

## **6. LAS ALTERACIONES EN LA BASE PRODUCTIVA DE LAS CIUDADES**

Es obvio que las grandes ciudades occidentales se enfrentan a un nuevo paradigma económico en su desarrollo, que ha transformado profundamente su lógica organizativa. Sin ánimo de exhaustividad podemos plantearnos las siguientes nuevas formas:

1) La ruptura del modelo “fordiano” de organización industrial, es decir el fin de las grandes empresas que concentraban en una sola sociedad industrial todos los procesos productivos (dirección, investigación, tecnología, producción, financiación y comercialización). De tal forma que se ha producido una ruptura de cada una de esas etapas, y a cada una se aplica la propia lógica de localización.

2) Ruptura de la organización unitaria de las grandes empresas industriales, en forma tal que se ha disgregado el sector industrial en diferentes empresas autónomas subsidiarias de la principal, y también suministradoras de un mercado más amplio. Automatización del mercado empresarial que a su vez es coincidente en una concentración financiera de las partes directivas de esa producción.

3) Progresiva sustitución de los sectores industriales por sectores terciarios y de servicios en la economía de las ciudades

4) En el mismo sentido, aparición de niveles especializados en el sector servicios, en forma de servicios más tecnificados, a veces esporádicos, y muy cambiantes en cuanto a organización y requerimientos espaciales de localización.

5) También resulta relevante, y coherente con lo anterior, el nuevo papel que pasan a ejercer las oficinas y centros de servicios a empresa, ya no tan dependientes de la administración, bancos, etc, como creadores de su propia oferta diferenciada.

6) Aparición de nuevas formas de actividad comercial que no son dependientes de los cambios enunciados, ligadas a la concentración, a la accesibilidad, al ocio y la cultura, a la nueva organización de la logística de transportes.

7) El papel de fondo de ahorro que juega la vivienda, que no sólo ha afectado a clases populares y medias, sino que se ha convertido ya en banco de afloramiento de capital y de transferencia financiera entre países.

8) Y, finalmente, una nueva economía con actividades de todo tipo que están precisando un nuevo modo de clasificación y definición (hoteles, centros de investigación, centros comerciales,... y en su opuesto venta ambulante, cultura popular,... propios de economías sumergidas).

Debido a la relativa novedad de esta nueva economía no existen modelos conceptuales (aún cuando comienza a ser abundante la literatura (1). Su análisis es parte relevante de esta tesina, y por ello se destacan los siguientes apuntes a un intento de sistematización del por donde van algunas pautas de esa investigación.

(1) Desde el punto de vista del urbanismo y el territorio destacamos:

- Borja y Castells. Local y Global. Ed. Taurus 1998 Madrid
- F. Ascher: Métapolis. Ed. Odile Jacobs. Paris 1995)
- F. Ascher: Nouveaux Principes de l'urbanisme (Ed. Aube Paris 2004)

## **6.1. La Descentralización Industrial**

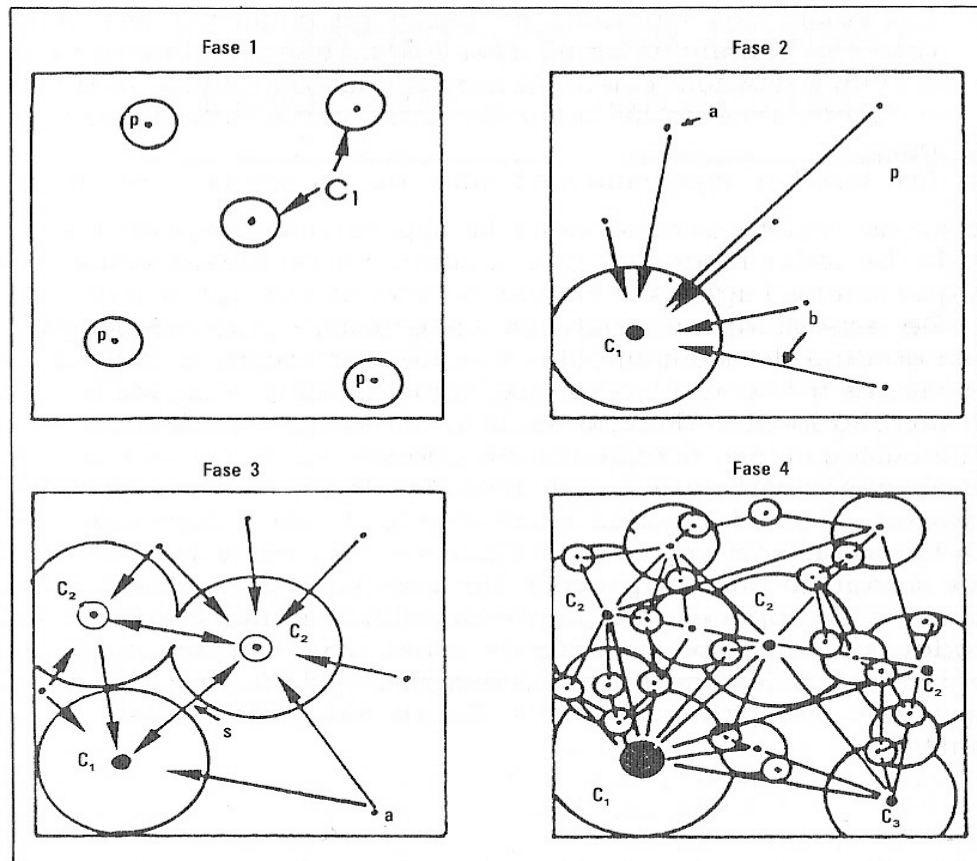
Es consecuencia de las teorías de crecimiento y de los procesos de ajuste que afectan al sistema industrial.

