés.

A pesar de la multiplicidad e ineficiencia de las fórmulas administrativas aplicadas, excesivamente burocratizadas, las mancomunidades y los consorcios han permitido programar y gestionar muchos servicios públicos supramunicipales.

De todas las competencias que, en el cuestionario se proponían, las mayoritarias son las relacionadas con el medioambiente, principalmente la recogida y tratamiento de residuos, el abastecimiento de agua, y en menor medida la depuración de las aguas residuales, tal como se puede ver en los siguientes datos:

Figura 2: Las competencias supramunicipales medioambientales.

Tipo de servicio público	Porcentaje
Recogida de residuos	24%
Tratamientos de residuos	30%
Abastecimiento de aguas	29%
Depuración de aguas	17%

Fuente: elaboración propia.

Los porcentajes obtenidos son suficientes para poner de manifiesto la necesidad de avanzar en la gestión supramunicipal, ya que de un total posible de 88 respuestas (si en todas las ciudades los servicios forman conjuntos) solo se han obtenido 37 efectivas.

Lo mismo ocurre con el transporte urbano supramunicipal de titularidad metropolitana, cuya implantación es todavía menor (29 respuestas de las 88 posibles). De todos modos en este aspecto se han logrado avances importantes. El sistema de transporte metropolitano más frecuente es el de viajeros por carretera, es decir las redes de autobuses metropolitanos, casi siempre con el soporte de los gobiernos autonómicos. Si les sumamos el transporte por ferrocarril en todas sus modalidades, las respuestas positivas subirían hasta 39, pasando así del 33% al 49%. En la mayor parte de los casos se trata de servicios metropolitanos gestionados por Renfe o por empresas regionales de ferrocarril. En total son 17 las ciudades que disponen de autobuses metropolitanos y 8 las que pueden, utilizar servicios ferroviarios de cercanías (Alicante, Málaga, Oviedo-Gijón, San Sebastián, Bilbao, Barcelona, Madrid y Zaragoza). Además la contracción de ferrocarriles metropolitanos, tipo metro, ha tenido una gran expansión, pues de ser solo Madrid y Barcelona las ciudades que disponían de red de metro, ahora se ha instalado en Valencia, Bilbao y Sevilla, y esta construyéndose en ciudades medias como S. Sebastián y Gijón. A ellos se añade el tranvía o metro ligero que en su versión moderna empezó a circular en 6 ciudades españolas (Bilbao, Vitoria, Valencia, Sevilla, Málaga y Granada).

Otro aspecto a considerar en lo relativo a la gestión de las áreas metropolitanas fue el de los planes metropolitanos. En este caso, y excluyendo los planes estratégicos que en la mayoría de las ciudades están ya en su segunda versión, en solo 6 se han redactado planes metropolitanos de ordenación territorial (Barcelona, Bilbao, S. Sebastián-Irún, Valladolid, Málaga y Granada), siguiendo las restantes gestionando el uso del suelo mediante los planes municipales de urbanismo, con la consiguiente descoordinación. Se mencionan también dos ciudades que han desarrollado planes metropolitanos de turismo: Málaga y San Sebastián.

Tras esta descripción de las respuestas referentes a la organización y gestión de las áreas metropolitanas en España, resulta patente la necesidad de implantar fórmulas de planificación integrada de los espacios metropolitanos supramunicipales, con el fin de corregir la descoordinación actualmente existente y mejorar en la eficiencia y calidad de vida de las mismas, del mismo modo que tal tipo de gestión resulta imprescindible para alcanzar un adecuado nivel de desarrollo metropolitano sostenible mediante la coordinación de la planificación territorial y el uso del suelo, con el sistema de transporte intermodal integrado y con la gestión integral de los servicios medioambientales. Un desfase que compromete el desarrollo sostenible de nuestras áreas metropolitanas. Precisamente esta fase de crisis, asociada a la paralización de la construcción, sería una buena oportunidad para avanzar en este ámbito y poder afrontar la siguiente etapa de crecimiento desde bases más sostenibles.

1.2. Las tendencias espaciales del crecimiento urbano.

En este apartado del cuestionario se preguntaba sobre las diferencias existentes entre la dinámica demográfica y económica de las áreas centrales y de la periferia. La hipótesis de partida era que mientras los municipios centrales perdían población o se estancaban a la vez que se incrementaba su terciarización, el crecimiento de la población se trasladaba hacia las nuevas periferias. En principio se trataba de constatar si esta pauta se cumplía o si había divergencias. Las respuestas mostraron una casuística mucho más variada y compleja de la que pronosticaba el supuesto, tanto que resultó difícil establecer una clasificación final sintética, porque en cada caso se presentan matices diferenciadores. Con todo, y aún admitiendo la existencia de diferencias se puede admitir la hipótesis de partida. Se pueden establecer, atendiendo más a la dinámica del crecimiento que a la localización de las actividades, cuatro grupos distintos:

1.-El primer tipo corresponde a aquellos casos que se ajustan a la hipótesis inicial y que se cumple solo en 9 de las 22 ciudades, lejos por tanto de ser la pauta dominante. En ellas, el decrecimiento o estancamiento demográfico del centro es común, y la terciarización también, pero mientras la mayoría se especializa en el terciario institucional y económico (Valencia, Sevilla, Valladolid, San Sebastián, Alicante, Santander, Cádiz y Elche), en el caso de Granada, la terciarización es preferentemente turística; un hecho presente también en las áreas centrales de las restantes ciudades, pero con menor intensidad. Sin embargo, frente a una mayor diversificación funcional de los centros, el crecimiento de las periferias en este grupo, sigue una pauta común, al ser preferentemente residencial y dotacional.

2.-Otras 9 ciudades siguen esa misma tendencia en lo que respecta al centro (Pamplona, La Coruña, Bilbao, Oviedo, Gijón, Zaragoza, Barcelona y Madrid) y también en algunas se incrementa el terciario turístico (como en Barcelona), pero en conjunto, el mayor incremento es el institucional (administración y cultura) y el económico (empresas, comercio, servicios, etc.), pero la diferencia principal está en el cambio que tiene lugar en la periferia. También en ellas el crecimiento se trasladó a los anillos exteriores, pero su función ya no es solo residencial, y a la dotación de grandes superficies comerciales y otros equipamientos también presentes en las anteriores, se añadieron nuevas áreas y actividades industriales y logísticas. (Pamplona, La Coruña, Bilbao, Oviedo, Gijón, Zaragoza, Vigo, Barcelona y Madrid) Esta agrupación

coincide, tal como veremos después, con las ciudades que funcionan como centros regionales o nacionales de carácter económico y empresarial.

3.-El tercer tipo agrupa tan solo a tres ciudades (Málaga, Palma de Mallorca y Murcia) y corresponde al modelo clásico: el área central crece demográficamente, aunque a un ritmo lento, a la vez que se terciariza con una mezcla de usos, y los municipios de la periferia crecen por su función residencial en primer lugar, pero también por la localización de grandes dotaciones (Murcia) o del turismo (Málaga y Palma de Mallorca).

4.-Finalmente, hay una ciudad, Vitoria, que se escapa de las tendencias anteriores. Su modelo de urbanización compacta distribuye el tejido residencial de una manera homogénea, mientras la concentración del terciario en las áreas centrales o en su entorno le confiere una fuerte estructura monocéntrica desde el punto de vista funcional; en tercer lugar el anillo exterior está formado por grandes superficies industriales anexas, cerrando todo el conjunto un gran anillo verde, hace que el crecimiento demográfico residencial se distribuya por todo el área urbana y la separación de usos sea más evidente que en el resto de las ciudades españolas.. Además la gran extensión del municipio favoreció la compactación del crecimiento. De ahí que en la respuesta al cuestionario no se clasificará como área metropolitana, tal como habíamos visto, debido a su fuerte compactación.

Concluyendo, de la clasificación anterior se deduce que, aun cuando la hipótesis inicial es la más común, el diferente perfil funcional y económico de las ciudades establece diferentes pautas de diferenciación, especialmente en la estructura y dinamismo de las periferias. Y aunque la crisis ha generado un proceso general de estancamiento o ralentización del crecimiento, las pautas se mantienen, siendo tal vez lo más significativo la creación de nuevas plataformas logísticas, áreas de nueva economía e incluso nuevas áreas industriales allí donde se localizan grandes multinacionales.

1.3. Las nuevas pautas de diferenciación residencial.

Uno de los cambios más definitorios de la globalización primero y de la crisis después, fue el aumento de las desigualdades sociales y económicas, con una nítida reducción del peso de las clases medias, que hasta ahora constituían el principal segmento de demanda de la urbanización residencial que estaba asociada a la formación de periferias urbanas cada vez más dispersas. Por eso, una de las preguntas del cuestionario hacía referencia a esta cuestión. Sin embargo, al realizarse en el año 2011, los efectos de la crisis eran menos patentes de lo que serían en la actualidad. Con todo, las situaciones detectadas ya apuntaban hacia el cambio de modelo residencial.

Siguiendo un orden descendente, se pudieron establecer tres tipos de situaciones:

1. En ocho ciudades las respuestas denotaron un aumento de la diferenciación residencial, es decir se ampliaron las desigualdades sociales de las áreas residenciales, y se formaron nuevos sectores de clase alta intercalados o periféricos, pero no se percibían situaciones extremas (como bolsas de pobreza o segregación social). Las ciudades donde esta fue la pauta dominante son casi todas las del Norte (Pamplona, Bilbao, S. Sebastián, La Coruña) cuya economía estaba basada en los servicios especializados y en actividades

- empresariales; pero también tres ciudades del eje mediterráneo, Murcia, Granada y Sevilla, presentaban una pauta parecida. También en el interior, Valladolid presenta estas características. Todas tienen en común un importante componente empresarial
2. En otras seis ciudades se observan cambios sociales, pero su efecto en la diferenciación residencial era todavía poco visible: Oviedo, Gijón y Santander en el Norte y Cádiz, Jerez y Elche en el eje mediterráneo. Todas tienen en común un estancamiento económico.
 3. Hay ocho ciudades donde los efectos extremos de la nueva estructura social y económica están ya patentes, son Madrid, Barcelona, Valencia, La Coruña, Zaragoza, Vitoria, Vigo, Palma de Mallorca y Málaga. En todas se formaron bolsas de pobreza en áreas centrales o intercaladas en zonas de contacto, y también adquirieron notable desarrollo las áreas residenciales de clase alta de la periferia, principalmente en Madrid, Barcelona y Valencia. En ellas como en La Coruña, Málaga y Palma de Mallorca se ha consolidado un modelo social de tipo sectorial, con grandes contrastes entre unos sectores y otros, tanto en la calidad de vida como en renta familiar y status social.

Se puede concluir este apartado afirmando que cuando mayor sea la inserción de la economía urbana en la economía global, mayores son las desigualdades residenciales y sociales. Una constatación empírica de una tendencia bien conocida y que requiere investigación más precisa.

1.4. ¿Dónde se asientan los inmigrantes?

Era lógico que en un estudio de este tipo se dedicara un apartado específico al asentamiento de los inmigrantes, máxime cuando en el momento en que se realizó el cuestionario nuestras ciudades eran centros de llegada masiva de inmigrantes extranjeros. Evidentemente un tema como este requiere estudios mayor detalle que este, y no pocos ya están publicados, pero ello no es obstáculo para que no le dedicásemos atención en el cuestionario, al menos para establecer tipologías generales.

En este caso hemos distinguido cinco tipos de asentamientos:

1º.-El modelo más generalizado se caracteriza porque los inmigrantes se asientan preferentemente en los barrios más degradados de los años sesenta. Son ocho las ciudades que adoptan esta pauta (Valladolid, Valencia, La Coruña, Vigo, Sevilla, Granada, Zaragoza y Elche) y todas tiene en común haber sido las ciudades que se industrializaron en los años setenta, en pleno desarrollismo urbano, dando la casualidad que casi todas fueron primeros los polos de desarrollo industrial de entonces. En ellas, y por esta razón, se construyeron nuevos barrios de baja calidad constructiva y dotacional para albergar a la inmigración rural de entonces, y que son los que hoy se ofrecen a los nuevos inmigrantes, al quedar viviendas vacantes y por el traslado de los antiguos residentes a zonas de mayor calidad. Un buen ejemplo del proceso de sucesión o sustitución residencial.

2º.-El segmento tipo se caracteriza por una pauta doble: un asentamiento preferente en los centros históricos, y, como en el primer tipo, también en los barrios de los sesenta, solo que ahora acogen un efectivo secundario, Se da este caso en cinco ciudades: Vitoria, Bilbao, Santander, Alicante y Palma de Mallorca.

En todas ellas se formaron importantes concentraciones en los sectores de los centros históricos que no han sido rehabilitados, y en donde siéndolo, tienen una situación marginal y no resultan atractivos para otros residentes.

3°.-Hemos identificado un tercer tipo, que es resultado de la evolución de los anteriores: los inmigrantes ocupan asentamientos periféricos donde llegan a formar bolsas de pobreza, en unos casos porque los centros históricos fueron rehabilitados en su totalidad y se gentrificaron o al menos mejoraron su status social y los barrios de los años sesenta se construyeron con mayor calidad y no sufrieron tanto la obsolescencia; además las expansiones residenciales posteriores tenían costes excesivos para la mayoría de los inmigrantes. Encontramos este caso, según el cuestionario, en cuatro ciudades: San Sebastián, Oviedo, Gijón y Málaga.

4°.-En tres ciudades nos dicen que no hay agrupaciones diferenciales, sino que se distribuyen por toda el área central y por los barrios pericentrales, aun cuando la densidad de inmigrantes presente una gran heterogeneidad entre unas zonas y otras, pero sin formar concentraciones. Es el caso de Pamplona, Jerez y Cádiz. Son, sin duda, ciudades muy distintas, pero en ninguna de ellas existen tantos contrastes en calidad y precio como en las anteriores.

5°.-En último lugar queda el modelo más complejo, el de nuestras mayores ciudades, es decir Madrid y Barcelona, con respuestas coincidentes en ambas. Siendo las dos los mayores centros de atracción de inmigrantes. Sus características son estas: los inmigrantes se dispersan por toda la ciudad y su área metropolitana, ocupando los espacios residenciales de menor valor y de rentas más bajas. Unas veces se trata de concentraciones bien diferenciadas en sectores específicos del centro histórico, en otras en barrios obreros de las primeras periferias y en bolsas marginales del suburbio. Como se comprende, dentro de esta variedad se dan diferentes tipos de situaciones y de agrupaciones segregadas de características étnicas y de pobreza muy marcadas que llegan a formar guetos sociales. Los únicos espacios donde no existen estos asentamientos coinciden con las áreas residenciales de clase alta o media-alta, como era de esperar. Como resultado el espacio metropolitano se estructura en sectores sociales muy diferenciados donde se forman barrios segregados de diverso tipo, muy relacionados con el hecho de ser las ciudades donde el valor del suelo es más alto.

