

Los espacios regionales en una Europa policéntrica

Una visión desde el Espacio Atlántico

Fernando González Laxe*

Entre los desafíos más inmediatos que posee la Unión Europea se encuentran los que hacen referencia a la profundización y a la ampliación de Europa. El primero supone determinar el alcance y la intensidad de las materias objeto de comunitarización; definir las competencias y las áreas de cada institución pública; y establecer las formas de adopción de las decisiones. La segunda de las tareas nos permitirá ampliar el marco geográfico y, de esta forma, integrar y recuperar a otros países europeos en la consolidación de un nuevo espacio político. En suma, devolver a Europa el papel protagonista en el continente.

Estos dos elementos subrayan, en consecuencia, la necesidad de saber y conocer cuales serán las competencias que tenga la Unión Europea y los grados de responsabilidad. Y por la ampliación se trata de saber quienes son y quienes van a ser los nuevos miembros y hasta dónde se extenderá la Unión Europea en el marco del continente europeo.

Pues bien, bajo esta perspectiva, el futuro de los espacios territoriales regionales no se puede concebir sin tener en consideración su inscripción en el amplio espacio comunitario. Este trabajo tiene por objetivo determinar los factores positivos y negativos que poseen las regiones periféricas y marítimas atlánticas europeas en el proceso de integración y ampliación europea y resaltar los factores de atractividad que poseen en la economía global.

Palabras clave: integración europea, desarrollo regional, competitividad, distribución espacial, actividad económica.

Clasificación JEL: R12.

1. Apuntes sobre los cambios en la economía mundial

La primera de las reflexiones subraya que los recientes análisis de los hechos

económicos refrendan que existe un gran y creciente *décalage* entre la distribución de las riquezas naturales y el nuevo paisaje económico. La emergencia de los nuevos centros mundiales, tales como los países del sudeste asiático, aceleran dicha separación y acentúan de manera



COLABORACIONES

* Catedrático de Economía Aplicada.

insistente la concentración desigual de las actividades económicas. Ello quiere decir que asistimos a una demanda cada vez mayor de las dotaciones naturales del suelo y del subsuelo, así como a un alza del valor de las materias primas, dado que los precios de estas últimas son muy volátiles y muy sensibles a los desequilibrios. La consecuencia de esta dinámica provoca efectos discriminatorios y retardatarios en el desarrollo de los países menos avanzados, en la medida que los valores de los productos agrarios, pesqueros, forestales, minerales y energéticos oscilan bruscamente sin que hasta el momento se haya podido establecer regla alguna en sus comportamientos.

Al mismo tiempo, se visualiza una nítida conformación de fuertes áreas de especialización en el campo de las industrias del automóvil, electrónica, informática, aeronáutica y aeroespacial, cinematográfica, etcétera, que se están implantando bajo ciertas condiciones de oferta, suministradas por las específicas características de las áreas y por las actuaciones de determinadas autoridades regionales y locales. Esta interpretación es coherente con el fenómeno de que el comercio intra-empresas representa una fuerte proporción en la inversión directa extranjera en las industrias de la alta tecnología (Stopper, 2000).

Las dinámicas de estas emergentes aglomeraciones económicas enfatizan los distintos modelos de los procesos sociales y políticos; los efectos acumulativos localizados en ciertas áreas; y las inter-conectividad y operatividades de los subsistemas productivos. Esto es, la división social del trabajo, las tecnologías, el *savoir-faire*, las prácticas salariales, etcétera, constituyen la «potencia competitiva en el conjunto de una complejidad económica».

Con el objetivo de asegurar una mejor toma en consideración de estas dinámicas

y de poder contemplar los efectos de la ordenación territorial y económica del espacio europeo a finales de la década de los noventa, se han elaborado distintos estudios oficiales sobre el desarrollo del espacio europeo (SDEC, *Schéme de Développement de l'Espace Communautaire*) que han acabado, por el momento, como un «buen catálogo de buenas intenciones». (Taulelle, 2000).

En los mencionados documentos, se insiste en retomar los principios directores que aseguren la cohesión económica, social y territorial europea y, en el mismo sentido, tener en cuenta la necesidad de estimular la participación de los distintos actores en los diferentes niveles territoriales. En segundo lugar, se enfatiza en situar las políticas de ordenación territorial europea bajo unos principios prioritarios que no resulten de la adicción o de un simple sumatorio de políticas nacionales. En suma, se deseaba imprimir un objetivo alcanzable sobre la base de un espacio europeo policéntrico y, en consecuencia, preguntarse cómo articular los medios y las condiciones para lograr un desarrollo europeo sometido a estas premisas. Porque a juicio de E. Gloersen (2005) el «policentrismo es una política de multiplicación de centros».

Se parte, pues, de asumir que «el territorio europeo es una encrucijada de conceptos comunes y de reparto de políticas». Por eso, los autores del Esquema del Desarrollo del Espacio Comunitario (SDEC) estimaban que el policentrismo debiera estar aplicado en tres escalas diferenciadas:

a) *A escala continental*, por la que era preciso evitar el reforzamiento de una concentración excesiva de la potencia económica y de la población europea en el llamado corazón o núcleo duro; y, por lo tanto, debíamos de desarrollar otras zonas de integración en la economía mun-



COLABORACIONES

dial frente a los que hasta el momento han prevalecido como áreas de fuerte gravitación, tales como la *Banana Bleue* o la *Lambda europea*;

b) *a escala nacional y regional*, ya que ello supone consolidar las redes de ciudades y zonas, lo que lleva a reconsiderar los espacios más dinámicos así como las zonas transfronterizas que funcionan como interfaces entre sistemas regionales, asegurando la promoción de los esquemas de transporte y de comunicación integradas.

c) *a escala local*, esto es, tratando de estructurar las relaciones funcionales entre villas y zonas rurales, fomentando las relaciones más estrechas y con mayores vínculos afines.

Este esquema determina los primeros niveles de policentrismo, que están directamente relacionados con las escalas europeas y nacionales; en tanto que las articulaciones de los espacios urbanos y rurales mantienen un estadio diferente en su evolución.

Los diferentes escenarios que conducen hacia una Europa plural contemplan cuestiones de carácter operacional: ¿a quién corresponde las competencias de la Unión Europea en materia de ordenación territorial?; ¿las políticas espaciales y de defensa del policentrismo deben constituir principios básicos de la Unión Europea?; ¿cómo se deben combinar la actuación de los actores y de los principios de la gobernanza en los tres niveles?, entre otras.

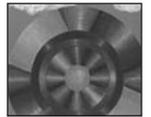
Admitiendo que el policentrismo es sinónimo de armonía territorial, dos vectores centran los objetivos: en primer término, la corrección de las disparidades territoriales al objeto de facilitar diferentes niveles de oportunidades para favorecer la inserción y el desarrollo de las zonas y áreas territoriales y económicas menos desarrolladas; y, en segundo lugar, garantizar la accesibilidad a los recursos mate-

riales e inmateriales que permitan obtener los mayores ratios de eficacia al objeto de escapar a las hiperconcentraciones. Se trata de definir el policentrismo como una situación de equilibrio entre todas las partes territoriales y todos los actores. O sea, «un compromiso». (Baudelle, 2001).

