



EURE

ISSN: 0250-7161

eure@eure.cl

Pontificia Universidad Católica de Chile  
Chile

Méndez, Ricardo

Transformaciones económicas y reorganización territorial en la región metropolitana de Madrid

EURE, vol. XXVII, núm. 80, mayo, 2001, p. 0

Pontificia Universidad Católica de Chile

Santiago, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=19608007>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal  
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

# Transformaciones económicas y reorganización territorial en la región metropolitana de Madrid

Ricardo Méndez<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Universidad Complutense de Madrid. E-mail: [bni4694@autovia.com](mailto:bni4694@autovia.com)

## Abstract

*The structural change that conditions the competitive strategies of the different actors playing in the urban agglomerations have produced important but contradictory effects on the economic base, functional specialization, job market and territorial organization, with a quick expansion of limits and new internal contrasts. This paper shows a theoretical review on economic and spatial changes in metropolitan spaces and a general analysis of the recent evolution in Madrid, the location of different activities and the new ways of spatial unequality.*

**Key Words:** Metropolitan Space; Industrial Localization; Urban Growth.

## Resumen

El cambio estructural que condiciona las estrategias competitivas de los diversos actores existentes en las grandes aglomeraciones urbanas ha provocado importantes y contradictorios efectos sobre la base económica, la especialización funcional, el mercado de trabajo y la organización de su territorio, con una rápida expansión superficial y nuevos contrastes internos. El artículo comienza con una revisión teórica sobre las transformaciones económicas y espaciales que afectan a los espacios metropolitanos, para ofrecer luego un análisis de la evolución reciente en Madrid, los cambios en la localización de las diferentes actividades y las nuevas formas de desigualdad.

**Palabras Clave:** Espacios Metropolitanos; Localización Industrial; Expansión Urbana.

### **1. Economías y espacios metropolitanos en el capitalismo global**

Las profundas transformaciones sociales, económicas y territoriales que han tenido lugar en las últimas décadas conforman un nuevo escenario en el que las condiciones de vida de la población, la competitividad de las empresas y la actuación de los poderes públicos encuentran nuevas oportunidades, al tiempo que enfrentan problemas igualmente nuevos o, al menos, renovados en su manifestación externa, que constituyen otros tantos retos en la búsqueda de modelos de desarrollo más equitativos y sostenibles.

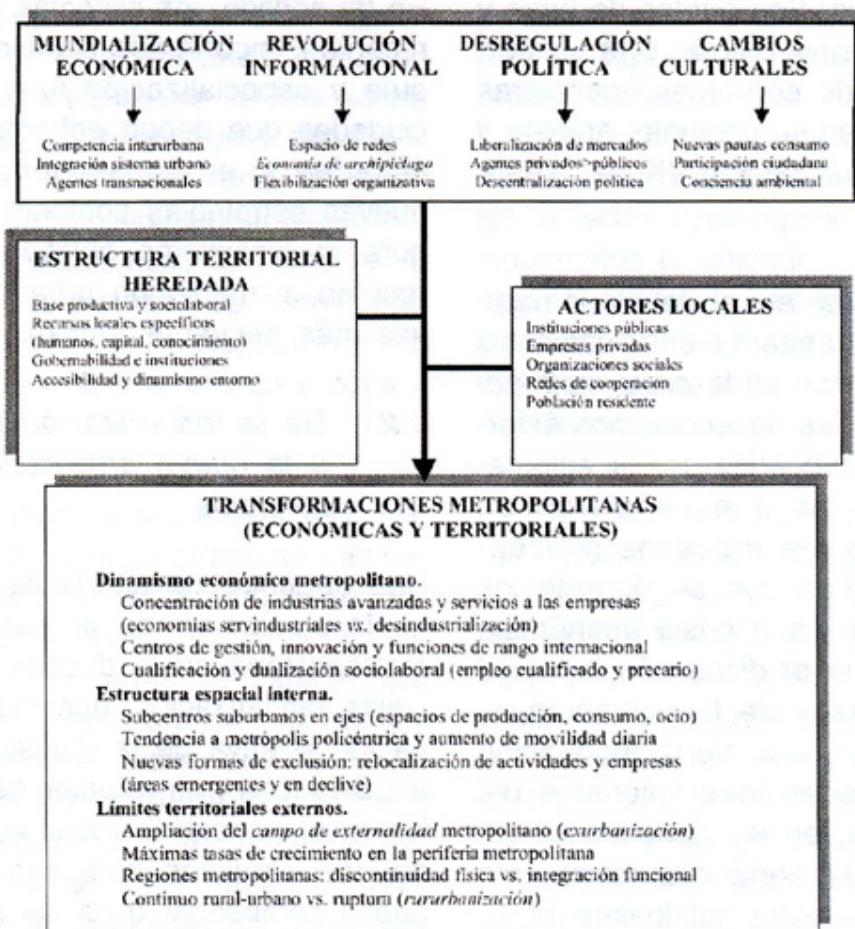
El aumento de la complejidad asociado a cambios rápidos, "en los que el pasado se oculta y el futuro es indeterminado" ([Castel, 1997: 13](#)), alcanza su máxima expresión en las grandes aglomeraciones urbanas, cuyas economías y territorios han experimentado con intensidad los cambios estructurales que marcaron la transición hacia nuevas formas de organización del sistema. Sus consecuencias han afectado de manera desigual a los diversos tipos de empresas y sectores que también modificaron sus estrategias espaciales, contribuyendo así a la aparición de modelos metropolitanos que forzaron la búsqueda de nuevos conceptos, capaces de captar algunas de las claves que mejor definen esas realidades emergentes. Si hace ya dos décadas se acuñó la expresión de *metrópolis madura* ([Leven edit., 1978](#)) para aludir a la detención del crecimiento explosivo que caracterizó durante décadas a las grandes ciudades del mundo industrializado, las referencias posteriores a las *ciudades globales* ([Sassen, 1991](#)), *ciudades transaccionales* ([Gottmann, 1983](#)), *metrópolis informacionales* ([Castells, 1995](#)), *ciudades-red* (Batten, 1995), *ciudades mundiales* ([Knox, 1998](#)), así como a la *ciudad difusa* ([Monclús, 1998](#)) o a la *metápolis* ([Ascher, 1995](#)), son otros tantos intentos de avanzar en esa dirección, identificando en cada caso los que se consideran como componentes esenciales de la reestructuración que ha tenido lugar.

La evidencia cada vez más generalizada acerca del dinamismo económico que experimentan las grandes ciudades, reflejo de su capacidad para producir, distribuir, innovar y gestionar, ha conducido en algunos casos a interpretaciones excesivamente planas y simplificadoras de las tendencias en

curso y de su significado. Así, según [Lambooy y Moulaert](#), "el desarrollo de la ciudad multifuncional, grande y dinámica, está impulsado por un fuerte comportamiento económico racional, gobernado por una serie de principios de intercambio y coordinación, ya sean éstos de naturaleza corporativa, de mercado o contractual. El comercio, la coordinación y la cooperación se realizan a través del intercambio de información y por medio de transacciones, tanto entre individuos como entre redes. Las redes se forman en y entre las ciudades. Sus principios directores son la conducta innovativa en la organización, y la tecnología" ([Lambooy y Moulaert, 1998: 124](#)).

Con el objeto de evitar una visión demasiado parcial de esta reorganización, que incluye un lado oscuro ignorado en comentarios como el anterior, puede intentarse una identificación de las principales tendencias económico-espaciales, reflejo de las estrategias seguidas por unos agentes –locales y supralocales- que operan en el marco de los procesos estructurales en curso, pero tienen cierta capacidad para generar respuestas diversas ante los mismos, reflejo de las estructuras socioculturales, económicas e institucionales heredadas por cada aglomeración metropolitana ([figura 1](#)), en un esquema interpretativo próximo al propuesto por [De Mattos \(1999\)](#).

Figura 1: Transformaciones Metropolitanas en la Era de la Globalización



### 1.1 Integración sistémica y competencia metropolitana en una economía de redes

En el tantas veces repetido contexto de progresiva globalización, que hoy se apoya en las nuevas tecnologías de información y la desregulación de los mercados, las metrópolis tienden a reforzar su tradicional funcionalidad como centros de poder y nodos de interconexión a las cada vez más densas redes de flujos -materiales e inmateriales- que vinculan a empresas y territorios.

El origen de esa constatación es ya antiguo, tal como recuerda la cita de Scheffler fechada en 1913 y recuperada por [Perulli \(1995: 20\)](#), en la que este autor señalaba que "la ciudad moderna es un punto central de intereses económicos internacionales". Pero su importancia resulta mucho más evidente ahora que la consolidación progresiva del proceso de mundialización y la compresión espacio-temporal favorecen el surgimiento de lo que [Veltz \(1999\)](#)

ha definido como *economía de archipiélago*, en donde *islas metropolitanas* emergentes, interconectadas y jerarquizadas en red, depositarias de aquellas funciones estratégicas que controlan el sistema y generan mayor valor añadido, se distancian cada vez más de unos *espacios sumergidos*, que padecen los efectos perversos de esta globalización excluyente.

La acumulación de externalidades -en forma de capital tangible e intangible- que ofrecen las aglomeraciones metropolitanas, permite la obtención de rendimientos crecientes de escala ([Krugman, 1992](#); [Fujita, Krugman y Venables, 2000](#)) y, de este modo, el fortalecimiento de sus ventajas competitivas en mercados cada vez más abiertos. En consecuencia, "esas ciudades mundiales son centros de sedes empresariales transnacionales, de instituciones transnacionales, y de telecomunicaciones y proceso de datos. Son puntos de base y centros de control para una trama interdependiente de corrientes financieras y culturales que, en su conjunto, apoyan y sostienen la globalización" ([Knox, 1998: 83](#)).