Se entiende por descentralización industrial:

- i. Un traslado de la industria desde una aglomeración hasta centros de población medios y pequeños.
- ii. Una multiplicación de los establecimientos subsidiarios de las grandes empresas.
- iii. Una distribución más uniforme de la industria por regiones.
- iv. El traslado de la industria desde las grandes ciudades a las áreas suburbanas.

Algunas de las causas de esta descentralización pueden ser: tasas diferentes de crecimiento, entre regiones industriales estancadas y regiones en crecimiento, diferencias salariales, el agotamiento de un recurso, la política económica-territorial, las deseconomías urbanas y la deglomeración, la necesidad o el deseo de cumplir el mercado, la búsqueda de una mayor estabilidad sociolaboral, y la calidad ambiental.

J. Friedman plantea un esquema de crecimiento espacial en etapas, el cual puede aplicarse al programa de descentralización.



**Figura 9.4.** Los estadios del desarrollo económico, según J. Friedman. Fases: 1: estadio preindustrial; 2: industrialización inicial; 3: madurez industrial; 4: difusión del crecimiento e integración del sistema regional.  $C_1$  = Región Centro inicial.  $C_2$  = Nuevas Regiones Centro.  $C_3$  = Centro obsoleto revitalizado.  $p$  = Regiones periféricas.  $a$  = Centro obsoleto en declive.  $b$  = Efecto «backwash».  $s$  = Efecto «apread».

**FASE 1: Estadio preindustrial.** La industria artesanal se localiza en centros locales independientes con escasa interconexión, manteniendo una estructura espacial estable.

**FASE 2:** Se produce un reajuste del sistema por localizarse las industrias en el área que reúne mayores ventajas locacionales iniciales (recursos naturales, mercado,...). Esto da lugar a una situación de inestabilidad y a una estructura del tipo Centro-Periferia. El crecimiento industrial se polariza en un solo centro que mantiene contactos con la periferia, generándose flujos de materias primas, mano de obra, capital desde la periferia al centro. Las regiones periféricas experimentan un efecto negativo succionador de recursos (Efecto Backwash) y encuentran dificultades para ajustarse a esta pérdida de recursos por descapitalización y pérdida de personal especializado.

FASE 3: Aquí el centro sigue permaneciendo dominante porque la industria inicial refuerza las ventajas en el crecimiento posterior, aunque hayan desaparecido las ventajas iniciales (inercia). Las economías de aglomeración juegan un papel importantísimo en la atracción de nuevas industrias.

En este momento se comienzan a insertar filiales a la vez que se inicia una descentralización industrial (efecto “spread”) hacia determinados puntos de la periferia con ciertas ventajas locacionales. Centro y subcentros muestran interdependencia. Esta primera descentralización afecta solo a los puntos con mayores ventajas para la industria y a los más accesibles al centro (ciudades medias y pequeñas). El resto de la periferia permanece afectada por el efecto “backwash”.

FASE 4: La descentralización continúa aunque los centros de decisión continúan en el centro. Se logra una estabilidad en el sistema territorial, dentro de una estructura espacial fuertemente integrada. Esta descentralización se ve favorecida por los cambios tecnológicos (que aumentan la estabilidad espacial) y por políticas territoriales como la oferta de suelo industrial, ventajas fiscales y financieras, mejoras de infraestructuras de transporte y comunicación, mejora en dotaciones de servicios.

Hay que remarcar que la descentralización de la actividad industrial no está inducida solamente por el crecimiento exógeno de un centro sino que también hay que tener en cuenta el gran potencial endógeno de muchas regiones rurales que inician o consolidan su industrialización cuando muchos de estos centros están en crisis. Supuesto este modelo endógeno se trata de una estructura territorial multicéntrica, no metropolitana y desaglomerada, en donde las ligazones son internas a la región, y desde una red abierta se insertan en otros espacios más amplios a través de procesos de difusión. La DATAR define a este modelo endógeno como “el proceso concreto de organización del futuro de un territorio”.

## **6.2. Formas Recientes de Localización Industrial. El Distrito Marshall y los Parques Tecnológicos.**

La aglomeración de actividades sobre un territorio contribuye a articular las fases del proceso de producción, y a llevar a cabo el aprendizaje (fuente de innovación).

El desarrollo tecnológico sigue una pauta espacial concentradora. Este fenómeno, que está en el centro del concepto de los parques tecnológicos,

fue descrito por Marshall, por medio del concepto de Distrito Industrial (1919).