No obstante, a la vista de los últimos informes publicados por la Comisión Europea, tanto el II como el III Informe de la Cohesión, como el VI Informe sobre la situación socio-económica de las regiones, entre otros, manifiestan un marco muy desequilibrado.

J.R. Cuadrado *et alia* (2001) llegan a subrayar la situación de la siguiente manera: a) el ritmo de reducción de las disparidades regionales en términos de PIB per capita y de productividad se ha ido reduciendo paulatinamente entre 1977 y 1998 en la Unión Europea. No obstante, el comportamiento individual de las regiones europeas se ha caracterizado por una gran heterogeneidad; b) la convergencia regional en la Unión Europea es un proceso condicionado que prácticamente se ha detenido desde principios de la década de los ochenta, por lo que las disparidades regionales existentes en PIB per capita se encuentran, en esencia, estancadas; c) la movilidad regional es un factor explicativo del complejo proceso de convergencia regional en la Unión Europea; no obstante el lento proceso de convergencia se ha debido más a un efecto combinado de diferentes trayectorias regionales individuales que a una tendencia general de las regiones más atrasadas a crecer a un ritmo por encima de la media comunitaria; d) una gran parte del éxito cosechado por algunas regiones se ha debido a cambios en la estructura productiva y a los procesos de reestructuración internos.

Ello quiere decir que Europa está polarizada, configurándose como la coexistencia de un centro muy robusto, desarrolla-



COLABORACIONES

do e interconectado frente a una periferia, cada vez más desintegrada, heterogénea y con altos rasgos de vulnerabilidad ante los periodos de recesión, mostrando mayores repercusiones ante determinados y puntuales *shocks* asimétricos. (Lever, 1999; Löfgren, 2000).

De continuar el actual desarrollo espacial europeo concentrado en áreas dinámicas e insertas en la evolución de la economía mundial, será casi imposible reducir las disparidades entre el corazón y la periferia europea (Wegener, 1995). Esta distribución económica permite afirmar (Faludi, 2000) que la Europa de comienzos del siglo XXI se está reconcentrando en un *Pentágono Económico* (área que une a las ciudades de París, Londres, Hamburgo, Munich y Milán) que albergan lo principal de la actividad económica europea.

Además, existe una fuerte tendencia hacia el reforzamiento de las grandes metrópolis como un proceso inevitable marcado por la persistencia de fuerzas centrípetas, por la concentración de las funciones globales de los territorios (Fache, 1999); y para beneficio casi en exclusividad de las industrias y áreas del centro-corazón (González-Laxe, 2000), lo que hace más inoperantes a aquellos territorios y áreas económicas fuera de dicho corazón o núcleo duro.

Los datos de DATAR sobre la ubicación de grandes firmas multinacionales muestran que el 96 por 100 de las mismas se sitúan en el interior del mencionado pentágono. Si utilizáramos las ferias y las exposiciones como indicador del grado de atracción y concentración de la especialización urbana y competencia de los mercados, los estudios de J.R. Cuadrado (1997) muestran una idéntica jerarquía económica ya que los «datos muestran que las ciudades líderes se especializan en sectores muy competitivos y selectivos»... «la creciente saturación de algu-

nos mercados feriales puede traducirse en una reorganización de la estructura ferial europea que fuerza la reducción del número de ciudades que albergan sectores muy competitivos». La estructuración de las redes transeuropeas del transporte europeo enfatizan, asimismo, las comunicaciones sobre determinadas áreas, coincidentes con las incluidas en el corazón europeo. (ESPON, 2005).

Una primera conclusión de este análisis es la feroz e intensa rivalidad y competencia territorial, cuyas manifestaciones más explícitas son las que reflejan y establecen una clasificación ordinal y, posteriormente, un «saldo de ganadores y de perdedores» (Benko y Lipietz, 2000). Significa, por lo tanto, que las acciones comunitarias no han ayudado a recomponer (completamente) el espacio europeo; por lo que no solamente existe una fuerte disparidad económica, en la que es difícil aspirar a la movilidad hacia arriba en los niveles de renta, sino que las reglas de juego están subrayando un *carácter desigual en la competición*, al poseer ciertas áreas unas mejores condiciones que otras para la competitividad.

Una segunda reflexión denota que no es de extrañar la emergencia de ciertas *rebeliones* como respuesta a dicha tendencia gravitacional, tanto por aquellas áreas periféricas, como por aquellas otras zonas que esperan expectativas de crecimiento potencial. Así nacen como nuevas alternativas, las asociaciones que agrupan a las áreas correspondientes a las fachadas atlánticas, bálticas y mediterráneas como respuesta a la necesidad de un equilibrio.

2. Las disimilitudes regionales

La disimilitud entre las distintas regiones europeas medidas por las infraestruc-



COLABORACIONES

turas del transporte, por los equipamientos y dotaciones, por las telecomunicaciones, por los sistemas de innovación, etcétera, subrayan una clara asimetría para las exigencias de las empresas y, por ello, las condiciones de accesibilidad que requieren las firmas y grupos empresariales para ubicarse en un área determinada son nítidamente diferentes en los distintos espacios territoriales económicos (ESPON, 2004).

¿Quiere ello decir que Europa marcha a varias velocidades?. La realidad actual parece confirmarlo. De una parte, la brecha entre los espacios y regiones se ha ensanchado; en segundo lugar, se está conformando una euromegalópolis sostenida por un sistema de comunicación intermetropolitano que abarca TGV, aeropuertos, autopistas y telecomunicaciones y que agrupa a las grandes ciudades centradas en el *Pentágono* a la que habría que añadir una lista muy pequeña de islas o apéndices a tal sistema, tales como las ciudades de Berlín o Barcelona, por ejemplo.

En ese escenario de dos velocidades, la potencia y el poder se reconcentran en el núcleo duro; y aquellas otras zonas situadas fuera de dicha euromegalópolis serán o constituirán zonas de reserva (Kunzmann, 1998a); ya que la alta productividad se alcanzará en el corazón del sistema y se producirían fuertes desplazamientos de personas hacia la megalópolis.

Hasta el momento los efectos de apoyo y de cofinanciamiento derivado y procedente de los Fondos Estructurales de la Unión Europea han aliviado la situación de ciertas regiones menos desarrolladas. Han impulsado su crecimiento y han servido para mejorar sus condiciones en materia de equipamientos, infraestructuras y servicios de apoyo al desarrollo.

Pero, a pesar de estas importantes contribuciones procedentes de la Unión Euro-

pea, que no hubieran existido si no se hubiesen acordado políticamente por las autoridades públicas que en aquel momento eran conscientes del mencionado *gap* entre áreas ricas y pobres, dichos Fondos Estructurales no han producido los máximos efectos totales esperados, ya que todavía existen crecientes disparidades en el espacio territorial europeo. (Rodríguez-Pose & Fratesi, 2003; Rodríguez-Pose & Petrakos, 2004).

La dinámica actual está acentuando la polarización económica y ello está exacerbando la conformación de los nuevos territorios. Las explicaciones de este fenómeno se deben a la mayor intensidad de la internacionalización de las actividades de las metrópolis regionales; y a las mayores aspiraciones de dichas áreas territoriales en el contexto de las geoestrategias económicas.