Parece superarse así el debate inaugurado en los años ochenta entre las tesis de quienes insistieron en la *crisis metropolitana* derivada de las deseconomías externas crecientes provocadas por la aglomeración, frente a las que señalaron un reforzamiento de los procesos concentradores, recordando que si "durante los periodos de recesión o crisis económica se observa una mayor dispersión territorial de las actividades y de la población, y, consecuentemente, una cierta atenuación de las desigualdades interregionales del ingreso *per capita*, en los periodos de recuperación del crecimiento económico este comportamiento muestra habitualmente indicios de reversión" ([De Mattos, 1998: 14](#)). En el contexto de una nueva división espacial del trabajo, los territorios metropolitanos experimentan más una recualificación de sus funciones que un incremento neto de establecimientos o empleos, al aumentar la presencia de los sectores y ocupaciones de mayor rango y carácter intensivo, frente a la periferización de aquellos otros más extensivos y que generan menor valor añadido.

Pero el reforzamiento de la competencia interurbana provoca también una creciente inestabilidad y heterogeneidad en las trayectorias seguidas por metrópolis de similar dimensión, lo que puede relacionarse con su diversa

estructura productiva o volumen de recursos (humanos, de capital y conocimiento) heredados, su accesibilidad a los principales centros de actividad y ejes de desarrollo y, sobre todo, con la capacidad mostrada por los agentes locales para responder de forma adecuada a los retos planteados por la globalización. En tal sentido, los sistemas urbanos experimentan importantes cambios en la jerarquía y especialización funcional de unas ciudades que deben enfrentar nuevas dificultades y, en consecuencia, identificar nuevas estrategias competitivas para asegurar su dinamismo, objetivo para el que el recurso al marketing urbano resulta cada vez más frecuente ([Benko, 2000](#)).

#### *1.2 De la terciarización postindustrial a la nueva articulación industria-servicios*

Una segunda característica omnipresente es la evolución de la base económica metropolitana en la dirección de una creciente terciarización, que reduce la participación relativa de la industria en el valor añadido total y su volumen de empleo neto, frente al constante incremento registrado por los servicios que, según los casos, puede compensar o no las pérdidas en el sector manufacturero.

La tesis de la metrópoli postindustrial señaló, hace ya algún tiempo, la *inevitable* tendencia a la desindustrialización, provocada por la conjunción de la crisis que padece una parte de sus empresas, las deseconomías derivadas de la saturación de las infraestructuras, la escasez y encarecimiento del suelo, o las crecientes restricciones medioambientales, junto a las expectativas generadas por usos más intensivos, sobre todo cuando el planeamiento se limita a seguir los dictados del mercado. Tal interpretación ha sido cuestionada por las tesis neoindustriales, que vinculan una parte significativa del desplazamiento hacia los servicios a la nueva organización de la actividad productiva, con un aumento en la importancia de las tareas previas y posteriores a la fabricación, generadoras de valor añadido, que tienden a externalizarse y ser realizadas por empresas especializadas.

No obstante, el desarrollo de esos servicios a la producción, así como del llamado *terciario direccional*, continúa vinculado en gran parte a la existencia de una sólida base productiva, que actúa como soporte y factor de impulso. De lo contrario, las grandes ciudades pueden evolucionar hacia una pérdida de la

complejidad funcional y la *mezcla* social que siempre se asoció con su propia vitalidad, para convertirse en centros exclusivos de distribución y consumo.

La terciarización de las economías metropolitanas, que no es contrapunto inevitable de su desindustrialización, tiene, no obstante, un reflejo directo en la evolución reciente de sus mercados de trabajo, que afecta tanto a su estructura por actividad y ocupación profesional, como al sistema de relaciones laborales imperante. Frente a quienes interpretaron que se avanzaba hacia el fin de la división del trabajo y hacia una demanda de cualificación cada vez mayor en detrimento de los empleos manuales, más rutinarios y peor pagados, son muchas las evidencias que señalan una progresiva dualización sociolaboral que acentúa los contrastes internos. Crecen, sin duda, tanto el estrato de los directivos, gerentes de empresa y cuadros de la administración pública como, sobre todo, el de profesionales y técnicos con titulación superior, sin olvidar a un amplio conjunto de trabajadores con titulación media, dedicados a tareas relacionadas con la comercialización y ventas, o con la gestión y administración empresarial. Pero aumenta también la presencia de trabajadores ocupados en tareas de escasa o nula cualificación, más abundantes en las actividades de distribución y en la prestación de servicios personales, que conforman un mercado secundario de trabajo en el que la precariedad en las condiciones laborales y el acceso a las prestaciones sociales, una elevada inestabilidad y bajos niveles retributivos son componentes habituales, acompañados a veces por su carácter informal. Mujeres, jóvenes e inmigrantes suelen tener una destacada presencia entre lo que [Gorz \(1995\)](#) identificó con los *nuevos servidores*, que encuentran graves dificultades para abandonar esta situación ante la segmentación del mercado laboral metropolitano. Se debilita, en cambio, el estrato correspondiente a los obreros industriales cualificados, con un oficio técnico, que tradicionalmente se caracterizaron por un empleo asalariado más estable y regulado, sobre todo en el seno de las grandes fábricas.

Pero si estas transformaciones permiten hablar de la sociedad metropolitana como "conjunto de fragmentos en vías de creciente diferenciación" ([Perulli, 1995: 34](#)), otro tanto puede decirse de una estructura territorial progresivamente compleja, donde la interconexión entre sus múltiples piezas

se hace cada vez más estrecha, al tiempo que evolucionan en direcciones variadas y a menudo contradictorias.

### *1.3 De la ciudad nuclear a la región metropolitana*

La forma urbana heredada por la ciudad europea y caracterizada por la existencia de un acusado gradiente densimétrico en sentido centro-periferia, tanto en términos de población como de actividad y empleo, junto a la identificación de unos límites externos bastante netos frente al entorno rural, se desdibuja hoy con rapidez. Si hace ya más de medio siglo la aparición del fenómeno metropolitano certificó el desbordamiento suburbano de las grandes ciudades, ante el avance de la industrialización y los modernos medios de transporte/comunicación, pero sin afectar apenas la estructura concentrada y mononuclear de un conjunto polarizado en torno a las áreas centrales, las transformaciones actuales suponen un nuevo salto -cuantitativo y cualitativo- que afecta de nuevo su fisonomía externa y organización interna, incluyendo el funcionamiento de sus empresas y los modos de vida de sus habitantes.

Este movimiento -que tiene connotaciones económicas, tecnológicas, sociales o culturales- favorece una reestructuración espacial que apunta en dos direcciones convergentes. Por un lado, una creciente integración y vinculación entre territorios cada vez más extensos, articulados por todo tipo de flujos, tanto materiales como inmateriales. Por otro, una dispersión de las actividades y la población, que favorece la formación de subcentros en nodos periféricos de alta accesibilidad conectados a las principales arterias e intercam-biadores multimodales de transporte, donde se localizan tanto actividades industriales y logísticas, como grandes superficies comerciales, parques de oficinas, de ocio, etc. Se amplía así con rapidez el *campo de externalidad* metropolitano ([Dematteis, 1998](#)) hasta alcanzar, en ocasiones, una dimensión regional, lo que trae consigo un cambio de escala que necesita verse acompañado por una movilidad interna cada vez mayor, generadora de elevados costes económicos y ambientales, junto a una creciente demanda de suelo y todo tipo de infraestructuras de comunicación, que tejen redes cada vez más densas, complejas y extensas. Generar una oferta suficiente de ambos tipos de recursos se convierte, junto con las actuaciones destinadas a reforzar la

competitividad de la metrópoli, en objetivo prioritario para las políticas de desarrollo y ordenación aplicadas en muchas de ellas.

Pero, junto con esta *metropolización expandida* ([De Mattos, 1998](#)), combinación de estrategias privadas y públicas, de empresas y de consumidores, se evoluciona también hacia una ruptura en la continuidad física entre los diferentes espacios que componen la *región metropolitana*. Se avanza así hacia una *ciudad difusa* o *metápolis*, que supera tanto la *metrópolis* como la *megalópolis*, al identificarse como un "conjunto de espacios en los que todos o parte de sus habitantes, sus actividades económicas y sus territorios están integrados en el funcionamiento cotidiano de una metrópoli", lo que implica "una sola cuenca de empleo, de hábitat y de actividad", si bien "los espacios que la constituyen son profundamente heterogéneos y no necesariamente contiguos" ([Ascher, 1995: 34](#)).

Finalmente, la creciente heterogeneidad interna que caracteriza a la economía y la sociedad metropolitanas se acompaña por una multiplicación de los contrastes entre las diferentes áreas que forman parte de la aglomeración, lo que obliga a combinar diversas escalas de análisis para lograr una descripción e interpretación adecuadas sobre el sentido e intensidad de esas desigualdades.

