

BARRERAS QUE DIFICULTAN LA COMPRESIÓN DEL ESPACIO EN LA ETAPA DE ACUMULACIÓN FLEXIBLE

José Estébanez

En esta comunicación se expondrán en primer lugar, las barreras que impiden conocer y evaluar los procesos que aparecen en el momento presente en los espacios más dinámicos. Estas barreras son, según mi opinión: el *sesgo antiurbano* presente en una clase social urbanita dirigente y en el ámbito de las Ciencias Sociales y de la planificación y ordenación del territorio, la *cultura paleotécnica*, la *devaluación del espacio*, las *representaciones ideológicas dominantes de la globalización* y por último, las *representaciones ideológicas de algunos procesos socioeconómicos*.

En la segunda parte, se desarrollan brevemente las principales transformaciones socioespaciales y sus repercusiones en los espacios metropolitanos.

1. Consideraciones previas

Las barreras que dificultan, según mi opinión, la comprensión de los procesos e impactos que operan en nuestros días son entre otras:

a) El sesgo antiurbano.

En la mayoría de las sociedades urbanizadas, la sociedad rural ha sufrido un proceso de colonización cultural en el sentido de que los urbanitas de clase media y alta han forjado imágenes irreales del modo de vida rural. Estas imágenes impregnan no solamente el discurso profano, sino también el marco conceptual de las

ciencias sociales así como las doctrinas de la ordenación del territorio y del planeamiento urbano. Son naturalmente imágenes irreales, apoyadas en el mito de la Arcadia. Se nos presenta el medio rural como algo estático y como receptáculo de las esencias de los pueblos. Esta visión trata de ocultar bajo una iconografía de ninfas y pastorcillos el carácter de explotación y de carencias en las que vive la mayor parte de la población en el ámbito rural. Al mismo tiempo se sataniza a la gran ciudad y se le culpabiliza de todas las lacras socioeconómicas y políticas del país. La obsesión de buena parte de los planes urbanos es frenar su crecimiento y ruralizar la ciudad (*rus in urbe*) tratando de reproducir en el tejido urbano unas supuestas comunidades rurales en las que la vida transcurre en armonía y alejadas de los conflictos de la ciudad. (MUMFORD, 1961)

Esta ideología aparece de forma patente en las llamadas teorías de contraste, así como en la mayor parte de la producción científica de la llamada escuela ecológica de Chicago y con ligeras variantes, está presente en la ecología factorial en su intento de analizar los espacios sociales urbanos. Un buen estudio del arraigo del sesgo antiurbano y de sus repercusiones aparece en el libro de los hermanos White «El intelectual contra la ciudad» (1962).

b) La cultura paleotécnica.

Consiste en pensar que los factores eco-

nómicos actuales son los mismos que los operantes en la primera Revolución Industrial o en el fordismo. Refleja esta mentalidad una escasa comprensión de la naturaleza de las actividades de los servicios y de las bases de la economía informacional asentada en las actividades ligadas a la creación, proceso, difusión, almacenamiento y manejo de la información. No se trata con ello de arruinar el tejido productivo industrial heredado, sino de reorganizarlo y de tratar que la nueva fuerza de trabajo se vincule cada vez más con el «software» que con la producción de bienes materiales. Esto es, ligar la fuerza de trabajo a las actividades de servicios avanzados y productivos, de la salud, educación y de las ideas; en definitiva, apostar por los recursos humanos y no por la precarización de la fuerza de trabajo tal y como proponen los defensores de la economía especulativa de tipo «casino».

c) Devaluación de la dimensión espacial.

Además del sesgo antiurbano, en las ciencias sociales estuvo presente una posición claramente devaluadora del espacio especialmente en la versión neopositivista y también en las corrientes críticas al reducir simplemente el espacio a reflejo de la organización social o al de un simple producto social determinado por las actividades productivas. En el ámbito de la Geografía, ciencia espacial por excelencia, el olvido del espacio constituye un hecho dramático, ya que como recuerda Milton Santos, la geografía se convirtió en una ciencia «viuda de espacio». Muy recientemente el economista O'BRIEN (1992) remediando al controvertido Fukuyama, publicó un ensayo titulado «The end of the Geography».