Como conclusión de este apartado puede decirse que en las ciudades españolas está produciéndose en incremento de la diferenciación residencial del espacio urbano y que los factores que guardan más relación son el valor del suelo, el mercado de vivienda, la importancia del cambio social producido por el aumento de las desigualdades de clase, la afluencia de inmigrantes y la estructura económica de la ciudad

1.5. La dinámica residencial de los Centros Históricos.

Como ampliación de lo anterior, hemos dedicado un apartado específico a identificar la dinámica social de los centros históricos, ya que, aún estando muy relacionada con las pautas descritas, presentan características singulares. Además, al tratarse de los espacios urbanos más sensibles y con mayor valor histórico, nos pareció

interesante dedicarles una mayor atención. En este caso, la variedad de situaciones es menor, por lo cual hemos agrupado todas las respuestas en dos clases: a la primera podríamos considerarla como la tipología básica y a la segunda como tipología compleja. Cada una de ellas tiene varios subtipos. Veamos sus características diferenciales:

- a. Tipologías básicas:
 - a. En 11 ciudades, los centros históricos se han mantenido centrales y se han rehabilitado. Queda población envejecida pero también nuevos o antiguos residentes de clase media-alta y alta, y jóvenes en las viviendas rehabilitadas. Es la mejor situación.
 - b. En 3 ciudades La rehabilitación ha sido parcial y se mantiene la situación anterior, pero la inmigración se suma a la población envejecida: Murcia, Zaragoza y Alicante.
- b. Tipologías complejas. Hay otras 8 ciudades con tipologías que podemos denominar complejas. Se pueden agrupar en tres tipos:
 - a. Ciudades con gran esfuerzo rehabilitador pero que no lograron compensar la marginalidad social y funcional anterior, por eso sigue la población envejecida, hay nuevos y viejos inmigrantes pero también jóvenes profesionales: Vitoria y Pamplona.
 - b. Grandes ciudades con centros históricos de grandes dimensiones donde la rehabilitación ha sido parcial y conviven áreas centrales valoradas y rehabilitadas, áreas rehabilitadas menos valoradas/áreas envejecidas y áreas de inmigración en sectores no renovados. Son centros históricos muy grandes: Barcelona, Madrid, Valencia, Palma.
 - c. Quedan Santander y Vigo, con reducidos espacios, donde ha seguido el deterioro y solo en el núcleo central ha habido mejora.

Ya se comprende que la realidad es muy diferente entre una ciudad y otra, y que cualquier clasificación lleva consigo simplificaciones, por eso la dinámica de los centros históricos fue uno de los aspectos analizados más difícil de tipificar; pero en todo caso se podría afirmar, tras la lectura transversal de los cuestionarios, que en nuestras ciudades la rehabilitación arquitectónica y de los espacios públicos, de la mano de arquitectos, ha avanzado más que la revitalización residencial y funcional. Es este un tema donde los geógrafos urbanos podemos proponer estrategias más efectivas y en donde nuestra profesión encuentra mejores oportunidades, y que se pueden aplicar también a la revitalización de muchas áreas centrales de los siglos XIX y XX donde empiezan a encontrarse procesos semejantes a los que hasta ahora eran propios de los centros históricos.

1.6. La percepción de la calidad de vida urbana.

La última pregunta incluida en el cuestionario correspondiente a la primera parte, es decir la dedicada a conocer los cambios en la estructura urbana, proponía hacer una valoración subjetiva de 12 factores asociados a la definición de calidad de vida que previamente habíamos establecido, basándonos en investigaciones anteriores. El resultado fue una doble aproximación. En primer lugar identificamos cuales eran para cada ciudad los factores de excelencia, y a partir de ahí intentamos agrupar las ciudades. La tarea no fue tan satisfactoria como se esperaba, por cuanto cada ciudad presenta un valor específico que dificulta cualquier clasificación; de ahí que hayamos adoptado

como criterio principal el número de factores de excelencia percibidos en relación con los doce identificados que eran, en mayor o menor grado, comunes a todas las respuestas. En segundo lugar, analizamos cada uno de los 12 factores por separado y, mediante una tabulación de cada ciudad, pudimos establecer una clasificación del grado de satisfacción alcanzado en lo que concierne a la calidad de vida de las ciudades españolas.

Empezaremos por el ranking de las ciudades:

1. El primer lugar, con 4 o más factores de excelencia identificados, están las dos ciudades que, probablemente, han desarrollado un proyecto de ciudad más valorado y con un contenido más integral: Bilbao y Oviedo.
2. El segundo nivel, con 3 factores de excelencia, incluye a 7 ciudades, donde también se han desarrollado importantes operaciones de renovación y desarrollo urbano, como son Valencia, La Coruña, Vitoria, Pamplona, Valladolid, Barcelona y Granada.
3. Con dos factores de excelencia encontramos cinco ciudades: Málaga, Jerez, Madrid y Zaragoza.
4. En las diez ciudades restantes, el factor de excelencia se reduce a un solo atributo, y curiosamente en la mayor parte de ellas lo más valorado es la calidad de vida vinculada a las condiciones excepcionales del emplazamiento geográfico, como ocurre en Santander, Palma de Mallorca, Alicante, Vigo y Sevilla.

Una segunda clasificación incluye, como se dijo, la valoración de cada factor (MB, B, R, M y MM) en el cuestionario, y a partir de aquí obtuvimos un cociente relativo, calculado al dividir el valor ponderado real de cada factor por el valor máximo posible. El resultado lo exponemos a continuación.

La valoración general del grado de calidad de vida del conjunto de ciudades estudiadas se sitúa en un nivel intermedio, ya que el mayor porcentaje (29%) corresponde a la valoración de “regular”. Le siguen los que consideran “muy bueno” el nivel alcanzado (20%) y con el mismo valor los que la consideran malo (20%), quedando un 14% para “muy malo”. Se puede ver en el cuadro.

Figura 3: Valoración cualitativa del grado de calidad de vida

Grado	Porcentaje
Muy Bueno	20%
Bueno	17%
Regular o aceptable	29%
Malo	20%
Muy Malo	14%

Fuente: Elaboración propia.

En conjunto solo el 34% de las valoraciones son negativas, frente al 37% de las positivas. Estos datos nos indican que las ciudades españolas, a pesar del indudable esfuerzo realizado en los últimos diez o quince años, tienen aún un amplio campo de trabajo para mejorar la calidad de vida.

Adjuntamos ahora la última clasificación. Corresponde a la valoración de los 12 factores incluidos en el apartado sobre la calidad de vida urbana. Al hacer un recorrido

por la serie de ciudades hemos observado que existe una relación directa entre la calidad de vida y el esfuerzo inversor en renovación y rehabilitación urbana, siendo las que tienen una valoración mayor las que han recibido mayores “inputs” inversores según los datos del cuestionario o que han sido objetivo de políticas urbanas valoradas positivamente por los expertos. Veamos ahora el ranking obtenido de los considerados por los prescriptores como factores de excelencia

Figura 4: Valoración ponderada de los factores determinantes de la calidad de vida.

Positivos ($> \bar{x} = 4,89$)		Negativos ($< \bar{x}$)	
• Valoración del emplazamiento y la situación.	5,75	• Gestión ambiental	4,91
• Equipamientos y servicios sociales	5,60	• Urbanismo	4,75
• Transportes público	5,58	• Participación ciudadana	4,41
• Espacios Verdes	5,41	• Empleo	4,33
• Cultura y ocio	5,25	• Vivienda	4,00
• Seguridad Ciudadana	4,91	• Tráfico	3,91

Fuente: elaboración propia

Atendiendo a estos resultados podríamos decir que las políticas de calidad de vida en las ciudades españolas se han centrado más en las inversiones en infraestructuras y equipamientos, y han descuidado las políticas socio-económicas, como son el mercado laboral y el acceso a la vivienda; las políticas de gestión medioambiental y el urbanismo (casi siempre especulativo), y en último lugar dos importantes problemas sin resolver: el tráfico (el peor valorado) y la participación ciudadana. Evidentemente estos resultados demuestran la necesidad de cambiar el modelo de gestión de las ciudades, orientándolo más a las políticas que atienden las demandas básicas de los ciudadanos (empleo, vivienda, cauces de participación, calidad ambiental) y menos a actuaciones intensivas en inversión física, inscritas en la “economía del ladrillo”. Probablemente la crisis actual ayudará a reorientar estas políticas y a pensar la ciudad desde otras perspectivas. En esta tarea los geógrafos tenemos también un importante ámbito de colaboración, frente a constructores y arquitectos especuladores que han propiciado las políticas locales cortoplacistas volcadas hacia la política de la “imagen” y el “marketing banal”, tan propios del despilfarro acaecido. En consecuencia, las ciudades y las políticas urbanas han de ser repensadas totalmente para que la calidad de vida urbana sea también calidad social, laboral, habitacional y todo ello dentro de un modelo de desarrollo urbano más sostenible (gestión ambiental, tráfico, urbanismo).

2. SEGUNDA PARTE: LA PLANIFICACIÓN DEL DESARROLLO URBANO.

Como hemos dicho antes, esta segunda parte la dedicaremos a resumir las experiencias más significativas de las acciones de planificación y de las políticas urbanas de las ciudades incluidas en el cuestionario y que pueden ser consideradas altamente representativas, tanto por la importancia de las ciudades como por su peso demográfico y económico, en el sistema urbano español. Una primera consideración es la siguiente: el 75% de las ciudades han redactado un plan estratégico y de ellas un 40% elaboraron dos planes sucesivos de estas características, a los que se añade un 15% de ciudades que elaboran planes económicos de carácter sectorial, principalmente para el desarrollo del turismo y un 12% de industrialización. Estos datos revelan el avance de la

planificación económica de las ciudades que, con los planes generales de urbanismo reguladores del uso del suelo y del crecimiento urbano, forman la base de la planificación urbana en las ciudades españolas. Debido a ello nos interesamos por conocer cuáles fueron las características principales de la planificación económica urbana y a ello dedicaremos este segundo apartado.

2.1. Los ejes de la planificación estratégica urbana: del modelo económico postindustrial al modelo productivo global.

El interés por adaptar las ciudades a la economía postindustrial llevó consigo que la gran mayoría de los planes tuvieron como objetivo desarrollar una economía terciaria. El modelo de la ciudad de servicios de primera generación orientó la mitad de las estrategias (50,7%), que tuvieron un fuerte contenido empresarial, destacando la promoción del turismo, de nuevas áreas comerciales, de servicios personales y empresariales, y las actividades de ocio y tiempo libre. Un modelo clásico de las economías urbanas basadas en el consumo masivo, lo cual coincidió con el reforzamiento del consumo interno como base del crecimiento económico. Lógica derivación de este modelo promocional fue el auge de las estrategias relacionadas con la imagen de marca y la renovación urbana (22,7%), con el fin de mejorar la imagen arquitectónica, que, sin duda, fue una de las actuaciones más representativas del esfuerzo inversor de las ciudades. En este periodo, destacaron los logros de Bilbao, que, como otras ciudades europeas de la primera revolución industrial, experimentó con gran éxito una profunda mutación como ciudad postindustrial; en segundo nivel Valencia, con sus grandes y cuestionables inversiones culturales y eventos; también Málaga acometió una profunda transformación. Todas ellas asociadas a espectaculares operaciones “waterfront”, siguieron la moda dominante en las políticas urbanas que en España se había iniciado en años anteriores con el programa “Abrir la ciudad al mar” desarrollado por la Barcelona de los juegos olímpicos.

Así como en el modelo de primera generación el marketing urbano obtuvo la preeminencia, como acabamos de ver, en el modelo de segunda generación, el 22,7% de los objetivos se orientaron a reforzar el sistema productivo, adaptándolo a la nueva economía, con objetivos promocionales de las actividades de conocimiento, industrias, TIC's, actividades logísticas internacionales y propuestas de renovación del sistema productivo industrial. Un cambio de estrategia orientado más a la competitividad que a la imagen. Los casos más significativos, según las respuestas, fueron los de Pamplona, Bilbao, Vitoria, Málaga, Granada y Sevilla. Los datos pormenorizados de ambos modelos se reproducen en el cuadro adjunto.

Figura 5: Principales ejes estratégicos contenidos en los planes realizados.

Eje estratégico	Porcentaje
Promoción recursos turísticos	16,5
Promoción comercial	13,8
Promoción de imagen	11,2
Empresas de servicios	11,2
Actividades de ocio y tiempo libre	9,2
Operaciones de renovación urbana	8,3
Nuevas actividades de conocimiento	7,3
Industrias TIC's	6,4
Centros logísticos internacionales	5,6
Reindustrialización	6,4
Cambio de imagen	3,2

Fuente: elaboración propia

Estamos, por tanto, ante una interesante evolución de la planificación económica urbana: el paso de la economía de consumo principalmente orientado a la demanda nacional y europea, a un nuevo modelo productivo pensado para la adaptación de la economía urbana a la economía global.

2.2. Las principales políticas urbanas.

Tras el análisis de los objetivos de los planes estratégicos, pasamos ahora a estudiar la totalidad de las políticas urbanas que se llevaron a cabo en las ciudades, unas veces por aplicación de los planes anteriores pero otras muchas por la gestión de la política urbana en general. Casi la mitad de ellas (58,4%) corresponden a actuaciones infraestructurales y de equipamientos (18,7%) es decir a actuaciones físicas o tangibles (77,1%), combinadas con un 22,9% de actuaciones en intangibles de carácter promocional.

Figura 6: Las actuaciones más relevantes de los últimos diez años.

Actuación	Porcentaje
Renovación y rehabilitación urbana	31,3
Infraestructuras de accesibilidad	27,1
Actuaciones promocionales	22,9
Conocimiento (centros de I+D+I)	12,5
Equipamientos turísticos	6,2

Fuente: elaboración propia

De estos datos se desprende que en estos años, las ciudades españolas realizaron un gran esfuerzo inversor en la mejora arquitectónica y urbanística del tejido urbano y en las infraestructuras de transporte y movilidad urbana. Muchas de estas actuaciones, como después veremos en detalle, estuvieron promovidas o justificadas por la realización de grandes eventos promocionales o por la nueva demanda turística, de ahí la elevada proporción de actuaciones de carácter promocional y que, en casi todos los casos, combinaron acciones intangibles con actuaciones físicas necesarias, o supuestamente necesarias, para poder acometer los objetivos planteados, tal como veremos a continuación.