En resumen, dentro de los mismos espacios metropolitanos coexisten y se entremezclan empresas, actividades, grupos sociolaborales y territorios a los que puede calificarse como *ganadores* o *perdedores*, según su diversa capacidad de adaptación a las transformaciones estructurales del momento, lo que favorece la inserción de unos frente a la exclusión de otros ([Benko y Lipietz edits., 1994](#) y [2000](#)). Los diferentes tipos de espacios emergentes (ejes de desarrollo, áreas innovadoras y tecnopolos, sistemas productivos basados en redes de pequeña empresa...) identificados por la bibliografía de los últimos años ([Caravaca, 1998](#)), resultan directamente observables en el interior de numerosas aglomeraciones metropolitanas, donde en ocasiones son contiguos a otros espacios en declive (áreas de antigua industrialización, áreas comerciales o de oficinas deterioradas...). Por esa razón, "el territorio es cada vez menos susceptible de ser descrito en términos de macrodiferencias, como las que oponen globalmente una región a otra... En cambio, las

microdesigualdades son con frecuencia muy fuertes... El territorio social y económico se vuelve a la vez más homogéneo a gran escala y más fragmentado a pequeña escala. Es, probablemente, más divisible, a imagen de esas estructuras geométricas, que reproducen un mismo motivo de desigualdad a todas las escalas" ([Veltz, 1999: 55](#)), razón por la que la geometría fractal ha comenzado a aplicarse en algunos estudios metropolitanos.

El análisis sobre la importancia, estructura interna y distribución espacial de las diferentes actividades económicas en la región metropolitana madrileña, así como sobre los cambios producidos en la última década asociados a las estrategias aplicadas por los diversos actores implicados, puede encontrar en este marco teórico un referente con que interpretar las tendencias que se deducen de los datos disponibles.

## **2. Economía y territorio en la región metropolitana de Madrid**

La Comunidad de Madrid, convertida desde hace décadas en una región plenamente transformada por la metropolización, constituye uno de los centros estratégicos sobre los que gravita la economía española, con una acumulación histórica de capital tangible e intangible, así como de iniciativas privadas y públicas, generadores de crecientes ventajas competitivas. Sobre apenas un 2 por 100 del territorio español (8.028 km<sup>2</sup>) se concentra el 13 por 100 de los habitantes (5,1 millones), el 14 por 100 de la población ocupada (1,8 millones) y hasta el 16 por 100 del P.I.B., con un promedio por habitante que supera en un 27 por 100 el nivel español, junto a una tasa interanual de crecimiento del V.A.B. entre 1981-95 que alcanzó el 3 por 100 (2,4 en España), para acercarse al 4 por 100 desde entonces.

A su importancia como capital político-administrativa, que asocia también un elevado volumen de actividades y ocupaciones directamente relacionadas con el poder y el conocimiento, Madrid une su capacidad productiva, reflejada en su posición como segunda área industrial tras Barcelona y en una destacada presencia de aquellas ramas con mayor complejidad tecnológica, que la reestructuración experimentada en tiempos recientes no ha modificado. Pero además de centro de gestión y producción, Madrid es también centro de consumo y redistribución, que alberga un gran volumen de empresas

dedicadas a abastecer en todo tipo de bienes y servicios, tanto a sus cinco millones de habitantes, como a una parte de la población residente en otras regiones. Finalmente, Madrid actúa cada vez más como principal nodo de interconexión de la economía española al entorno internacional, ocupando una posición como metrópoli de segundo rango dentro del sistema de ciudades europeo (Estébanez edit., 1990; García Delgado dir., 2000).

La estructura sectorial de la economía madrileña ofrece una aproximación a este perfil al constatar que en 1998 tan sólo un 26,5 por 100 de los ocupados trabaja en empresas vinculadas a la producción de bienes materiales (sectores primario y secundario), en tanto otro 21,6 por 100 lo hace en empresas de servicios complementarios a la producción, un 36,3 por 100 en comercios y servicios personales, y el resto en servicios públicos y actividades ligadas a la administración. Si se considera lo ocurrido en el transcurso de la década, el mayor dinamismo lo registraron los servicios a la producción (+62,2 por 100) y la construcción (+43,7 por 100), frente a la mayor debilidad mostrada por las restantes actividades productivas y de servicios a la población, afectadas por importantes procesos de ajuste

No obstante, la complejidad inherente a toda realidad metropolitana como ésta incluye la presencia de claroscuros, por lo que la referencia a los indudables recursos, capacidades y ventajas comparativas no puede ignorar la permanencia de debilidades, muy visibles en diversos indicadores correspondientes al año 1998. Entre ellas pueden mencionarse el excesivo minifundismo (promedio de 7 trabajadores por establecimiento), generador de una escasa capitalización, productividad y capacidad para incorporar innovaciones, junto a la crisis padecida por empresas tradicionales (comerciales, industriales...), que enfrentan con dificultad unos mercados cada vez más abiertos, el tradicional déficit comercial exterior (-21.700 millones de dólares), o la permanencia de elevadas tasas de desempleo (16,9 por 100) y precariedad laboral (30,3 por 100 de contratos temporales), que se acentúan entre los llamados *grupos de riesgo*.

Esa diversidad interna, enemiga de interpretaciones demasiado simplistas, tiene también su reflejo al analizar los cambios en la geografía económica madrileña de la última década.

Aun al iniciarse los años ochenta, el territorio regional aparecía dominado por la presencia de una aglomeración metropolitana de crecimiento tardío, modesta dimensión (apenas 20 kilómetros de radio y 4 millones de habitantes) y estructura mononuclear, con fuerte gradiente densimétrico en sentido centro-periferia ante la práctica inexistencia de centros urbanos de importancia al margen de la capital. El *desbordamiento* metropolitano sólo afectaba en ese momento a una parte de la industria y ciertas actividades logísticas necesitadas de amplios espacios que ocupaban de forma extensiva. Por el contrario, las restantes empresas continuaron localizadas en la ciudad central (más de 700.000 empleos terciarios y 130.000 industriales, equivalentes al 82 y 65 por 100 de los existentes), dando así origen a intensos movimientos diarios de sentido radial entre lugares de residencia y trabajo/consumo ([Méndez y Ondátegui, 2000](#)).

Desde entonces, la progresiva saturación y encarecimiento del suelo en la ciudad de Madrid, junto a la mejora general de las comunicaciones o la creciente oferta de espacios de promoción privada y pública para albergar actividades (parques industriales, empresariales, de ocio, comerciales, tecnológicos...) en otros municipios, han reducido esa concentración, pese a lo cual el municipio capital aún reúne el 63,8 por 100 de los establecimientos y el 69,1 por 100 de los ocupados en 1998, si bien esa polarización se reduce con rapidez ante la intensificación de los procesos difusores. Pese a la *geometrización* que supone, la agrupación de los 178 municipios regionales en coronas sucesivas según su distancia a la ciudad central (cada 10 kilómetros) ayuda a diagnosticar la intensidad y el *frente de avance* de unos procesos de deslocalización que también afectan ahora a las actividades comerciales y de distribución, ciertas actividades de ocio e, incluso, una parte de las oficinas que hasta hace muy poco tiempo se resistían a abandonar las ventajas asociadas a la centralidad ([cuadro 1](#)).

Cuadro 1. Distribución de las actividades económicas según coronas metropolitanas.

CORONAS	Establecimientos 1998	% Total	Ocupados 1998	% Total	Ocupados/1000 hab.	Instalación >1990 (%)
Madrid-capital	132.967	63,83	1.019.465	69,13	355,6	36,2
Corona 1 (<10 km.)	40.129	19,26	256.786	17,41	202,0	44,7
Corona 2 (10-19)	14.006	6,72	97.145	6,59	302,9	48,1
Corona 3 (20-29)	13.092	6,29	71.901	4,88	198,8	48,2
Corona 4 (30-39)	3.692	1,77	13.701	0,93	133,9	38,4
Corona 5 (40 y más)	4.413	2,12	15.319	1,04	153,8	39,0
No consta	28	0,01	365	0,02	-	-
TOTAL	208.326	100	1.474.682	100	293,6	39,5

Cocientes de localización según fecha de instalación

CORONAS	Total	<1950	1951-60	1961-70	1971-80	1981-90	1991-94	1995-98
Madrid-capital	132.967	1,44	1,34	1,26	1,05	0,99	0,95	0,88
Corona 1	40.129	0,27	0,22	0,49	0,98	1,01	1,08	1,18
Corona 2	14.006	0,35	0,32	0,46	0,79	1,00	1,12	1,31
Corona 3	13.092	0,60	0,48	0,55	0,81	0,97	1,19	1,25
Corona 4	3.692	0,87	1,13	0,95	0,98	1,06	0,89	1,05
Corona 5	4.413	1,06	1,26	0,83	1,01	1,04	0,94	1,03
No consta	28	4,57	0	0	1,11	0,59	0,36	1,80
TOTAL	208.327	1	1	1	1	1	1	1