De esta manera, tanto los estudios de geografía económica como de economía geográfica insisten en la validez de las teorías de la economía regional mostrando en las nuevas investigaciones las rápidas evoluciones de las transformaciones de los sistemas productivos territoriales. (J.R. Cuadrado, 2004).

En plena fase de globalización económica, se multiplican las dinámicas de segmentación y de fragmentación de los procesos productivos, tendencias que alimentan las distintas posibilidades y grados de atractividad económica de cada territorio, medidos por la intensidad lograda para albergar y ubicar a ciertas actividades estratégicas. De ahí, la creciente insistencia y la emergencia del *marketing territorial* y los distintos estudios de las *posiciones competitivas* de cada área territorial ó espacio económico que deben apoyar las acciones de promoción.

Los seis factores de atractividad más relevantes a tener en cuenta por las áreas o espacios económicos se concentran en:



COLABORACIONES

a) el entorno económico; b) los recursos humanos; c) el dinamismo y el comportamiento de los actores económicos, sociales e institucionales; d) las redes de transporte y las conexiones con otros espacios; e) las condiciones y calidad de vida de cada territorio; y f) la imagen de la región.

Existe, por otra parte, una tendencia en basar las estrategias de desarrollo de las territorios en la conformación y sostenimiento de situaciones definidas como *gateways cities* o *villes-portes* (Comisión Europea, 1999); esto es, engarzar las posiciones de las ciudades y áreas económicas situadas en el interface de la Unión Europea y otras zonas geográficas para responder como nudos portuarios o aéreos; como ciudades de congresos o de ferias; o como espacios de ofertas culturales o de entornos de intercomunicación con otros países extracomunitarios, tratando de vincular las nuevas relaciones económicas.

Estas tesis ampliamente desarrolladas por las ciudades-puertos permitirían equilibrar en mayor medida el espacio europeo, aunque también llevarían consigo el establecimiento de ciertos *corredores integrados y multimodales* que comunicarían y configurarían una red de vínculos mercantiles, de innovación tecnológica y de los centros de transformación. Un desarrollo de esta tesis podría conducirnos a conformar una Europa con un núcleo-cabeza y un número determinado de tentáculos, sugiriendo la forma de un *gran pulpo*. (Van der Meer, 1998).

Pierre Veltz (1996) busca el policentrismo desde la base de un archipiélago que permita difundir las estrategias y las posibilidades de desarrollo; Kunzmann (1998b) enfatiza en la adopción de una estrategia de *racimos*. Lo importante es buscar una comunidad de regiones interconectadas que compartan un objetivo común de equidad espacial. Y ello sólo se puede realizar

sobre la diversidad y la riqueza cultural de Europa, tratando de preservar y de explotar el mencionado potencial.

Si no se lleva a cabo y se defiende tal dinámica el escenario resultante configura el hecho de que las regiones más periféricas y las menos desarrolladas tengan que especializarse en aquellas funciones decididas desde fuera, condicionadas por otros factores y en función del reparto del espacio económico (Cichowlaz y Guizard, 1998). Dicha especialización podría conducirnos, paradójicamente, hacia una *estrategia de nichos productivos predeterminados*, sobre la que será más difícil ejercer los niveles de atraktividad y de seducción.

La distribución de las actividades económicas a escala nacional ha obedecido a esquemas clásicos de explicación derivados de los efectos de escala, de aglomeración y distancia. Mario Polese y Richard Shearmur al analizar y comparar las estructuras económicas regionales de Canadá, clasificadas en regiones metropolitanas y no metropolitanas, y dentro de cada una de ellas, la distinción entre área central y área periférica, advierten una gran estabilidad en los modelos de localización industrial, apreciándose los cambios más profundos en las aglomeraciones de las áreas periféricas y del interior (Polese & Shearmur, 2005). Igualmente subrayan que en términos relativos, los tipos de industria que se localizan en las áreas centrales (por oposición a las localizaciones periféricas) apenas han cambiado en los últimos treinta años, enfatizando sobre la importancia que adquieren los conceptos de economías de aglomeración y el factor distancia a los centros económicos. Finalmente, sus tesis defienden que los modelos poseen componentes jerárquicos en la medida que crece la sensibilidad a los factores de la distancia y a las economías de aglomeración.



COLABORACIONES

Estas argumentaciones no están reñidas ni en contradicción con los fenómenos de cambio y transformación. Los cambios se asientan sobre procesos bien definidos y conocidos en la economía espacial y territorial. Los declives de ciertas actividades en las áreas periféricas y la emergencia en las áreas centrales se explican por los efectos centralizadores de los descensos en los costes de producción y por la optimización de aquellas variables sensibles a las economías de aglomeración.

La mayor y cada vez más intensa rivalidad y competitividad territorial está desarrollando una escala jerárquica entre espacios (Camagni, 2002). Bajo estas hipótesis y perspectivas, las regiones periféricas y menos desarrolladas se encuentran en la fase de tener que analizar dos supuestos: a) ocupar una plaza sustancial y esencial (criterio de posicionamiento) en la geografía europea; y b) tratar de valorizar al máximo sus propios recursos (criterio de eficiencia). Pero, como afirma Breathnach (2000), dicha estrategia posee como inconveniente la *durabilidad*, pues una actuación de defensa frente a las relaciones del mercado y no una respuesta frente a las relaciones de los mercados puede denotar más subordinación y dependencia.

La perspectiva de la nueva ampliación de la Unión Europea debió servir para afrontar un debate más intenso y más integral, en la medida que el desarrollo europeo puede convertirse en una exagerada metrópolis central o, por el contrario, puede servir para conformar una Europa multicentrada o integrada más que una Europa distribuida o repartida (Hardy, 1995; Cattán y Saint-Julien, 1998).

Desaparecidas las fronteras y las barreras no comerciales es fácil apreciar una lógica de proximidad y de conectividad; y, por lo tanto, las resistencias que puedan emerger de los sistemas urbanos fuerte-

mente consolidados deben ser sustituidas por la conformación de redes de intercambio integradas que superen las dificultades de la distancia, de las jerarquías y de las propias fronteras.

3. Los niveles de policentrismo a escala europea y el caso de la Europa Atlántica

Desde hace una década las grandes regiones metropolitanas europeas aumentaron su peso relativo en la economía europea. Este reforzamiento sirve para afirmar que dichas evoluciones debilitaron las capacidades de intervención de los Estados en tanto que se amplifican las tendencias que subrayan las mayores distancias entre regiones ricas/regiones pobres; promueve la mayor competencia inter e intranacional; y se ha llevado a cabo una mayor integración en las redes de las economías-mundo (Ch. Vander-motten, 2005).

Dicha nueva situación facilita la conformación de nuevas alianzas entre ciudades y regiones buscando la creación de complementariedades que refuercen sus posicionamientos ante los mercados. Los datos que miden las *performances* relativas de las regiones metropolitanas en términos de PIB/habitante refuerzan lo subrayado, pues: a) las regiones metropolitanas refuerzan sensiblemente sus *performances* en los últimos años; b) obtienen *performances* relativamente mayores que las *performances* medias de los Estados respectivos; c) las regiones metropolitanas afectadas por las reconversiones terciarias y crisis industriales no han podido capitalizar sus territorios.