Desde la década de los años ochenta existe un redescubrimiento del espacio por parte de sociólogos, politólogos y economistas. Sin embargo en el seno de la geografía estadounidense y europea, nuestra disciplina se muestra cada vez más como una ciencia sin núcleo. Es decir, el espacio o la región ha dejado de ser el denominador común de los geógrafos y los diferentes especialistas se adentran en el campo de las cien-

cias afines sin compartir ningún espacio en común con otros especialistas geógrafos. Solo se aprecia como elemento aglutinador de los geógrafos los instrumentos y las técnicas de análisis (Sistemas de Información Geográfica, Teledetección, etc.). De este modo, hemos renunciado a la esencia misma de la Geografía en beneficio de los saberes instrumentales.

d) La representación de la globalización.

Existe una clara tendencia por parte de autores como JAMESON (1991), CASTELLS (1989) y HARVEY (1989) de dibujar una imagen del mundo sometido a una nueva forma de capitalismo llamado multinacional, informacional o global con una manifestación clara en el espacio. Esta representación tiene el peligro de construir un capitalismo global más uniforme y abstracto de lo que realmente es. Pensamos que los procesos socioeconómicos presentes no son tan claros y uniformes y universales como se presentan usualmente y sus efectos espaciales son también de gran complejidad. Por ello es preciso poner en tela de juicio tales representaciones y hacer descripciones más modestas y matizadas (THRIFT, 1995, p. 19).

¿Qué significa que el mundo es cada vez más global? ¿Cómo se responde a esta pregunta?. Una forma de responder es señalar que aparecen cada vez más conexiones entre pueblos y lugares. Millones de personas en México, Brasil, España, Indonesia percibimos que sus culturas y formas de vida están cada vez más influidas por lo que ocurre en otras partes, en este sentido se dice que el mundo es más global que antaño. Otra forma de responder es constatando que el mundo se hace más global porque conocemos con más rapidez e inmediatez lo que ocurre en otros lugares.

Pero la globalización no es un proceso nuevo. Lo global siempre fue el conjunto de conexiones conocidas y por lo tanto puede hablarse de diferentes fases de globalización a lo largo de la historia: exploraciones, colonialismo, etc. La globalización se refiere al hecho de que la

gente en diferentes partes del mundo que durante un tiempo no estaban influidos por el exterior, se ven partícipes del mismo *espacio social* y regidos por el mismo *tiempo histórico*. Este proceso se hizo paulatinamente. La globalización no debe pensarse como un proceso uniforme y de hecho existen diferentes formas de representación de este fenómeno.

Existen diferentes imágenes o formas de representar la globalización, y cada una de ellas constituye sólo una representación parcial y distorsionada del fenómeno. Analizaremos a continuación las tres representaciones más comunes de la globalización: la económica, la cultural y la política. En la económica se nos presenta un mundo de flujos sin fronteras; en la cultural el modo de vida occidental arrasa y se impone a otras culturas; en la política se nos presenta la disolución progresiva del Estado-nación en beneficio del poder de las transnacionales.

La primera imagen, la de un mundo económico es más un deseo que una realidad. De hecho, una economía global no es tanto un mundo sin fronteras tal y como lo concibe OHMAE (1991) sino una situación en la que las barreras impuestas por los países para evitar la libre circulación de flujos se han rebajado lo suficiente para posibilitar a las empresas transnacionales establecer negocios en cualquier parte que lo deseen. Pero en este nuevo mundo se crean nuevas zonas económicas que no siempre coinciden con las fronteras nacionales (Italia del Norte, Alsacia-Lorena, Baden-Würtemberg), y en otros casos se solapan entre dos naciones como ocurre en San Diego-Tijuana (ALLEN, J. 1995). Pero la globalización no se produce de un modo uniforme. En el inicio de la década de los años noventa, los países subdesarrollados se alejaron más del mundo occidental tanto en el espacio económico como en el social; la globalización tiene sentido en los países occidentales, e incluso en éstos en ciertos grupos sociales en determinadas regiones y ciudades, pero en el resto la destrucción del Estado de Bienestar produce un incremento de la pobreza y un aumento de la