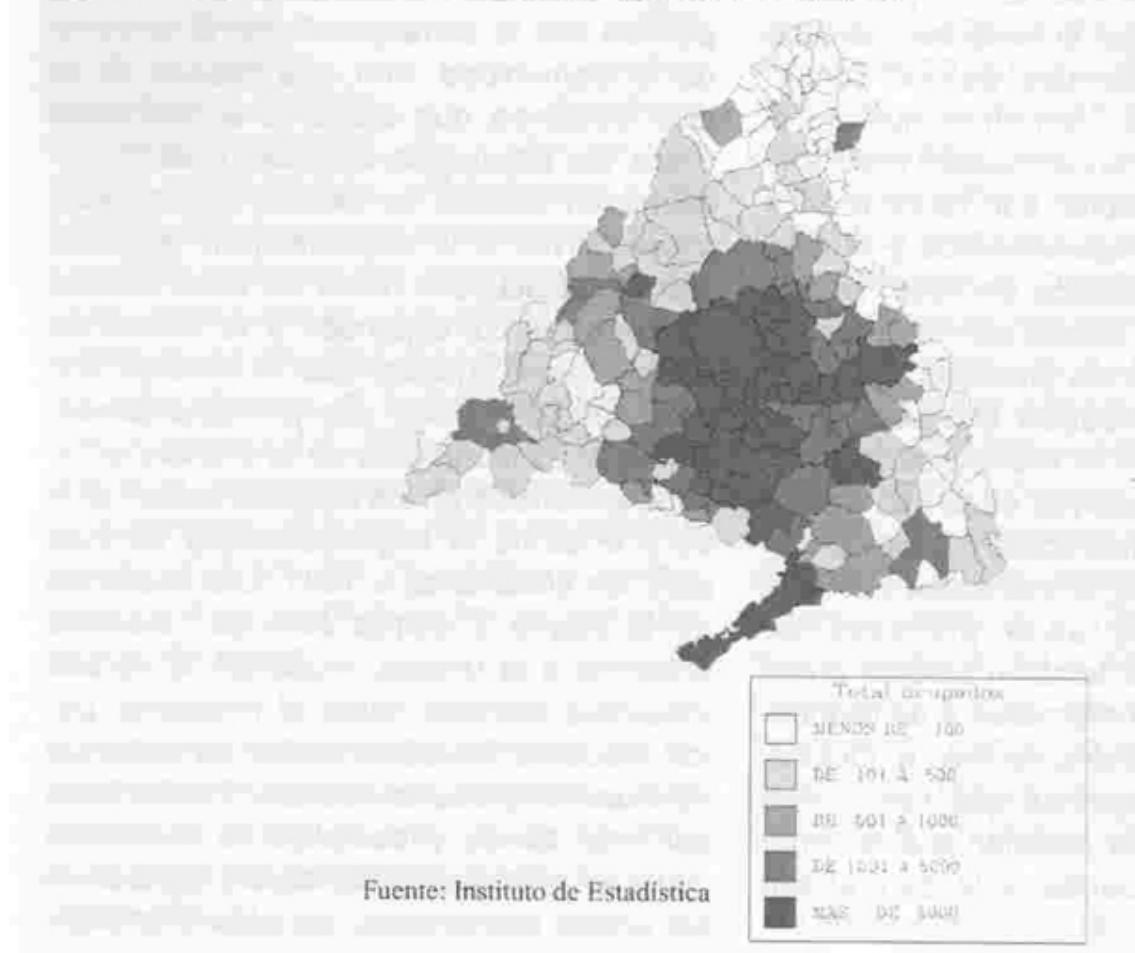
Fuente: Instituto de Estadística. Comunidad de Madrid. Elaboración propia.

De este modo, son ya más de 75.000 los centros de trabajo que se localizan fuera de la capital, con una gradación regular que supone un mayor volumen en los núcleos de la primera corona (40.129 establecimientos y 256.786 ocupados), pero mayores densidades relativas en relación a la población residente en los de la segunda (302,9 ocupados por cada mil habitantes) y la mayor proporción de establecimientos implantados en los años noventa dentro de la tercera (48,2 por 100 de los existentes), que forma parte ya de la denominada *franja periurbana o rururbana* de transición. Los cocientes de localización, que relacionan la importancia proporcional de los establecimientos surgidos en cada periodo con la correspondiente al conjunto de la Comunidad, son otra prueba de la gran influencia que ejerce la accesibilidad sobre las estrategias empresariales de localización cuando no existen restricciones significativas a la implantación: mientras entre los instalados hasta los años setenta los mayores corresponden a la ciudad de Madrid, entre aquellos que lo hicieron con posterioridad a 1980 esa primacía corresponde a los municipios de la primera corona si se consideran los surgidos entre 1981-90 y a los de la segunda/tercera coronas para los posteriores a 1991. Los cocientes de la cuarta y quinta coronas, siempre próximos a la unidad, muestran la escasa influencia ejercida hasta el momento por los procesos difusores sobre su *pirámide de edad* empresarial ([cuadro 1](#)). Se hace así más densa y compleja la

movilidad diaria en el interior de la región, agravando los costes económicos, sociales y ambientales derivados.

Un segundo rasgo distintivo corresponde al carácter marcadamente axial de esa difusión, que utilizó como vectores principales la red radial de autovías que parten de Madrid en todas direcciones, configurando así una imagen tentacular que continúa siendo claramente visible en la actualidad ([figura 2](#)). Las ventajas comparativas que muestran los ejes de transporte de gran capacidad para la difusión de la actividad económica encuentran aquí su reflejo en las estrategias seguidas por un volumen creciente de empresas, que ponen de manifiesto el "persistente poder de la proximidad espacial" ([Gutiérrez Puebla, 1998: 79](#)). En consecuencia, la treintena de municipios atravesados por las ocho autovías radiales concentran el 34,1 por 100 de los habitantes, el 27,2 por 100 de los establecimientos y el 24,2 por 100 de los puestos de trabajo en la región, triplicando con creces los existentes en los 150 municipios restantes si se deja al margen el municipio capital ([cuadro 2](#)).

Figura 2. Ocupados por municipios en la región de Madrid, 1998



UNIDADES TERRITORIALES	Establecimientos 1998	% Total	Ocupados 1998	% Total	Establecim/ km2
Madrid-capital	132.967	63.83	1.019.465	69.13	219.4
Municipios en Ejes	56.641	27,19	356.233	24,16	28,8
Resto de la región	18.690	8,97	98.619	6,89	3,4
No consta	28	0,01	365	0,02	-
TOTAL	208.326	100	1.474.682	100	25,9

Un tercer componente que, desde hace un siglo, definió los contrastes morfológicos, funcionales y sociales entre las diferentes áreas de la ciudad y, más tarde, de la región, fue la dualidad entre un Noroeste de vocación residencial y mayor calidad ambiental, asiento de la burguesía y las clases medias, frente a un Sureste destinado a la localización de industrias y equipamientos generadores de impactos negativos sobre su medio ambiente (ferrocarriles, mataderos, mercados centrales...), que albergó a los grupos sociales de menor renta y condiciones de vida más precarias. Aún en la actualidad, el volumen de ocupación es mayor en los municipios de los ejes

correspondientes al Este y Sur de la región (21,5 por 100 de los establecimientos y 17,9 por 100 de la ocupación), que entre los situados en los ejes del Oeste y Norte (5,6 y 6,2 por 100 respectivamente), pero esa situación comenzó a transformarse en la última década ante la creciente importancia que adquieren los servicios a la producción y las sedes sociales de todo tipo de empresas, cuyas oficinas buscan lugares de cierta calidad ambiental y valoración social. Su principal reflejo puede ser el hecho de que la cifra de ocupados por cada mil habitantes, que es de 188,4 en los ejes del Sur y Este, alcanza ya los 295,7 en los ejes del Norte y Oeste, lo que supone una imagen opuesta a la que se deriva de considerar los simples valores absolutos. Pero estas tendencias generales ocultan la superposición de estrategias diversas, que sólo un tratamiento individualizado de los principales tipos de actividades y empresas que aquí coexisten permite interpretar. Aunque la intervención pública a través del planeamiento es también un factor explicativo, aquí sólo se harán alusiones genéricas al mismo por considerar que su incidencia ha sido moderada, estableciendo un amplio marco de actuación para los operadores privados, que resultan los protagonistas principales de los cambios recientes.

### **3. Un nuevo mapa para una renovada industria**

La industria madrileña inició una profunda reestructuración hace ya veinte años, que ha alterado en profundidad tanto la presencia relativa de las diversas ramas y tipos de empresas, las características de su mercado de trabajo, o la localización de los establecimientos en el territorio. El balance final no ha estado exento de contradicciones, razón por la que se han sucedido en estos años diagnósticos no coincidentes, que en fases recesivas destacaron sus debilidades estructurales e incapacidad para frenar la deslocalización hacia espacios periféricos, mientras en fases expansivas como la actual se pone el énfasis en las ventajas competitivas de una región metropolitana que combina una favorable estructura sectorial, junto a una importante acumulación de externalidades derivadas de la propia aglomeración y capaces de atraer nuevas inversiones empresariales. La concentración de recursos humanos cualificados, buenas infraestructuras técnicas, servicios de apoyo a la innovación, así como amplios mercados finales y empresariales, que propician

la formación de redes de cooperación y de una economía *servindustrial*, son algunas de esas fortalezas.

La primera de esas contradicciones es la disociación entre la evolución del valor añadido de la producción y el volumen de empleo. Mientras el primero, calculado en valores constantes, creció un 25,3 por 100 entre 1986-96, eso no impidió la pérdida de 47.000 puestos de trabajo, equivalentes al 15 por 100 de los contabilizados al inicio del periodo. Por su parte, la mejora en la eficiencia productiva permitió incrementar en más de un 47 por 100 el V.A.B. obtenido por empleo, tal como corresponde a formas de crecimiento más intensivas en capital y tecnología que, como contrapartida, destruyen puestos de trabajo, tanto en aquellas empresas poco competitivas que se ven abocadas al cierre o traslado de su actividad fuera de la región, como en una parte de las que realizan innovaciones en sus procesos productivos y/o su organización interna ([Méndez, 1999](#)).

Esa evolución contrastada se pone aún más en evidencia al considerar las trayectorias sectoriales de los últimos años. La diversificación productiva, con un relativo equilibrio entre la fabricación de bienes de equipo y bienes de consumo final, o la especialización en ramas de alta complejidad tecnológica, son dos características que han permanecido en el tiempo. Pero las tendencias dominantes en los años noventa no parecen consolidar ese perfil industrial avanzado, pues los sectores con mejor comportamiento fueron ahora los de Papel y edición, Artículos metálicos o Minerales no metálicos, frente a la intensa reconversión de la Química, Metalurgia y Textil/calzado, que aumentaron su eficiencia productiva a costa de fuertes ajustes laborales. A esto se suma el declive de industrias tan importantes como el Material de transporte (automotriz y material ferroviario principalmente), el Material eléctrico y electrónico, o la Maquinaria industrial, lo que debilita la posición competitiva de Madrid en la fabricación de equipos con alto contenido tecnológico, mientras crece la presencia de actividades más vinculadas a la obtención de bienes de consumo final.