2.3. Las actuaciones de renovación urbana: los grandes equipamientos

En estos años las ciudades continuaron una política ya anteriormente iniciada por aquellas que habían sido las pioneras en la renovación urbana, casos de Sevilla, Barcelona, Bilbao o Valencia, pero, en general, sin formar parte de un proyecto de ciudad, sino dentro de planes para modernizar y completar los equipamientos urbanos existentes o añadir aquellos que se consideraban necesarios para la implantación del modelo de ciudad postindustrial. A continuación enumeramos los más significativos:

1. El mayor porcentaje (26,5%) corresponde a las infraestructuras de transporte, como fueron obras en la red de metro (Sevilla, Bilbao, Madrid y Alicante), redes arteriales y grandes accesos (Valladolid, Cádiz, Madrid y Zaragoza), estaciones ferroviarias (Málaga, Pamplona, Zaragoza) y nuevas terminales de aeropuerto (Málaga, Madrid y Alicante-Elche).
2. A continuación, destacan las operaciones del tipo “waterfront” (18,4%), es decir la ordenación de los frentes marítimos (Málaga, Palma Playa, La Coruña, San Sebastián-Zurriola, Alicante-puerto, y Vigo-puerto) incluyendo en algunos casos las terminales para cruceros marítimos (Málaga, Valencia, Vigo, La Coruña y Bilbao).
3. La creación de grandes parques urbanos o corredores ecológicos tuvieron también un puesto destacado (10,2%) como el anillo verde de Vitoria, los parques fluviales de Zaragoza y Pamplona, los parques históricos de La Coruña, o parques conmemorativos como en Granada.
4. Un objetivo común a la mayoría de las ciudades fue la concentración de grandes proyectos arquitectónicos dedicados a albergar contenedores culturales o de funciones muy especializadas. Destaca en primer lugar el conjunto de Abandoibarra de Bilbao que acompañó al Guggenheim, construido en la etapa anterior, el desmesurado complejo de Calatrava en Valencia, el dispendio de la Ciudad de la Luz en Alicante (grandes estudios cinematográficos), o de la Isla de Innovación de Avilés, así como el descontextualizado complejo de Calatrava en Oviedo. Se añaden también los palacios de congresos (San Sebastián, Pamplona, Zaragoza, La Coruña, Vigo). En total sumaron el 14% del total.
5. También se hicieron importantes esfuerzos para completar la rehabilitación de los Centros Históricos y las operaciones de revitalización que muchas veces fue acompañado de pequeños contenedores culturales o turísticos de diseño, como ocurrió en Pamplona, Vitoria, Barcelona o Elche.
6. Cabe destacar también la construcción de nuevos campus universitarios (Granada, San Sebastián y Jerez) o parques tecnológicos (Granada, Málaga, San Sebastián y Oviedo-Gijón). Debe reseñarse en este caso el importante

desarrollo adquirido por el Parque Tecnológico de Andalucía en Málaga y el Parque Tecnológico de Biociencia en Granada. Ambos superaron el perfil institucional y atrajeron importantes empresas de la nueva economía, como más adelante tendremos ocasión de constatar.

7. Pero los equipamientos que adquirieron mayores proporciones y que contribuyeron en mayor grado a la transformación de amplios espacios urbanos, fueron los asociados a la celebración de grandes eventos, como ocurrió en los recintos para exposiciones internacionales, como la de Zaragoza, o los grandes eventos deportivos de Granada (nieve) o Valencia (vela).

En la tabla siguiente resumimos las actuaciones descritas:

Figura 7: Principales actuaciones urbanas

Tipo de Actuación	Número	Porcentaje
Grandes infraestructuras de transporte	13	26,5
Operaciones de renovación de <i>waterfronts</i>	9	18,4
Arquitectura de autor	7	14,3
Grandes espacios verdes	5	10,2
Parques tecnológicos	5	10,2
Revitalización de Centros Históricos	4	8,2
Nuevos Campus Universitarios	3	6,1
Recintos para Grandes eventos	3	6,1
<i>Total</i>	<i>49</i>	<i>100,0</i>

Fuente: elaboración propia

2.4. El desarrollo de las políticas de marketing urbano

El interés suscitado por los éxitos alcanzados por aquellas ciudades que lograron posicionarse de manera más visible en el imaginario colectivo, mediante operaciones de marketing urbano (Bilbao), o que alcanzaron nominaciones competitivas que facilitaron su proyección internacional (Declaraciones de Patrimonio de la Humanidad, Capital Cultural Europea y otras), o que mediante los grandes eventos se dieron a conocer a todo el mundo (juegos olímpico de Barcelona y Exposición Universal de Sevilla) llevó a todas las ciudades a poner en marcha políticas de marketing urbano, con el fin de proyectar la ciudad hacia el exterior a través de un cambio de renovación de la imagen de marca. Cada ciudad utilizó los recursos que tenía a su alcance, gestionando mejor la valorización de los recursos existentes o creando nuevas identidades culturales o de otro tipo. Precisamente, muchas de las actuaciones de equipamiento y renovación urbana que acabamos de exponer, tuvieron su justificación en la necesidad de desarrollar estrategias innovadoras de marketing urbano, aunque –como en seguida veremos– terminaron siendo repetitivas, mimetizando el éxito de las primeras, o no lograron más que una proyección coyuntural. Por eso algunas aportaron consistencia al desarrollo urbano, cerrando ciclos, pero otras no fueron más que aportaciones o proyectos efímeros:

1. Como puede verse en el cuadro, las estrategias más extendidas se orientaron a organizar eventos culturales o deportivos, porque por sí mismos amplificaban el éxito mediático de la ciudad y justificaban grandes inversiones públicas, casi siempre excesivas, en equipamientos y renovación urbana (el 31,5% del total).

2. En un segundo grupo (30,1%) hay que mencionar las políticas de marketing basadas en la promoción turística y la imagen de marca asociada. Su éxito se reforzó porque los objetivos de este tipo fueron los que tuvieron mayor eficacia de todos los que tradicionalmente formaban parte de los planes estratégicos.
3. Las declaraciones institucionales antes citadas u otras de menor proyección, fueron también objetivo de interés para todas las políticas locales (cinco ciudades lograron declaraciones de Patrimonio de la Humanidad y tres la de Ciudad Cultural). Su efecto fue casi siempre menor de lo esperado.
4. La cultura en formato de festivales de cine de nueva implantación o mejorados (Málaga, Gijón, Bilbao, Barcelona), o de obras literarias de autores “best seller” (Vitoria) o clásicos (Julio Verne en Vigo), así como la producción o rodaje de escenas de películas de éxito mundial (Barcelona o Bilbao) aportaron mayor visibilidad, o al menos una marca de referencia a muchas ciudades.
5. Más original fue la utilización de la gastronomía de alto nivel como factor de internacionalización. El caso más singular fue el de San Sebastián que sumó tres iniciativas de amplia proyección exterior: la acumulación de estrellas Michelin, la formación gastronómica en grado de excelencia mundial y la creación de una marca de gastronomía menor (los pintxos) que fue secundado por otras muchas ciudades después.
6. También la construcción de nuevos recintos feriales o de exposiciones, o renovación de los existentes, contribuyeron a la proyección exterior de las ciudades (Madrid, Barcelona, Bilbao, Vigo, Zaragoza, La Coruña y Sevilla). En este caso el ejemplo más relevante fue el Recinto Ferial de Madrid (IFEMA) que se convirtió en el gran reclamo español suplantando definitivamente a Barcelona de la primera posición que antes había ostentado.
- 7.

Adjuntamos una tabla con los datos obtenidos:

Figura 8: Principales estrategias de Marketing Urbano

Tipo de estrategia		Número	Porcentaje
<i>Grandes eventos</i>	Culturales	13	30,0
	Deportivos	10	
<i>Turismo</i>	Promoción ciudad	12	28,6
	Imagen/ Marca	10	
<i>Declaraciones internacionales</i>	Patrimonio de la humanidad	6	12,9
	Capital Europea de la Cultura	4	
<i>Otros</i>	Valorización de recursos culturales	11	28,5
	Gastronomía	5	
	Certámenes feriales	6	
<i>Total</i>		77	100,0

Fuente: elaboración propia

2.5. Un ranking de “ciudades emprendedoras”.

Después de contabilizar las respuestas relativas a las actuaciones urbanas, agrupamos los resultados parciales en totales por ciudades, lo cual nos permitió establecer un ranking de las ciudades analizadas según el número de iniciativas, es decir, según su carácter emprendedor. Nueve ciudades estaban por encima de la media frente a 14 que se situaban por debajo. Nos limitaremos a comentar las del primer grupo.

1. Destacan cuatro ciudades; dos de ellas fueron las que desarrollaron proyectos más ambiciosos pero también más extensos en número y funcionalidad (Barcelona y Bilbao), y que por eso se constituyeron como ciudades de referencia a nivel mundial.
2. Sorprende la elevada posición de Pamplona, pero no es de extrañar esta ventaja comparativa, porque en la capital navarra se desarrollaron en los últimos diez años un número muy importante de actuaciones urbanas que abarcan un amplio abanico, y que hicieron de la ciudad un referente internacional en calidad de vida, en innovación y en urbanismo. Enumeraremos algunas: rehabilitación del centro histórico y de los barrios de los años sesenta o anteriores degradados, grandes espacios verdes, y el parque fluvial, nueva universidad, centros de investigación y de servicios avanzados, diseño de nuevas fachadas urbanas, grandes peatonalizaciones, importantes equipamientos y todo ello en un contexto urbano de gran calidad arquitectónica y urbanística. Es, sin duda, el referente en calidad y en equilibrio.
3. Un caso contrario es el de Valencia. La metrópoli levantina pasó en pocos años de ser una ciudad “en la sombra” a convertirse en una ciudad-imagen de gran proyección, solo que algunas actuaciones fueron sobredimensionadas y por eso fuertemente deficitarias (Ciudad de las Artes y las Ciencias, Estadio de Fútbol, Puerto de competición deportiva, nuevo Palacio de la Música y de la Ópera, circuito de fórmula 1, etc.), y otras adolecieron de excesivo afán especulativo, además algunos de los contenidos en el proyecto de Calatrava no llegaron a materializarse (Centro Internacional de Negocios por ej.). Junto a eso la rehabilitación del centro histórico, los museos, el aeropuerto internacional, o la ampliación del puerto para captar nuevos tráficos (contenedores y cruceros turísticos) aportaron a la ciudad un nuevo soporte económico y funcional. De todos modos, el exceso inicial y la difícil sostenibilidad económica contrarrestan los resultados positivos, e impiden que la capital valenciana pueda ser considerada como un referente, tal como inicialmente pretendían.
4. Hay cuatro ciudades marítimas, La Coruña, Gijón, Málaga y San Sebastián que pueden incluirse entre las ciudades del primer grupo. Las cuatro tienen en común haber puesto en marcha actuaciones que completaron un proyecto iniciado en la década anterior, cerrando los productos urbanos diseñados (como en La Coruña la red de museos científicos coruñeses con la sede del Museo Nacional de Ciencia y Tecnología ; el Centro Cultural de la antigua Universidad Laboral en Gijón, o en Málaga la valorización de la figura de Picasso mediante la apertura de nuevos museos que tuvo su réplica en la Coruña con una casa museo de la primera etapa como pintor). Lo mismo ocurrió con los avances en los frentes marítimos (el puerto interior de Málaga o el viejo puerto gijonés, más el proyecto en marcha del

frente portuario coruñés), y en los tratamientos de borde en playas de nueva creación, y la prolongación de los paseos marítimos. Otros factores comunes han sido el transporte público en tranvía o metro (en la Coruña se limitó a un tranvía histórico), y los parques científico-tecnológicos, entre los cuales destaca el de Málaga. Otros elementos comunes han sido los equipamientos balnearios y de talasoterapia de las ciudades cantábricas y nuevos palacios de congresos. Con estas y otras actuaciones e iniciativas empresariales las cuatro ciudades iniciaron la transición del modelo de ciudad de servicios postindustrial hacia el modelo productivo de la nueva economía. En el tercer apartado tendremos oportunidad de desarrollar este aspecto.

Figura 9: Ciudades con mayor número de actuaciones.

Por encima de la media:

Rango	Ciudad	Número
1	Barcelona	13
2	Bilbao	12
3	Pamplona	10
4	Valencia	9
5	La Coruña	8
6	Gijón	8
7	Málaga	7
8	Zaragoza	7
9	San Sebastián	7

Por debajo de la media:

Rango	Ciudad	Número
10	Vigo	6
11	Sevilla	5
12	Valladolid	5
13	Elche	4
14	Madrid	4
15	Oviedo	4
16	Jerez	4
17	Granada	3
18	Vitoria	3
19	Alicante	3
20	Murcia	3
21	Palma	3
22	Santander	2
23	Cádiz	1

Fuente: elaboración propia.

- Zaragoza es otra de las ciudades que experimentó una mayor transformación. Algunos proyectos ya se habían iniciado antes (red arterial, estación del AVE, rehabilitación centros históricos, valorización recursos culturales, recinto ferial, palacio de congresos, plataforma logística, grandes equipamientos comerciales, etc.) pero la celebración de la Exposición Internacional fue el reactivo que promovió el gran cambio de la capital aragonesa. Lástima que la crisis sobrevenida haya frustrado las expectativas creadas. Hoy el recinto ferial es un espacio excesivamente costoso y subutilizado, al mismo tiempo que el mantenimiento de algunos grandes equipamientos (aeropuerto, dotación hotelera, estación del AVE)

resultan de difícil sostenibilidad, porque como en Valencia ocurrió, los beneficios especulativos esperados de la promoción inmobiliaria no llegaron porque la crisis los paró.

Tenemos, por tanto, una interesante variedad de ciudades emprendedoras, de las cuales unas pueden ser consideradas como referentes urbanos, mientras otras comparten el éxito con el exceso y el despilfarro propio de la mentalidad de la época.

2.6. La valorización subjetiva de las actuaciones urbanas.

Terminamos esta parte dedicada al análisis de las principales actuaciones urbanas de las ciudades españolas analizadas, con un apartado del cuestionario redactado para sopesar la relación coste-beneficio de tales actuaciones.

Figura 10: Relación coste-beneficio: valoración subjetiva.

Relación coste-beneficio	Porcentaje
El beneficio justificó el coste	38,1%
Equilibrio	23,8%
El coste fue mayor que el beneficio (eje mediterráneo)	28,6%
Otras situaciones	9,5%

Fuente: elaboración propia.

El resultado obtenido fue bastante satisfactorio, y se pueden clasificar en 4 grupos:

1. Aquellos casos donde, según la opinión reflejada en el cuestionario, el coste económico de las actuaciones se justificó por el beneficio obtenido. Así consta en ciudades como Bilbao, Oviedo, Gijón, Pamplona, La Coruña, Valladolid, Granada y Sevilla. Estas son las que verdaderamente pueden considerarse como ciudades-referente.
2. Hay otras cinco ciudades donde la valoración optó por el equilibrio entre los costes y los beneficios (Málaga, San Sebastián, Madrid, Vitoria y Elche)
3. En otras ciudades la valorización es menos optimista y, razonablemente, se considera que los beneficios obtenidos no compensaron los grandes costes generados (Valencia, Palma de Mallorca, Alicante, Zaragoza, Barcelona, Murcia).
4. Hay, finalmente, dos ciudades que no responden a ninguna de las situaciones anteriores, dado que se trata de ciudades con una prolongada crisis económica y social: son las dos ciudades de la Bahía de Cádiz (Cádiz y Jerez).

Profundizando más en el análisis, cabe destacar la valorización de tres ciudades: Bilbao, Pamplona, y La Coruña. Es en ellas donde el margen entre el beneficio y el coste es mayor en términos de valorización, y también donde la autosatisfacción con las nuevas e importantes actuaciones urbanas y sus contribuciones a la ciudad es más satisfactoria.

Responderemos ahora a la última pregunta de esta parte del cuestionario: ¿De qué modo afectó la crisis a las políticas urbanas? Vamos a estudiar las respuestas recibidas.

Figura 11: Evolución de las políticas urbanas en la crisis.

Políticas urbanas	Porcentaje
Se han potenciado las políticas educativas y culturales	42,3%
Se han reducido las infraestructuras y aumentan los intangibles (conocimiento)	19,2%
Incremento de las políticas sociales	11,5%
Grandes eventos y arquitectura-escaparate	7,7%
Infraestructuras	7,7%
Parques empresariales	3,8%
La crisis lo paró todo	7,7%

Fuente: elaboración propia.

