

Literature review

Concepto de crecimiento de la urbanización

Submitted in 16, April 2018

Accepted in 12, June 2018

Evaluated by a double blind review system

ALBERT-P. MIRÓ¹

Resumen

Objetivo: La geografía económica es mucho más que un apoyo físico a las actividades humanas. De hecho, es el resultado de las decisiones que constantemente adoptan un amplio conjunto de actores que viven y desarrollan sus actividades en unos entornos determinados. Así, el análisis de la geografía económica exige conocer y comprender la incidencia existente entre los diferentes actores económicos. El presente trabajo pretende comprender cuáles son las fuerzas determinantes de los procesos condicionantes de la nueva geografía urbana.

Metodología: Se realizará un análisis de las principales aportaciones teóricas en la geografía económica. Permite comprender las principales aproximaciones que permiten explicar la localización de las actividades económicas en zonas geográficas.

Resultados: Se destacan diferentes resultados en este trabajo. El primero viene a determinar como en las aportaciones bibliográficas se sustentan en las ventajas en los costos y productividad que resulta de la aglomeración de las actividades económicas. Asimismo, se confirma la aparición de clústeres, así como los efectos de la especialización local. Por último, cabe destacar la transcendencia que tiene la capacidad de innovación que tienen las personas y las empresas que actúan en un entorno geográfico.

Originalidad: No todas las regiones y ciudades tienen la misma dimensión ni todas las actividades económicas son equivalentes desde la perspectiva económica, ni las concentraciones de población se corresponden con concentraciones de riqueza. La existencia de estos matices es lo que permite desarrollar nuevas perspectivas y debates sobre las aglomeraciones dadas a nivel internacional.

Palabras clave: Geografía económica, Innovación, clúster, mega-ciudad.

1. Introducción

En las últimas décadas el grado de urbanización ha sido creciente en las economías en desarrollo, pero ¿a qué se debe este crecimiento de las áreas urbanas (ciudades y mega-ciudades)? Se ha hablado mucho entre la relación causal entre urbanización y desarrollo económico (Jones y Koné, 1996). También se ha debatido mucho sobre el incremento de la productividad y la aglomeración poblacional en las ciudades (Krugman, 1991; Davis y Henderson, 2003). En este sentido, cabe indicar que la tasa de urbanización parece

¹ Universidad de Vic-UCC y Eserp Business School! E-mail: albertpol.miro@uvic.cat.

dirigirse hacia la megaciudad. Si bien, a día de hoy dicha tendencia no es la predominante (McGranahan y Satterhwaite, 2014).

Pero, la principal aseveración de estas hipótesis planteadas en la literatura económica conlleva a responder la siguiente pregunta: ¿qué en las economías en desarrollo se conduzca a una realidad similar? La respuesta no es sencilla, pero parece que el grado de urbanización de muchos países no lleva directamente relacionado este crecimiento económico (Davis, 2014). No obstante, Davis (2014) argumenta que la expansión urbana en los países africanos es "*perversa*" como resultado de la acción directa de las Organizaciones Internacionales (tales como el Fondo Internacional Monetario o el Banco Mundial) referente a materias de financiación y comercio internacional.

En este sentido, Davis (2014) muestra claramente como la aplicación de las medidas recomendadas por estas instituciones internacionales ha llevado a un proceso de "*descampesinización*" y desregulación agrícola, "*generando un éxodo de mano de obra rural excedente hacia áreas urbanas "hiperdegradadas" (o slums) aunque las ciudades habían dejado de ser máquinas de puestos de trabajo*" (Davis, 2014: 9). En palabras de Marx (2002: 524): "*la dispersión de los trabajadores rurales por grandes superficies rompe al mismo tiempo su capacidad de resistencia, mientras que la concentración aumenta en la de los trabajadores urbanos*". En este sentido, puede afirmarse que los estamentos internacionales no tienen en consideración que la globalización económica no beneficia por igual a todos los países (Davis, 2014).

Estas circunstancias han conducido directamente a la formación de territorios y / o ciudades hiperdegradadas, consolidando el modelo de *ciudad-miseria* en muchos países en desarrollo. Por ejemplo, en América Latina donde proliferan las Villas miseria, favelas o ranchos; en África encontramos los *slums*, entre otros. Estas zonas hiperdegradadas se consolida una clara mala reputación que conlleva una falta de inversión pública y privada, fomentando aún más la pobreza de la zona, generando problemas socio-económicos, tales como son el desempleo masivo, la falta de acceso a bienes colectivos, la marginalización y la estigmatización. Estas limitaciones han derivado a situaciones más complejas debido a que estas áreas se han ido desplazando de los centros de las ciudades hacia áreas limítrofes (Rose, 1981; Jedwab, 2013). Dicha situación ha confrontado hacia un claro problema de urbanización descontrolada, sin los servicios básicos e infraestructuras poco desarrolladas o nulas, que afectan directamente al bienestar básico de la población y al incremento de la pobreza urbana (Merrifield, 2015).

Por tanto, en estas áreas hiperdegradadas también se genera una nueva diversidad laboral englobada en la economía informal, que conlleva un nuevo recurso del mercado laboral informal siendo una nueva forma de capital (Levien, 2015). En este sentido, esta tipología de economía genera una exclusión social de estos trabajadores, que fomenta de manera análoga la pobreza y discriminación.