Otra tendencia del periodo es la reducción del tamaño medio de los establecimientos industriales (13 trabajadores en 1998 frente a 15,8 en 1990, con un 58,7 por 100 que no alcanzan los cinco empleos), aspecto que se

relaciona con la externalización de tareas por parte de las grandes firmas, que favorecen la proliferación de un gran número de PYMEs monoplanta, interconectadas muchas veces, tanto por relaciones de mercado (proveedor-cliente), como por diversas alianzas y acuerdos al margen del mercado, que favorecen la formación de *clusters*. No obstante, esa menor escala de los centros de trabajo es plenamente compatible con la permanencia en Madrid de las sedes sociales pertenecientes a una buena parte de las mayores empresas industriales que operan en el país. Según el *Directorio Central de Empresas (INE)*, en 1998 aquí ubican su sede un total de 108 firmas industriales con más de 500 trabajadores. Según Duns&Bradstreet, también localizan su sede en Madrid el 35 por 100 de las 500 mayores empresas industriales por su cifra de negocios. Este hecho, unido al incremento de la *terciarización industrial* en el seno de numerosas empresas, donde se reducen los empleos directos de fábrica y aumentan los dedicados a servicios de valor añadido previos o posteriores a la producción, favorece un cambio en el perfil profesional del empleado industrial, que disminuye la importancia del trabajo manual y eleva la presencia relativa de profesionales con elevada cualificación o relacionados con las ventas y el servicio al cliente.

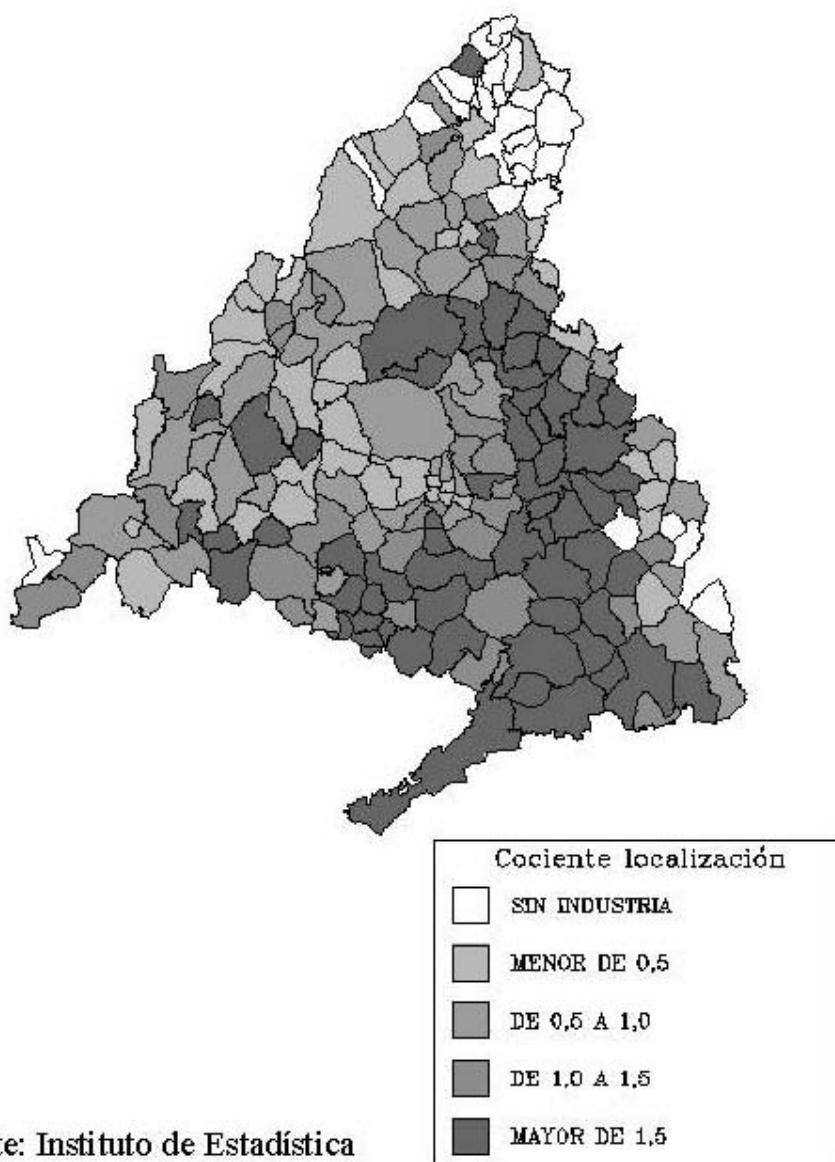
Finalmente, en el plano de las estrategias competitivas deben destacarse el esfuerzo de internacionalización y apertura a nuevos mercados, así como de innovación tecnológica, aspectos para los que una región metropolitana como ésta ofrece externalidades potenciales indudables. En el primero de esos apartados, las exportaciones industriales crecieron casi un 70 por 100 en la primera mitad de los años 90 y ya elevan la propensión exportadora hasta representar una quinta parte de las ventas totales, pese a lo cual la tasa de cobertura se mantiene por debajo del 40 por 100, pues las importaciones –en buena medida intraindustriales e, incluso, intraempre-sariales- crecieron con mayor rapidez. En el segundo, Madrid se identifica como "capital de la innovación tecnológica española" ([Buesa y Molero, 1999](#)), con un gasto empresarial en I+D equivalente al 41,7 por 100 del total español entre 1990-95 y el 22,6 por 100 de la inversión realizada por las empresas industriales en 1996, si bien debe considerarse cierta sobrevaloración de esas cifras debido al *efecto sede*, así como un crecimiento porcentual ya inferior al registrado por la

industria española en su conjunto. En ambos casos, los sectores protagonistas (material eléctrico y electrónico, material de transporte, químico-farmacéutico...) son también los más participados por grandes empresas de capital transnacional, lo que supone una elevada dependencia de sus decisiones estratégicas en esta materia.

Cambios y contradicciones no menores se observan en la distribución espacial de la industria en el interior de la aglomeración, con el declive de algunas áreas con tradición industrial, aquejadas por una pérdida de sus anteriores ventajas para la localización, en oposición a nuevos espacios emergentes que cuentan con factores de atracción para las empresas. Así, la *mancha industrial* tiende a expandirse en el transcurso del tiempo, a medida que los costes del suelo, la escasez de su oferta, la competencia de usos más intensivos, o las restricciones urbanístico-ambientales se elevan, frente a la atracción ejercida por municipios periféricos donde crece y se diversifica la oferta de terrenos y edificios, especialmente aptos para microempresas de sectores *maduros* sin capacidad para ubicarse en el interior de la aglomeración. La distribución de efectivos industriales por coronas muestra aún en mayor medida la regularidad espacio-temporal de un proceso difusor que mantiene en la capital un 49,3 por 100 de los empleos, mientras el 23,3 por 100 se localiza ya en los municipios de la primera corona, el 16,4 en los de la segunda y el 8,4 por 100 en los de la tercera.

Ese avance en dirección a la periferia se ve complementado por otra tendencia que refleja el nuevo carácter de una industria metropolitana cada vez menos asociada a la noción tradicional de fábrica, en función del rápido proceso de *terciarización industrial* ya mencionado. Si bien la mayoría de municipios con mayor volumen de empleo y nivel de especialización industrial aún se localizan en una amplia banda semicircular que envuelve la capital por el Sur y Este ([figura 3](#)), tal como ocurre desde hace décadas, en la última resulta evidente un desplazamiento de la inversión empresarial hacia el Norte metropolitano, que modifica de forma significativa la oposición sociofuncional heredada.