Para juzgar los respectivos posicionamientos de las regiones se estiman varios criterios permanentes que avalan la competitividad regional.



COLABORACIONES

CUADRO 1 INDICADORES DE COMPETITIVIDAD REGIONAL	
Dimensión	Indicadores de competitividad
Localización	<ul style="list-style-type: none"> • Localización en el espacio central europeo. • Localización sobre un eje de transporte europeo. • Posición de <i>gateway</i> y de puerta de acceso. • Nudo aéreo. • Buena inserción en las redes temáticas.
Estructura económica	<ul style="list-style-type: none"> • Peso del sector terciario y de los servicios a empresas. • Fuerte posicionamiento en términos de localización de las sedes de empresas internacionales. • Localización de instituciones internacionales. • Buen equipamiento para reuniones internacionales. • Posicionamiento fuerte en actividades I+D e innovadoras. • Centros universitarios de renombre. • Estructura industrial diversificada, basada en la calidad de la mano de obra y sin desarrollo excesivo de industrias pesadas y fundamentadas en la explotación de recursos naturales.
Estructura social	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a la vivienda de calidad y a costes limitados. • Debilidad de desigualdades sociales. • Clase media importante. • Tradición empresarial local. • Criterio de pertenencia al territorio seleccionado.
Patrimonio y cultura	<ul style="list-style-type: none"> • Patrimonio histórico importante. • Esfuerzo relevante en mantener patrimonio urbano. • Conservación y renovación urbana. • Mobiliario urbano de calidad. • Proyectos arquitectónicos internacionales de renombre. • Política cultural de alcance internacional. • Política cultural popular e integración social.
Medio Ambiente	<ul style="list-style-type: none"> • Lugar urbano prestigioso. • Paisaje de calidad alrededor de la ciudad. • Experiencia en gestión de contaminaciones. • Política restrictiva de circulación masiva de coches. • Transportes comunes eficaces.
Política Urbana	<ul style="list-style-type: none"> • Marco administrativo adecuado para una gestión global y autónoma. • Buena política en marketing urbano. • Disponibilidad de presupuesto. • Gestión eficaz y flexible ante conflictos y en defensa de la seguridad y promoción.

Fuente: Elaboración propia.



COLABORACIONES

Examinando las metrópolis europeas los resultados arrojan un cuadro del siguiente tenor: a) las más fuertes, las mejores posicionadas son aquellas en las que el sector financiero ocupa una relevante especificidad en la estructura económica; b) las ciudades en las que los posicionamientos son fuertes pero menos relevantes que las anteriores son aquellas que poseen sectores industriales de importancia y presencian una creciente terciarización; c) por el contrario, las menos desarrolladas son las que no gozan de buena conectividad y su importancia relativa es fuerte en sectores ligados a la explotación de los recursos naturales.

Bajo otros esquemas, Taylor (2004) propone clasificar las áreas metropolitanas

en función de las redes de sociedades y de servicios avanzados; esto es, en referencia a la presencia de las principales empresas internacionales y la existencia de flujos de comunicación y de servicios entre la matriz empresarial y el conglomerado de los servicios localizados en el territorio seleccionado

ESPON (2005) al evaluar las áreas urbanas funcionales europeas de más de 20.000 habitantes distingue 76 MEGA (*Metropolitan European Growth Areas*) correspondientes a los principales polos económicos de importancia. Su clasificación se basa en la determinación de indicadores básicos, tales como los índices de masas (población); de transporte (tráficos); y de producción industrial a los que

se añaden las funciones del capital humano y los centros decisionales (sedes de empresas internacionales).

Europa, al conformarse en niveles, presenta la siguiente clasificación geo-económica. En un primer plano, se sitúan los nodos de importancia global, o sea, las denominadas *capitales mundo* (Paris y Londres, son ejemplos de ello). En segundo lugar, se concretan 17 MEGA, que corresponden a amplias masas demográficas y económicas y que constituyen el verdadero núcleo económico europeo. Para justificar dichas fortalezas, solo 7 de las 17 ciudades se sitúan fuera del Pentágono (son los casos de Madrid, Barcelona, Roma, Viena, Berlín, Copenhague y Estocolmo). Se aprecia que a excepción de Barcelona, el resto son capitales de Estado.

El tercer nivel engloba a las áreas de menor importancia (incluyen a las ciudades industriales alemanas) y se extiende a zonas más periféricas (como Atenas, Dublin, Gotemburgo, Helsinki, Oslo, Colonia) Por ultimo, el nivel más bajo de las MEGA se sitúa preferentemente fuera del Pentágono, tanto en países centrales como en las territorios más periféricos.

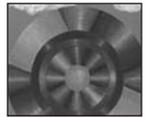
Esta clasificación pone de manifiesto la conformación de una red europea muy dinámica en la que priman las alianzas estratégicas entre regiones y ciudades, y en las que las medidas relativas a las políticas de integración cobran mayor relevancia en la medida que aproximan y vinculan las actividades económicas. A juicio de E. Gloersen (2005) «dicha identificación permite vislumbrar las integraciones

regionales pudiendo crear nuevos equilibrios continentales», a lo que se podría añadir «no desprecia las potencialidades, sino al contrario».

Los datos proporcionados por ESPON permiten observar líneas de fuerzas y nuevos contrastes. Las primeras ayudan a apreciar la amplitud de la distribución y el reparto de las magnitudes básicas, por ejemplo, la población y el tamaño del área funcional o los niveles de riqueza y las posibilidades de crecimiento. Estos elementos y variables constatan el reforzamiento de ciertas áreas territoriales permitiendo visualizar los nuevos escenarios de integración y de coordinación. De otra parte, la nueva conformación y recomposición territorial agudiza la brecha económica, incrementando las distancias entre ciudades/regiones y, por consiguientes, alienta la disparidad territorial en detrimento de las áreas periféricas.

Estos mecanismos de análisis arrojan nuevas clasificaciones de lo que se entiende por *zonas de integración global*; o sea, de las áreas que integran espacios próximos al pentágono y aquellas otras que se integran en zonas de concentración específicas en función de sus actividades económicas, dinámica de población, niveles de infraestructuras y de las condiciones de accesibilidad.

Un ejemplo de lo segundo, es el correspondiente al Espacio Atlántico Europeo. Comprende la mayor franja costera de la Unión Europea con 2.500 km, desde las islas Shetland, al norte de Escocia, hasta el cabo San Vicente en el Algarve portugués. Engloba una superficie de 521.000



COLABORACIONES

CUADRO 2
INDICADORES BÁSICOS PARA EVALUAR LOS MEGA

Dimensión	Masa	Competitividad	Conectividad	Capital humano
Variable	<ul style="list-style-type: none"> • Población • PNB 	<ul style="list-style-type: none"> • PIB per capita. • Sede de empresas internacionales 	<ul style="list-style-type: none"> • Número de pasajeros según modo de transporte. • Indicadores de accesibilidad multimodal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de educación. • Proporción de empleados en I+D.

km², lo que equivale al 28 por 100 del territorio europeo y su estructura interna se caracteriza por un entramado urbanístico globalmente desequilibrado y una diversa tipología de espacios.