polarización social. La crisis financiera excluyó de los créditos a los segmentos más débiles de la sociedad, lo que ahondó la división socioeconómica entre la clase media suburbana y las clases bajas del centro de las ciudades. De esta forma, las ciudades norteamericanas se describen cada vez más como «donuts urban»: «blacks in the industrialized centre, lily-white in the job-rich-rim» (DAVIS, 1992, p.17).

El proceso de comprensión tiempo-espacio no significa que todas las partes se hacen uniformes. Para algunos el mundo es realmente muy pequeño y ningún punto está más alejado de las 24 horas; para otros, la mayor parte de la población mundial, el mundo sigue siendo muy grande, difícil y a veces terrorífico.

Por otra parte, las empresas globales para merecer esta consideración, deben tener en cada localización una representación de sus actividades (producción, I+D, dirección de servicios de mercado, distribución y ventas), lo que supone una integración profunda que pocas empresas transnacionales cumplen.

En efecto, en el caso de las multinacionales del automóvil y a pesar de sus recientes intentos de «nacionalizar» sus filiales, siguen reteniendo en el país donde radican sus sedes centrales la parte del león tanto en las inversiones en I+D (90% de la Honda y de la Ford) como de las restantes decisiones estratégicas. Incluso la IBM, la multinacional más «extranjera», su estrategia de producción, decisiones financieras y organizativas e inversiones en I+D radican esencialmente en Estados Unidos (CARNOY, 1993). Por otra parte, en países como México y Brasil la sensibilidad descentralizadora de esta multinacional se limita a operaciones de montaje y venta. Algo semejante ocurre con los grandes grupos bancarios que están muy influidos por las condiciones económicas y financieras del país de origen. Por consiguiente, no vivimos en la era de las empresas globales, ni en un mundo de espacios económicos indiferenciados, las multinacionales siguen conservando sus recursos y beneficios en los países donde se encuentran sus

sedes centrales, en tanto que sus filiales se mueven al ritmo marcado por las sedes centrales y en algunos casos por los gobiernos de los países cuando apelan a los «intereses nacionales».

Además no todas las regiones del mundo se insertan en este mapa de globalización; incluso las escasas empresas globales sólo cuentan con un corto número de emplazamientos, preferentemente en países desarrollados, en tanto que extensas áreas siguen estando desconectadas. Y en cuanto al libre movimiento de la fuerza de trabajo está muy lejos de ser real.

En lo que atañe a la imagen cultural de la globalización, hay que considerar que los efectos de la cultura occidental transmitida por los poderosos medios de comunicación no producen una homogeneización cultural, ya que los diversos pueblos reciben e interpretan los estilos de vida occidentales de un modo particular y propio, muchas veces inesperado en relación con los objetivos de los productores de imágenes. Los mercados de música, alimentación, diseño, etc., se remodelan en una variedad de formas en todo el mundo.

De este modo la cultura global transforma las culturas locales, pero no unifica el consumo orientado en cada país a ciertos grupos. Se reúnen productos culturales de todo el mundo y se convierte en objetos para un mercado cosmopolita. Lo local y lo exótico se desprenden del lugar y del tiempo y son envasados para comercializarse en los países desarrollados. Por consiguiente, la noción de cultura global es una clara distorsión: no hay convergencia de estilos culturales, sino transformaciones mutuas originadas por el capital y también por las migraciones hacia las grandes ciudades globales, ya que los emigrantes llevan con ellos sus modelos culturales en influyen en la sociedad receptora (música, cocina, etc.).