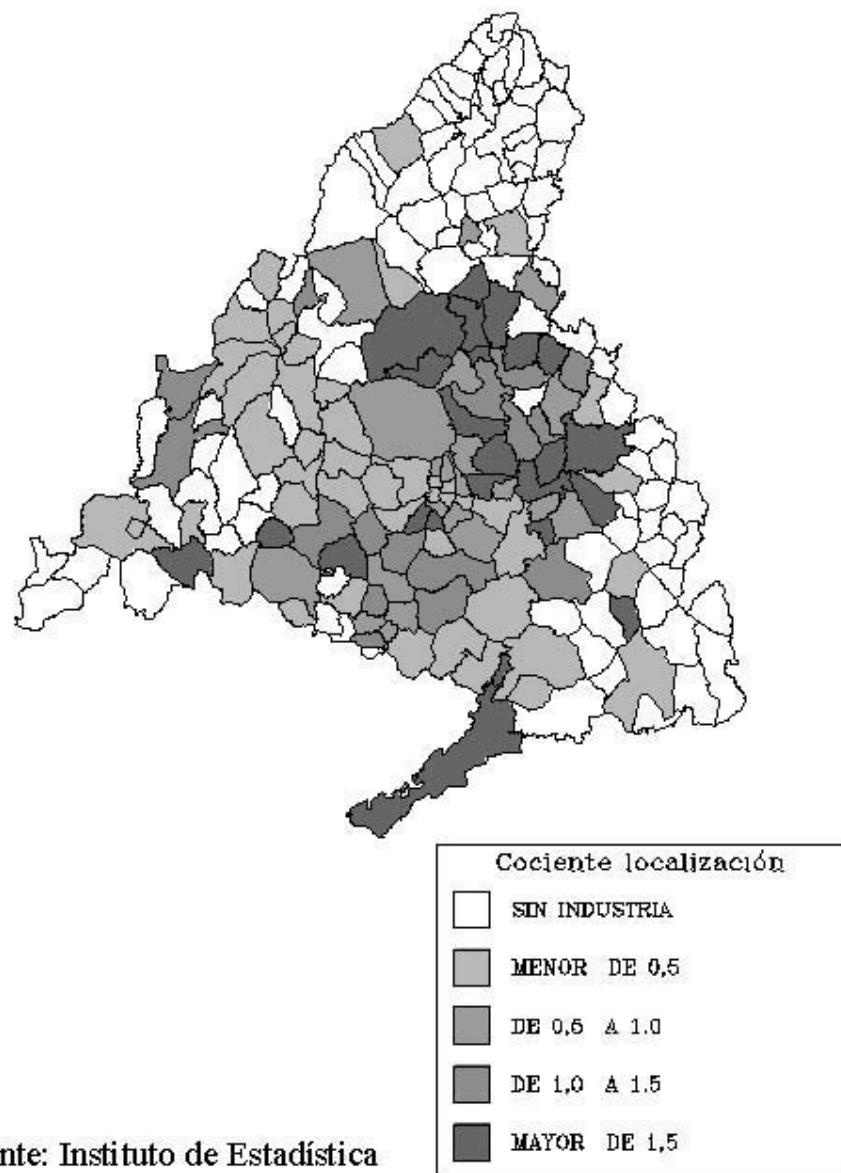
**Figura 3. Especialización industrial de municipios y distritos, 1998.**



Se refuerza aquí la instalación, tanto de los sectores de mayor intensidad tecnológica ([figura 4](#)), como de las oficinas centrales de numerosas empresas manufactureras, establecimientos que ofrecen servicios de valor añadido (ingeniería, I+DT, diseño, control de calidad, formación...) y delegaciones comerciales que encuentran en Madrid un amplio mercado de consumo y una plataforma logística privilegiada para llevar a cabo tareas de redistribución. Pese a no disponer, por el momento, de la información adecuada para poder medir con precisión un fenómeno que modifica de forma sustancial el

significado de las estadísticas industriales –al no contar con una identificación de las tareas específicas que se realizan en esos centros de trabajo-, la proliferación de esas *oficinas industriales* en el paisaje actual pone en evidencia la creciente integración entre la industria y los servicios, que en ningún otro lugar alcanza la intensidad con que se manifiesta en las metrópolis.

**Figura 4. Cociente de localización en industrias de alta intensidad tecnológica, 1998.**



Ese dinamismo contrasta con el declive de los distritos y municipios obreros del Sur metropolitano, aquejados sobre todo por la reconversión del sector metalmecánico y la gran fábrica, fuente de problemas relacionados con la jubilación anticipada, la desocupación y la falta de expectativas laborales para muchos de los antiguos trabajadores manuales de un tipo de industria que desde hace años abandona este territorio en el marco de la nueva división espacial del trabajo. Se atenúan, pues, las diferencias cuantitativas entre la densidad industrial del Norte y Sur metropolitanos, al tiempo que se refuerzan las diferencias cualitativas entre dos tipos de espacios productivos muy distintos, tanto por edad media de los establecimientos, como por el rango de las funciones que se realizan en ellos o el tipo de trabajador que demandan, contribuyendo así a una creciente fragmentación del territorio.

#### **4. Complejidades y contrastes de una economía de servicios**

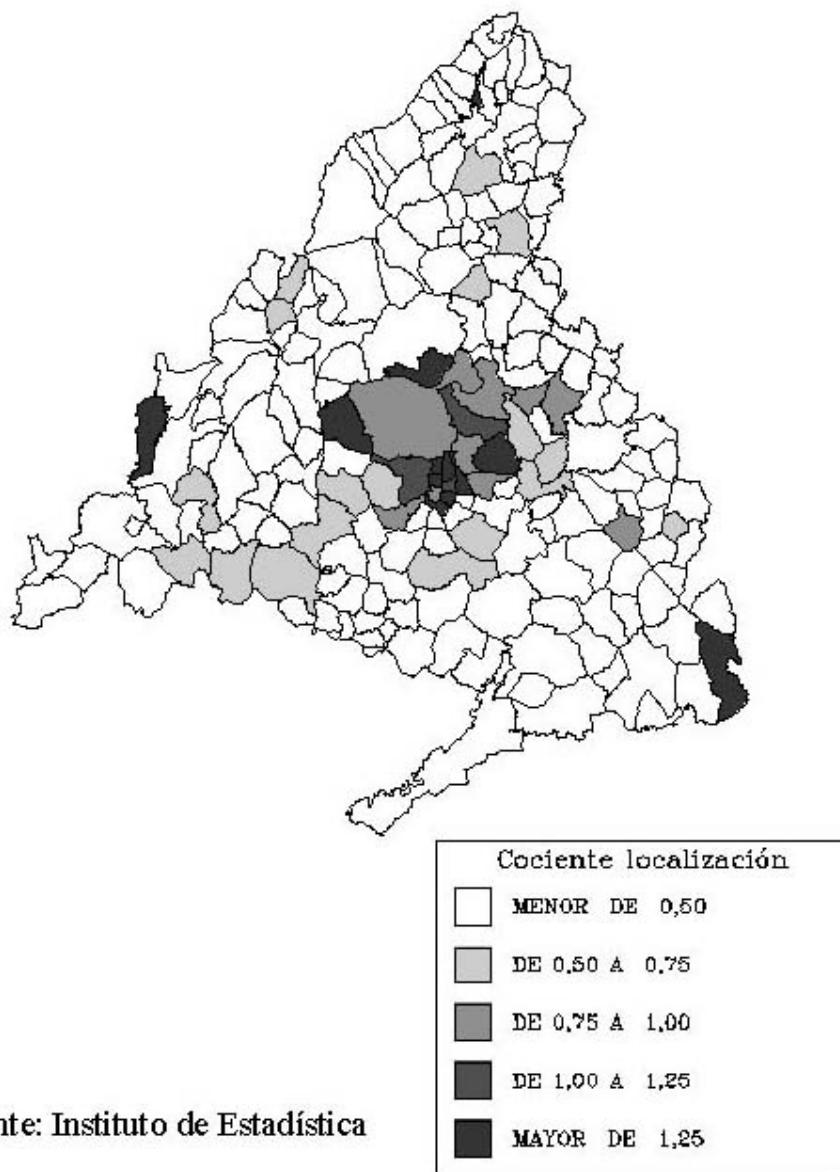
Tal como ocurre en todas las economías metropolitanas, la de Madrid manifiesta amplio predominio de unas actividades de servicios que en 1998 suman ya cerca de 170.000 establecimientos y superan el millón de ocupados, equivalentes a tres cuartas partes del empleo y el V.A.B. totales. Eso se acompaña por la fuerte atracción de este tipo de actividades hacia las ventajas asociadas a la centralidad, con lo que la capital aún concentra siete de cada diez empleos en servicios existentes en la región, con densidades máximas en aquellas áreas donde se ubican los grupos sociales de mayor renta y capacidad de consumo, que en este caso corresponden a la mitad noroccidental de la aglomeración. Pero a nadie se oculta la escasa adecuación actual de una noción tan genérica como la de *servicios*, convertida en verdadero concepto-obstáculo para comprender los procesos que identifican la reestructuración de economías complejas, así como su diverso significado desde una perspectiva económico-laboral y territorial, por lo que resulta necesario plantear, siquiera, una breve tipología de comportamientos según ramas de actividad.

##### *4.1 Los centros de gestión y los servicios a las empresas*

En el actual contexto de globalización, que polariza las funciones estratégicas en unos centros nodales con capacidad de organizar y gestionar el sistema mundial, Madrid incrementa su tradicional importancia como primera región

metropolitana del país, lugar donde se toman numerosas decisiones relativas al control de los flujos de mercancías, capital e información que articulan la economía nacional. Aquí se concentran tanto el poder empresarial, representado por las sedes de los grandes grupos financieros, industriales, mediáticos y de servicios, como el político, pues, pese a la descentralización derivada de la Constitución de 1978, se mantienen en ella los principales organismos de la administración central, además de la regional y local. Las habituales y directas relaciones entre esos diferentes núcleos de poder potencian el dinamismo de un centro de negocios que se desplaza a lo largo del paseo de la Castellana en dirección al Norte, invadiendo barrios residenciales contiguos, además de suscitar un efecto multiplicador sobre toda una serie de servicios complementarios, entre los que sobresalen los llamados servicios avanzados a las empresas (ingeniería, consultoría, diseño, publicidad, servicios informáticos...), esenciales para el éxito competitivo de la economía madrileña en su conjunto ([García, 1999](#)). Junto a esas áreas de oficinas, concentradas en localizaciones centrales de calidad y alto valor simbólico ([figura 5](#)), destaca la creciente ampliación de la oferta hotelera, especialmente en el caso de hoteles de primera categoría, que se está adaptando con éxito a los requisitos de esta clientela de negocios.