Atendiendo a esto último se distinguen los sub-espacios motores y los sub-espacios de integración (CRPM, 2005). Los primeros son aquellas áreas dinámicas que poseen amplias ventajas comparativas en el seno del espacio atlántico pero que no rivalizan en términos de potencial económico con las regiones del Pentágono Europeo. Entre las notas comunes de los sub-espacios motores se encuentran aquellos territorios en los que destacan la presencia de metrópolis de tamaño mediano y cuya oferta de elementos representativos incluyen unos servicios importantes y un alto nivel de conocimientos en lo que atañe a los niveles de formación de sus ciudadanos; están dotadas de recursos específicos merced a su proximidad al mar; poseen altos niveles de conectividad tanto interna como externa, por medio de las distintas formas de transporte lo que robustece la interconexión de los sistemas urbanos; son atractivos tanto en lo que respecta a los flujos de capital como los procesos de inmigración; y han evitado la sobre-especialización excesiva, presentando en consecuencia una diversificación relevante que atenúa los impactos resultantes de los procesos de reestructuración derivados de la globalización y acrecentamiento de la competencia empresarial y rivalidad territorial.

Por el contrario, los sub-espacios de integración, incluyen aquellas áreas polarizadas sobre tamaños de población débiles, con menores potencialidades de integrarse en red, pero conectadas interna y externamente, dependientes de centros del exterior, ofreciendo unos servicios superiores exógenos; muy sobre-especializados en sus actividades, con valores

añadidos débiles, con actividades de fuerte intensidad en mano de obra y de escaso contenido tecnológico, que quedan muy a expensas de los impactos y consecuencias de una mutación estructural mundial.

Esta constatación de los rasgos del espacio atlántico muestra que los desequilibrios territoriales y las diferentes problemáticas inherentes a las regiones periféricas incitan a plantear las bases del policentrismo a escala de los propios sub-espacios. Sus primeros objetivos se plasman en reclamar de inmediato una mejor estructuración interna y externa. Los márgenes de maniobra de los sub-espacios territoriales urbanos frente a las capitales nacionales también se reflejan en las decisiones de reforzar los grados de autonomía y los marcos de funcionamiento al objeto de aunar esfuerzos en las decisiones de mejorar la unidad de acción en los sub-espacios motores y en los procesos de integración. Finalmente, la cooperación transfronteriza y transnacional se convierte en herramienta necesaria para aumentar las sinergias y complementariedades territoriales que disminuyan las desigualdades y distancias económicas de las regiones periféricas.

El Espacio Europeo Atlántico posee, en consecuencia, dos objetivos principales:

a) Reforzar los espacios de integración y de desarrollo por medio de la articulación de los sub-espacios motores y los sub-espacios de integración y en base a políticas territoriales y sectoriales. Las misiones de estas actuaciones públicas se concretan en la mejora de la competitividad (superando las principales debilidades y poniendo en valor las ventajas comparativas respecto a otros espacios); la reestructuración interna (reforzando las redes en los ámbitos de los transportes, equipamientos colectivos y la cooperación territorial); y la mejora de la accesibilidad



COLABORACIONES

y conexión con otros espacios exteriores (tanto nacionales como internacionales); y

b) La apuesta por la cooperación internacional a escala atlántica, reforzando las dinámicas de cooperación interregional y proponiendo proyectos que refuercen los intereses comunes y que subrayen la especificidad de las áreas atlánticas.

Estas consideraciones resitúan la actual fachada atlántica y subraya sus notas comunes: una fragmentación de sub-espacios; una dinámica de estructuración permanente de los espacios; y donde los niveles de desarrollo presentan amplias disparidades. La integración de las áreas y los planteamientos de desarrollo sostenido y equilibrado se convierten, pues, en los objetivos prioritarios. Y los riesgos principales para las regiones atlánticas se centran en cuatro notas: en los procesos de desvitalización de las zonas rurales, marítimas o industriales; en las dinámicas de concentración de la población en determinadas áreas; en aquellos procesos de especialización regional no exitosos; y en la marginalización de las regiones en el marco de la mayor competencia y rivalidad económica internacional. Frente a esta constatación, las regiones atlánticas deben reaccionar y subrayar estrategias en las que se impongan los necesarios progresos en la cooperación inter-regional, la promoción internacional y el potenciamiento de las labores de *lobbying*.

La Europa Atlántica se enfrenta, pues, a una nueva articulación espacial y a novedosas dinámicas de desarrollo. El marco territorial más apropiado para afrontar dicho desafío, teniendo en cuenta las discontinuidades y las heterogeneidades presentes, parte de la necesidad de individualizar las proposiciones tanto sectoriales como territoriales, y de subrayar los planes y programas de acción y cooperación. Ello supone dotar a cada región de un amplio marco de opciones políticas-ad-

ministrativas; estar presente en la adopción de las decisiones en materia de ordenación y desarrollo de las zonas; y diseñar el marco territorial intermedio entre lo local y el espacio atlántico global.

Cinco grandes áreas integran el Espacio Atlántico: a) el espacio atlántico británico e irlandés; b) el espacio noroeste francés; c) el espacio franco-español; d) el espacio oeste-ibérico; y e) el espacio ibérico-meridional.

El primero, que abarca al conjunto de regiones británicas del Reino Unido y de Irlanda, posee unas condiciones insulares específicas y la necesidad de administrar una planificación coherente por medio del desarrollo de relaciones más intensas y fluidas teniendo en cuenta la influencia directa de la metrópolis de Londres, se considera como un espacio potencial de planificación. El segundo espacio, el correspondiente a las regiones del noroeste francés, es un área heterogénea, en donde coexisten territorios procedentes del sub-espacio motor conectados al entorno de París, de sub-espacios de integración de alto potencial y aquellos otros provenientes de áreas interiores muy frágiles y de transición. El tercer espacio, el área franco-español, comprende el arco formado por el sud-oeste francés y el norte español, integrando zonas de fuerte potencial económico pero bastante frágiles. Su dinamismo está en parte determinado por los efectos de arrastre de las regiones del interior y más en concreto de la correspondiente al área de Madrid. Exige, por tanto, la necesidad de una cooperación transfronteriza y reposa en el potencial de complementariedades y de intercambios que todavía no están puestos, de manera completa e integral, en valor. En consecuencia, su potencial de desarrollo depende de las articulaciones espaciales y de las condiciones de accesibilidad. El cuarto espacio es el correspondiente a la fachada occidental atlántica que va desde



COLABORACIONES

Galicia hasta el Algarve portugués. Presenta rasgos comunes en razón de historia, lingüística y socio-economía, exigiendo una mejor articulación de infraestructuras para conectar y aprovechar su potencial de crecimiento hacia fuera. Y finalmente, el quinto espacio, el espacio ibérico meridional basado en la cooperación transfronteriza comprende áreas deprimidas, caracterizadas por doble pertenencia a espacios atlánticos y mediterráneos.