Y en cuanto a la imagen política, lo cierto es que los problemas de contaminación o seguridad exceden las fronteras nacionales y que la respuesta es una política global. Sin embargo las organizaciones supranacionales ¿cuánto tie-

nen de global?: en muchos casos sólo se moviliza un grupo de países (contaminación de ríos) y en otros el grado de preocupación y motivación es muy diverso. Así que la imagen de una política de cambio global está también sesgada, porque se tiende a presentar el medio ambiente lo mismo que los procesos económicos como si fuesen todos ellos de alcance mundial y de impacto uniforme, olvidando la conexión existente entre el despilfarro de los países occidentales y la pobreza de los que trabajan en el Tercer Mundo para mantener el nivel de consumo de los países ricos. Por tanto, es cierto que muchos procesos globales exceden las posibilidades del Estado-nación, pero diferentes países sufren estos impactos de forma muy desigual.

En suma, las tres representaciones de la globalización son imágenes distorsionadas que atraen nuestra atención hacia ciertos procesos pero ocultan otros. Y así se presenta una imagen de globalización económica en la que desaparecen las barreras que impiden la libre circulación de dinero, personas y productos, pero en la realidad existen pocas empresas realmente globales, una circulación monetaria muy centrada en los países desarrollados y muy escasos movimientos de trabajadores. Se insiste en la ruptura de las barreras culturales y en una cultura global uniforme, cuando lo que ocurre realmente es una acentuación de diferencias culturales y de diversidad estandarizada. Asimismo, se reitera la incapacidad del Estado-nación para controlar ciertos procesos globales, pero se olvida que la naturaleza y los impactos de los procesos es desigual según los países.

Estas tres imágenes de la globalización son simplificadoras y dejan de lado el carácter desigual de los procesos globales o el hecho de que las gentes no formen parte del mismo espacio global, e incluso en este caso conoce experiencias desiguales (limpiadoras, guardas de seguridad, ejecutivos en un edificio inteligente). La experiencia de la desigualdad sigue ausente, se escamotea y por eso se requiere una geografía global de esta representación, aunque según

determinados análisis puede parecer a primera vista que la geografía es ya algo superfluo. No que olvidar que se está forjando un mapa constituido por un «archipiélago» de tecnópolis que albergan a un octavo de la población y por un amplio territorio baldío que alberga al resto de la población (PETRELLA, 1992). Tal vez esta visión sea un tanto exagerada, aunque no obstante FRIEDMANN (1995) señala que entre un tercio y la mitad de la población se ve afectada por la globalización, en tanto que la mayor parte de la humanidad se ve excluida de «tierra prometida afectada por el desarrollo» FRIEDMANN, 1995, pág. 44).

e) Representaciones de los procesos socioeconómicos.

La mayor parte de los análisis que aparecen en los medios de comunicación y en muchos estudios de carácter económico evidencian sesgos y distorsiones importantes a la hora de describir los procesos operantes en nuestros días. Entre éstos cabe destacar:

. En primer lugar, se restringe el campo de la economía a determinadas actividades y actores económicos, y de un modo especial a aquellos procesos ligados a las empresas transnacionales y a los trabajadores profesionales de elevada cualificación. Asimismo se subraya solamente una parte del espacio urbano, aquel en el que mejor se reflejan estos procesos: el centro de negocios y las «edge cities».

Por otra parte, se ocultan otras actividades y otros trabajos menos cualificados - obreros manuales y de los servicios personales con poca cualificación - muy ligados también a las actividades y a los trabajadores hegemónicos. Este tipo de trabajadores no cualificados se describen con representaciones culturales y no con conceptos económicos (inmigrantes, grupos étnicos, marginales) sin precisar que están claramente vinculados con los flujos económicos entre los países del Centro y de la Periferia. Todas las actividades que el Centro de las ciudades excluye, se presentan como hechos marginales, obsoletos e in-

visibles, aunque siguen siendo esenciales para el funcionamiento del sistema económico. Se considera que el desarrollo económico se origina a partir de unas actividades hegemónicas que han de ser motivo primordial de la política económica y las restantes como algo marginal y anacrónico, fuera del circuito de la nueva economía (SASSEN, 1996).