Esta nueva realidad urbana se enmarca dentro de un contexto globalizado, en el que la migración ha ido ganando cada vez más importancia en los países en desarrollo, puede observarse como "*las áreas hiperdegradadas han convertido en almacenes del excedente de humanidad*" (Davis, 2014: 28). Dicha situación fomenta lo que se conoce como *exceso de fuerza de trabajo* (lo que implica una tasa de desempleo creciente y de excedente de capital, Harvey, 2006).

Sin embargo, esta nueva realidad conlleva una claro resurgimiento de la cotidianidad de la religión. Esta circunstancia se ha convertido en una realidad en los sistemas periurbanos de las grandes ciudades, captando y dando respuesta a millones de personas. Asimismo, en los últimos años el islam y el cristianismo pentecostés ocupan un espacio cada vez más

fortalecido en todo el mundo entre los estratos más empobrecidos de la sociedad, siendo precisamente y conjuntamente con la economía informal el nuevo paradigma de las ciudades-miseria.

Tal y como se ha indicado anteriormente las instituciones han tenido y tienen una importancia capital en las circunstancias que estamos analizando. En este caso, sería interesante dividir en las instituciones en públicas y privadas, y dentro de éstas tanto en nacionales como internacionales. Davis (2014) comenta como las Organizaciones Internacionales y sus políticas han provocado un cambio social en las ciudades, generando, lo que se ha denominado como áreas hiperdegradadas. Por este motivo hay razones que llevan asociadas políticas institucionales y la estigmatización territorial (Bordieu, 1999).

No obstante, han surgido en los últimos años una literatura alternativa que está ganando impulso bajo este prisma, en este sentido dicha bibliografía hace referencia a las instituciones privadas (ONG, asociaciones civiles, entre otros). Éstas cooperan para mejorar la situación de las áreas hiperdegradadas. Si bien, la eficiencia de estas acciones tiene un impacto muy limitado, aunque esta cooperación Sur-Sur puede ser una buena opción a futuro para contraponer los problemas socio-económicos dados en dichos contextos (UNCTAD, 2013). Por lo tanto, es necesario referenciar la necesidad de indicar que gran parte de la actividad económica dentro de estas áreas conlleva una evolución fuera de la legalidad, ya que el cumplimiento del marco legal llevar asociados un costes que hacen imposible la propia actividad. Este desajuste estructural (economía informal) hace que el grado de precariedad sea elevado. Ante esta situación se genera la actividad del "tercer sector", así como las "actividades sociales" asociadas.

Sin embargo, las instituciones internacionales y sus políticas ha provocado un impacto negativo en las últimas décadas debido a que los "... *precios de Petróleo en aumento, tipos de interés por las nubes y precios de las materias primas en descenso, resultó más grave y duradero que la Gran Depresión*" (Davis, 2014: 20).

2. Factores determinantes de la nueva geografía económica

Para la economía urbana la unidad de análisis básica es la ciudad, así la economía urbana entiende a la ciudad como un actor principal, debido claramente a su naturaleza de clúster de bienes públicos, promotora de la interacción y sinergia local, y con una clara responsabilidad política y capacidad para diseñar y ejecutar políticas socio-económicas (Camagni, 2002). Ante esta tesitura se da respuesta a las necesidades de dinamismo y flexibilidad en la actividad económica, en las relaciones de ideas, así como la implicación de la innovación social, cultural y tecnológica en un contexto de cambio continuo y globalizado. Así pues, y tomando en préstamo la hipótesis planteada por la teoría del capital social, se hace referencia directamente a la importancia que tienen los conceptos de reciprocidad y confianza entre las personas que permiten una relación mucho más cercana en espacios donde hay una mayor aglomeración (Amagada, Miranda y Pavez, 2004).

Por lo tanto, esta dinámica multiforme constituida en el marco del término ciudad, tal y como plantea Oltra en su reseña del libro de Glaeser (2011), podemos asociarlo directamente al concepto conocido como "*trío marshalliano*", el cual hace referencia a tres conceptos básicos como son: el mercado de trabajo cualificado, los proveedores especializados ya la existencia de *spillovers* tecnológicos y de conocimiento (Krugman y Obstfeld, 2000). Y esto nos lleva a poder afirmar que el éxito de la ciudad depende de la

participación ciudadana y la colaboración recíproca de iniciativas de interés común, dando pie a la necesidad de atraer a gente con talento y generando las dinámicas necesarias para que colaboren.

Estos conceptos que se enmarcan en el campo de la geografía industrial y, más concretamente, en la denominada “nueva geografía económica”, hacen referencia a la importancia que tiene una correcta concentración de diferentes sectores de la industria en un territorio geográfico concreto (Oltra, 2012).

Este hilo argumental se encuentra entrelazado a las ideas propuestas por Alfred Marshall (1890), quien expuso que para ciertos productos existe un sistema de producción alternativo al de las grandes empresas verticalmente integradas. Esta alternativa, es conocida como distrito industrial, y se basa en la concentración territorial de pequeñas y medianas empresas especializadas en diferentes fases de un único proceso productivo (Becattini, 1979). De esta manera se encuentra que el distrito industrial (por tanto) es *"una entidad socio-territorial caracterizada por la presencia activa, en un área territorial circunscrita, natural e históricamente determinada, de una comunidad de personas y de una población de empresas industriales"* (Becattini, 1991).

Por otra parte, Becattini (2002) afirma que dentro de cualquier economía pueden existir rendimientos crecientes en el proceso productivo; esto, permite la concentración territorial de un conglomerado de empresas especializadas, las cuales aprovechan las economías de escala existentes en una zona geográfica determinada.