**Figura 5. Cociente de localización del empleo en servicios a empresas, 1998.**



Sin embargo, incluso en este tipo de actividades con fuerte inercia espacial los últimos años han supuesto el inicio de un movimiento centrífugo en dirección a emplazamientos suburbanos. La pérdida de accesibilidad y las dificultades de aparcamiento, los elevados precios de los inmuebles de oficinas, o las dificultades para realizar ampliaciones en las áreas centrales de la ciudad no aparecen en los emplazamientos de la periferia, en donde existe una mejor accesibilidad en vehículo privado y el ambiente de trabajo resulta más

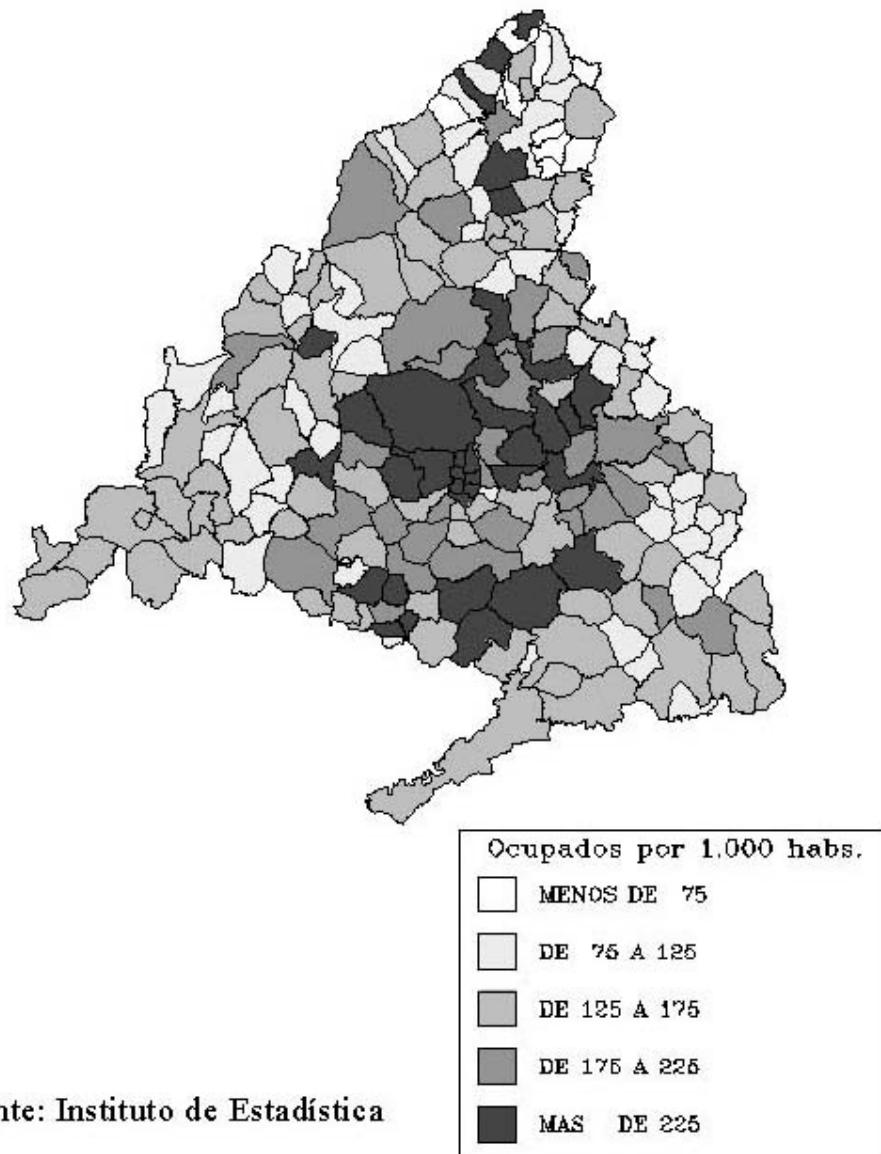
agradable. En el impulso a esa descentralización ha tenido un papel clave la construcción de autovías rápidas de carácter orbital y si la M-30 fue ya determinante en la promoción de inmuebles de oficinas durante los años ochenta, ese efecto polarizador es asumido ahora por la M-40, que interconecta numerosos parques empresariales surgidos en los últimos años (Campo de las Naciones, Las Rozas, Tres Cantos, Eisenhower, San Fernando, La Moraleja, Arroyo de la Vega...), sobre todo en el entorno del aeropuerto de Barajas.

Ese movimiento difusor resulta especialmente significativo en el caso de actividades como las oficinas de entidades financieras, de las que la región contabilizaba un total de 5.742 en el año 1998. La búsqueda de clientes entre los residentes habituales e, incluso, entre los de carácter estacional relacionados con el turismo y las funciones de ocio en las áreas rurales más alejadas de la capital, ha hecho proliferar un tipo de establecimientos que ya están ausentes de muy pocos municipios. Y algo similar ocurre con numerosos servicios a las empresas de carácter banal (contabilidad, transporte, limpieza, seguridad, reparación y mantenimiento...), que acompañan a la industria en su desplazamiento hacia la periferia metropolitana, reduciendo así la imagen tradicionalmente concentrada de este tipo de actividades.

#### *4.2 Del comercio a la distribución: los nuevos espacios de consumo y ocio*

Las actividades relacionadas con la distribución comercial son, sin duda, de especial importancia en la vida de la región, tanto si se consideran los indicadores al uso (establecimientos, empleos, cifra de negocios...), como si se tiene en cuenta su carácter casi omnipresente en el territorio, o su relación, frecuente y estrecha, con la vida de la población, que tiene por ello una percepción mucho más directa sobre las características, tendencias y problemas de este tipo de actividades. Según datos del *Directorio*, en 1998 existían aquí un total de 11.666 establecimientos y 97.714 ocupados en el comercio mayorista, otros 58.630 y 162.480 en el minorista, además de 6.962 y 42.602 dedicados a la venta y reparación de vehículos, con una distribución del empleo por cada mil habitantes que muestra una imagen mucho más difusa que en cualquier otra actividad ([figura 6](#)).

**Figura 6. Ocupados por cada mil habitantes en comercio, 1998.**



Fuente: Instituto de Estadística

El comercio madrileño ha debido afrontar en los últimos tiempos una serie de transformaciones esenciales para su supervivencia, de la mutación estructural que afecta a todo el sector de la distribución. Como afirma [Salgueiro \(1996: XI\)](#), "puede hablarse incluso de una revolución en los puntos de venta, las estructuras empresariales y los hábitos de consumo. Surgen nuevas técnicas de venta y exposición de los artículos, otros tipos de establecimientos, con

patrones de localización diferentes al tradicional, acompañando la reestructuración funcional de las áreas urbanas en metrópolis policéntricas. Se desarrollan procesos de concentración e integración, que operan con frecuencia a escala internacional. Aparecen grupos empresariales que controlan grandes superficies de venta, dominan cuotas importantes del mercado, e integran en su seno tareas antes individualizadas entre los minoristas, los mayoristas y otros agentes del circuito de distribución". Otro conjunto de cambios afecta a los comportamientos en materia de consumo por parte de la población, inducidos muchas veces por los propios productores y/o distribuidores, como respuesta también a transformaciones socioeconómicas y culturales. En el caso de Madrid, el crecimiento de una población que en promedio cuenta con una capacidad de compra superior a la media nacional, pero en la que existen grandes contrastes sociales, ha favorecido una creciente segmentación del mercado, que no sólo se relaciona con el nivel de renta, sino con otras muchas características de los consumidores (edad, sexo, nivel cultural...). Es también creciente el número de consumidores que se desplazan en vehículo particular para realizar una única compra semanal y esa movilidad, unida a la propia difusión metropolitana de la población, otorga cada vez más importancia a esos "nuevos paisajes suburbanos" en donde autopistas, centros comerciales y áreas residenciales de cierta calidad son sus principales componentes ([Ciccolella, 1999](#)). Por último, el consumidor madrileño tiende a asociar cada vez más el acto de compra con otras actividades de ocio complementarias, lo que favorece una creciente integración espacial de ambas funciones ([García Ballesteros, 1998](#)).

Así, mientras el comercio minorista tradicional parece encontrar serias dificultades para adaptarse al nuevo marco competitivo, y buena prueba de ello puede ser la reducción del 17 por 100 de sus empleos en el transcurso de la última década, las nuevas formas comerciales que se desarrollan en la región y los grandes grupos transnacionales que las sustentan se encuentran en condiciones de afrontar con mayores garantías el escenario actual.

Dentro de las grandes superficies comerciales, los hipermercados son una fórmula basada en la obtención de economías de escala que ha crecido con rapidez en los años noventa hasta alcanzar un total de 28 en 1997, según la

*Guía de Grandes Superficies Comerciales* de la Comunidad de Madrid, si bien muestran ya un cierto grado de madurez que limita el aumento en sus márgenes de beneficio. No obstante, su supervivencia parece asegurada en el seno de estructuras comerciales más amplias y complejas como son los centros comerciales integrados, donde muchas veces ejercen como factor de arrastre, pero resultan compatibles con establecimientos minoristas y diversos servicios complementarios. En otros casos, algunas de estas grandes superficies basan su éxito en la especialización dentro de una gama limitada de productos, lo que favorece su concentración en grandes parques comerciales emplazados en municipios suburbanos y áreas de alta accesibilidad, donde también resulta característica la apertura de una quincena de multicines, que contrasta con la reducción de este tipo de salas en el centro de la capital. Un tercer tipo de estrategia es la adoptada por las franquicias, que pretende sumar las ventajas del comercio minorista con las de una gran organización que permite su funcionamiento como una cadena controlada por el franquiciador (economías de escala, imagen de marca, logística y mercadotecnia, etc.), dentro de una red que favorece la estandarización de los comportamientos de consumo. El crecimiento explosivo que han experimentado las franquicias en España en el último lustro, con tasas interanuales que rondan el 40 por 100, está transformando también el panorama del comercio minorista madrileño, máxime cuando el 14,9 por 100 de los establecimientos franquiciados y el 35,5 por 100 de las enseñas existentes en España en 1997 se localizaron dentro de la Comunidad de Madrid ([Gámir y Méndez, 2000](#)). Pero su localización, que abandona criterios subjetivos pretéritos y se apoya en un análisis más sistemático del territorio, resulta notablemente más restringida que la del comercio minorista al que pretende sustituir. Al limitarse a las principales calles comerciales de la capital y a centros comerciales integrados suburbanos, las franquicias están incrementando la especialización territorial de la función comercial en detrimento de los barrios y espacios residenciales periféricos de menor renta.