Tampoco se insiste en el hecho de que las ciudades no sólo están constituidas por el centro de decisión y coordinación, sino que también son centros de producción, lo que hace desaparecer determinadas presencias en el relato económico convencional: infraestructuras que exigen las telecomunicaciones, diversos tipos de trabajadores y empresas. Se hace también hincapié en lo ordenado, objetivo y eficiente, como resultado de la eficacia tecnico-científica y como algo neutro. Así se escamotea el hecho de que este espacio tiene que producirse y reproducirse, lo que exige legiones de trabajadores que el relato convencional oculta o los presenta como algo residual e indiferenciado. Sin embargo, este espacio se produce también por una multitud de culturas enraizadas en países o aldeas y «reterritorializadas» de nuevo en Nueva York, Los Angeles, Tokyo, Paris, Londres o Madrid. Luego ese resto amorfo, residual es muy variado, aunque de alcance local, frente al grupo social hegemónico, desenraizado y cosmopolita.

En suma, el relato convencional excluye de la nueva economía lo que denomina «otras actividades y trabajadores» y los engloba en lo «otro», y este «otro» que no se incorpora en la nueva economía, se devalúa y oculta, a pesar de que la mayoría de las personas que trabajan en la ciudad global son trabajadores de escasa cualificación ligados a los servicios personales, sin referirnos a la mano de obra nocturna que ocupa de noche el espacio del poder: limpiadoras, guardas de seguridad, etc.

II. Principales transformaciones

a) Un nuevo espacio de producción.

La economía global ligada a las nuevas tecnologías interactúan con la estructura espacial, de ahí su importancia geográfica, en dos ámbitos:

La nueva lógica de producción informacional crea un nuevo espacio de producción que modela la estructura regional y la dinámica de cada ciudad, según la importancia funcional y sus características sociales, económicas e institucionales.

El impacto directo de las nuevas tecnologías (especialmente las de la comunicación) en las formas de trabajar y vivir, modifican también la forma urbana y el conjunto del modelo territorial.

El impacto más directo de la alta tecnología sobre la estructura espacial se refiere a la aparición de un nuevo espacio de producción como resultado de dos procesos fundamentales:

Por un lado, las actividades de alta tecnología se convierten en el motor del nuevo desarrollo económico y juegan un papel principal en el auge y declive de regiones y áreas metropolitanas, de acuerdo con su grado de adecuación a las exigencias de la producción de alta tecnología.

La introducción de nuevas tecnologías en todas las clases de actividades económicas permite la transformación de su comportamiento locacional, superando la restricción de la contigüidad espacial.

De acuerdo con los estudios de CASTELLS (1989), SAXENIAN (1984), WALKER y STORPER (1984), puede proponerse un modelo espacial de producción de alta tecnología. Este modelo requiere la combinación de cinco características:

Al apoyarse estas industrias de alta tecnología en el empleo intensivo del conocimiento científico, necesita una gran conexión con centros de excelencia de investigación: Universidades o Institutos, así como una abundancia de personal técnico y científico.

Dada la dependencia de los mercados gubernamentales en armamento y programas espaciales, al menos en los 60, las activida-

des de alta tecnología tienden a agruparse en áreas próximas a emplazamientos estratégicos del ejército. De hecho existe una alta correlación entre gastos de defensa y localización de industrias de alta tecnología.

Las empresas de altas tecnologías se caracterizan por un sentimiento hostil a la sindicación de su personal. Y no siempre por razones reivindicativas de carácter salarial, sino por el temor a la burocratización y lentitud en una industria que exige constante flexibilidad e innovación. Por consiguiente, regiones con fuerte tradición sindical no atraen industrias de alta tecnología aun siendo semejantes los restantes requisitos locacionales.

El riesgo y el futuro de las inversiones en este campo exige disponer de capital de riesgo en la región, lo cual es función de la riqueza y de la cultura empresarial orientada a mercados menos tradicionales.