Asimismo, en este sentido puede encontrarse una segunda crítica la cual viene determinada por la consideración de que el distrito industrial no es una aglomeración de organizaciones, sino más bien una expresión social y económica de una comunidad regional. En consecuencia, no es tanto el sector el que se ha de destacar sino la zona geográfica que predomina propiamente el distrito (Becattini, 1990).

Cabe destacar la importancia de no confundir el término distrito industrial como una comunidad cerrada y aislada del mundo, ya que entonces seguro que no se fomentan los efectos positivos del clúster o distrito marshalliano. Es totalmente necesario el contacto con las redes económicas tanto nacionales como internacionales, así como la máxima flexibilidad para con todos los cambios de la demanda con el fin de poder conferir una competitividad real.

En España existen diferentes clústeres histórico como la metalurgia en el País Vasco, el textil en Cataluña, o el productos cerámicos en Castellón (Trullén, 2006). Este último distrito ejemplo es considerado un clúster consolidado que abarca el área delimitada al norte de Castellón por Alcora y Borriol, al oeste por Onda, al sur por Nules, y al este por Castellón y la Plana (Tomás y Monzón, 1998). El principal objetivo en la última década del DI viene determinado por la pretensión del posicionamiento internacional, ya sea mediante *shareholders* y / o empresas subsidiarias, como la profesionalización de las empujadas familiares que imperan en el sector mediante una reestructuración, y una clara apuesta por la innovación tecnológica. En la siguiente Tabla 1 podemos observar la evolución del sector cerámico en Castellón, como resumen de las principales políticas aplicadas por el sector en las últimas décadas, mostrando claramente una inversión con el fin de estabilizar el crecimiento del sector y del distrito industrial.

Tabla 1. Evolución del sector cerámico en Castellón

s. XVIII. Tradición cerámica artística
Finales s. XIX y principios s.XX. Inicio de la producción de pavimento y revestimiento cerámico
Década de los años 60. Take-off Industrial
Década de los años 70. Reestructuración y mejora tecnológica
Década de los años 80. Proceso de Internacionalización
Década de los años 90. Competencia Internacional
Década de 2000 – Actualidad. Innovación tecnológica

Fuente: Elaboración propia a partir de Ares Vázquez (2007).

Por tanto, tal y como indica Glaeser, Kolko y Saiz (2000) una ciudad exitosa será aquella que promueva su propio crecimiento y, que a su vez permita el aumento de la producción, así mismo debe promover el consumo propiamente. Sin embargo, tomando el trabajo de Krugman (1979) sobre las economías de escala, donde se muestra el supuesto de la existencia de dos economías con idénticas preferencias y tecnologías. En este caso, aquella economía que se encuentra integrada formará un mercado más grande que permitirá explotar los rendimientos crecientes, provocando aumentos del salario real y del número de variedades disponibles para el consumo de un individuo representativo. Así, la principal hipótesis planteada por Glaeser *et al.* (2000) y Glaeser (2011) viene decretada que para que la ciudad sea considerada exitosa debe prestarse atención al crecimiento de la población en las ciudades que llevará, a su vez, a un crecimiento económico. Siendo los actores (ciudadanos, grupos sociales, organizaciones e instituciones) aquellos que determinan el éxito de la ciudad, y no propiamente las infraestructuras que imperan e interactúan en la misma (Camagni, 2017).

Sin embargo, el crecimiento de la población según Glaeser (2011) viene determinado por la verticalización de las viviendas que permite una densificación de la población en una cuantía menor de metros cuadrados, por lo que permite una reducción de los costes de transporte, así como una mejora de las condiciones medioambientales en la ciudad.

El ejemplo más claro referente a este aspecto viene dado por el crecimiento urbano que se dio en el periodo de la Revolución Industrial. Donde se considera que es cuando se da la estructura de la ciudad como la conocemos a día de hoy, y se empieza a concentrar gente de manera destacada en las ciudades. Este proceso continuo de industrialización y de desarrollo económico se inició en Inglaterra entre los siglos XVIII y XIX (Deane, 1968).

Esta circunstancia incidió en dos claras características novedosas como fueron: un claro aumento de la renta per cápita y que, éste fuera sostenido a lo largo de los años (Castronovo, 1975). Que supuso unos cambios producidos en la oferta y la demanda, analizados en la Ley de Engel (Castronovo, 1975). No obstante, implicó un claro aumento de las innovaciones y crecimiento económico, condición que nos lleva a la hipótesis planteada por Glaeser (2011), sobre la relación existente entre individuos y la mejora constante en innovaciones, tecnología, entre otros.

Hasta ahora, se ha hablado del factor aglomeración y de los términos económicos asociados, pero es necesario hacer mención del posicionamiento referente al medio ambiente. En este caso, Glaeser (2011) destaca positivamente como la aglomeración del individuo o población en una ciudad conlleva un beneficio para el medio ambiente. Donde destaca que la ciudad compacta (Oltra, 2012: 711): “*permite una emisión de gases de efecto invernadero per cápita más reducida, disminuye el consumo de energía y de*

materiales per càpita”. Asimismo, permiten limitar la vulnerabilidad urbana mediante la mejora de la dotación de capitales naturales y marcando unas pautas de desarrollo sostenible. Sin embargo, Glaeser destaca la necesidad de encontrar un equilibrio entre crecimiento económico y sostenibilidad medio ambiental mediante políticas que favorezcan y potencien el crecimiento de la ciudad y no que la limiten.