Según las respuestas, el 42,3% de las ciudades intentaron mantener las políticas educativas y culturales y las de tipo promocional y de conocimiento (19,2%), al mismo tiempo que se incrementaron las políticas sociales (11,5%). En total esta es la tendencia dominante y lógica, en el 73% de las ciudades.

Sin embargo en un 19,2% de ciudades se continuó con el modelo de marketing anterior, apostando por los grandes eventos y las arquitecturas-escaparate, como ocurrió en Valencia, Alicante y Cádiz. Otras terminaron las infraestructuras y los parques empresariales programados. Hay otros casos en que los efectos de la crisis fue tan fuerte que llevó a una paralización de los proyectos, como ocurrió en Jerez, Zaragoza e incluso Barcelona. Hará falta que transcurran unos años más para conocer el resultado final.

3. TERCERA PARTE: LAS TRANSFORMACIONES DE LA ECONOMÍA URBANA

Aunque en los apartados anteriores las referencias económicas fueron frecuentes por la necesidad de acudir a ellas para explicar los hechos expuestos, es en esta tercera parte donde nos dedicaremos a tratar la transformación económica y funcional de las ciudades, como consecuencia de la necesidad de ajustar el modelo económico a la nueva situación asociada al inicio de la crisis (2009-2012). Empezaremos el análisis con una síntesis de la percepción de los expertos sobre la composición de la base económica urbana.

3.1. La estructura de la economía urbana.

El análisis de la estructura de las actividades económicas se basó en una tabla que contenía 17 funciones urbanas, para que en las respuestas se señalaran aquellas que mejor definían la estructura económica de la ciudad.

Como se puede comprender, había funciones con presencia significativa en todas o la mayoría de las ciudades, como la sanidad pública (18 ciudades lo señalaron como básica), el comercio minorista (18 ciudades), los grandes centros comerciales (17 ciudades), el turismo (15 ciudades) y las actividades culturales y de ocio dentro de la economía del tiempo libre (14 ciudades). Pero la actividad básica más común fue la administración pública de diferente rango (23 ciudades), unas veces autonómico (12), otras provincial (10) y estatal en el caso de Madrid. Una situación que se corresponde

fielmente con la estructura propia de una economía terciaria. Es lo que hemos denominado base terciaria común.

Hay otro grupo de actividades terciarias caracterizadas por su mayor especialización, y que solo están presentes en aquellas ciudades que desempeñan una función de metrópoli regional desde el punto de vista económico, como son los servicios a las empresas, el comercio mayorista, la sanidad privada y los servicios financieros. Este grupo es el que define el perfil terciario de las capitales económicas regionales:

- a) La función financiera, después de la reforma de las cajas de ahorro ha quedado reducido a seis ciudades que son las que siguen teniendo sedes sociales y sedes operativas (Madrid, Barcelona, Bilbao, Zaragoza, La Coruña y Málaga) a las que posteriormente se añadiría Santander al incorporar un gran centro administrativo de la entidad bancaria homónima.
- b) La sanidad privada es considerada como función básica en seis ciudades (Madrid, Barcelona, Pamplona, Málaga, Oviedo y Alicante).
- c) Son nueve las ciudades que destacan por la importancia del terciario empresarial (Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Sevilla, La Coruña, Pamplona, San Sebastián y Palma de Mallorca) todas ellas con un perfil urbano claramente económico de ámbito regional o subregional.
- d) Algo parecido ocurre con las siete ciudades que se incluyen como centros de comercio mayorista y aprovisionamiento, ya que todas ellas funcionan como centros nacionales o regionales de distribución (Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, La Coruña, Valladolid y Oviedo).

Un tercer grupo responde a aquellas ciudades cuya estructura económica descansa en actividades directamente relacionadas con el sistema productivo, y que se centran en tres sectores fundamentalmente: la industria, el transporte y la construcción. De las doce ciudades en las que la industria es la base de la economía urbana, siete están en las regiones industriales tradicionales del norte de España (Bilbao, San Sebastián, Vitoria, Pamplona y Gijón), más las ciudades industriales reforzadas por los polos de desarrollo de los años sesenta y en particular por la industria del automóvil (Valladolid, Vigo, Zaragoza y Valencia), más ciudades industriales especializadas como el calzado en Elche o el textil en La Coruña. A todas ellas se suma nuestra tradicional capital, industrial, Barcelona, pero que ahora basculó hacia una base económica muy terciarizada. Diez de esas mismas ciudades tiene en el transporte una actividad básica de su estructura económica, aunque algunas son ciudades portuarias sin perfil industrial relevante (Cádiz, Santander, y Palma de Mallorca). Ya dentro de la amplia casuística posible deben mencionarse ciudades con economía urbana muy especializada, como la pesca en Vigo y La Coruña, y las bodegas en Jerez. Todas ellas se inscriben dentro de las ciudades cuya economía descansa en importantes sistemas productivos locales que, lógicamente, impulsan el desarrollo de las actividades terciarias anteriores.

En el cuadro adjunto se hace un resumen de este análisis.

Figura 12: Estructura de la base económica.

BASE TERCIARIA COMÚN:	
Administración pública	23
Centros comerciales	17
Comercio minorista	18
Sanidad pública	18
Turismo, cultura y ocio	14
BASE TERCIARIA Y ESPECIALIZADA:	
Comercio mayorista	7
Sanidad privada	6
Servicios financieros	5
Servicios a empresas	9
BASE ECONÓMICA ESPECIALIZADA:	
Industria	12
Transporte y logística	12
Construcción	8

Fuente: elaboración propia.

Un paso más nos llevó a asignar a cada ciudad el número de funciones que en el cuestionario se consideran representativas de su estructura económica básica. Estableciendo una clasificación en dos grupos según su posición con respecto a la media de la distribución ($\bar{x} = 8,3$). SE identificaron así las 12 ciudades que tienen una base económica más diversificada, que son las que suman los tres modelos estructurales, es decir un sistema productivo y empresarial fuerte, un terciario especializado y en la base el terciario común o general. Ocupan el primer lugar, como era de esperar Madrid y Barcelona, las dos capitales económicas nacionales; y le siguen las dos ciudades industriales y terciarias de Galicia, con una importante presencia de empresas multinacionales, y un sistema productivo amplio (industria, pesca, transporte y construcción/obras públicas) lo mismo sucede con las dos siguientes ciudades del ranking, es decir, Gijón, Bilbao (que ha perdido funcionalidad económica) y a ellas se suman las grandes ciudades de Valencia y Sevilla. El caso de Palma de Mallorca que, normalmente se percibe como una ciudad de ocio y turismo, se explica por la importancia adquirida por sus empresas multinacionales, como más adelante veremos, y por el transporte marítimo y aéreo, y, por eso, aun careciendo de base industrial, ha desarrollado un amplio espectro de actividades del terciario económico que procuran una diversificación de su base económica. Se completa la relación con otras trece ciudades donde al terciario turístico (en el caso de Málaga y San Sebastián) se añade una base industrial consolidada (San Sebastián y Oviedo) o de más reciente desarrollo, aun cuando en el pasado ya hubiera una tradición fabril (Málaga).

Las diez ciudades siguientes que forman el grupo de las especializadas tienen una economía urbana más polarizada en ciertos sectores estratégicos, dentro de distintas

combinaciones terciario-industrial. A algunas de ellas la capitalidad autonómica (Valladolid, Pamplona, Santander, Murcia y Vitoria) ha ampliado su estructura terciaria, al igual que el turismo (Granada y Alicante) o la industria especializada (Elche, Jerez, Vitoria).

Figura 13: Clasificación de la estructura de la economía urbana.

DIVERSIFICADA	
Ciudades	Funciones
Madrid	15
Barcelona	14
La Coruña	12
Vigo	11
Gijón	10
Bilbao	10
Sevilla	10
Valencia	10
Palma de M.	10
Oviedo	9
San Sebastián	9
Málaga	9

ESPECIALIZADA	
Ciudades	Funciones
Alicante	8
Valladolid	6
Pamplona	6
Santander	6
Granada	6
Cádiz	5
Jerez	4
Murcia	4
Elx	4
Vitoria	3

Fuente: elaboración propia.

3.2. Globalización y crisis: los ajuste de la economía urbana.

En el cuestionario se incluyeron dos preguntas relativas a los ajuste de la economía local al nuevo contexto. En primer lugar se decía: ¿Cómo ha afectado la crisis a la estructura productiva anterior? Dado que el momento de su realización correspondió al inicio de la actual crisis, tan solo 15 de las 22 respuestas aportaban una respuesta a la cuestión planteada; en las siete restantes se decía que todavía no se habían notado cambios significativos. De todos modos las respuestas anunciaban lo que después se haría extensivo a las demás ciudades. Se identificaron 4 situaciones de cambio:

1º.-Lo más importante fue la deslocalización financiera, debido al proceso de fusión acaecido el sistema financiero español, principalmente la fusión de las

cajas de ahorro, con el consiguiente desmantelamiento de los sistemas financieros regionales y locales existentes. Así se puso de manifiesto en ocho ciudades: Valencia, Pamplona, Valladolid, Granda, Vigo, Alicante, Jerez y Sevilla. Un proceso que más tarde se haría extensivo a otras ciudades y que previamente ya había provocado procesos de fusión o absorción de entidades bancarias. De este modo Madrid pasó a concentrar el 70% del sistema financiero nacional.

2º.- En segundo lugar, siete ciudades estaban afectadas por los efectos derivados de la burbuja inmobiliaria, es decir el cierre de empresas de la construcción y de promoción de viviendas, así como de otras actividades relacionadas como despachos profesionales, pequeñas empresas de gestión, oficinas de ventas, etc. Las ciudades que así lo señalaron fueron: Alicante, Málaga, Palma de Mallorca y Valencia, todas en la costa mediterránea que fue donde el efecto tuvo consecuencias más negativas por la excesiva exposición al ladrillo de la economía urbana. También en Madrid y Barcelona este efecto tuvo lugar, al igual que en La Coruña, donde tenía su sede una de las principales empresas inmobiliarias (FADESA), aunque en este caso con el paso del tiempo se recuperó la actividad empresarial en el sector pero actuando en mercados exteriores.

3º.-Otra situación explícita fue la reducción de las actividades industriales. En el momento de tiempo estudiado, solo cuatro ciudades la consideraron significativa: Oviedo, Gijón, Vigo y Valencia. Después, de una manera u otra, este efecto se había de extender a la totalidad de las ciudades.

4º.-Fueron, con todo, tres ciudades las primeras en advertir uno de los cambios de mayor transcendencia en la etapa de recesión del consumo y de la demanda interna en general: el cierre de pequeños comercios y de muchas PYMES que constituían una parte sustancial de la economía terciaria de base, como hemos visto. También influyó la creación indiscriminada de grandes centros comerciales. Tres fueron las ciudades que así lo señalaron: Valladolid, La Coruña y Sevilla.

Cuatro consecuencias que ejemplifican perfectamente los efectos principales de la crisis en el debilitamiento de la estructura económica urbana.

Pero además de estos negativos que la crisis provocó, el análisis de las respuestas nos permitió añadir nueva información relativa a la reestructuración de la base económica, en este caso en forma de ajuste a las nuevas condiciones del mercado global y ante la crisis del mercado interior. La pregunta se formulaba así: ¿Cómo se ha manifestado en tu ciudad el ajuste a la globalización? Se proponían nueve posibles procesos de ajuste. Explicamos las respuestas a continuación, ordenándolas de mayor a menor número de ciudades.

1º.-Dada la importancia del turismo en la economía española y en la base económica de muchas ciudades, era lógico que ante el descenso del mercado interior y el retroceso de otros sectores, muchas ciudades pusieron en marcha acciones estratégicas para reforzar su papel como destino del turismo internacional. Así ocurrió en 59,1% de las ciudades (13 en total). La mayoría eran ciudades turísticas (Granada, Palma de Mallorca, Sevilla, San Sebastián o Alicante) pero otras eran ciudades donde anteriormente el turismo tenía menos importancia en comparación con otras actividades económicas, pero que ante el

retroceso efectuado buscaron en el turismo internacional un nuevo factor de atraktividad. Así ocurrió en Barcelona, Bilbao, Valencia, donde esta atracción justificó buena parte de las grandes inversiones en renovación urbana y en marketing urbano. Otras ciudades siguieron el mismo camino, unas veces para encontrar una salida a la situación (Gijón, Cádiz) o para complementar su economía (La Coruña, Vigo, Valladolid).

2º.-El segundo proceso de ajuste al nuevo modelo económico fue la terciarización de la base productiva, más como inercia del modelo anterior de economía de servicios que como búsqueda de alternativas. Así ocurrió en el 45% de las ciudades; cinco de ellas con el perfil de metrópoli nacional o regional: Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Zaragoza, La Coruña, Pamplona y Oviedo, junto con Vigo. Todas ellas son centro de negocios y la mayoría capitales administrativas. La terciarización de la economía actuó ahora como un factor ralentizador de la crisis, pero que con el tiempo se mostraría insuficiente.

3º.-Fue también significativo el proceso de internacionalización de la economía urbana, ante la necesidad de competir en el mercado global, lo que supuso la salida de las empresas locales al exterior o la entrada de multinacionales en la base económica local. Ambas situaciones fueron asumidas en nueve ciudades. En algunas el ajuste tuvo lugar en las dos direcciones simultáneamente (Madrid, Bilbao, Zaragoza, Elche, Palma de Mallorca, Vigo), pero en otras predominó una de las dos posibilidades; la internacionalización de las empresas locales fue mayor en La Coruña, Barcelona y Vitoria, mientras que la penetración de las multinacionales tuvo más importancia en Valencia, Valladolid y Jerez. Cada ciudad responde a un caso distinto, pero ahora nos limitamos a su enumeración porque otra cosa excedería el propósito del trabajo.

4º.-Otro de los efectos característicos de las globalizaciones fue la deslocalización de la producción local hacia regiones con más ventajas comparativas. Así se advierte al analizar 10 ciudades, una de ellas relacionada con la internacionalización de las empresas turísticas (Palma de Mallorca) y otra por empresas de la base endógena local (Valencia, Alicante, Vigo) y en el resto por la salida al exterior de empresas de diversos tipos en ciudades con una base económica diversificada (Madrid, Barcelona, Bilbao, La Coruña) o, en las ciudades especializadas, se centró en empresas manufactureras (Vitoria).

Aunque forma parte del grupo anterior, hay un caso que por su singularidad, lo ponemos por separado: La Coruña, una ciudad media de una región periférica donde la deslocalización productiva y de la inversión estuvo ligada a la acumulación de grandes capitales (3 de las cinco mayores fortunas españolas residen en esta ciudad) y principalmente por la formación de la primera empresa global española: Inditex.

En consecuencia, la deslocalización empresarial, como la internacionalización de los mercados y las empresas ha sido un proceso de ajuste acometido por el 60% de las ciudades españolas, lo cual puede interpretarse como una muestra del aumento de la competitividad de nuestras ciudades.