Los procesos de producción de alta tecnología en general, y en microelectrónica en particular, son discretos, y pueden separarse en el tiempo y en el espacio (investigación, diseño, fabricación y montaje). Dada las exigencias de cada función, especialmente de mano de obra, se sigue que ello comporta una división jerarquizada del trabajo en el espacio y la necesidad de que todas las actividades se localicen en una buena posición dentro de la red de comunicaciones.

En el momento actual, se observa que el espacio de flujos está sustituyendo al espacio de lugares. Por consiguiente, una jerarquía de funciones y posiciones de poder estructuran el espacio de los Estados Unidos y del Mundo, separando funciones y unidades de producción, distribución y dirección, para localizar cada una de ellas en la región más favorable, articulando todas las actividades en una red de comunicaciones. Y así vivimos cada vez más un espacio de geometría variable donde el significado del lugar escapa a su historia, cultura o instituciones para

verse constantemente redefinido por una red abstracta de estrategias de información y decisiones, ajenas a los lugares. El nuevo espacio de producción y dirección no es el resultado de nuevas tecnologías de comunicación, sino que éste es el medio de que se sirve un determinado sistema de organización social.

En este espacio de flujos juega un papel esencial los grandes empresas transnacionales; no hay que olvidar que las 500 mayores empresas son responsables de la tercera parte de la producción mundial y las 200 mayores de la cuarta parte. La producción y el volumen de negocios de la General Motors solo es superado por el PIB de quince países. Su importancia no ha de evaluarse solamente en términos cuantitativos, sino también cualitativamente, puesto que estas empresas penetran las actividades clave de la economías de algunos países.

b) Impactos en la esfera del trabajo y en la estructura ocupacional.

Las nuevas tecnologías hacen posible el teletrabajo en las actividades de oficina. Se estima que en los Estados Unidos ocupa este tipo de trabajo a casi el 20% de la población activa, aunque de hecho se limita a profesionales que tienen sus estudios en sus lugares de residencia. No cabe duda que la tecnología de los ordenadores y el cableado telefónico de fibra óptica con transmisión digital permite una gran expansión del teletrabajo, pero su desarrollo depende sobre todo de las relaciones entre el capital/trabajo y no sólo de las posibilidades que brindan las nuevas tecnologías. En el momento presente se produce una fuerte concentración del terciario superior y de las actividades financieras en los espacios centrales de los entornos metropolitanos y una descentralización hacia las periferias metropolitanas de las actividades terciarias de menor cualificación. Las fuertes inversiones realizadas en los espacios centrales de algunas ciudades y razones de tipo social ponen en entredicho las predicciones de los futurólogos basadas en un determinismo tecnológico.

Es notorio el fuerte deterioro de los salarios y de las condiciones laborales experimentado a lo largo de la década de los años ochenta sincrónico a la crisis del modelo fordista. La nueva estrategia de algunos países centrales de abaratar los costos de producción a expensas de los salarios está produciendo un retroceso de las mejoras logradas por la fuerza de trabajo en la década de los años 50 y 60, una fragmentación de la mano de obra y un fuerte declive del poder sindical. La automatización del trabajo de las fábricas y oficinas elimina puestos de trabajo, especialmente en las ramas maduras del sector fabril con fuerte tradición sindical. En el caso de Madrid es de destacar la fuerte disminución de los asalariados cualificados fijos que pasan de representar el 50,5% de la población ocupada en 1975 a un 36% en 1986, lo que supone la destrucción de 189.205 empleos, fundamentalmente industriales, en el período considerado.