Si bien, existe el efecto de la conectividad, el cual es ampliamente debatido dentro de la nueva geografía económica. Para poder analizar de manera adecuada estos aspectos hay que hacer mención de una obviedad referente a que la unidad urbana no se encuentra aislada, sino que se halla integrada en un todo. En este sentido parece lógico afirmar que existe una red donde hay un conjunto de actores que se encuentran interrelacionados entre sí, dentro de la economía urbana se conoce como red de ciudades. Esta red establece un flujo o, también conocido como conectividad, que permitirá una mayor integración entre ciudades (o nodos, utilizando la nomenclatura de la Teoría General de Sistemas).

En la presentación realizada por el investigador y experto geoestrategia Parag Khana en Febrero de 2016 se detalla como en la última década y hasta el año 2030 se constituirán una serie de mega-ciudades (concretamente, Khana comenta la existencia de 50 en este futuro próximo) donde existirá una clara aglomeración de personas, donde se generarán grandes inversiones en infraestructuras (trenes de alta velocidad, obras públicas, entre otros), y que se encontrarán interrelacionadas entre sí. Asimismo, generarán y potenciarán un crecimiento y desarrollo económico.

Este crecimiento económico concentrado en entornos urbanos, o más concretamente, en las citadas mega-ciudades puede sugerir como existe un claro incremento del valor real de la producción per cápita en las ciudades. Si bien, cabe destacar como esto no muestra de manera adecuada las mejoras de bienestar agregado de los ciudadanos, ya que no integra la distribución de este crecimiento entre toda la población, es decir, no tiene en consideración la posible desigualdad generada (Piketty, 2014). Mientras tanto, el desarrollo económico se refiere a todos aquellos factores que sí inciden en el bienestar de la sociedad, así como la calidad de vida de la población. Por este motivo, esta circunstancia, según Parag Khana, no implica que esté reñido con una mejora social (limitaciones de las desigualdades social) y medioambientales.

Si bien, Fuchs, Brennan, Chamie, Lo y Uitto (1994) están de acuerdo con esta afirmación respecto al impacto positivo de las mega-ciudades al crecimiento y desarrollo económico (Negrete, 2014). Se muestran contrarios a la afirmación de la mejora social y medioambiental, ya que según el autor hay un incremento del estrato pobre y / o menos favorecido de la sociedad, así como un incremento de la contaminación. También en Camagni, Capello y Caragliu (2016) se cuestiona esta afirmación de la mejora del bienestar social a corto plazo dentro de estas mega ciudades. Asimismo, se ha hablado de la mejora medioambiental, pero la literatura reciente habla de grandes presiones a los recursos naturales debido precisamente a la aglomeración de individuos, empresas, grupos sociales en una zona concreta. Por ejemplo, estas ciudades necesitarán agua tanto a nivel privado como empresarial, y esto implicará un aumento de la demanda de la misma. Según Arsiso, Tsidu, Stoffberg y Tadesse (2017: 22): “*As water resources are susceptible not only to these pressures but also to impacts of climate change; environmental managers, urban planners and policy makers need to find solutions for climate change and urban development impact and alternative water sources for the existing and future pressures*”. Bajo esta aseveración Besthorn (2013) afirma que esta tipología de ciudades tendrán los mismos problemas de salud que tenemos a día de hoy, y añade en este saco los problemas sociales contrario mencionados anteriormente.

No obstante, existe una amplia literatura en donde se afirma que las diferentes políticas llevadas a cabo pueden aprovechar el potencial de este crecimiento de las ciudades, con el fin de generar ciudades más productivas, habitables y más "verdes". Esto se podrá conseguir con una mejora de la conectividad entre ciudades, tanto a nivel nacional como internacional. Para alcanzar este punto es necesario mejorar la infraestructura, tanto de transporte como de conectividad que dará solución a los cuellos de botella, produciendo una mejora en la eficiencia y reduciendo los costes generales. Así pues, las ciudades se han de optimizar para permitir una mejor habitabilidad, así como una inclusión más razonada, conseguir una productividad positiva, y unos resultados competitivos.

Es por ello que en cuanto al medio ambiente, los gobiernos no acaban de posicionarse, pero la generación de las propias mega-ciudades permitirá reducir de *per se* los costes medioambientales debido a la proximidad entre viviendas y puestos de trabajo, la inversión en trenes de alta velocidad, transportes metropolitanos, energía renovable en vehículos, entre otros, que por tanto, llevará a la no necesidad de utilizar transporte privado (produciendo una disminución de la emisión de CO₂ a la atmósfera evitando el efecto invernadero), la innovación y la tecnología permitirá seguir avanzando en la aplicación de tecnologías "verdes".

Así mismo, cabe destacar el fenómeno conocido como "*urban sprawl*" hace referencia a las áreas sub-urbanas de las ciudades, que poco a poco van reemplazando a las zonas que no eran urbanizadas (zonas agrícolas, forestales, etc.) (Calthorpe y Fulton, 2001; Brenner, 2013). Este fenómeno implica una alta dependencia del transporte privado (Torrens, 2008). Actualmente, existe la terminología de contra-urbanización, que queda incluida en ese concepto de ciudad desconcentrada, es decir, todo lo contrario a una ciudad agrupada (Anglade, 1992). Por lo tanto, este fenómeno implica un desplazamiento de la población, así como un claro movimiento de actividades económicas desde las áreas urbanas hacia áreas rurales, convirtiéndose en un modelo de urbanización desconcentrada (Cladellas, 2000). Así pues, según Calthorpe y Fulton (2001) puede afirmarse que vivir en áreas lejanas a la ciudad implica un sobre coste notable con respecto a vivir a ciudad (Davis, 2014).