5°.-Otra cara de la moneda es la política de atracción de grandes centros comerciales que antes hemos comentado. El interés de los poderes locales en atraer grandes centros comerciales buscó efectos recaudatorios y especulativos, pero se justificó con la creación de empleo y con posibles efectos positivos por la ampliación de su radio de influencia y la entrada de capital exterior. Además estos centros se convirtieron en un factor de prestigio para muchos dirigentes y ciudadanos. Una vez implantados se pudo constatar como no todos los efectos esperados dieron el resultado previsto, y, como los efectos positivos se relativizaron ante los impactos negativos generados en la descapitalización de la economía local. No faltaron los casos de sobredotación (Madrid, Zaragoza, La Coruña, Oviedo, Valladolid y Murcia). En total ocho ciudades (las anteriores más Alicante y Murcia) presentaron la construcción de estos grandes centros como una expresión del ajuste del modelo de economía local al modelo internacional/global. En algunos casos los grandes grupos de distribución (Eroski, Carrefour, Alcampo) formaron conglomerados de empresas asociadas, lo cual facilitó la apertura a nuevos mercados mediante franquicias o implantación directa de empresas de comercio local que de otro modo nunca hubieran podido experimentar esa apertura. Especialmente significativo es el conglomerado formado en torno al grupo INDITEX.

6°.-Finalmente, queda el caso más importante desde el punto de vista de la economía urbana del futuro: la creación de empresas de nueva economía, es decir de empresas tics, que operan en el mercado de las grandes ciudades globales y en centros tecnológicos de excelencia (como el de Silicon Valley). Esto se detectó principalmente en Madrid y en Barcelona, y a gran distancia La Coruña y Bilbao, lo cual coincide con el ranking de empresas del sector.

Antes de terminar esta parte del análisis y como complemento y ampliación de lo anterior, hemos dedicado sendos apartados en el cuestionario a dos actividades económicas básicas en nuestras ciudades: el comercio y el turismo. Después añadiremos una evaluación de los parques tecnológicos como espacios representativos de la nueva economía y finalmente nos ocuparemos de la localización de las sedes centrales de las empresas de la economía internacional, es decir las multinacionales. Todo ello desde una perspectiva geográfica y económica de la red de ciudades que son los principales centros de la economía española. Empezaremos por el comercio.

3.3. Las transformaciones de las actividades comerciales.

Ya hemos visto la importancia que esta actividad tenía en la economía y en la vida de las ciudades, de ahí que le dediquemos un apartado específico.

3.3.1. La geografía de los centros comerciales.

La primera pregunta de inventario era saber cuántos centros comerciales había en cada ciudad. Las respuestas fueron aproximadas, pero nos permitió clasificar las 22 ciudades en tres grupos:

1. Las ciudades con más de 10 grandes centros comerciales (no solo grandes superficies). Dos respuestas eran las esperadas: Madrid y Barcelona, pero lo eran menos las otras dos ciudades: Málaga y La Coruña, siendo

probablemente esta última la ciudad española con mayor sobredotación de centros en relación con su tamaño y el de su área de mercado. Es significativo que allí se ubique el mayor centro comercial y de ocio de España (Marineda City).

2. Otras once ciudades tienen entre 5 y 10 centros comerciales. Muchas de ellas presentan una clara relación con el tamaño de su área de mercado (Valencia, Sevilla, Zaragoza y Bilbao) ya que todas son áreas metropolitanas con más de un millón de habitantes y una cuota de mercado mayor. Las otras responden a áreas metropolitanas entre 350 y 500 mil habitantes y cuotas de mercado cercanas al millón de habitantes (Granada, Valladolid, Palma, Alicante, Vigo, Murcia y Oviedo).
3. En tercer lugar, ocho ciudades tienen menos de 5 establecimientos de este tipo. Tienen un tamaño inferior, pero siempre superan los 250 mil habitantes (Pamplona, Santander, Vitoria, San Sebastián) y figuran entre las de mayor renta familiar. Otras tienen un número menor de centros del que correspondería a su tamaño y rango porque comparten el mercado con ciudades próximas (caso de Gijón con Oviedo, Cádiz con Jerez y Elche con Alicante) lo cual reduce su potencial endógeno.

Un segundo aspecto a analizar es el radio de influencia de los centros, porque este es, como se dijo, uno de los efectos esperados y justificativos de las políticas favorecedoras de su implantación. La realidad es muy distinta de los mensajes de marketing, como vamos a ver:

1. En el 45,5% de los casos, el área de influencia o de mercado no sobrepasa el ámbito provincial, rango que en las ciudades incluidas ya tenía anteriormente el comercio urbano.
2. En el 32%, la implantación de los nuevos centros amplió el rango del área de mercado a la escala regional o subregional, pero en algunas también ese era el rango funcional anterior de la ciudad (Málaga, Valladolid, Sevilla y Zaragoza), aunque en otras ayudó a expandir su radio de influencia a otras ciudades y áreas adyacentes (Vitoria, Jerez y San Sebastián).
3. Finalmente, en el 22,6% de las ciudades, la construcción de los grandes centros atrajo compradores de áreas más distantes, como Madrid y Barcelona en el entorno de las respectivas regiones metropolitanas, o Bilbao y Oviedo hacia nuevas áreas; también La Coruña que amplió su radio más allá de los límites regionales, aunque de manera sectorial, al tener un área de influencia compartida. Muchos de estos efectos están vinculados a la presencia de determinadas firmas multinacionales de amplio impacto (caso por ej. IKEA).

3.3.2. *Las transformaciones de las áreas comerciales centrales.*

Mientras en las periferias los nodos de mayor accesibilidad atrajeron la localización de los grandes equipamientos comerciales, en las áreas centrales esta función, tan consustancial con el papel tradicional de los centros urbanos, experimentó importantes transformaciones, que todavía se acentuarían más una vez cerrado el cuestionario que nos sirve de guía. Muchas fueron las causas pero no es ahora el momento de entrar en ellas con detalle, en este caso nos limitaremos a exponer sus consecuencias. La pregunta se hacía así ¿Han supuesto los grandes centros un problema para el pequeño comercio? En este caso, las respuestas no nos permitieron hacer cálculos porcentuales, porque en muchas ciudades se superponen a la vez varias

situaciones alternativas o complementarias. Con todo, pudimos establecer una aceptable radiografía de la situación.

En el 50% de las ciudades, el cierre de comercio minoristas en los centros tradicionales ha sido una constante. Y esto sucedió en ciudades de todo tipo, desde las grandes metrópolis como Madrid o Barcelona, grandes ciudades (Valencia, Sevilla, Zaragoza) hasta capitales económicas regionales (Valladolid, La Coruña) capitales provinciales (Oviedo, Murcia, Santander) e incluso ciudades turísticas (Palma). Analizando las que padecieron este proceso con menor intensidad nos encontramos con las ciudades del Norte (Bilbao, San Sebastián, Vitoria y Pamplona) donde la creación de grandes centros estuvo controlada por la legislación autonómica respectiva, y lo mismo en las ciudades andaluzas. Todas ellas fueron de hecho las que contabilizaban menos centros comerciales en relación con su tamaño, como en su momento pudimos constatar.

En otros casos encontramos respuestas interesantes sobre la competencia de los grandes centros y al cambio de modelo de la oferta comercial minorista. Hemos constatado tres situaciones:

1. Empezaremos por aquellos casos donde el cierre de comercio minorista ha sido menos traumático. Coinciden con aquellas donde se pusieron en marcha estrategias de urbanismo comercial, principalmente la peatonalización, renovación y revitalización de las áreas centrales. Las ciudades de referencia fueron sin duda, las del Norte, principalmente las vascas (Vitoria, Bilbao, San Sebastián por este orden) y Pamplona, como también Oviedo, donde la peatonalización ha alcanzado a las grandes arterias y calles de los Ensanches de principios de siglo. Pero también en este grupo están las ciudades andaluzas con centros más activos: Málaga, Granada. Finalmente, Zaragoza adoptó también medidas de este tipo, así como Elche, Alicante y Valencia en Levante.
2. La otra respuesta positiva ha sido la apuesta por la especialización del comercio en las áreas centrales tradicionales. Así ocurrió, según las respuestas, en San Sebastián, Bilbao, Oviedo y Valencia. Es decir que el urbanismo comercial y la especialización de los establecimientos ha funcionado satisfactoriamente, máxime en las ciudades que acometieron ambas actuaciones conjuntamente.
3. Hay una tercera respuesta a la decadencia comercial: la búsqueda de economías de escala, mediante el asociacionismo y el marketing promocional de los distritos comerciales, acompañados siempre de algunas de las medidas anteriores, como en Valladolid, Alicante y Cádiz.

Pero dentro de esos mecanismos de acción-reacción, debe considerarse otro hecho: la transferencia o desplazamiento paulatino del comercio desde los Centros Históricos a otros sectores centrales de los Ensanches de principios de siglo donde los alquileres más bajos y la mayor extensión de los locales han favorecido la formación de nuevas áreas de comercio especializado y en algunos casos de lujo. Esta tendencia ya había sido iniciada anteriormente en Madrid y Barcelona, pero se extendió también a otras ciudades. De todas maneras, no siempre estamos ante un desplazamiento sustitutivo porque al mismo tiempo que este se producía se intensificó la revitalización de los centros históricos: por eso hay que analizar cada situación por separado. Hemos identificado cinco situaciones:

1. La más común es la creación de nuevas áreas comerciales centrales en el entorno de determinados establecimientos de fuerte efecto tractor, ubicados en zonas próximas al centro tradicional, principalmente lo que se puede denominar “*efecto Corte Inglés*”. Así ha ocurrido en 9 ciudades: Alicante, Zaragoza, Murcia, La Coruña, Valladolid, Málaga, Oviedo y Vigo.
2. En segundo lugar la nueva área comercial especializada o de tiendas de marca se desplazó hacia los primeros ensanches que poco a poco, se convirtieron en los nuevos centros urbanos. Así se constata en 8 ciudades: Pamplona, Valencia, La Coruña, Vitoria, Madrid, Oviedo, Bilbao y San Sebastián; perdiendo centralidad comercial los anteriores espacios que se reorientaron hacia nuevas formas de ocio o al uso turístico. En muchos casos, los nuevos centros coincidían con las zonas de contacto con el centro histórico.
3. Con todo, en muchas de ellas este efecto y el anterior se han combinado con la especialización comercial en los Centros Históricos, unas veces como resultado de acertadas políticas activas de rehabilitación-revitalización (Vitoria, Valladolid, Elche) o con el soporte añadido de la demanda turística (Palma de Mallorca, Granada, Málaga y Sevilla).
4. Finalmente, hay otros casos en los que la formación de nuevas áreas comerciales centrales se ha producido por efecto de ambiciosas operaciones de renovación urbana en sectores centrales o pericentrales (Barcelona, Cádiz, Oviedo) o en nuevos desarrollos urbanos cerca de las áreas residenciales más densas (Vigo, Cádiz, Gijón o San Sebastián).
5. Un nuevo aspecto del que se obtuvo información fue la formación de áreas segregadas de comercio étnico como consecuencia del asentamiento de nuevos inmigrantes en las zonas más deterioradas de las áreas centrales y pericentrales. Fueron 10 las ciudades donde se ha producido este tipo de fenómeno, presentando cuatro tipos de situaciones:
 - a. Aquellas donde el comercio étnico se circunscribió a sectores del Centro Histórico, como Granada y Alicante.
 - b. Donde se combinaron dos tendencias: por un lado, la sectorización del centro histórico; y, por otro, la formación de áreas de comercio étnico en los barrios interiores más deteriorados o de menor calidad, generalmente de los años sesenta, precisamente aquellos donde, como hemos visto, se asentaron muchos inmigrantes (Madrid, Palma, Pamplona, Valencia y Bilbao).
 - c. No faltan ciudades donde este tipo de áreas se formaron fuera del centro, unas veces en barrios exteriores (Málaga o Sevilla) y otras donde la afluencia de inmigración ha sido masiva, como en Barcelona y Madrid, se combinaron todas las situaciones simultáneamente.

Una última cuestión a tratar acerca de la transformación comercial de las áreas centrales, fue conocer el efecto que ha producido el turismo, como principal factor demandante, en los Centros Históricos. Y estos han sido los resultados:

1. Se ha producido un efecto de tematización en dos casos: Málaga y Barcelona, debido al exceso de instituciones culturales pensadas para el turismo y la proliferación de comercio turístico de bajo coste.
2. En otros como Sevilla y Granada lo más destacado fue la proliferación de pequeños hoteles con encanto que junto con los anteriores contribuyeron a una sustitución intensiva de la función residencia y del comercio destinado a la demanda urbana.

3. En algunas ciudades se añade un efecto que también está presente en muchas de las anteriores, y que es la sustitución del comercio de calidad por el comercio de “productos típicos” como es el caso de los Centros Históricos de Madrid, Barcelona, Málaga y Pamplona.

En síntesis, frente a una estabilización relativa de la función comercial en las áreas centrales, siguiendo unas pautas tradicionales que habían dado lugar a la formación de sectores especializados de comercio urbano, y que constituía el distintivo específico de los centros de las ciudades, los cambios en la oferta comercial y los desplazamientos de la población residente, así como la aplicación generalizada de planes de rehabilitación de las áreas centrales, han generado un nuevo dinamismo, con múltiples efectos sustitutorios, y con un cauce de dinámicas contrapuestas que han llevado a una transformación espacial de la funcionalidad urbana anterior y a procesos de segregación, sustitución, marginalidad y regresión de muchos de los centros de nuestras ciudades. De todos modos, como hemos podido comprobar, son muchos los casos en el que el efecto general ha sido positivo, pero en todos ellos la causa principal ha sido la puesta en marcha de políticas anticipativas de urbanismo y de revitalización comercial.

3.4. El papel del turismo en la economía urbana.

Cuando analizamos las estrategias de adaptación de la economía de las ciudades españolas al nuevo ciclo, vimos que en la mayoría se hacía una apuesta decidida por el turismo; una actividad que antes era privativa de ciertas ciudades pero que ahora es objetivo común para todas. Por eso hemos pensado dedicar un apartado a uno de los aspectos básicos del modelo económico postindustrial, máximo cuando –como habíamos comprobado antes– el desarrollo turístico había sido el objetivo de la planificación estratégica que había tenido mejores resultados.

Un primer tema a considerar es el siguiente ¿Qué papel se ha asignado al turismo dentro de la base económica urbana? Hemos identificado tres situaciones:

1. Solo para un 12,5% de las ciudades el turismo es un sector básico de su estructura económica. Son Granada, Palma de Mallorca y Barcelona. Sorprende que una economía de las dimensiones de la capital catalana haya convertido esta actividad en el objetivo principal de sus políticas urbanas, como ya habíamos visto, porque aun cuando su posicionamiento es muy fuerte a nivel mundial (es una de las ciudades más atractivas del mundo en los buscadores) se puede discutir si será suficiente para recomponer el peso económico perdido. Claro que, después veremos, hay otras fortalezas.
2. Hay un segundo grupo, más numeroso, en donde el turismo es considerado como un sector básico importante. Son el 50% del total de las ciudades. Esto parece una valoración razonable. Se encuadran en este grupo ciudades turísticas tradicionales (Sevilla, Madrid, Jerez-Cádiz, San Sebastián, Alicante y Santander), pero también ciudades industriales que han encontrado en el turismo un posible factor alternativo, como ocurre en Bilbao, Vigo, Gijón y Oviedo.
3. En tercer lugar el turismo solo es considerado como un sector complementario y las políticas económicas se dirigen en otras direcciones, incluso en ciudades con larga tradición turística, como Málaga o La Coruña, alineándose con otras que, como ellas, centran su interés en la

economía productiva avanzada (Pamplona, Valladolid, Valencia, Elche, Vitoria, Zaragoza y Murcia).