Las proposiciones de dichos espacios de integración y desarrollo se fundamentan en tres categorías: a) nuevas territorialidades urbanas, potenciando las ciudades de tamaño mayor, con vínculos de cooperación y que favorezcan las sinergias para adquirir mayor notoriedad y presencia internacional; b) apuestas en materia de accesibilidad y transporte; de investigación, desarrollo e innovación; de medio ambiente y protección de riesgos; y c) mejorar la articulación entre sub-espacios por medio de la cooperación y las alianzas territoriales.

La Europa Atlántica presenta tres características comunes: a) perifericidad; b) falta de accesibilidad; y c) alta dispersión, cuestiones que incrementan el aislamiento y la noción de lejanía de los centros más dinámicos. Ello pone de manifiesto la escasa articulación interna y las deficientes conexiones; la insuficiencia de una dimensión en red; y la falta de integración y de coherencia en las acciones.

Asimismo, se caracteriza por una serie de rasgos muy identificativos aunque heterogéneos, correspondiendo a los tejidos económicos, a las cuotas comarcales, a las dinámicas demográficas y a los procesos de deslocalización. O sea, son notas que tienen en consideración el manejo de los factores de producción acentuando los desequilibrios existentes en el reparto nodal, en el predominio de tráficos y en los intercambios de mercancías.

Por eso, se afirma que el Espacio Atlántico es un conjunto territorial que incluye: a) unos espacios urbanos de fuerte tradición industrial, pero sometidos en la actualidad a mecanismos de transformación y reconversión industriales que afectan principalmente a ciudades portuarias; b) ciudades dependientes de flujos de tránsito y caracterizadas por la ausencia o insuficiencia de desarrollo endógeno, lo que puede inducir a acentuar las condiciones de atraso; y c) capitales regionales rodeadas de núcleos medianos, lo que impide conformar una amplia metrópolis.

Esta clasificación induce a perpetuar al Espacio Atlántico como un conjunto de tipologías diversas y muy heterogéneas, y en ocasiones con dificultades de articular una posición común en la dinámica de definición del espacio europeo. A modo de ejemplo, se distinguen:

- a) Áreas mineras y manufactureras: Baja Normandía; País Vasco, Escocia, País de Gales, South West.
- b) Industrias agroalimentarias: Bretaña, Galicia.
- c) Zonas portuarias y navales: South West, Galicia, Bretaña, Asturias, País Vasco.
- d) Áreas textiles: Midlands, South West, Esocia, Norte Portugal, Galicia.
- e) Áreas del automóvil: Norte España, Oeste Francia, Portugal.
- f) Áreas aeronáuticas: País de Gales, Aquitania, País del Loira.

4. Corolario final: las respuestas positivas

La necesidad de aportar respuestas que encaminen aquellos imprescindibles esfuerzos en buscar interacciones económicas y sociales dispuestas a encontrar todas las externalidades positivas que procuren alcanzar las mayores ventajas com-



COLABORACIONES

petitivas se ha convertido en el principal objetivo de las regiones atlánticas.

Para ello, han establecido fórmulas de coordinación social al objeto de mejorar el funcionamiento de una economía regional. Se trata, pues, de responder a las *temidas dinámicas* de los procesos de evolución dependientes de una senda (*path dependent*); en la medida que los mercados no son quienes de garantizar una selección automática de las trayectorias de desarrollo a medio y largo plazo para las economías menos avanzadas (Fujita, Krugman y Venables, 2000); y que, al mismo tiempo, obvian, por regla general, todas cuantas actuaciones se refieren a las actuaciones en el ámbito social.

En la medida que aumentan los flujos comerciales de bienes y servicios, el «mosaico regional será mayor» (Scott, 1998); y la competencia será más intensa entre los territorios, y, evidentemente, será más difícil encontrar gobiernos nacionales que puedan suministrar protección y ayuda a aquellas regiones que comiencen a vacilar o a quedarse estancadas. (Cheshire & Gordon, 1998).

Se requiere que cada región en función de la combinación única de sus circunstancias históricas dé las respuestas adecuadas y coherentes a las situaciones descritas.

Las proposiciones han de ser, por lo tanto, mínimamente coherentes en el ámbito de la organización, coordinación interna y de independencia; han de poseer legitimación y autoridad suficiente para negociar y pilotar los acuerdos colectivamente ventajosos; tienen que existir recursos financieros para constituir instituciones transversales en el tejido económico local a fin de asegurar los rendimientos crecientes que de otra manera difícilmente podrían ser conseguidos y valorizados para el beneficio de todos; y se deben buscar las relaciones necesarias y significativas con otros entes e instituciones regio-

nales en otras partes del mundo a fin de buscar una armonización económica y social mutua y recíproca.

Nos situamos, pues, en la necesidad de acrecentar la conciencia colectiva que, a su vez, sea garante de adquirir ventajas competitivas regionales y lograr performances económicas y sociales suficientes para afrontar, con ciertas garantías de éxito y fortalezas en el discurso y proyecto, el conjunto de agregados de intereses que impulsan la nuevas dinámicas de la globalización y que con toda probabilidad deba enfrentarse, igualmente, a los diferentes niveles supra-nacionales de la organización política y económica que ha de resultar la Europa Ampliada.

Las experiencias de otras manifestaciones son un buen ejemplo a tomar nota en lo que se refiere al denominado *comienzo de la carrera por parte de los territorios por el desarrollo económico a través de la potenciación de las nuevas actividades con ventajas competitivas y rendimientos crecientes*. Las nuevas fórmulas de *joint ventures* regionales bilaterales o de alianzas regionales e industriales, dan pié al nuevo beneficio de ciertas áreas y territorios, ayudando de manera significativa a la conformación de complejos económicos regionales, por medio de cadenas de producción muy extensas, en las que las firmas multinacionales buscan y extraen mayores ventajas en el ámbito de la producción, en el mercado de trabajo, y sobre la base del territorio.

Debido a que este proceso se intensifica, las regiones han de saber plantear sus políticas. La emergencia de las regiones en el mundo contemporáneo permite, en primer lugar, la observancia de la *nueva gama de oportunidades* políticas en lo que atañe a la reformulación de programas de estrategia político-económica a nivel geográfico. En segundo lugar, existe el peligro de la fragmentación espacial que ello con-



COLABORACIONES

lleva como resultado de un mundo en mutación permanente y del mosaico regional que se conforma, que acentuará las fracturas económicas y sociales, engendrando enormes y desproporcionadas brechas entre regiones, en sus elementos claves: riqueza y poder.

En suma, podemos asistir a un estímulo suplementario de la revitalización de la vida política de las regiones dentro del nuevo mosaico global. Esto es, los nuevos territorios adquirirán un mayor nivel en lo tocante a las capacidades de gestión para adoptar decisiones en campos y ámbitos cada vez más extensos.

Asimismo, los conflictos y los contenciosos entre áreas serán mayores en la medida que habrá una superposición de las estrategias de desarrollo a largo plazo entre las regiones. Este acrecentamiento de la toma de conciencia en torno a las nuevas posibilidades y a las nuevas capacidades en una Europa Ampliada podrá estimular la apertura de intensos debates sobre el concepto de la *gobernanza*.

Y, de esta manera, paralelamente al debate propuesto podrán existir tentativas para reafirmar las nociones de ciudadanía, los derechos legales que se confieren a los individuos y los deberes que deben acompañar a cada persona. Porque sentimos como propia la tesis de Putman (1993) por la que existe una correlación positiva entre las formas de participación democrática local y de espíritu comunitario, por un lado, y el desarrollo económico del otro.