Sin embargo, toda circunstancia considerada negativa puede convertirse en un reto futuro, que permita realmente obtener un beneficio tanto de crecimiento y desarrollo económico sin que tenga un impacto negativo tanto en la sociedad como en el medio ambiente. Siempre y cuando puedan aplicarse ciertas reglas de juego como las que se pueden observar en la Tabla 2 (Moir, Moonen y Clark, 2014: 37):

Tabla 2. Marco del Banco Mundial de la Urbanización de revisiones de la urbanización

Planes	Conectividad	Financiamiento
1. Valorar el uso del suelo mediante una evaluación transparente.	2. Valorar las conexiones externas e internas de la ciudad,	3. Valorar y desarrollar la solvencia de la ciudad.
4. Coordinar el uso del suelo con la infraestructura, los recursos naturales.	5. Coordinar entre las opciones de transporte y las condiciones del suelo.	6. Coordinar las finanzas públicas y privadas en base a unas reglas consistentes.
7. Aprovechar los mercados competitivos y la regulación para ampliar los servicios públicos.	8. Aprovechar las inversiones individuales y colectivas.	9. Aprovechar los activos existentes para desarrollar nuevos y entrelazar con la planificación del uso del suelo.

Fuente: World Bank (2012a) extraído de Moir, Moonen y Clark (2014: 37).

En este sentido, y evaluando lo visto hasta ahora puede indicarse que la cohesión, sostenibilidad e inclusividad (CSI, a partir de ahora) entre ciudades vendrá determinado por una serie de factores resumidos en la Tabla 2. En este caso, se puede afirmar que la falta de infraestructuras puede ser una barrera a la CSI, ya que puede limitar la interacción entre los nodos o ciudades. Así como, puede dar lugar a la imposibilidad de generar externalidades positivas como la atracción de personas innovadoras (migración), cohesión social dentro del ámbito geográfico (ciudad), o sostenibilidad (equilibrio entre sociedad y medio ambiente).

3. Innovación y la Ciudad

Desde hace aproximadamente dos décadas, se ha debatido mucho sobre la importancia y el desarrollo de las ciudades en un marco innovador (Wolfe y Bramwell, 2016). En este sentido, las ciudades se convierten en un actor principal y, cada vez más, protagonista en la realidad socioeconómica de una región geográfica. Sin embargo, esta nueva realidad provoca unas nuevas circunstancias en el ámbito de las ciudades, ya que estas se convierten en nuevos gestores de los desafíos provocados por la globalización (Rodríguez y Vicario, 2005). Ante este escenario las ciudades rompen con su otra realidad, o también conocida como la realidad tradicional de la ciudad, transformándose en una ciudad innovadora.

Pero, ¿qué es la ciudad innovadora? ¿Qué implica este concepto? Esta idea nace de la evolución económica internacional, de la amenaza que implica la globalización en un contexto territorial, dentro de esta dinámica se encuentra que la ciudad debe constituirse como un componente competitivo de la empresa (Porter, 1991; Rodríguez y Vicario, 2005). Es por ello que en primer lugar puede cuestionarse si quien compite es un territorio o bien, si quien realmente compiten son las empresas (Camagni, 2002). Como segunda opción, se ha afirmado que la competitividad de los países más desarrollados se fundamenta cada vez más en el factor conocimiento o en el de capital humano (Schultz, 1961), obviando de manera creciente el uso intensivo de los recursos materiales (Arthur, 1996).

Así, la ciudad debe ser capaz de desarrollar y promover la capacidad inversora, los conocimientos y la aptitud de saber crear. Por tanto, la ciudad debe reinventarse para consolidarse como un puntal competitivo, entendiéndolo como el modelo competitivo que ha evolucionado en los últimos años (Díaz-Chao y Torrent-Sellens, 2010). Hay que indicar que la ciudad innovadora es aquella que planifica de manera adecuada la mejora continua. Este enfoque queda determinado dentro de la conocida economía del conocimiento, que muestra que el conocimiento, la tecnología y la innovación dan forma al sistema económico y el desarrollo de las regiones y / o ciudades (Alder, 2001).

El caso de la ciudad de Bilbao es un claro ejemplo en cuanto a la nueva política de generar una ciudad innovadora. Bilbao es una ciudad portuaria industrial que se encuentra en el País Vasco, concretamente, es la capital de facto de la Comunidad Autónoma. La ciudad quiso regenerarse a partir de los años '90 debido a su cada vez más degeneración como ciudad. En este sentido se apostó decididamente por tres claras estrategias para revitalizar la ciudad. Entre estas estrategias, se quiso detallar una planificación territorial con potenciación de la regeneración urbana. En este sentido la ciudad ha entendido que se debe modernizar sus estructuras y sus mecanismos de gestión, llevando a una clara reconversión física, espacial. Estas características se convierten en condiciones necesarias para su revitalización económica. Y por último, todo esto ha implicado y ha venido

acompañado por una mejora del conocimiento y la innovación aplicadas tanto a la gestión pública como privada (Rodríguez y Vicario, 2005).

Según Rodríguez y Vicario (2005) la clara apuesta por parte de la ciudad de Bilbao hacia una estrategia de regeneración urbana se ha dado en base a dos tendencias como son la reorientación de las políticas urbanas referidas a la *new urban politics* (NUP) y la necesidad de aplicar un "urbanismo empresarial".

Así pues, la ciudad ha tomado un nuevo camino referido al paradigma de la ciudad "creativa". En este caso, el concepto se entiende como aquel espacio urbano que queda reorientado hacia la innovación. Esto permite una comunicación de ideas que favorece claramente la adopción de nuevos productos y servicios, al tiempo que genera una nueva cultura mucho más abierta al riesgo, así como la cooperación estratégica de los agentes económicos (McCann, 2007).