Marshall, ya en 1890, introdujo la idea de las economías externas para el análisis de las industrias. Este análisis ponía un especial énfasis en el estudio de la red de ligazones locales, porque –entendía Marshall- una industria no podía ser entendida como una empresa aislada, sino que era necesario relacionarla tanto con las demás como con su entorno, de este modo también se engloba un análisis espacial.

Estas ligazones crean una organización con un conjunto de externalidades que va transformando el espacio en el sentido de una creciente cualificación.

Esta capacidad de generar redes de interrelaciones de empresas o de fases productivas origina localizaciones capaces de crear tecnología.

La existencia de un «climax» industrial innovador y las profundas relaciones ínter industriales son causa y efecto de los rendimientos crecientes en este tipo de espacios, que no se explican solamente ni por las economías de escala ni por las características materiales de las nuevas tecnologías.

El arquetipo de las nuevas localizaciones lo constituyen estos parques tecnológicos cuya especificidad no es la globalidad de los recursos que ofrecen, sino la densidad y permanencia de las relaciones inmateriales, que se generan entre las entidades que los constituyen, lo que asegura la circulación de la información y la transferencia en la creación de conocimientos. Esos espacios, se convierten en factores de creación de tecnología. Por todos estos motivos, son deseados por países y por regiones, como panacea de un desarrollo futuro, pero no siempre se alcanza el éxito pretendido, asistiendo en ocasiones a un despilfarro de los recursos escasos.

### **6.3. Limitaciones de la Teoría clásica de la Localización**

Pronto el fenómeno del DNC fue asimilado y tratado de explicar por la teoría económica, geográfica y ecológica-humana. Desde Thünen hasta Wingo, Muth y Alonso las actividades altamente dependientes de la accesibilidad se emplazaban en el punto de máxima afluencia, es decir, en el epicentro de los sistemas de transporte urbanos. Desde Marshall hasta Becattini y Hall pasando por Weber, Hoover y Perroux las actividades susceptibles de disminuir sus costos de producción al conglomerarse unas

con otras en un solo punto, se beneficiaban de localizarse formando clusters funcionales. Desde Christaller, Hotelling y Lösch las actividades dirigidas al consumo finalista se beneficiaban de localizarse juntas y competir por el acaparamiento de sus áreas de mercado; organizándose según la rigidez de la demanda y la naturaleza de sus productos y servicios.

Y desde Park, McKenzie, y Wirth las actividades mejor ‘capacitadas’ eran sometidas a la selección urbana para emplazarse en las mejores localizaciones, y a través del darwinismo social incurrían en un proceso de invasión, dominio y sucesión sobre otras actividades; es decir, una segregación natural traducida en segregación espacial. A todo ello, resultaba que, las actividades de oficinas encontraban su emplazamiento óptimo en el DNC.

Sin embargo, mientras que la teoría buscaba la explicación del comportamiento locativo en un postulado universal; inspirado más en las actividades que lideraban la base económica como la industria, o en las funciones básicas urbanas como la residencia y el comercio; las actividades de oficina continuaban un proceso de evolución locativa que traería implicaciones territoriales monumentales. Se trataba de la diseminación de la residencia y la actividad económica auspiciada por la neotecnología, cuyas fatales consecuencias habían sido ya condenadas por Lewis Mumford y Patrick Geddes. Los estudios del primer plan regional en el mundo, el de Nueva York de 1927 pusieron de relieve la emergencia de este fenómeno locativo. Thomas Adams, quien coordinaba la redacción, distinguió la existencia de varios tipos de actividades de oficina, las de ‘primera línea’ que efectivamente se localizaban en el DNC y las ‘back offices’ que se localizaban en áreas subsidiarias. (Haig, 1926; Jenkins, 1996) Estas conjeturas dieron pauta a que Murphy y Vance en 1954 desarrollaran una disección analítica del DNC; sin embargo sus excavaciones teóricas no tocaron el fondo explicativo del fenómeno. (Murphy, 1972) La aparición de actividades de oficina diseminadas por toda la ciudad originó la invalidez universalista de una sola corriente teórica; y con ello, la imperiosa necesidad de generar un cuerpo específico capaz de explicar un fenómeno cuya complejidad se desvelaba infravalorada.

Detengámonos sucintamente sobre esta consideración. La teoría de las “bid rent functions” es la legataria ulterior de las tesis que postulan a la accesibilidad como factor determinante en la distribución de usos y la formación de la renta. Ésta parte del supuesto de que las actividades económicas que motivan la localización del resto de las actividades se hallan concentradas en un punto, el DNC, o varios. La eficacia de tal

aproximación para explicar el patrón de usos de suelo del resto de las actividades es extraordinaria, sin embargo, no explica porque dichas actividades se conglomeran en ese punto; a pesar de que sospecha que tal localización les es provechosa dada la intensidad de su predisposición de pago por emplazarse ahí, misma que es capaz de eclipsar a cualquier otra actividad. (Alonso, 1970) Otros como Leon Moses (1962; 1970) se posicionaron en una perspectiva alterna: la máxima accesibilidad representaba para las actividades dependientes de personal cualificado, como las oficinas, la posibilidad de obtenerlo desde cualquier parte del sistema metropolitano y por ello se localizaban en su centro. Sin embargo, cuando dicha tesis se conjuga con la hipermovilidad de los sistemas metropolitanos contemporáneos resulta poco afortunada; sobre todo si convenimos en que un sistema metropolitano, funcional, es un mercado de trabajo común.