Los últimos informes oficiales de la Comisión Europea han de ser interpretados como una estructura evolutiva de espacios; de un conjunto de actividades desarrolladas sobre la base de un equilibrio de fuerzas; y por una sólida articulación de interdependencias económicas y políticas. De ahí, la complejidad de los análisis que, en ocasiones, nos sitúan en el umbral de

una serie de transformaciones que se vislumbran, sin que se sepa exactamente la nueva configuración final.

La posición de las economías atlánticas ha de responder a las lógicas del mercado y, en consecuencia, a las nuevas formulaciones organizativas, a sus sistemas logísticos y de distribución, y a la emergencia de nuevas áreas polarizadas. Por ello, es cada vez más necesario incluir en los análisis aquellos posibles escenarios en los que se subrayen las opciones de desarrollo y los segmentos de distribución atendiendo a los espacios europeos. La Figura 2 revela de manera clara las diferentes opciones estratégicas que pueden poseer las regiones europeas en lo que a la distribución de una red de distribución de productos y de accesibilidad de servicios se refiere. Muestra, en consecuencia, cómo la aplicación de un modelo u otro hace variar de manera radical las perspectivas de cada territorio regional y enfatiza, asimismo, sobre las repercusiones potenciales que arrastra la adopción de cada estrategia definida en lo que se refiere a la consolidación del policentrismo, el afianzamiento de la fragmentación o la pervivencia de la dependencia.

Resulta incuestionable en los informes que la globalización progresiva de la economía, definida por la desnacionalización de los flujos de capitales, de las relaciones de producción, de la información, y de los mercados de bienes y servicios, es creciente y que avanza a ritmos cada vez más rápidos. Al erosionarse ciertas competencias de los Estados soberanos dicha dinámica permite a las regiones buscar sus márgenes de maniobra y poder afrontar y tratar sus problemas, sus necesidades y sus aspiraciones específicas.

Las nuevas tecnologías de la información y las nuevas capacidades organizativas articuladas, sobre la base de una evidente frag-



COLABORACIONES

mentación y una desestabilización de ciertos mercados, han permitido la emergencia de una actividad económica regional.

Este resurgir nos permite visualizar la emergencia de las superaglomeraciones regionales y el nacimiento de unos notables nudos de actividad económica en los que se concentran y se intensifican los mercados de productos y de servicios; reforzando los círculos virtuosos (ensamblando las relaciones intra-regionales del trabajo, la especialización, los procesos de aprendizaje, la innovación y el crecimiento).

A la vez, dicha nueva geografía económica supone una división inter-regional y, en suma, se podrá asistir a un desplazamiento de ciertas áreas de los centros de gravedad económica. Esto es, entramos en lo que se denomina *reorientación del marco espacial y territorial*.

El desafío de las regiones periféricas y marítimas, como es el supuesto de Galicia, como región integrante del Espacio Atlántico, estará marcado por la nueva formalización de nuevas estructuras organizacionales. Y ello es debido a dos razones fundamentales. La primera, porque las regiones están constituidas como colectividades de actividades inter-dependientes, de tal manera que el beneficio y los servicios prestados son mayores cuando las propias instituciones y los actores actúan de manera coordinada y en similar trayectoria. Y, en segundo lugar, porque la vulnerabilidad de los mencionados espacios territoriales es mayor si no se es capaz de prestar la atención necesaria a los elementos que subrayan la competitividad regional y a los supuestos y potenciales rivales.

Bibliografía

1. BAUELLE, G. (2001): «L'Europe de demain sera-t-elle polycentrique?», *Territoires 2020*, número 3, páginas 125-137.
2. BENKO, G. y LIPIETZ, A. (dir.) (2000): *La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique*, Paris.
3. BLAAS, W. y otros (1998): *A new perspective for European spatial development policies*, Aldershot.
4. BREATHNACH, P. (2000): «Globalisation, information technology and the emergence of niche transnational cities: the growth of the call centre sector in Dublin», *Geoforum*, volumen 31, páginas 477-485.
5. CAMAGNI, R. (2002): «On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading», *ERSA Conference*, Dortmund.
6. CATTAN, N. y SAINT-JULIEN, T. (1998): «Modèles d'intégration spatiale et réseau des villes en Europe Occidentale», *L'espace géographique*, número 1, páginas 1-10.
7. CHESHIRE, P. y GORDON, I. (1998): «Territorial competition: some lessons for policy», *Annals of Regional Science*, volumen 32, número 3, páginas 233-240.
8. CICHOWLAZ, P. y GIZARD, X. (1998): «Les territoires périphériques en quête de stratégie», *Revue Française de Géographie*, número 5, páginas 87-102.
9. COMISIÓN EUROPEA (1997): *Schéma de Développement de l'espace communautaire* (SDEC), Noordwijk.
10. COMISIÓN EUROPEA (1998). *Schéma de Développement de l'espace communautaire* (SDEC). Glasgow.
11. COMISIÓN EUROPEA (1999): *Schéma de Développement de l'espace communautaire* (SDEC), Postdam.
12. COMISIÓN EUROPEA (2000): *Rapport sur les politiques communautaires et l'aménagement du territoire*. Doc. Travail. Bruselas.
13. COMISIÓN EUROPEA (2001): *VI Informe Periódico sobre la situación económica y social de las regiones de la UE*, Luxemburgo.
14. COMISIÓN EUROPEA (2001): *Unidad de Europa. Solidaridad de los pueblos. Diversidad de los territorios*. Segundo informe sobre la cohesión económica y social. Luxemburgo.