Figura 14: Importancia asignada al turismo en la economía urbana.

IMPORTANCIA	(%)
Es un sector básico	12,5
Es un sector importante	50
Es un sector complementario	37,5

Fuente: elaboración propia

Después de esta visión general, procede añadir dos preguntas ¿a qué segmentos se dirige la oferta turística? y ¿qué actuaciones se ha llevado a cabo en la oferta hotelera para alcanzar los objetivos?

La respuesta a la primera pregunta es muy variada e intervienen tanto la naturaleza de los recursos urbanos como la intención de posicionarse entre las ciudades receptoras de nuevas corrientes y tendencias, que son para sus economías una oportunidad. Combinando los diez segmentos identificados hemos establecido 6 agrupaciones de ciudades:

1. El más común es el que se inscribe en el segmento de turismo urbano como producto indiferenciado. Son el 68% de los casos. Claro que muchas de ellas añaden especialidades más o menos diferenciadoras (15 ciudades).
2. Una combinación frecuente es la del turismo histórico y cultural: son los casos de Granada, Sevilla, Valencia, Bilbao, Pamplona, Valladolid, Zaragoza. En algunos se añade un segmento más específico, como el turismo religioso en Sevilla (Semana Santa) y en Zaragoza (peregrinaciones), y que se añaden al turismo atraído por un evento festivo: Sevilla (Feria de Abril), Pamplona (San Fermín) y Zaragoza (El Pilar) y Valencia (Fallas).
3. En otros casos, el turismo cultura se combina con segmentos más especializados en auge, como es el de cruceros marítimos (Palma, Málaga, La Coruña, Vigo, Bilbao, Cádiz, Santander) el de las ferias y exposiciones (Bilbao, Vigo) o congresos (Pamplona, La Coruña, Bilbao, Oviedo, Elche y San Sebastián)
4. Un segmento muy fuerte y muy bien definido es el de turismo de sol y playa, que es el segmento principal al que dirigen su oferta nueve ciudades. Unas con un producto desestacionalizado (Palma, Alicante, Málaga) y otras como destino vacacional de verano (San Sebastián, La Coruña, Santander, Gijón y Vigo). Es la característica diferenciación entre el verano del norte y el turismo del sol de las ciudades mediterráneas.
5. Hay algunos segmentos muy especializados como es el termalismo marino (San Sebastián, Gijón o La Coruña), y la gastronomía que es un producto de marca en San Sebastián.
6. Pero en las ciudades mayores la estrategia es combinar todos los segmentos, precisamente porque su oferta esta diversificada y es complementaria: son los casos de Barcelona (cultura, historia-arquitectura, cruceros, ferias y congresos, e incluso sol y playa), Valencia (cultura, ferias y congresos, cruceros, fiestas y sol y playa) lo mismo ocurre en

Madrid, aunque sin el componente marítimo, que se perfila como el principal centro de turismo de ferias y congresos, cultural e histórico-monumental. También en un segundo nivel están; Sevilla, (con 7 segmentos), Zaragoza (con 6), Málaga (con 4). Pero en las restantes la tendencia es a combinar tres segmentos complementarios, siendo la fórmula más frecuente la que aúna el cultural, el de congresos y el histórico-artístico. La tabla recoge un resumen general.

Figura 15: Principal segmento al que se dirige la oferta urbana.

SEGMENTO	(%)
Urbano general	20
Cultural	17,3
Turismo de congresos	14,6
Histórico/artístico	10,6
Cruceros marítimos	10,6
Sol y playa	9,3
Ferias comerciales	8
Fiestas tradicionales de renombre internacional	5,3
Religioso	2,6
termalismo	1,3

Fuente: elaboración propia.

Queda la última cuestión planteada: saber cómo se han equipado las ciudades en oferta hotelera, teniendo en cuenta que estos establecimientos son los principales activos empresariales, tanto por la inversión como por su contribución a la creación de empleo. Los datos se presentan en el siguiente cuadro.

Figura 16: Los cambios en la oferta hotelera.

HOTELES	Nº	%
Han abierto nuevos hoteles convencionales	17	77,2
Se han modernizado los existentes	16	72,6
Nuevos hoteles con encanto	11	50,0
Nuevos hoteles de diseño	10	45,4

Fuente: elaboración propia.

En la mayor parte de los casos (17 ciudades) se han construido nuevos establecimientos de cadenas hoteleras y se han modernizado los existentes. De un modo u otro esto es aplicable a todas las ciudades.

Más significativo por lo que supone de diferenciación, es la apertura de nuevos hoteles de diseño, un producto que estuvo muy de moda en estos años. Las ciudades más destacadas fueron las mayores: Madrid, Barcelona, Valencia, pero también destacan ciudades de nueva incorporación a las corrientes turísticas (Bilbao, Oviedo, Vigo) y, como es lógico, nuestras grandes ciudades de turismo internacional (Sevilla, Granada, Palma de Mallorca y Málaga).

En tercer lugar están los pequeños hoteles con encanto, que han alcanzado una amplia aceptación, y que han tenido como ubicación preferente los centros históricos (Granada, Málaga, Pamplona, Palma, Alicante, Vitoria, Madrid, Jerez, Cádiz, Bilbao y San Sebastián).

Esta relación constituye un buen exponente de la complejidad y diversificación del turismo urbano y de la necesidad que tienen las ciudades en mejorar la calidad y la diferenciación del producto. Otra conclusión que podemos añadir es la conveniencia de diseñar productos de turismo urbano diversificados y complementarios. Al menos eso es lo que parece decirnos la realidad de las ciudades españolas, ya que todas procuraron activar y valorizar sus recursos diferenciales, para convertirse en destinos turísticos multiproducto. Claro que la restricción de la demanda impuesta por la crisis y la multiplicación de destinos repetitivos, junto con una sobredotación hotelera propia de los tiempos de máxima demanda, hizo que muchas ciudades tengan que replantearse ahora sus políticas de promoción turística, y reinventar el producto y los canales de difusión de la oferta.

3.5. Las plataformas de la nueva economía: los parques tecnológicos.

No cabe duda de que uno de los instrumentos recomendados en todos los planes estratégicos y que es objeto de todas las políticas urbanas es la creación de parques tecnológicos, como exponente del éxito de la ciudad en atraer empresas tecnológicas y, en general, de I+D+i, que es la fórmula “mágica” del nuevo desarrollo urbano. Como era de esperar no todos los que se crearon dieron el mismo resultado. Esto es lo que ahora vamos a ver.

Lo primero a destacar es que en todas las ciudades se creó un supuesto parque tecnológico, pero su composición y destino final fue muy diferente en cada caso, como vamos a ver.

1. En el caso más favorable son recintos donde se han localizado Pymes e instituciones locales que con financiación pública/privada han desarrollado centros de investigación, centros tecnológicos e incubadoras de empresas que han aportado innovación al tejido productivo local, y han contribuido a mejorar la imagen y la internalización de las empresas, pero no han aportado el input necesario para que fueran un detonante para la creación de un polo de nueva economía.
2. Los resultados más positivos han sido los parques tecnológicos andaluces de Málaga y Granada, donde se han creado dos importantes polos tecnológicos y de innovación, con importantes inversiones internacionales. El Parque Tecnológico de Andalucía en Málaga es, en este sentido, el de más éxito en España, y el de Granada es también una de las principales concentraciones de multinacionales con I+D+i del sector biofarmacéutico.
3. En otros casos los resultados son menos alentadores. Unas veces porque son parques científicos universitarios (Alicante y La Coruña); otras porque no pasaron de ser asiento de centros públicos de investigación con financiación pública, que utilizaron el parque como instrumento creador de imagen (Murcia); también porque han aplicado la denominación para parques empresariales comunes como estrategia de marketing (Vigo, Valencia); y en dos casos porque no han funcionado (Jerez) o no lo han

hecho como se esperaba, aunque haya conseguido resultados iniciales (Barcelona-Sant Cugat).

Figura 17: El perfil de los parques tecnológicos

Parques tecnológicos	Nº	%
Constituidos por PYMES e instituciones que han apostado por la internacionalización e innovación	13	59,1
Son parques científicos	2	9,1
Han atraído empresas tecnológicas (Málaga y Granada)	2	9,1
Son parques empresariales comunes	2	9,1
No han funcionado	2	9,1
Solo hay instituciones para crear imagen	1	4,5

Fuente: Elaboración propia.

En definitiva, salvo los parques de Málaga y Granada, los restantes no han sido más que actuaciones interesantes creadoras de imagen y aglutinadoras de iniciativas dispersas que han encontrado efectos sinérgicos en su nueva localización. Este es seguramente el papel que se les debe asignar, lejos de aquellas pretensiones iniciales que apuntaba a grandes polos tecnológicos.

Algunos de ellos por su aceptable factura pueden funcionar como factores estratégicos de marketing urbano para atraer nuevas inversiones (Bilbao, San Sebastián, Oviedo, Gijón, Sevilla, etc.). De todos modos, con criterios más flexibles y con mayores dimensiones, puede constituir un soporte interesante para ofertar suelo de calidad a empresas de nueva economía que busquen localizaciones adecuadas, o también para aglutinar empresas importantes que se encuentran dispersas por el área metropolitana y precisen suelo para su ampliación. En fin cada caso dependerá de la capacidad de la ciudad para generar y atraer nuevas empresas de economía creativa.

3.6. La geografía urbana de las grandes empresas.

Para terminar el capítulo correspondiente a la economía urbana, añadimos un apartado para conocer, al menos aproximadamente, en que ciudades se localizan las principales empresas multinacionales. Este dato es importante para reflexionar sobre la competitividad futura de los centros urbanos con más potencial económico del país.

1.-Empezaremos por aquellas ciudades donde tiene su sede empresas que por su dimensión mundial son consideradas globales. Están todas en ciudades del norte de España. En sentido estricto solo hay dos empresas globales en España que son Inditex con sede central en La Coruña y el Banco de Santander con sede social en Santander y sede operativas en la capital cántabra y en Madrid; pero por su posición de liderazgo pueden considerarse también Iberdrola-Gamesa con sede en Bilbao, y el BBVA que tiene su sede en la capital vizcaína a efectos fiscales pero su sede operativa está en Madrid. También en la capital del Estado hay otras empresas de estas dimensiones, como Telefónica o Repsol, del mismo modo que en Barcelona radica la sede de Gas Natural Endesa. No deja de llamar la atención que las dos corporaciones con status oficial de globales tengan su sede en ciudades medias, porque normalmente en todo el mundo suelen localizarse en las grandes ciudades.

2.-El segundo tipo corresponde a ciudades donde está la sede de empresas multinacionales pero que no han alcanzado el rango de globales. Lógicamente es ya un número mayor su distribución en el mapa está más dispersa. Son siete ciudades: a la cabeza Madrid, y después Barcelona, pero también otras ciudades de menor tamaño como Elche (calzado), Vigo (pesca) La Coruña (ocio, conservas y energía), Sevilla (renovables e ingeniería ambiental), Bilbao (ingenierías) y Jerez (bodegas) y Palma de Mallorca (hoteles, aerolíneas, viajes).

3.-El tercer grupo es más numeroso, y corresponde a ciudades donde se ubican centros de producción de grandes multinacionales, principalmente del sector de automoción. Además de Madrid con numerosas empresas de este tipo y Barcelona (alimentación, automóvil, telecomunicaciones, etc.), hay 16 ciudades donde su base productiva reside en las inversiones multinacionales: Vigo, Valladolid, Zaragoza, Vitoria y Valencia centradas en el sector de la automoción (automóviles, componentes); en San Sebastián, Gijón, La Coruña, Bilbao, Vitoria y Pamplona hay centros de producción de metalurgia y maquinaria, la clásica tradición industrial del Norte, pero ahora internacionalizado y modernizado; en otras ciudades es importante el sector de alimentación y bebida (San Sebastián, Bilbao, Santander, Vitoria, La Coruña y Sevilla). Casos significativos son las tres ciudades tecnológicas andaluza. En Málaga se han establecido empresas multinacionales de alta tecnología en transporte ferroviario, electrónica, informática, componentes, telecomunicaciones y otras; en Granada a los laboratorios farmacéuticos y la industria biotecnológica se suman centros administrativos de multinacionales españolas en los sectores de finanzas y telecomunicaciones, cerrando Sevilla con la industria aeronáutica el triángulo tecnológico andaluz. Otras ciudades con unidades de producción de empresas multinacionales de tecnología son Bilbao (aeronáutica), San Sebastián (Biotecnología), La Coruña (informática) y Pamplona (renovables). Son en resumen 18 ciudades donde se localizan la mayor parte de la producción de empresas internacionales, y de ellas nueve forman la red de ciudades con industria tecnológica, es decir son las ciudades de la nueva economía: Barcelona, Madrid, Málaga, Granada, Bilbao, San Sebastián, La Coruña, Sevilla y Pamplona.

4.-Un último grupo es el de las ciudades donde están las sedes centrales de entidades financieras, es decir bancarias, que por ello han desarrollado importantes centros de procesamiento de datos que incorporan importantes empleos en alta tecnología. Después de las últimas reformas del sistema financiero, como ya anteriormente dijimos, la mayor parte de las ciudades han perdido sus empresas del sector, produciéndose una enorme concentración del capital, de las sedes empresariales y de los centros operativos y tecnológico-administrativos en Madrid que, a falta de datos más precisos, se puede afirmar que, según nuestras estimaciones, concentra entre el 60/70% del total. Otras ciudades poseen sedes centrales (BBVA en Bilbao y Santander en la capital homónima pero hasta ahora solo a efectos fiscales y representativos, pero la reciente implantación de un gran centro administrativo en Santander ha sido un fuerte revulsivo para la modernización tecnológica futura de la economía cántabra. Las otras ciudades donde se mantienen sedes bancarias son

Barcelona (3 entidades) y a notable distancia Zaragoza (1), Bilbao (1), La Coruña (3) y Palma de Mallorca (1), tratándose en estos dos últimos casos de bancas familiares de ámbito local o bancos regionales en reestructuración. Esta última situación corresponde a Málaga en contrapuesto a la concentración financiera en las ciudades de la mitad septentrional de España. Todas ellas tienen centros tecnológicos importantes, destacando una vez más el caso de La Coruña con una importante concentración de centros de este tipo. Solo queda añadir el caso de Granada con su centro administrativo del BBVA.

Haciendo una síntesis de lo anterior, se puede decir que las ciudades que tienen un perfil económico avanzado, donde la internacionalización de sus empresas se suma a las de la nueva economía y a la existencia de un sector financiero son las mejor posicionadas para adentrarse con éxito en el siglo XXI. Madrid en primer lugar, Barcelona en segundo, pero con una notable pérdida de peso relativo en los últimos años, y después Bilbao, La Coruña y Palma de Mallorca, con presencia de los 4 tipos identificados. En un rango inferior están Zaragoza, Santander, Vigo, Sevilla y Málaga. En un último rango (con uno solo) San Sebastián, Vitoria, Pamplona, Oviedo, Gijón, Valladolid, Jerez, Granada, Elche y Valencia.