La geografía urbana al igual que la teoría de las “bid rent functions”, esquivó el problema hábilmente: los proveedores de bienes y servicios de demanda rígida, generalmente de naturaleza especializada, dada su necesidad de garantizar un área de mercado mínima, de amplitud considerable tenían que localizarse centralmente; anidando otros centros de distribución de bienes o servicios de rangos inferiores. Lo que en definitiva conformaba un sistema jerárquico de localizaciones; postulado que llegaría a conocerse como la Teoría del Lugar Central (Christaller, 1933; Lösh, 1954). No pocos han criticado, desde mi opinión fuera de lugar, las simplificaciones formales de los modelos, es decir, las asunciones de homogeneidad del territorio o de la dotación de medios de transporte; dejándose a un lado las reflexiones de fondo: ¿Era la simple necesidad de provisión de servicios especializados la causante de dicha localización central? Parecía que la tradición de la geometría germánica hablaba de localización de seres inertes, apartándose de toda realidad, dado a que lo que se localizaba eran antes que nada unidades productivas, con procesos interdependientes estructurados por intereses de cooperación, competencia e innovación; y por tanto susceptibles a las externalidades originadas por ellos mismos (Krugman, 1997; Fujita, 2000).

Los economismos de la escuela neoclásica fueron más escrupulosos, en el sentido de explorar las verdaderas razones del comportamiento locativo de las unidades productivas. Alfred Marshall arguyó que el hecho de que las actividades se localizaran en proximidad física debilitaba la fricción espacial; y con ello activaban unas indivisibilidades que beneficiaban en la cuenta de explotación de las unidades productivas conglomeradas. Dicho postulado tan cerca en el tiempo a la teoría de la accesibilidad, pero tan abismalmente separado de ella en términos

conceptuales; fue el salto cuántico que cimentó las bases de la Teoría Neoclásica de la Localización.

Marshall distingue varias ventajas de la localización aglomerada, las ahora tan bien conocidas economías de aglomeración: acceso a la mano de obra especializada, generación de proveedores eficientes, reducción de costos de producción por economías de escala etc.; pero la gran aportación en esta materia respecto a Marx y Hengels era la de distinguir dentro de los factores clásicos de la producción: tierra, trabajo y capital, un desdoblamiento de este último en conocimiento y organización (Marshall, 1920). Solo la organización subyacente en una aglomeración de actividad económica afín era capaz de generar el tejido de interacción necesario para generar no solo un abatimiento de costos, sino también el progreso activado por la innovación.

Fue entonces cuando Alfred Weber (1929) asimiló el legado marshalliano, para fusionarlo con el principio de costes de transporte y mano de obra, acuñando así, la primera teoría de la localización. Lo importante de dicha aportación, era que colocaba en un mismo estrato las externalidades que inducían procesos centrípetos (factores de aglomeración) que luego Hoover (1948) clasificó como economías de escala, localización y urbanización; y aquellos que inducían los procesos centrífugos (factores de desaglomeración); para explicar los fenómenos de centralización y descentralización como el predominio de unos sobre otros.

Adams excusó el fenómeno del DNC de Manhattan como consecuencia del ‘exceso’ de accesibilidad de la isla con respecto a su región; valiéndose de la teoría neoclásica de la localización, sustituyó los costes de transporte de materia, por los costes de transporte de ‘inteligencia’, es decir, de personas, necesaria en cualquier proceso de transformación informática. Pero ¿Era la accesibilidad de la mano de obra la única razón por la que las actividades de oficina encontraban su emplazamiento óptimo en el DNC?, no, nuevamente el ápice endeble de la conjetura subyacía en explicar porque gran parte de ellas se conglomeraban juntas. Al abrir los anales de la historia de Manhattan comprobaríamos que ese ‘exceso accesibilidad’ aludido por Adams era más que una causa, una consecuencia, o una causalidad circular devenida en paralelo a la emergencia del downtown un siglo atrás.

En realidad, era la susceptibilidad diferencial de las distintas funciones de oficinas a las economías de aglomeración la causante del emplazamiento de ellas en distintas partes de la ciudad. Por tanto, el cuerpo teórico confeccionado para explicar la localización industrial,



encontraba eco, indirectamente, en el sistema de organización espacial burocrática.

¿Qué tipo de factores de aglomeración podían ser válidos en un sistema productivo inmaterial? La respuesta subyacía en la propia naturaleza de las actividades de oficina: el consumo de información, el procesamiento de información y la producción de información.