## 5. Algunas consideraciones finales

En la última década Madrid se ha incorporado al proceso de globalización, consolidándose como uno de los nodos de segundo nivel en la red urbana

europea. Esta incorporación ha provocado transformaciones notables en su sistema productivo, visibles no tanto en un incremento de los establecimientos o empleos de producción y servicios, como en una profunda recualificación de sus funciones, una apertura exterior y una creciente articulación de sus empresas en estructuras reticulares. Todo ello ha reforzado el carácter estratégico de aquellas infraestructuras que facilitan la conexión y la innovación, provocando también impactos contradictorios sobre un mercado de trabajo donde aumenta la presencia tanto de los integrados como de los excluidos por ese proceso de selección, al tiempo que se difunden condiciones de precariedad e inestabilidad acordes con el modelo de acumulación flexible. Dentro de este conjunto de cambios, debe prestarse especial atención a la variable territorial, que actúa como freno o impulso para tales transformaciones. El encarecimiento y saturación del suelo en la metrópoli central, la necesidad de contar con amplias superficies y espacios de actividad bien adaptados a las nuevas demandas empresariales, junto a la creciente importancia de la conectividad interna y externa, han motivado cambios destacables en la distribución de la industria y de los servicios en el interior de la región. De este modo, el nuevo escenario productivo ha supuesto el fin de la vieja estructura monocéntrica y el desarrollo de una región de carácter polinuclear y discontinuo en la que, junto al peso indiscutible -aunque en retroceso- de la ciudad de Madrid, se afianzan nuevos subcentros de actividad en municipios localizados en los principales ejes radiales, que diversifican su base económica. Junto a esa ampliación de los rasgos típicamente metropolitanos a la práctica totalidad de la región, e incluso más allá de sus límites administrativos, se asiste a una moderación de los tradicionales contrastes entre un Norte residencial y con especialización en actividades de servicios, frente a un Sur con mayor volumen de empleo y una economía esencialmente industrial. La atracción de los sectores septentrionales sobre una nueva industria cada vez más vinculada a los servicios, así como sobre los nuevos parques de oficinas, comerciales y de ocio, genera nuevos contrastes respecto a los sectores meridionales, donde la crisis y reconversión de una parte de su industria no ha encontrado en muchos casos el deseado recambio mediante la implantación de otras empresas y actividades, lo que provoca un balance final

mucho más desfavorable. En consecuencia, la creciente complejidad de la economía metropolitana favorece una división espacial del trabajo cada vez más acusada, provocando nuevas formas de jerarquización y desigualdad que ya no se miden necesariamente mediante los indicadores tradicionales.

Vivimos tiempos marcados por la aceleración de cambios que encuentran su mejor exponente en unos espacios metropolitanos enfrentados a modificaciones sustanciales en su base económica, su estructura social, las condiciones de trabajo, o los modos de vida de sus habitantes. El territorio, entendido no como simple escenario inerte donde tienen lugar esas transformaciones, sino como sistema complejo, depositario de recursos e iniciativas, pero también de posibles obstáculos o deficiencias para enfrentar los nuevos retos, se ve afectado por transformaciones paralelas a las anteriores, que obligan a revisar nuestras descripciones y buscar nuevas interpretaciones desde una perspectiva geográfica renovada. En ese esfuerzo de actualización constante, los estudios comparativos pueden ser un instrumento útil para un mejor conocimiento y valoración crítica de las tendencias recientes, las potencialidades que ofrecen y los problemas asociados, base necesaria en la elaboración de políticas adecuadas para promover el desarrollo, así como una más eficaz ordenación territorial y ambiental.

## 6. Bibliografía

Ascher, François (1995). *Metapolis ou l'avenir des villes*. París: Odile Jacob.

Benko, Georges (2000). "Estrategias de comunicación y marketing urbano". *EURE*, Vol. XXVI, 79.

Benko, Georges y Alain Lipietz edits. (1994). *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*. Valencia: Edicions Alfons el Magnànim.

Benko, Georges y Alain Lipietz dirs. (2000). *La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique*. París: Presses Universitaires de France.

Buesa, M. y Molero, José (1999). "Innovación y competitividad en Madrid". *Papeles de Economía Española*, 18.

- Caravaca, Inmaculada (1998). "Los nuevos espacios emergentes". *Revista de Estudios Regionales*, 50.
- Castel, Robert (1997). *La metamorfosis de la cuestión social*. Barcelona: Paidós.
- Castells, Manuel (1995). *La metrópoli informacional*. Madrid: Alianza.
- \_\_\_\_\_(1997). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. Volumen I: La sociedad red*. Madrid: Alianza.
- Cicccolella, Pablo (1999). "Globalización y dualización en la región metropolitana de Buenos Aires. Grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años noventa" *EURE*, Vol. XXV, 76.
- Cuadrado, Juan Ramón (1999). "Madrid, una economía de servicios", *Papeles de Economía Española*, 18.
- De Mattos, Carlos (1998). "Reestructuración, crecimiento y expansión metropolitana en las economías emergentes latinoamericanas".
- Gorenstein, Silvia y Roberto Bustos compils. *Ciudades y regiones frente al avance de la globalización*. Bahía Blanca: Univ.Nacional del Sur.
- \_\_\_\_\_(1999). "Santiago de Chile, globalización y expansión metropolitana: lo que existía sigue existiendo". *EURE*, Vol. XXV, 76.
- Dematteis, Giuseppe (1998). "Suburbanización y periurbanización. Ciudades anglosajonas y ciudades latinas". Monclús, Francisco Javier, *La ciudad dispersa*. Barcelona: Centre de Cultura Contemporània.
- Estébanez, José edit. (1990). *Madrid, presente y futuro*. Madrid: Akal.
- Fujita, Makoto; Krugman, Paul y A.J. Venables (2000). *Economía espacial. Las ciudades, las regiones y el comercio internacional*. Barcelona: Ariel.
- Gámir, Agustín y Ricardo Méndez (2000). "Business networks and new distribution methods: the spread of franchises in Spain". *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 24, 3.
- García Ballesteros, Aurora (1998). "Nuevos espacios del consumo y exclusión social". *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, 18.
- García Delgado, Javier dir. (2000). *Estructura económica de Madrid*. Madrid: Civitas.

- García, Clara Eugenia (1999). "Dispersión y heterogeneidad en los servicios a las empresas en la Comunidad de Madrid", *Papeles de Economía Española*, 18.
- Gorz, André (1995). *Metamorfosis del trabajo*. Madrid: Sistema.
- Gottman, Jean (1983). *The coming of the transactional city*. College Park, University of Maryland, Institute of Urban Studies.
- Gutiérrez Puebla, Javier (1998). "Redes, espacio y tiempo". *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, 18.
- Knox, Paul (1998). "Ciudades mundiales en un sistema mundial". *Debats*, 62-63.
- Krugman, Paul (1992). *Geografía y comercio*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Lambooij, Jan G. y Moulaert, F. (1998). "La organización económica de las ciudades: una perspectiva institucional". *Ekonomiaz*, 41.
- Leven, C. edit. (1978): *The mature metropolis*. Lexington, Mass.: Lexington Books.
- López de Lucio, Ramón (1999). "La región urbana de Madrid. Territorio, estructura espacial y planificación física". *Papeles de Economía Española*, 18.
- Méndez, Ricardo (1997). *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*. Barcelona: Ariel.
- \_\_\_\_\_ (1999). "Crisis y renovación industrial en la región metropolitana de Madrid". *Papeles de Economía Española*, 18.
- Méndez, Ricardo e Inmaculada Caravaca (1993). *Procesos de reestructuración industrial en las aglomeraciones metropolitanas españolas*. Madrid, Ministerio de Obras Públicas y Transportes.
- Méndez, Ricardo y Julio Ondátegui (2000). "La estructura territorial del sistema productivo". en J.L. García Delgado dir. *Estructura económica de Madrid*. Madrid: Civitas.
- Monclús, Francisco Javier, edit. (1998). *La ciudad dispersa*. Barcelona: Centre de Cultura Contemporània.
- Ondátegui, Julio (1997). "Nuevos espacios productivos: tecnología, industria y servicios en la región de Madrid". *Ciudad y Territorio/Estudios Territoriales*, 12.

- Perulli, Paolo. (1995). *Atlas metropolitano. el cambio social en las grandes ciudades*. Madrid: Alianza.
- Salgueiro, T.B. (1996). *Do comercio a distribuição. Roteiro de uma mudança*. Lisboa: Celta.
- Sassen, Saskia (1991). *The global city*. Princeton: Princeton University Press.
- Toharia, L. (1994). "Cambio sectorial y ocupacional en la Comunidad de Madrid, 1981-1991". *Economía y Sociedad*, 11.
- Veltz, Pierre (1999). *Mundialización, ciudades y territorio*. Barcelona: Ariel.