Tal y como indica Florida (2005: citado por Cassiano, 2012: 178): "*aquellas ciudades con altas concentraciones de lo que él llama población creativa (término sumamente polémico en el que incluye artistas, músicos, comunidades homosexuales, profesionales relacionados con alta tecnología y producción de conocimiento) mantienen altos niveles de desarrollo económico en la medida que el espíritu dinámico, flexible, abierto y 'bohemio' -que decir de Florida esta clase emanadas producen un valor altamente capitalizable*".

En el marco de la nueva economía del conocimiento y, contextualizándolo en la ciudad de Bilbao, *Bilbao Metropoli-30* busca generar en la ciudad una nueva dimensión a la globalización. En este sentido, Rodríguez y Vicario (2005) destacan que para que exista un claro crecimiento sostenido económico en la ciudad-región hay que generar proyectos innovadores. Así, Florida (2009) indica que para la ciudad creativa es necesario generar oportunidades para los emprendedores. Por último, el debate generado ha permitido llegar a la conclusión de que el crecimiento y la competitividad dependen cada vez más de los activos intangibles, tales como el conocimiento (donde se incluye el concepto de co-innovación: tecnología, conocimiento, activos intangibles y utilización de TIC) (Díaz-Chao y Torrent-Sellens, 2010).

Así pues, es necesario generar nuevas oportunidades para producir actividades empresariales con un alto valor añadido, pero para poder ser atractivos a este tipo de actividades la ciudad de Bilbao debe generar condiciones necesarias para atraer y retener a las personas "creativas" (*clase creativa*, según Florida, 2009). En este sentido es importante no sólo generar infraestructuras físicas, sino que "*el entorno social y urbano debe ser de calidad, abierto y tolerante y diverso*" (Rodríguez y Vicario, 2005: 277).

No obstante, en referencia a la creciente importancia atribuida a la ciudad creativa o ciudad innovadora, dentro del contexto de la sociedad del conocimiento (Castells, 2001), se puede realizar una revisión crítica sobre este objeto de estudio. Si bien, no hay que despreciar su capacidad de generar un crecimiento económico.

La principal idea asociada a la ciudad innovadora viene determinada por el dinamismo que permite favorecer el nivel de bienestar de la sociedad en general. Sin embargo, según Rodríguez y Vicario (2005) uno de los principales problemas que quedan patentes en la "nueva" Bilbao hace referencia a que cuando se genera un espacio "creativo" se tiende a generar un espacio exclusivo (excluyentes), más pensado hacia la estética que hacia la funcionalidad. También, las autoras destacan como los principales perjudicados de estos espacios suelen ser los vecinos residentes, ya que se produce un fenómeno de gentrificación (Rose, 1984).

Por tanto, puede afirmarse que el discurso imperante se centra de manera demasiado inclusiva en actividades de elevada intensidad tecnológica, obviando otras posibilidades. Cabe destacar como la captación de talentos (capital humano) para generar ciudades poco inclusivas. Es aquí donde las acciones destinadas a regenerar espacios urbanos, como es el caso de la ciudad de Bilbao, podrán promover diversas tipologías de conocimiento, así como valorar en su justa medida el conjunto diversificado de actores que generan esta sociedad "creativa" (Florida, 2009).

Para finalizar, Rodríguez y Vicario (2005) hacen mención de que Bilbao ha regenerado a dos velocidades. En este caso, destacan como el centro ha sido renovado y regenerado, mientras que la periferia sigue siendo una zona deteriorada. Y, tal como indican las autoras *"una regeneración, en definitiva, que quizá haya contribuido a hacer de Bilbao una ciudad más bonita, pero no necesariamente una ciudad mejor"* (Rodríguez y Vicario, 2005: 291).

4. Conclusiones

El aprendizaje de la geografía urbana se ha movido constantemente en tres aspectos como son la economía de las ciudades, la geografía de los recursos económicos y la geografía de la innovación.

En base a estos constructos en este artículo se ha analizado las principales aportaciones teóricas en los diferentes ámbitos propuestos. Lo que nos ha permitido comprender las diferentes aproximaciones que, desde la ciencia económica, se ha ofertado a la hora de explicar la localización de las actividades económicas en el territorio.

Estos fundamentos teóricos han redundado en diferentes conclusiones que han permitido explicar las causas del desarrollo de las ciudades y sus particularidades. En tanto en cuanto existen unas particularidades que alimentan o limitan la expansión de los centros urbanos, y a su vez, luchar contra la pobreza urbana debido a la tendencia expansiva hacia la integración regional. No obstante, en esta tesitura se confirma la existencia de causas determinantes de la presencia de ciudades y regiones con unas dimensiones muy diferentes, proyectando la aparición de clústeres, así como la aparición de los efectos de la especialización local.

Es obvio que los procesos de urbanización y concentración económica están influidos por las decisiones de los diferentes agentes económicos y sociales presentes en el territorio. Es por ello que se debe profundizar en la dimensión geográfica del comportamiento de las empresas y los individuos, ya que las redes de ciudades permiten entrelazar vínculos entre ciudadanos, gobierno y empresa, lo que proyecta un traspaso de información, recursos y experiencias que genera crecimiento económico.