El hecho de que unas actividades de oficina se localizaran en el DNC y otras no, insinuó la existencia de una diferenciación de las mismas, basada en una división del trabajo. Aquellas funciones altamente dependientes del intercambio de información cualificada, que necesita la remisión, recepción, interacción y retroalimentación personal, cara a cara, eran las que se aglomeraban entre con sus complementarias; mientras que las otras, con necesidades de comunicación cualificada marginal podían tener una localización más autárquica. En esta tesis iba implícito otro de los valores urbanos legados de la era industrial, la puesta en valor de la sincronización temporal; (Harvey, 1985), es decir, la valoración de los costes de oportunidad provocados por el tiempo desperdiciado en el desplazamiento. Lo que valoraban los comunicadores de las firmas (directores, gerentes, ejecutivos, consultores, etc.) no era solo el costo del transporte en el que incurrían al desplazarse para interactuar con sus contrapartes; sino sobre todo, el tiempo que un emplazamiento contiguo podía ahorrarles en dichos viajes. “El teléfono se usa ampliamente, claro está, pero la reunión personal es, al fin y al cabo el método por el que se realiza la mayor parte del trabajo importante...Facilitar el trabajo significa ahorrar el mayor tiempo disponible a los hombre cuyo tiempo vale más” (Haig, 1926, p.211)

De esta manera la necesidad de comunicación personal externa, cara a cara, se perfilaba como un factor locativo imperante, tesis cuyo apoyo ulterior se afincaba en la economía del tiempo y de la energía. Que al traducirse a unidades pecuniarias permitía a esos comunicadores monopolizar el espacio ocupado por dicha aglomeración (DNC) excluyendo a aquellas actividades que por no extraer las mismas ventajas tenían menor disposición de pago y, por tanto, quedaban segregadas y desplazadas espacialmente hacia otras localizaciones. Por otra parte esa aglomeración se emplazaba en el corazón de las comunicaciones metropolitanas, dado a que las funciones ahí alojadas dirigían a otras que se verificaban en todo el sistema metropolitano.

## 6.4. Las Grandes Superficie Comerciales.

La aparición de las grandes superficies comerciales alteró estas hipótesis haciendo aún más dependiente de la forma con que las redes de transportes rompen la fricción del espacio y categorizan el territorio. En un principio, su lógica era situarse en la periferia de las ciudades, en zonas con buena comunicación (autopistas) y bajo coste del suelo.

Estas grandes superficies comerciales tienen una función más financiera que comercial, tienen un ciclo de amortización corto, aunque puedan subsistir muchos años. Este ciclo se basa en el tipo de negocio, que tiene más connotaciones financieras que comerciales propiamente dichas; es decir, gana dinero si consigue un alta rotación del capital que percibe “cash”, a cambio de productos que paga a tres o más meses vista. Además, completa el negocio arrendando, a buen precio, espacios comerciales y lúdicos a cambio de ofrecerles externalidades de atracción de mucha clientela potencial (una nueva versión o nuevo tipo de las economías de aglomeración).

Tratan de conseguir una captación masiva de clientes en un radio de accesibilidad, en el cual durante un tiempo ejercerán un cierto monopolio territorial. Es por ello, que han pagado por ubicarse en sitios a los que la red confiere la máxima accesibilidad respecto a un amplio territorio y (en un principio) carente de competencia. Esta compra de terrenos no les resulta demasiado cara, pues se da la paradoja que los territorios de máxima accesibilidad territorial (cruces de red viaria básica) crean un territorio adjunto de bajo valor (debido a los enlaces direccionales o espaguetis). Según Dupuy, una actividad del tamaño de una gran superficie comercial puede extraer centralidad de esos enlaces, pagándose costosos puentes que le permitan completar los movimientos de entrada que el enlace le niega; y curiosamente solo de entrada, porque otra característica de la forma que adoptan estas grandes superficies son accesos rápidos a estas, con parking en la fachada principal para que se vea desde el autopista, y con salidas menos cuidadas pues su objetivo es captar clientes.

Se puede decir que las grandes superficies comerciales han transformado los requerimientos de densidad e incluso de baja renta del comercio cotidiano, aprovechando el automóvil, vendiendo más barato para captar esa demanda e incluso transformando el comercio del consumo de productos cotidianos en compra esporádica ( recurriendo al coche y frigoríficos, y aprovechando la poca correspondencia del horario del comercio tradicional con los horarios de trabajo, en un contexto de la incorporación de la mujer a ese mercado). Incluso, en la medida que han

creado nuevas centralidades han atraído comercio de artículos de consumo esporádico, que antes dependían del centro; lo que parece (solo parece) que ha aunado los dos tipos de comercio.

Una vez una que una gran superficie comercial capta un territorio, intenta captar el del vecino (paradoja del vendedor de helados) y comienza la concentración espacial y, casi enseguida, la fusión de cadenas como se ha visto recientemente.