Se aprecia cómo, de alguna manera, se recompuso la antigua diferenciación entre las ciudades industriales del Norte y el resto, solo que ahora se sumaron nuevas ciudades emergentes (La Coruña, Pamplona) y el perfil sectorial, el origen del capital y el área de mercado poco tiene que ver con el pasado. En el camino algunos sectores han caído pero otros de economía global los han sustituido.

También en la España del Sur se han consolidado como ciudades de economía creativa los antiguos centros manufactureros de Sevilla y Málaga, y emerge Granada como un nuevo referente en el grupo de ciudades “*tech*”. También es de destacar el caso de Palma de Mallorca convertida en una de las principales localizaciones europeas de empresas relacionadas con el turismo, un buen ejemplo de la iniciativa empresarial mallorquina que, a diferencia con ella, no se produjo en otros grandes destinos del turismo internacional, donde se limitaron a ofrecer servicios. Una mención particular merece el caso de Valencia, donde, a pesar de las cuantiosas inversiones realizadas y de los grandes capitales acumulados en la burbuja inmobiliaria, se ha perdido gran parte de su papel económico con una fuerte dependencia del sector de la automoción y con la principal empresa centrado en el mercado nacional del sector de distribución, más otras actividades menores. Tal vez sea el mejor ejemplo de un error de planteamiento y de un proyecto de ciudad efímero. Finalmente queda por insistir en el basculamiento de la economía internacional de Barcelona hacia Madrid, que se ha convertido en la tercera de las capitales globales de Europa según algunas clasificaciones (con Londres y París), y que en cualquier caso ha sido la ciudad más beneficiada de todo el proceso de transferencia del mapa urbano de la economía española.

4. CUARTA PARTE: EL POSICIONAMIENTO DE LAS CIUDADES

Hemos dejado para el final un estudio sobre los cambios en el posicionamiento de las ciudades españolas como consecuencia de las políticas y los cambios anteriormente analizados. La hemos hecho en base a las valoraciones subjetivas de los expertos. Además de conocer su percepción del posicionamiento también ofrece una información útil para establecer relaciones entre las inversiones realizadas y los resultados obtenidos.

4.1. Los cambios de posicionamiento urbano.

Empezaremos por saber si los cambios motivados por la globalización y el inicio de la crisis, o la efectividad de la costosa inversiones realizadas en políticas urbanas, se han traducido en modificaciones significativas en la posición de las ciudades en el contexto de la red urbana según los rangos funcionales establecidos.

1. El radio de influencia regional se ha mantenido en el 82,6% de las ciudades, es decir que muchas de las actuaciones que promovían ampliar el área de atracción o de mercado de la ciudad no han logrado su efecto, bien porque fueron insuficientes para lograrlo, bien porque la estrategia promocional estaba desligada de la realidad urbana o bien porque como todas las ciudades aplicaron los mismos modelos reproduciendo los mismos parámetros, el posible efecto de diferenciación se neutralizó. De todos modos hay un balance entre dos ciudades que han perdido su peso económico y su atraktividad regional (Cádiz y Granada), y otras dos que han visto incrementado su radio de acción y el de sus respectivos mercados laborales: Bilbao y La Coruña.
2. Más difícil les ha sido a las ciudades mantener el status económico-funcional alcanzado a escala nacional. Solo lo han logrado el 52,1%, mientras que el 26,1% han perdido parte de su influencia anterior. Se trata de seis ciudades, casi todas andaluzas (Granada, Málaga, Cádiz y Jerez) más Alicante y Barcelona. En el caso andaluz como en el levantino la consolidación de Sevilla y Valencia como metrópolis regionales, concentradoras del poder político y también económico, ha contribuido a debilitar el papel de las otras capitales regionales. El caso de Barcelona es conocido, siendo la contrarréplica el ascenso de la influencia y del cociente de concentración económico de Madrid que asume funciones nacionales que antes desempeñaba la capital catalana o, al menos compartía. Con la capital del Estado otras cinco ciudades han experimentado un ascenso de su rango nacional. Son Vitoria, San Sebastián, Oviedo, Valladolid y Zaragoza. En unos casos la capitalidad política (Vitoria, Valladolid y Zaragoza) o un evento singular (cultura en Oviedo y gastronomía en San Sebastián) han ampliado la presencia de esas ciudades en la red.
3. El tercer grupo hace referencia a los cambios en el posicionamiento internacional. Dado que este rango era privativo de grandes ciudades o de centros de servicios especializados o destinos del turismo internacional o varios a la vez es comprensible que en el punto de partida solo algunas ciudades hubiesen adquirido ese rango. De ellas el 39,1% lo mantienen

con el mismo nivel. Son las ciudades turísticas por antonomasia (Sevilla, Granada, Palma de Mallorca, Alicante) más algunas ciudades de servicios especializados (Pamplona); con proyección cultural (Santander o Vitoria) o por eventos diversos (Zaragoza), además del papel de liderazgo internacional en algunas ramas de la economía (la pesca en Vigo).

Figura 18: Cambios en la jerarquía urbana.

REGIONAL	
Mantienen su posicionamiento	82,6%
Pierden posiciones	8,7%
Ascienden	8,7%
NACIONAL	
Se mantienen	52,1%
Pierden posiciones	26,1%
Ascienden	21,7%
INTERNACIONAL	
Se mantienen	39,1%
Su posicionamiento es mayor	30,4%
No están posicionadas	30,4%

Fuente: elaboración propia

De todos modos lo más significativo de la internacionalización de las ciudades españolas es que la proporción de cambio de rango es la mayor de los tres niveles considerados. Efectivamente, el 30% de las ciudades han experimentado cambios, que han tenido un efecto ascendente. Son los casos de las dos regiones metropolitanas, Madrid, Barcelona, que, como en todos los países, han sido las más favorecidas por la globalización de la economía, la información y los servicios. Pero hay otras cinco ciudades que también han experimentado ese ascenso: Bilbao, Valencia, Málaga, La Coruña y San Sebastián. Todas ellas han acometido las más destacadas operaciones de renovación urbana. Además las 4 primeras son ciudades portuarias y escalas de cruceros, sedes de empresas multinacionales y de sociedades de cartera detentadoras de capital (La Coruña y Bilbao), y, al igual que Málaga y San Sebastián, han desarrollado un tejido empresarial con gran capacidad exportadora, siendo la capital donostiarra un caso especial, por atribuir –como hemos dicho y luego veremos– su mayor proyección internacional a su relevantes prestigio gastronómico que ha alcanzado niveles de excelencia.

Frente a estas 16 ciudades internacionales, para el resto el posicionamiento se ha mantenido dentro del ámbito interno.

4.2. Los factores de posicionamiento.

Aunque los principales factores causantes de los cambios ya han sido comentados de manera deductiva, en este apartado vamos a ampliar su análisis, acudiendo a la información clasificada.

1. Empezaremos por los factores de posicionamiento regional. El más importante ha sido la capitalidad política autonómica (27,3%); a continuación con el 18% figuran las actividades culturales muy ligadas a las ciudades que construyeron

grandes equipamientos o promovieron eventos de este tipo (Bilbao, Valencia, La Coruña, San Sebastián, Valladolid y Pamplona). En tercer puesto corresponde a tres factores ex-aequo: el posicionamiento de la Universidad (Barcelona, Pamplona, Granada, Palma), la ampliación de la cuota de mercado (Málaga, La Coruña, San Sebastián y La Coruña) y el turismo (Málaga). Son todas las ciudades que, como antes vimos experimentaron cambios positivos de posicionamiento.

Figura 19: Factores de posicionamiento regional.

Factores de posicionamiento	Nº	Porcentaje
Capitalidad	9	27,3%
Cultura	6	18,2%
Universidad	4	12,1%
Industria	4	12,1%
Comercio	4	12,1%
Ocio	3	9,1%
Salud	2	6,1%
Turismo	1	3%

Fuente: elaboración propia.

2. A nivel nacional, el principal factor de posicionamiento se atribuye al turismo (Alicante, Granada, Málaga, Palma y San Sebastián y Barcelona), y a las empresas (La Coruña, Elche, Zaragoza, Barcelona, Valladolid) ocupando posiciones menores una amplia gama de factores que reiteran las ciudades anteriores por lo que solo señalaremos las nuevas entradas, como son el caso de Madrid con una mejor posición nacional en sanidad, en universidad, en eventos feriales y exposiciones; al igual que Barcelona, Valencia y Bilbao se posicionan como grandes eventos feriales a escala nacional, y las dos primeras como principales terminales marítimas de mercancías y de turismo.

Figura 20: Factores de posicionamiento nacional.

Factores de posicionamiento	Porcentaje
Capitalidad	11,5%
Turismo	23,1%
Sanidad	11,5%
Universidad	11,5%
Economía	23,1%
Puerto	7,7%
Feria	11,5%

Fuente: elaboración propia.

3. Finalmente, en cuanto a los factores de posicionamiento internacional, el más importante, como ya habíamos anticipado, es el turismo que constituye el soporte para proyectar internacionalmente nuestras ciudades turísticas (Barcelona, Madrid, Palma, Sevilla, Granada, Málaga, Alicante y San

Sebastián, a las que en este caso se suma Cádiz). La internacionalización de los puertos fue el principal factor para Barcelona, Vigo, Santander y Gijón, mientras que para La Coruña y Vitoria lo fue el papel de las empresas y para Bilbao la cultura (el efecto Guggenheim). Dos casos singulares son, una vez más, los de San Sebastián (gastronomía) y Jerez (Bodegas).

Figura 21: Factores de posicionamiento nacional.

Factores de posicionamiento	Porcentaje
Turismo	36%
Economía	20%
Gastronomía	4%
Ferías	12%
Cultura	4%
Bodegas	4%
Puerto	20%

Fuente: elaboración propia.

Si ahora comparamos transversalmente el peso de cada actividad como factor de posicionamiento, podemos concluir estableciendo lo siguiente:

1. El factor de posicionamiento internacional más significativo ha sido el turismo (9 ciudades), la actividad portuaria (5 ciudades) y los eventos feriales (3) que mantienen ese mismo peso a escala nacional e internacional.
2. A escala nacional los factores diferenciados de posicionamiento han sido las actividades de las empresas (6) y la sanidad (3).
3. Es a nivel regional donde adquieren su mayor peso la capitalidad político-administrativa (9), la oferta cultural (6) y la universidad (4).

Si ahora aplicamos esto a las ciudades obtendremos el ranking de posicionamiento urbano.

1. Ciudades con mayor posicionamiento internacional: Barcelona (0,15), Madrid (0,11), Bilbao (0,11), Palma (0,07) y Sevilla (0,07)
2. Ciudades de mayor posicionamiento nacional: Madrid (0,25), Barcelona (0,21), Valencia (0,07) y San Sebastián (0,07)
3. Ciudades con posicionamiento regional: Pamplona (0,11), Barcelona, Palma, Málaga, La Coruña y San Sebastián (0,07) y Valencia con Valladolid (0,11)

Resumiendo estos resultados en un solo ranking obtendremos la siguiente clasificación:

- I. Ciudades con posicionamiento internacional, nacional y regional: Madrid, Barcelona y San Sebastián.
- II. Ciudades con posicionamiento internacional: Bilbao, Palma de Mallorca y Sevilla.
- III. Ciudades con posicionamiento nacional y regional: Valencia.
- IV. Ciudades con posicionamiento regional: Málaga, La Coruña y Valladolid.

Un sugerente ranking que expresa las modificaciones que la globalización está introduciendo en el posicionamiento de las ciudades españolas.

4.3. Los cambios en la estructura urbana percibida.

Volviendo al cuestionario que nos sirve de base para este trabajo, expondremos a continuación los cambios percibidos con la estructura económica y funcional de las

ciudades. Para ello propusimos un cuadro de doble entrada con las 22 ciudades en una columna y una fila con 11 perfiles urbanos. En la respuesta se debían seleccionar aquellos que mejor conviniesen para definir el perfil de cada ciudad. Las respuestas han sido menos efectivas que en el resto del cuestionario por la dificultad que tiene para cualquier experto poder valorar el perfil diferencial de tantas ciudades. Con todo, completando los datos con las respuestas a las anteriores preguntas, hemos podido confeccionar un índice de centralidad, siguiendo el conocido modelo de Davies. Estos son los resultados:

Grupo I: Obtuvieron el mayor índice las ciudades, que tienen una estructura funcional más diversificada, con las 11 posibilidades positivas. Son, como era de esperar, Madrid y Barcelona.

Grupo II: Ciudades que adquirieron una mayor diversificación funcional, unas veces por el desempeño de una nueva función (el turismo y la cultura en Bilbao, Valencia y Valladolid), las actividades de economía creativa (Sevilla) y la internacionalización de la economía que las convirtieron en centros de negocios (Palma de Mallorca).

Grupo III: Son las ciudades que mantienen la estructura inicial y por ello no se diversificaron más, o la pérdida de peso de una actividad económica fue sustituida por otra. Están en el primer caso Pamplona, Zaragoza, San Sebastián, Oviedo y Santander y en el segundo Málaga (se reforzó en actividades de nueva economía, cultura y turismo marítimo)

Grupo IV: Son ciudades que partían de una base muy diversificada, pero que los cambios acaecidos, llevaron a que un determinado sector o actividad se sobrepusiera a las restantes, dando lugar a una cierta especialización sectorial (La Coruña con la industria textil, Vitoria y Murcia con la capitalidad autonómica y Vigo con el complejo pesca-naval-alimentación).

Figura 22: Percepción de la diversidad funcional

GRUPO I	
Madrid	220
Barcelona	220

GRUPO II	
Valencia	93
Sevilla	85
Bilbao	77
Valladolid	62
Palma de M.	60

GRUPO III	
Pamplona	59
Zaragoza	59
San Sebastián	53
Oviedo	53
Santander	52
Málaga	51

GRUPO IV	
La Coruña	46
Alicante	46
Vitoria	40
Murcia	38
Vigo	36

Fuente: elaboración propia.

Son cambios que, por su presencia en todas las valoraciones, demuestran la coherencia interna del sistema urbano y económico, pero también como los procesos de cambio actúan en varias direcciones a la vez pero siempre en el mismo sentido.

4.4. La valorización reputacional de las ciudades.

Para terminar el análisis que hemos emprendido y, para culminar el cuestionario, incluimos en él una batería de preguntas que nos permitieron, una vez renombradas para su generalización, proponer una clasificación reputacional de las 22 ciudades estudiadas. Las variables utilizadas fueron cinco: competitividad, accesibilidad, calidad de vida, sostenibilidad y atractividad. Cada una de ellas se sometió a una valoración ponderada de 1 a 5 puntos. Con esta información pudimos obtener el siguiente resultado:

Figura 23: Resultados

NIVEL I: 3 ciudades <ul style="list-style-type: none"> ○ Pamplona ○ Bilbao ○ San Sebastián 	NIVEL III: 6 ciudades <ul style="list-style-type: none"> ○ Murcia ○ Madrid ○ Alicante ○ La Coruña ○ Granada ○ Barcelona
NIVEL II: 6 ciudades <ul style="list-style-type: none"> ○ Vitoria ○ Sevilla ○ Elche ○ Palma de Mallorca ○ Vigo ○ Zaragoza 	NIVEL IV: 6 ciudades <ul style="list-style-type: none"> ○ Oviedo ○ Gijón ○ Valladolid ○ Santander ○ Málaga ○ Valencia

Fuente: elaboración propia.