COLABORACIONES

15. CRPM (2005): Schéma de Développement de l'Espace Atlantique. Synthèse du Rapport Final. mai, 2005.
16. CUADRADO ROURA, J. R. y RUBALCABA, L. (1997): «Las ferias y exposiciones en Europa como factores de competencia y especialización urbana». Doc. Trabajo. SERVILAB. Madrid.
17. CUADRADO ROURA, J.R. y otros (2001): «Movilidad regional y cambio estructural en la Unión Europea 1977-1998», XXVII Reunión de Estudios Regionales. Madrid. 28-30 noviembre.
18. CUADRADO ROURA, J.R. (2004): «European Peripheries: Old and New Challenges and Possible Actions». Texto presentado en Uddewala Symposium (Sweden).
19. ESPON (2004): *Spatial Development of an Enlarging European Union*. Luxemburgo.
20. ESPON (2005): *In search of territorial potentials*. Luxemburgo.
21. FACHE, J. (1999): «Organisations territoriales des firmes et territoires nationaux», *Norois*, número 182, páginas 233-255.
22. FALUDI, A. (2000): «The European Spatial Development Perspective. What Next?», *European Planning Studies*, volumen 8, número 2, páginas 237-250.
23. FUJITA, M.; KRUGMAN, P.; VENABLES, A. (2000): «Economía espacial. Las ciudades, las regiones y el comercio internacional», Barcelona.
24. GLOERSEN, E. (2005): «Faut-il des visions spatiales pour construire une Europe polycentrique?», *Territoires 2030*, número 1, mai, páginas 65-88.
25. GONZÁLEZ-LAXE, F. (2000): «La rivalidad y competitividad de los territorios. Hacia una metropolización europea», 2ª Reunión de la Sociedad de Economía Mundial, León, 25-26 mayo.
26. HARDY, S. y otros (1995): *An Enlarged Europe: regions in competitions?* RSA, Londres.
27. KUNZMANN, K.R. (1998a): «Euro-Megalopolis or theme park Europe?», en BLAAS W. *A new perspective for European spatial development policies*, op cit., páginas 27-53.
28. KUNZMANN, K.R. (1998b): «Planning for spatial equity in Europe», *International Planning Studies*, volumen 3, número 1, páginas 101-120.
29. LEVER, W. F. (1999): «Competitive cities in Europe», *Urban Studies*, volumen 36, número 5-6, páginas 1029-1044.
30. LÖFGREN, A. (2000): «A thousand years of loneliness? Globalisation from the perspective of a city in a European periphery», *Geoforum*, volumen 31, página 501-511.
31. OLLIVRO, J. y BAUELLE, G. (2000): «La localisation des fonctions stratégiques: entre attractivité métropolitaine et convivialité résidentielle», *Revue d'économie régionale et urbaine*, número 2, páginas 195-214.
32. PUTMAN, R. (1993): *Making Democracy Work: Civic Transactions in Modern Italy*. Princeton.
33. RODRÍGUEZ-POSE, A. & FRATESI, U. (2003): Ciclo económico y economías protegidas en la periferia de la Unión Europea, XXIX Reunión Estudios Regionales, Santander, 27-28, noviembre.
34. RODRÍGUEZ-POSE, A. & PETRAKOS, G. (2004): «Integración económica y desequilibrios territoriales en la Unión Europea», *Eure*, número 89, páginas 63-80.
35. POLESE, M. & SHEARMUR, R. (2005): Vive les théories classiques de localisation!: Un nouveau (vieux) regard sur les facteurs de localisation industrielle à l'aide de données canadiennes. XLI. Colloque de l'ASRDLF. Dijon, septiembere, 2005.
36. SCOTT, A. (1998): *Regions and the World Economy. The coming shape of global production, competition and political order*. Oxford University Press.
37. STOPPER, M. (2000): «Territoires, flux et hiérarchies dans l'économie globale», *Géographie, Économie, Société*, volumen 2, número 1, páginas 3-34.
38. TAULELLE, E. (2000): «Le SDEC instrument de l'aménagement du territoire européen?», *Territoires 2020*, número 1, páginas 80-91.



COLABORACIONES

39. TAYLOR, P. J. (2004): «World city Network. A Global Urban Analysis», Routledge. London.
40. VANDERMOTTEN, Ch. (2005): Quelle mesure de la dimension internationale des villes européennes?, XLI Colloque de l'ARSDLF, Dijon, 5, 6, 7 septembre 2005.
41. VAN DER MEER, L. (1998): «Red octopus», in BLASS W. A new perspective for European spatial développement policies, *op cit.*, páginas 9-19.
42. VELTZ, P. (1996): «Mondialisation, Villes et Territoires, L'économie d'archipel», PUF, París.
43. WEGENER, M. (1995): «The changing urban hierarchy in Europa» en BROTCHE, J. (dir.): *Cities in competition*, Melbourne, páginas 139-160.



COLABORACIONES

AVISO PUBLICO

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

SOLICITUD DE DEVOLUCION DE FIANZAS

PLAZOS PARA PRESENTACION DE PRUEBAS

Aplicación a los Certificados concedidos desde el día 1 de octubre de 2000,
salvo que exista reglamento específico que lo modifique

Productos Agrícolas Transformados (PAT)

NUEVE MESES siguientes a la expiración
del período de validez del Certificado.

Rgto. CE n.º 1520/00

Productos agrícolas:

Materias grasas, plantas vivas, productos floricultura, leche y productos lácteos, carne vacuno, semillas, frutas y hortalizas, carne porcino, huevos, carne de ave, arroz, azúcar, sector vitivinícola, cereales, etc.

DOS MESES siguientes a la expiración del
período de validez del Certificado.

Rgto. CE n.º 1291/00

— En todos los productos el *PLAZO MAXIMO* para solicitar la resolución de los expedientes es de *VEINTICUATRO MESES* desde el día siguiente a la expiración del Certificado. Transcurrido este plazo no se efectuará la devolución del importe de la Fianza, aun en el caso de que se presente la correspondiente prueba de realización de las operaciones.

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMEX. PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS. SERVICIO DE FIANZAS

Solicitudes de devolución de fianzas constituidas (Importación y Exportación)

La Orden de 26 de febrero de 1986 («BOE, 7 de marzo»), modificada por la Orden de 27 de julio de 1995, establece que la devolución de las fianzas se realizará por la Secretaría General de Comercio Exterior a solicitud del interesado.

Las solicitudes de devolución de las fianzas constituidas ante los Servicios Centrales, deberán dirigirse a la Secretaría General de Comercio Exterior (Servicio de Fianzas, Paseo de la Castellana, 162, planta cuarta, 28071 Madrid).

Las solicitudes de devolución de las fianzas, constituidas ante las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio y CATICES, deberán presentarse en la misma Dirección o CATICE que concedió los correspondientes certificados.

El no solicitar, los interesados, la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas con la aportación de las pruebas, en los plazos establecidos en la legislación nacional y comunitaria en vigor, para los diversos productos agrícolas, dará lugar al oportuno Acuerdo Declarativo de Incumplimiento.

Con el fin de agilizar la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas constituidas a disposición de la Secretaría General de Comercio Exterior, es recomendable se adjunte a las solicitudes la fotocopia del correspondiente «Resguardo de depósito o Garantía en Efectivo», o «Resguardo de Garantía Otorgada mediante Aval o Seguro de Caución».

SERVICIO DE FIANZAS

Acuerdo declarativo de incumplimiento (Fianza constituida en las operaciones de Importación y Exportación)

Ingreso de las liquidaciones

Las cantidades a ingresar en el Tesoro Público-Recursos Eventuales, como consecuencia de los expedientes de Acuerdo Declarativo de Incumplimiento de *Resguardos de Garantías Otorgadas por Terceros*, pueden hacerse efectivas por la EMPRESA TITULAR DE LOS CERTIFICADOS.

— En MADRID:

MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA
DIREC. GRAL. DEL TESORO Y POLITICA FINANCIERA
Paseo del Prado, 4
28071 MADRID

— En PROVINCIAS:

INTERVENCION DE HACIENDA de la localidad en que resida la Entidad Delegada que constituyó la *Garantía Otorgada por Terceros (Aval o Certificado de Seguro de Caución)*.

Realizado el ingreso y expedida la CARTA DE PAGO, esta CARTA DE PAGO *original* deberá remitirse a:

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO
SERVICIO DE FIANZAS
P.º Castellana, 162, Pl. 4.ª
28071 MADRID

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

SERVICIO DE FIANZAS

Paseo de la Castellana, 162, cuarta planta, 28071 Madrid

Teléfonos: (91) 349 38 67 y 349 39 13