Por su parte, la literatura debate con respecto al impulso del dinamismo innovador en las ciudades, claro ejemplo se observa la ciudad de Bilbao. Si bien, *"Cada ciudad deberá elaborar sus propias propuestas dinamizadoras a partir de las específicas condiciones económicas, sociales e institucionales heredadas, resultado de su trayectoria histórica y de las estrategias aplicadas por aquellos actores que tuvieron y tienen mayor capacidad de traducir sus valores e intereses sobre el espacio urbano"* (Méndez, Michelini y Romeiro, 2006: 392).

La trascendencia que tiene la capacidad de innovación en el futuro de las empresas y las personas que actúan en un entorno concreto exige entender como son dichos procesos innovadores, así como comprender cual es el vínculo con los sistemas productivos

incluidos en las regiones y/o ciudades. En particular, es necesario analizar los principales motivos que explican por qué la geografía de la innovación continúa siendo muy desigual en la economía del conocimiento. Es por ello que se requiere una mayor investigación sobre el campo innovación y entornos de aglomeración de actividades económicas que sean capaces de ofrecer una actividad innovadora elevada.

Referencias

- Adler, P.S. (2001). Market hierarchy and trust: The knowledge economy and the future of capitalism. *Organization Science*, 12(2), pp. 215-234.
- Amagada, I.; Miranda, E. y Pavez, T. (2004). *Lineamientos de acción para el diseño de programas de superación de la pobreza desde el enfoque del capital social. Guía conceptual y metodológica*. Serie Manuales, 36. Santiago de Chile: División de Desarrollo Social, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas.
- Anglade, F. (1992). Counterurbanized areas around La Rochelle. *Noröis*, 154, pp. 229-240.
- Antràs, P. (2011). El comportamiento de las Exportaciones Españolas. *Apuntes fedea*, competitividad, 2.
- Ares Vázquez, Á. (2007). *El capital social como factor inhibidor de la relocalización empresarial. Una aplicación al distrito industrial de la cerámica española*. Departament d'Economia de la Universitat de València.
- Arsiso, B.K.; Tsidu, G.M.; Stoffberg, G.H. y Tadesse, T. (2017). Climate change and population growth impacts on surface water supply and demand of Addis Ababa, Ethiopia. *Climate Risk Management*, 18, pp. 21-33.
- Arthur, B. (1996). Increasing returns and the new world of business. *Harvard Economic Review*, 74(4), pp. 100-109.
- Becattini, G. (1979). Dal settore industriale al distretto industriale. *Rivista di Economia e Politica Industriale*, nº1, pp.1-8.
- Becattini, G. (1991). *The Marshallian industrial district as a socio-economic concept*. En Pyke, F., Becattini, G. and Sengenberger, W. (eds), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*. ILO, Geneva.
- Becattini, G. (2002). Del distrito industrial marshalliano a la 'teoría del distrito' contemporánea. Una breve reconstrucción crítica. *Investigaciones Regionales*, 1, pp.9-32.
- Besthorn, F. H. (2013). Vertical Farming: Social Work and Sustainable Urban Agriculture in an Age of Global Food Crises. *Australian Social Work*, 66(2), pp. 187-203. doi:10.1080/0312407x.2012.716448

Bilbao.eus.

http://www.bilbao.eus/cs/Satellite?c=Page&cid=3000005415&pagename=Bilbao_net/Page/BIO_home [Última Consulta: 22 de Diciembre de 2017].

Bordieu, P. (1999). *Efectos de lugar en la miseria del mundo*. Madrid: Akal.

Brenner, N., (Ed.) (2013). *Implosions/Explosions: Towards a Study of Planetary Urbanization*. Iovis Verlage, Berlin

Calthorpe, P. y Fulton, W. (2001). *The regional city*. Island Press.

Camagni, R. (2002). On the concept of territorial competitiveness sound or misleading? *Urban Studies*, 39(13), pp. 2395-2411.

Camagni, R. (2002). *Razones, principios y cuestiones para la política de desarrollo espacial en una era de globalización, localización y Trabajo en red*. En J. Subirats (Coord.): *Redes, territorios y gobierno: Nuevas respuestas locales a los retos de la globalización*. Diputació de Barcelona, Barcelona.

Camagni, R. (2017). *From city hierarchy to city network: reflections about an emerging paradigm*. In *Seminal Studies in Regional and Urban Economics* (pp. 183-202). Springer, Cham.

Camagni, R., Capello, R. y Caragliu A (2016). Static vs. dynamic agglomeration economies: Spatial context and structural evolution behind urban growth. *Papers in Regional Science*, 95(1), pp. 133-158.

Cassián, N. (2012). De qué está hecha una ciudad creativa. Una propuesta para abordar la cultura, el ocio y la creatividad en la urbe contemporánea. *Athenea Digital. Revista de pensamiento e investigación social*, 12(1), pp. 169-190.

Castells, M. (2001). La ciudad de la nueva economía. *Papeles de población*, 7(27), pp. 207-221.

Castronovo, V. (1975). *La revolución industrial*. Editorial Nova Terra.

Cladellas, J.A. (2000). La descentralización del empleo y de la residencia en las Áreas Metropolitanas de Barcelona y Madrid. *Urban*, 4, pp. 124-144.

Davis, J. y Henderson, J. V. (2003). Evidence on the Political Economy of the Urbanization Process. *Journal of Urban Economics*, 53, 98-125.

Davis, M. (2014). Planeta de ciudades-Miseria. Involución urbana y proletariado informal. *New left Review*, (26), pp. 5-34.

Deane, P. (1968). *La primera revolución industrial*. Ediciones Península.