Nivel I: Las ciudades mejor reputadas.

Las “mejores ciudades” o las mejor reputadas en conjunto fueron: Pamplona, Bilbao y San Sebastián. Este es un resultado que se repite en todas las clasificaciones objetivas, lo mismo cuando se mide la calidad de vida (Urban Audit), la calidad urbanística, o el nivel económico (renta, valor del suelo, y otros indicadores). Son por eso y por ese orden, las ciudades vasco-navarras las mejores ciudades de España. Así lo admitimos nosotros:

- a. Pamplona sobresale por su calidad de vida, que alcanza un nivel de excelencia, pero también en competitividad, sostenibilidad y atractividad recibe alta valoración, siendo lo más valorado, pero aún así aceptable, la movilidad. Sin duda una excelente ciudad para vivir.
- b. El caso de San Sebastián es muy parecido al de Pamplona, porque su nivel de excelencia está en la calidad de vida, pero también en su atractividad,

con una buena valoración añadida en competitividad y solo aceptable en movilidad y sostenibilidad. Es como Pamplona una excelente ciudad para vivir pero además su atractivo urbano y paisajístico es excelente.

- c. Bilbao es, por el número de ítems, la segunda mayor ciudad de España, pero no alcanza el valor de excelencia en ninguna variable, aunque recibe una alta valoración en todas las demás, destacando por tanto por ser la ciudad más equilibrada.

Nivel II: Ciudades con buena reputación.

En un segundo grupo están ciudades que, aun presentando valoraciones menos positivas que las anteriores, destacan sobre las demás. En todas se mantiene su competitividad económica y la calidad urbana, aunque se valore menos, no presenta contraste bruscos, por eso el valor medio es elevado (se pueden ver en el cuadro adjunto). Señalaremos las situaciones críticas de cada una y que justifican su menor valoración.

- a. Vitoria es la que presenta una mejor reputación de todas, principalmente en movilidad, donde ha alcanzado la valorización máxima de todas las ciudades, pero en las otras variables, se mantiene en valores aceptables (calidad de vida, sostenibilidad, atractividad y competitividad).
- b. El caso de Sevilla es muy diferente obtiene la máxima valorización en atractividad, pero en las restantes no supera el nivel de aceptable, siendo la menos valorada la sostenibilidad y la competitividad, y lo que recibe mejor valoración es la calidad de vida. Es decir, Sevilla se presenta como una ciudad muy atractiva y con buena calidad de vida.
- c. Elche, aunque es una ciudad muy dependiente de Alicante con la que está conurbada, aplicamos el cuestionario por separado porque ambas ciudades, aunque tengan elementos comunes (aeropuerto, universidad), en otros son muy distintos. En el caso de la ciudad ilicitana la mejor valoración responde a la sostenibilidad ambiental, principalmente espacios verdes, a la calidad de vida, y a la competitividad, con valor medio para la movilidad y más bajo en la atractividad. Elche sigue apareciendo como la ciudad de las palmeras y del calzado, pero con un interesante aumento de su calidad de vida.
- d. Palma de Mallorca está muy valorada en competitividad global, y más aún en atractividad e imagen, fiel reflejo de su perfil turístico y empresarial, pero recibe valoraciones bajas en sostenibilidad y solo aceptables en movilidad y calidad de vida.
- e. Vigo, una ciudad muchas veces denodada por su deficiente urbanismo, ocupa no obstante una buena posición. Ello se debe a que recibe una alta valoración en calidad de vida y en atractividad, una posición aceptable en competitividad económica que compensa la valoración media de las otras variables. Es una ciudad bien valorada.
- f. La última ciudad este grupo en Zaragoza. Fruto de las mejoras acometidas en estos años recibe una buena valoración en sostenibilidad, que se suma a su competitividad económica, al mismo tiempo que recibe una valoración media, es decir aceptable, en las otras variables. Es, como Bilbao, una ciudad equilibrada pero situado en un escalón inferior.

Nivel III: Ciudades bien reputadas pero con situaciones críticas.

Este grupo está formado por otras seis ciudades que, en general, tienen buena reputación, en algunos casos en grado de excelencia, pero sin embargo presentan factores que no están bien resueltos y por eso hacen empeorar su reputación.

- a. Empezamos por Murcia, la mejor reputada del grupo. Sus principales valores se asignan al buen funcionamiento de la movilidad, con la valoración mejor, y lo peor valorado es su baja atractividad, pero es una ciudad con buena calidad de vida y además sostenible y competitiva. Es, por tanto una ciudad donde se puede vivir aceptablemente.
- b. Madrid, como todas las grandes ciudades presenta fuertes contrastes y desequilibrios, que justifican las diferentes valoraciones de sus componentes urbanos. Sin alcanzar el nivel de excelencia en ninguna variable –parece que eso es privativo de las ciudades medias– recibe buena valoración la movilidad y la atractividad, pero se valora como una ciudad poco sostenible, y con una calidad de vida y una competitividad solo aceptable. Son las ventajas, los problemas y los retos de las grandes ciudades.
- c. Alicante es una ciudad atractiva y con la movilidad bien resuelta, de ahí su elevada valoración, pero no ocurre lo mismo con la sostenibilidad ambiental que por su baja valoración debe presentar algunos problemas. En competitividad y calidad de vida recibe una valoración aceptable. Tiene una buena reputación como ciudad atractiva, pero presenta ámbitos de mejora para ascender en su valoración.
- d. Algo muy parecido le ocurre a La Coruña. Se valora como una ciudad muy competitiva globalmente en términos económicos, y con una elevada calidad de vida. Una ciudad bien posicionada, pero es mal valorada por su movilidad y por la sostenibilidad ambiental, mientras que mantiene su reputación como ciudad atractiva. La capital coruñesa podría ser una excelente ciudad si resolviera esos problemas, que son los que reducen su valoración.
- e. La bella ciudad de Granada es bien reputada por ser una ciudad atractiva, pero no se le asigna un nivel de excelencia como cabía esperar de su patrimonio. También es muy valorado por su calidad de vida, pero una movilidad y competitividad económica no pasa de una valoración aceptable.
- f. Ocupa el último lugar del grupo Barcelona, con una situación peor que la otra gran metrópoli española, es decir Madrid. Le supera en atractividad, donde alcanza una valoración de excelencia (con S. Sebastián, Sevilla y Palma de Mallorca), pero es mal valorada en competitividad económica global, en movilidad y en sostenibilidad, lo cual se traduce en una baja valoración de su calidad de vida. En definitiva el único punto fuerte de Barcelona, según estas valoraciones, es su enorme atractivo urbano, con su excelente reputación turística, pero en los demás componentes no es bien valorada. De no ser por su atractivo urbano se situaría entre las ciudades pero posicionadas de España.

Nivel IV: Ciudades con problemas de valoración.

Son ciudades mal reputadas en general, y, al igual que le pasa a Barcelona, aun siendo ciudades atractivas, presentan importantes problemas urbanos, a menos a tenor de la valoración efectuada.

- a. Empezaremos por Oviedo. La capital asturiana ofrece una calidad de vida y una movilidad aceptable lo cual contribuye a su atractividad. Son sus valores mejor reputados, pero a cambio la pérdida de competitividad económica para un posicionamiento global y los problemas de

- sostenibilidad ambiental, empeoran notablemente su reputación como ciudad con un futuro no comprometido.
- b. Lo mismo ocurre a la otra ciudad asturiana, Gijón, que con Oviedo y Avilés conforma esa conurbación polinuclear que se denomina Ciudad Astur. Como Oviedo, obtiene buena valoración en atractividad, pero solo alcanza el aceptable en movilidad y calidad de vida, mientras, también como Oviedo, presenta motivos para ser mal valorada en competitividad económica y sostenibilidad ambiental. Cabe pensar que en ambas se aplicó una política urbana más centrada en actuaciones de marketing que en políticas estructurales.
 - c. La antítesis es la siguiente ciudad en la tabla: Valladolid. La histórica capital castellana, a pesar de su legado patrimonial, recibe una baja valoración en atractividad, y no pasa de aceptable en competitividad (seguramente por la vulnerabilidad de su base económica) en movilidad, y en sostenibilidad ambiental, mejorando la valoración en la calidad de vida que es considerada como buena.
 - d. Santander, por su reputación como ciudad veraniega y por su magnífico frente urbano al mar, parece que debía ocupar un puesto mejor. Veamos por tanto cuáles han sido las razones para su baja valoración. Lo primero a destacar es que recibe la peor valoración de todas las ciudades en competitividad económica (tal vez la construcción del nuevo centro administrativo del Banco Santander ayude a paliar esta situación, pero cuando se hizo la encuesta no se había iniciado). Pero también es mal valorado por su movilidad, y solo alcanza un valor alto en calidad de vida y en calidad ambiental, como también en atractividad urbana, pero en ningún caso se le asigna el nivel de excelencia. Claro que una ciudad no puede ser solo valorada por una fachada urbana parcial o por el valor de su emplazamiento. Y eso es lo que le pasa a Santander a la vista de su valoración.
 - e. Málaga, la activa capital de la Costa del Sol es otra ciudad que por la buena imagen proyectada por una importante actuación de marketing urbano, podría recibir mejor valoración, pero al parecer una cosa es la propaganda y otra la realidad. ¿Cuáles son las razones de esta baja reputación? Veamos qué pasa. Lo primero a tener en cuenta es la mala valoración de la movilidad urbana y de la calidad ambiental, y a que no supera el valor de aceptable en competitividad global (a pesar del parque tecnológico) y en calidad de vida. Solo recibe un nivel de calidad en la atractividad, para lo cual a la capital de la Costa del Sol no le faltan argumentos, pero sin alcanzar el nivel de valoración de otras ciudades que, como ella, son centros de turismo internacional.
 - f. Pero lo más sorprendente de todo es encontrar al final de la clasificación una ciudad tan emergente, en términos de imagen como Valencia. Tal vez ese sea el problema, pero antes de diagnosticar, analizaremos las valoraciones recibidas. En todas las variables está valorada con la más baja puntuación, a excepción de la atractividad urbana donde, con todo, solo alcanza un valor aceptable. Esta situación es característica de las políticas urbanas basadas en la imagen y en la arquitectura banal, sin atender a fondo los componentes estructurales que condicionan la competitividad económica, la calidad de vida y la sostenibilidad, máxime cuando la entrada en la crisis ha puesto de manifiesto lo insostenible desde el punto

de vista económico de una economía urbana basada en la imagen, en costosos eventos y en la especulación inmobiliaria. Un modelo urbano tan deficitario económicamente como débil desde el punto de vista estructural. Valencia ha sido la antítesis de Bilbao, aunque a veces se hayan querido emular.

Terminamos este capítulo diciendo que, aun cuando la reputación es un enfoque subjetivo porque las valoraciones en que se basan lo son también, al ser efectuadas por expertos universitarios que investigamos en estos temas, adquiere un mayor reconocimiento. De ahí la lógica de los resultados obtenidos. Una sugerente aproximación, sin duda, a la nueva configuración del sistema español de ciudades en un momento tan importante como este, cuando todas las ciudades deben posicionarse para estar preparadas y ser competitivas en su economía y atractividad, por su calidad de vida y por su respeto ambiental, y eficientes por sus sistemas de movilidad. Y creemos que en este sentido el capítulo que ahora terminamos constituye una interesante aportación.

CONCLUSIONES

Decíamos al principio que el objetivo de este trabajo era presentar los resultados de un cuestionario realizado a lo largo del año 2012, en 22 ciudades españolas, a cuyo cumplimiento contribuyeron la mayoría de los principales especialistas en geografía urbana de las universidades españolas. Muchas cosas podrían mejorarse, pero en general el trabajo aporta una amplia información de cómo se perciben una gran variedad de temas actuales relacionados con la geografía, la economía, la sociología urbana y el urbanismo.

Una información que, en un momento crítico como el actual puede servir de reflexión para pensar otras formas de hacer ciudad, otros modelos de intervención, otras políticas urbanas. Sin duda cada uno de los temas comentados requerirían un estudio y una investigación más profunda, y estoy seguro que muchos lo están haciendo y más aún la acometerán después, pero la visión sintética de las principales ciudades españolas nos aportan un diagnóstico transversal de nuestra realidad urbana. Solo con eso, creo que ya estaría justificado el esfuerzo de todos los que, de un modo u otro, hemos colaborado en esta iniciativa.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA.

Al tratarse de una explotación de los contenidos de un cuestionario, no creemos preciso añadir un repertorio bibliográfico. Añadiremos una relación de nuestras publicaciones recientes que han recogido trabajos de investigación de los cuales hemos extraído los contenidos del cuestionario.

MÍGUEZ, A. y PRECEDO, A. (2008): “De las áreas metropolitanas a las regiones urbanas. Modelos de gobernabilidad”. *Actas del XI Coloquio Ibérico. Alcalá de Henares - Pastrana, octubre de 2008*. Organiza AGE, APG y Universidad de Alcalá de Henares.

- MÍGUEZ, A. (2011): *Ciudades intermedias y Calidad de vida*. Ed. USC. Santiago de Compostela.
- PRECEDO A. (1996): *Ciudad y Desarrollo Urbano. Síntesis*, Madrid.

- PRECEDO, A. (2010): “Un ensayo sobre la evolución de la geografía urbana en España: reinventar el estudio de la ciudad”. *Geographicalia*, Nº 58, pp. 5-27
- PRECEDO, A., MÍGUEZ, A. (2007): “La actividad turística como factor de desarrollo en el sistema español de asentamientos. (1997-2002)”. *Boletín de la A.G.E.* N.º 45, pp. 191-211
- PRECEDO, A. y MÍGUEZ, A. (2008): “La metropolización como estrategia de competitividad para las ciudades medias: el caso de Galicia”. *Actas del XI Coloquio Ibérico. Alcalá de Henares - Pastrana, octubre de 2008*. Organiza AGE, APG y Universidad de Alcalá de Henares.
- PRECEDO, A. y MÍGUEZ, A. (2012): El sistema metropolitano de Galicia. De las Áreas Metropolitanas a las Regiones Urbanas. Ed. USC. <http://hdl.handle.net/10347/6219>
- PRECEDO, A. y MÍGUEZ, A. (2013): Las Ciudades Medias en la globalización. Ed. Síntesis. Madrid.
- PRECEDO, A., MÍGUEZ, A. Y OROSA, J. (2012): “La calidad de vida de las ciudades gallegas: una aplicación empírica”. *Boletín AGE*. Nº 59 pp. 275-300.
- PRECEDO LEDO, A., OROSA GONZÁLEZ, J. J. Y MÍGUEZ IGLESIAS, A. (2010): “De la planificación estratégica al marketing urbano: hacia la ciudad inmaterial”. *Eure. Revista Latinoamericana de Estudios Urbano-Regionales*, (on line), vol. 36, nº 108, pp. 5-27.