Es posible que este fenómeno, más reciente, no sea más que una expresión de la especialización del territorio consecuencia de la creciente uniformidad de los niveles de accesibilidad en un área metropolitana. Poco a poco, esas superficies comerciales se han ido especializando, ubicándose en los centros metropolitanos aquellas que ofrecen productos especializados (incluyendo sus supermercados, con productos más caros); y en la periferia, o barrios pobres, especializándose en productos más baratos ofreciendo un ocio complementario de fin de semana para captar personas de “rentas bajas”. Esto indica una nueva escala de rentas a captar: las bajas rentas podemos correlacionarlas con densidad, pero ponderada por la accesibilidad que fija su campo de influencia, y las altas rentas con centralidad dentro de la ciudad principal ( y a veces de espacios relevantes de ocio).

Debido a esta gran oferta que estas grandes superficies comerciales ofrecen se ha ido produciendo una pérdida, por falta de competitividad, del pequeño comercio; dicha situación ha producido la reacción de este sector, que ha tratado de ser más competitivo y organizativo, creando ejes peatonales y asociaciones de empresarios para impulsar la captación de gente a estas zonas. Dichos ejes ofrecen una amplia variabilidad de comercios y además muchas de estas zonas ofrecen el pago del parking a sus clientes por cualquier compra realizada en dicha zona. De esta forma compiten con las grandes superficies comerciales que ofrecen una gran accesibilidad a sus dependencias por disponer de parking gratuito.

### **Tendencias futuras**

Como se ha visto, aunque parecía que el modelo comercial original se había roto se ha comprobado que no es así del todo. Sigue habiendo esas dos tendencias originales:

Por un lado el comercio ligado a rentas bajas, ubicado en la periferia de las ciudades. Con bienes de menor calidad (Baricentro (Bcn)).

Por otro lado el comercio ligado a rentas altas, ubicado en los centros de las ciudades, que ofrecen productos más elitistas y de mayores precios (L'illa, El corte ingles,...).

Lo que si que ha ocurrido es que se va a una tendencia, en la cual no existe una diferenciación entre el consumo cotidiano y el esporádico, pues tienden a juntarse para producir un mayor consumo ligado a ventas; es el caso de las grandes superficies comerciales y ejes peatonales “carrer de sants”.

Todo ello nos indica que la organización y gestión de las redes de transportes marca la localización de las actividades y la propia carga de la red, y esto, en un futuro reciente, será aún más marcado cuando se produzca una regulación urbana del tráfico de mercancías sumadas a las ventajas de la venta por e-mail.

## **6.5. La localización de oficinas**

Detengámonos un momento a ver como se llegó a este entendimiento. Hacia finales de los sesenta y principios de los setenta del siglo XX apareció un grupo de trabajos, que abordó sistemáticamente el estudio de la localización de las oficinas desde la perspectiva de la geografía urbana y de la investigación empírica. En una primera instancia la tarea consistió en discernir la naturaleza de las actividades de oficina, bajo la perspectiva de la teoría de actividad; en el entendimiento de que, dichas funciones forman parte de sistemas más complejos o ‘sistemas de actividad’.

En un sistema de actividad las funciones (individuos) involucrados ejercen acciones orientadas a objetos (metas), a través de la interacción mutua. En este proceso el objetivo principal se divide en otros subsidiarios, por lo que aparece una división del trabajo organizada según criterios jerárquicos. Thorgren (1972) basado en Jantsh (1967) y Ehrlemark (1964) establece que las funciones de oficina pueden ser clasificadas según la etapa (momento) dentro del sistema de actividad en el que intervienen, a saber: funciones de orientación, de planificación y de ejecución. ¿Y qué tiene que ver ello con su localización intrametropolitana?

- Las primeras se refieren a las actividades direccionales por antonomasia, que se ubican en la cumbre del sistema jerárquico organizativo y cuyo propósito es del concebir el proyecto y tomar las decisiones más importantes respecto al devenir del mismo. Por tanto, su

grado de interacción cualificada es importante, ya que deben estar al tanto del estatus quo de la ciencia, la técnica, la economía y la ideología social.

- Las segundas se refieren a las funciones que desarrollan las ideas delineadas por las funciones de orientación, es decir, que planifican la forma en como debe ser acometido el proyecto con las respectivas consideraciones técnicas, financieras y comerciales; por tanto, su necesidad de comunicación con el exterior es selectiva y orientada.

- Finalmente, las funciones de ejecución se limitan a la realización de las tareas que han sido concebidas y planificadas de manera previa; por lo que sus necesidades de comunicación con el exterior son limitadas, a excepción de que sus servicios o productos estén orientados al mercado.

Por tanto, la división del trabajo de las funciones hacia el interior de un sistema de actividad determina la necesidad de interacción de esa función específica con el exterior tanto en términos cualitativos como cuantitativos. Dicha interacción son las “backward” y “forward linkage” de Hirshman (1958), traducidas a este sistema de producción ‘no material’.