Díaz-Chao, Á. y Torrent-Sellens, J. (2010). ¿Pueden el uso de las TIC y los activos intangibles mejorar la competitividad? Un análisis empírico para la empresa catalana, *Estudios de Economía Aplicada*, 28(2), pp. 1-24.

- Dicken, P. (1998). *Global Shift Transforming the World Economy*. En Paul Chapman Publishing Ltd. 3era Edición, Londres.
- Dicken, P. (2003). *Placing 'firms: grounding the debate on the 'global Corporation*. En Peck, J. y Yeung, H.W.C (eds.): *Remarking the Global Economy: Economic-Geographical Perspective*, Sage, Londres, pp.27-44.
- Florida, R. (2009). *Las ciudades creativas*. Ed. Paidós Ibérica.
- Fuchs, R. J.; Brennan, E.; Chamie, J; Lo, F-Ch. y Uitto, J.I. (Ed.). (1994). *Mega-city Growth and the Future*. United Nations University Press.
- Glaeser, E.L. (2011). *El triunfo de las ciudades: Cómo nuestra mayor creación nos hace más ricos, más inteligentes, más ecológicos, más sanos y más felices*. Madrid: Taurus, 496p. ISBN: 978-84-306-0809-6.
- Glaeser, E.L.; Kolko, J. y Saiz, A. (2000). *Consumer City*. NBER Working Paper Series, No. 7790, July, 2000.
- Hamilton, B. W. (2001). Using Engel's Law to estimate CPI bias. *The American Economic Review*, 91(3), pp. 619-630.
- Harvey, D. (2006). Notas hacia una teoría del desarrollo geográfico desigual. *Cuadernos de Geografía y Ciencias Sociales Teorías contemporáneas de la Geografía*, UBA-FFyL, Buenos Aires.
- Jedwab, R. (2013). *Urbanization without Structural Transformation: Evidence from Consumption Cities in Africa*. Department of Economics, George Washington University. Disponible en: http://home.gwu.edu/~jedwab/JEDWAB_AfricanUrban_Feb2013.pdf
- Jones, B. y Koné, S. (1996). An Exploration of Relationships between Urbanization and Per Capita Income: United States and Countries of the World. *Papers in Regional Science*, 75(2), pp. 135-153.
- Khanna, P. (Febrero 2016). How megacities are changing the map of the world. https://www.ted.com/talks/parag_khanna_how_megacities_are_changing_the_map_of_the_world [Última Consulta: 20 de Enero de 2018].
- Krugman, P. (1991). Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*, 99(3), pp. 483-499.
- Krugman, P.R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, 9 (4), pp. 469 – 479.
- Levien, M. (2015). Social capital as obstacle to development: brokering land, norms, and trust in rural India. *World Development*, 74, 77-92.
- Marx, K. (2002). *Antología*. Ed. de Jacobo Muñoz, Península, Barcelona.
- Maurice, P. y Krugman, O. (2000). *Economía internacional. Teoría y política*. Editorial Pearson.

- McCann, E. J. (2007). Inequality and politics in the creative city-region: Questions of livability and state strategy. *International Journal of Urban and Regional Research*, 31(1), pp. 188-196.
- McGranahan, G., y Satterthwaite, D. (2014). *Urbanisation: Concepts and Trends*. IIED.
- Méndez, R., Michelini, J., y Romeiro, P. (2006). Redes socio-institucionales e innovación para el desarrollo de las ciudades intermedias. *Ciudad y Territorio Estudios Territoriales*, 38(148), 377-395.
- Merrifield, A. (2015). Amateur urbanism. *City*, 5(19), 753-762.
- Moir, E., Moonen, T. y Clark, G. (2014). *The future of cities: What is the global agenda*. UK Government Office of Science.
- Navaretti, G. B., Venables, A. y Barry, F. (2004). *Multinational firms in the world economy*. Princeton University Press.
- Negrete, M. P. (2014). Las metrópolis latinoamericanas en la red mundial de ciudades: ¿megaciudades o ciudades globales? *Boletín CF+ s*, (22).
- Oltra, C. (2012). Ressenyes. *Papers*, 97(3), pp. 709-717.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Ed. Vergara.
- Rodríguez, A. y Vicario, L. (2005). Innovación, Competitividad y Regeneración Urbana: los espacios retóricos de la "ciudad creativa" en el nuevo Bilbao. *EKONOMIAZ. Revista vasca de Economía*, 58(01), pp. 262-295.
- Rose, D. (1981). *Home-ownership and industrial change: The struggle for a 'separate sphere'*. WP-25, Urban and Regional Studies, University of Sussex, Falmer, Brighton, BN1 9RH, England.
- Rose, D. (1984). Rethinking gentrification: beyond the uneven development of Marxist urban theory. *Environment and Planning D: Society and Space*, 2(1), pp. 47-74.
- Schultz, T.W. (1961). Investment in human capital. *The American Economic Review*, pp. 1-17.
- Tomás, J.A. y Monzón, J.L. (1998). *Libro Blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana*. Valencia: Ciriéc-España
- Torrens, P.M. (2008). A toolkit for measuring sprawl. *Applied Spatial Analysis and Policy*, 1, pp. 5-36.
- Trullén Thomas, J. (2006). *Distritos industriales marshallianos y sistemas locales de gran empresa en el diseño de una nueva estrategia territorial para el crecimiento de la productividad en la economía española*. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

UNCTAD (2013). *The Least Developed Countries Report 2013*, s.l.: United Nations Publications.

Wolfe, D., y Bramwell, A. (2016). Innovation, creativity and governance: Social dynamics of economic performance in city-regions. *Innovation*, 18(4), 449-461.