En este orden de ideas, la localización responde a la naturaleza de la firma, pero sobre todo a la naturaleza específica de las distintas funciones que la componen. Dado que los contactos y la información cualificada carecen de ubicuidad territorial cada emplazamiento satisface en mayor o menor medida las necesidades de cada función. Por ello Adams y el economista que asesoraba el Plan, Robert Haig, identificaron que las “front offices” se aglomeraban en el DNC alojando funciones direccionales (orientativas) y que las “back offices” estaban incluso en Brooklyn alojando funciones rutinarias (de ejecución) sufragando rentas del suelo menores. Que, además, coincidía con la autoorganización que articulaba la red de emplazamientos en función de su jerarquía. Thorgren demostró en Suecia como la jerarquía de las funciones entendida como sus necesidades de comunicación estaba en correlación directa con la jerarquía del sistema urbano en el que se circunscribían, en la inteligencia de que en un sistema complejo la diversidad de contactos es grande y por tanto es un medio idóneo para alojar a las funciones direccionales. Por su parte Goddard (1972) desveló que hacia el interior del DNC londinense -La City- se tejía una intrincada red de vínculos de interacción personal, misma que se desvanecía conforme aumentaba la distancia hacia la periferia; evidenciando las hipótesis derivadas de la teoría de los sistemas de actividad. Gad (1979) ratificó lo anterior para una ciudad de corte intermedio como Toronto.

Lo que se sugiere esta tesis no implica que esta economía de aglomeración sea capaz de sustituir el efecto de todos los factores que determinan la localización (accesibilidad, acceso y costo del mercado de trabajo, acceso al mercado de consumo, presencia de servicios complementarios competitivos, economías de escala, facilidad de financiamiento, jerarquía social, externalidades urbano-ambientales, disponibilidad de oferta, presiones fiscales, limitaciones en el uso del suelo, decisiones behavioristas, etc.). Sino que la necesidad de interacción externa juega un papel preponderante sobre los otros factores, dado a que es capaz de sintetizar el funcionamiento económico de dichas actividades.

## **6.6. La organización de nuevas centralidades especializadas**

La reestructuración de la base económica originada en la era postindustrial caracterizada por las nuevas formas de organización empresarial, no tayloristas; la aparición de medios telemáticos en cuyo corolario se sitúa el Internet; la extensión de las redes de transporte y el abatimiento de sus costes, es decir, la disminución de la fricción espacial, sugerirían la obsolescencia de la tesis anterior. Sobre todo en el contexto territorial descrito por Dematteis (1995), en el cual las ciudades se posicionan como nodos dentro una red en donde los nexos entre ellas generan por los flujos de energía, materia e información originando: a) que las estructuras jerárquicas se debiliten a favor de las relaciones horizontales y equipotenciales (Boix, 2002), y b) que el espacio de los lugares ceda frente al espacio de los flujos. (Castells, 2001) Con lo que aparecen nuevos fenómenos de ocupación del territorio, en donde los localizadores se atomizan como en la ciudad difusa de Indovina (1990) en donde la descentralización, o la localización no concentrada relega aparentemente la influencia de las externalidades ¿Cuál es el influjo de estos fenómenos sobre la localización de las oficinas? Sobre todo ante la emergencia de fenómenos locativos ‘terciarios’ como “los polos de empleo suburbano” (Cervero, 1989); o los “centros suburbanos” (Hartshorn y Muller, 1989) y en el acabose las Edge Cities de Garreu (1991)

En primera instancia la localización no central y la descentralización no son fenómenos nuevos. En el ámbito residencial hay algunos autores como Durkin (2002) que sugieren la presencia de suburbios desde la primera mitad del siglo XIX, cuando el ferrocarril aún no se afincaba del todo; lo cual es bastante cuestionable, empero, no por ello negaremos la existencia de viajes pendulares entre Manhattan y Broklyn en 1815, cuatro décadas antes de que se inaugurara Broklyn Bridge; el primer estudio estadístico que lo confirmó fue el de Adna Weber en 1889. Después vino la

descentralización de la actividad económica, como la de la industria, un éxodo que se aceleró a partir de la segunda década del siglo XX. (Hall, 1996; 1999) Lo importante es que en esta línea del tiempo, las últimas actividades que habría empezado a connotar comportamientos de descentralización serían las oficinas; que tampoco nunca se habían conglomerado del todo en el DNC. David Foley (1957) realizó en la Bahía de San Francisco el primer estudio sobre la descentralización de las actividades de oficinas. Lo relevante del mismo era que solo aquellas funciones de ‘ejecución’ (de tareas programadas y preestablecidas) ligadas a los procesos de producción, seguían a la descentralización de la industria; porque de 1928 a 1954 solo el 1% de las funciones ‘orientativas’ localizadas en el DNC se habían descentralizado.

En Reino Unido el “Location of Offices Bureau”, un organismo creado para desincentivar la localización de oficinas en el Londres Central, destacó que cuando las firmas aceptaban descentralizarse, lo hacían a una distancia no superior a 45 Km., por la necesidad de mantener los contactos personales con el centro de Londres (LOB, 1964), las conclusiones fueron ratificadas por Goddard (1979)\*.

Ya a finales de los 70, Regina Armstrong (1979) evidenció en los Estados Unidos que los procesos de descentralización relativa de ciertas funciones de oficina ocurrían no solo a escala intrametropolitana sino también intermetropolitana; siendo las ciudades medias las que crecían a favor de las maduras. Las actividades rutinarias, “call centres”, procesamiento de pólizas, seguimiento de pedidos, soporte técnico, se descentralizaban hacia los entornos de salarios menores siguiendo los criterios de la Teoría Neoclásica. Por su parte Olander (1979) encontró que la descentralización de oficinas ocurría con una intensidad directamente proporcional al tamaño de la aglomeración urbana, algo que ya había sido apuntado por los científicos regionales para el sector industrial. En consecuencia se establecieron algunos indicadores de la susceptibilidad de las firmas hacia la descentralización, que consistían básicamente en cuantificar el daño que se ocasionaba al aumentar la fricción espacial; traducida como la pérdida de contactos personales con la clientela y los proveedores (costes de oportunidad) o el aumento de los costes de

---

\* EL LOB fue creado en 1963 por el London County Council como un organismo subsidiario a la política de descentralización previsto en la Town and Country Act de 1962, que en aras de descongestionar el centro londinense, restringía la edificación de nuevos edificios de oficina, a través de los Office Development Permits; y en subvencionaba a las firmas que se descentralizarán a ciertas áreas con interés de desarrollo las Assisted Areas.

desplazamiento necesarios para conservarlos. Gad (1979) encontró que las funciones de oficina con índices de daño menores, eran las que se descentralizaban más; así como aquellas que a pesar de localizarse en la aglomeración central no guardaban relaciones funcionales con sus vecinas. También se detectó que los sistemas urbanos dispersos, inducían más la descentralización de las actividades de oficina que no los compactos. Debido a que una firma que se descentralizaba en un sistema disperso (como el de los Estados Unidos) tenía mayor facilidad de regeneración de contactos en su nuevo emplazamiento.

Por su parte la generalización de las telecomunicaciones desde su irrupción comercial en los setenta, con la telemática y la videoconferencia a la cabeza demostraron ser medios que si bien permitían transferir información a un costo marginal; no eran eficientes en la sustitución de interacción cualificada. La que se verifica por antonomasia a través de los contactos personales; que añaden la capacidad de resolución de problemas complejos.

Por todo lo anterior las funciones de ‘orientación’ son las menos propensas a la descentralización; salvo en aquellos casos de grandes firmas capaces de fungir como ‘industrias motrices’ a la usanza de los polos de desarrollo de Perroux (1973), y con ello generar otra aglomeración en su nuevo entorno.

La última generación de los estudios de localización de actividad económica está encabezada por el trabajo de Gordon y Richardson (1996) quienes encontraron en Los Ángeles -la primera ciudad ‘sin centro’ (Hall, 1999)- dos patrones locativos divergentes: la dispersión y la polinucleación; fenómenos ratificados en Atlanta por Coffey (2000). Mientras que en la dispersión parece haber una dilución de las ventajas de la aglomeración, en la polinuclea al DNC, es decir, un fenómeno de ‘concentración descentralizada’ (Wegener, 1999; van der Berg, 2002) en el cual se aprovechan las ventajas de los clusters funcionales (Porter, 1990; Gordon y Richardson, 1996; Becattini, 2002). Fenómeno que podría enmascarar a los nuevos distritos de negocios de finales del siglo XX.

Estos patrones de localización no central han hecho que algunos autores vaticinen la ‘debacle’ del DNC; lo cual implica una tesis arriesgada dado a que bajo el término de ‘actividad económica’ se encubren sesgos en la disección de los sectores y funciones específicas. Sobre esta posible decadencia, Coffey et al (2002) han encontrado que en el DNC de Toronto de 1981 a 1996 a pesar de haber tenido un crecimiento absoluto



de los empleos de oficina de alto orden, los subnúcleos no centrales han tenido crecimientos superiores. Con excepción de algunos sectores como las finanzas y los servicios legales, en los que el DNC se ha fortalecido y, por tanto, ganado jerarquía funcional (en el sentido christalleriano). Es de suponer que los crecimientos diferenciales entre el centro y la periferia están más bien relacionados con la incapacidad de éste para acoger a los nuevos localizadores, más que con la descentralización desde el mismo. (Coffey, Pólese, Drolet, 1996)

Sheamur (2002) sugiere que el crecimiento diferencial entre el DNC y la periferia puede explicarse por la demanda diferencial entre las actividades localizadas en cada sitio. Mientras que las funciones direccionales orientadas a los negocios tienen una expansión moderada, las funciones orientadas al consumo personal tienen una demanda de tipo no-central mayor, dada la descentralización de la residencia. A Sheamur le debemos la verificación de que los fenómenos de globalización afectan la localización intrametropolitana de las actividades de oficina. En un estudio realizado en la Ille de France, desveló que los vínculos funcionales locales son sustituidos por los globales, y con ello la localización relativa local pierde importancia. Misma que es ganada por la presencia de las grandes infraestructuras de conexión rápida interregional capaces de transportar ‘intelecto’: trenes de alta velocidad y aviones.