La amenaza de sustituir obreros por máquinas genera una fuerte presión sobre la clase trabajadora que se ve obligada a aceptar las condiciones cada vez más precarias de empleo, al mismo tiempo la fuerza de trabajo, debido a las innovaciones tecnológicas elevan fuertemente la productividad con fuertes descensos en la mano de obra empleada. Así por ejemplo, la Peugeot-Talbot instalada en la periferia de Madrid, produce el doble número de automóviles que en el año 1982 con la mitad de la plantilla de trabajadores. Por otra parte, la descentralización productiva y la naturaleza de muchas actividades del sector de los servicios divide al máximo a la fuerza de trabajo lo que se manifiesta en el declive sindical; y así la afiliación media en los países de la OCDE pasó del 37% al 28% entre 1975 y 1988. Las características de la economía global y el impacto de las nuevas tecnologías originaron un mercado de trabajo bifurcado, en el que aparecen por una parte un sector minoritario, pero relativamente grande (hasta de un 30%) con alto nivel de cualificación y bien remunerado, ocupado en las industrias de alto grado tecnológico o en las actividades vinculadas con el terciario pro-

ductivo. Por otra parte aparece un alto porcentaje de trabajadores industriales y de los servicios, de escasa cualificación y bajo nivel salarial.

La destrucción masiva de puestos de trabajo en actividades industriales fordistas que daban lugar a una masa de asalariados relativamente bien remunerados y con un buen nivel de prestaciones sociales (aristocracia obrera), no se vio compensada con la creación de nuevos puestos de trabajo en las actividades dinámicas y además la mayoría de los puestos creados en los servicios y en la industria están mal remunerados y son poco seguros. La OIT señala que de 1980 a 1990, más del 50% de las contrataciones fueron temporales en Alemania, España, Francia, Luxemburgo y Holanda. Asimismo se incrementó el número de pobres de la Comunidad Europea (personas que perciben menos de la mitad de los ingresos medios del país), pasando del 13% al 20% en el mismo periodo de tiempo considerado. De forma muy ligada al sector formal de la economía, aparecen las actividades informales como son los sweatshops que ocupan a mano de obra inmigrante, sin olvidar las actividades ligadas a la delincuencia (droga, prostitución) que generan pingües beneficios. Asimismo se produce un incremento de las infraclases constituidas por ancianos con bajas pensiones, minorías étnicas y desclasados (sin techo).

Este desarrollo polarizado crea esferas sociales diferenciadas, aunque estrechamente vinculadas dentro de un mismo sistema funcional. Aparecen de este modo megaciudades dualizadas que segregan internamente actividades, grupos sociales y culturales, al mismo tiempo que el uso de las nuevas tecnologías permite recomponer estos fragmentos produciendo una interdependencia funcional. Son estas grandes ciudades, llamadas por algunos *ciudades globales* las que a nivel mundial atraen población, capitales, talentos, información, bienes y energía. De este modo, como señala CASTELLS (1989), ya no estamos en la crisis metropolitana, sino que asistimos a una especie de esquizofrenia urbana, o dicho de otro modo, a la existencia contradicto-

ria de diferentes lógicas sociales, culturales y económicas dentro de una misma estructura espacio-funcional.

Un último aspecto que influye en la organización del trabajo está ligado al cambio de la naturaleza de la intervención del Estado en la economía y que de un modo sintético podemos describir como el paso del *welfarestate* al *warfarestate*. No ha variado el nivel de intervención, pero sí la naturaleza de la misma con una tendencia a la militarización de la economía con repercusiones espaciales manifiestas que acentúan las desigualdades regionales y entre el centro y la periferia de las ciudades metropolitanas, especialmente en los Estados Unidos.

c) Influencia en los modos de vida.

Una de las consecuencias más importantes de las nuevas tecnologías de la comunicación en la vida urbana es la llamada «home information revolution». Los hogares se convierten en centros autosuficientes de entretenimiento en detrimento del consumo de ocio colectivo. A título de ejemplo podemos decir que en España entre 1985-90 se multiplicó por tres el tiempo de emisión de los canales de televisión al mismo tiempo que se produjo el cierre de seis de cada 10 salas de cine y las personas dedican por término medio tres horas y cuarto diarias a la televisión. Más de la mitad de los hogares españoles poseen vídeo y la inversión publicitaria se multiplicó por 10 en radio y televisión. A ello hay que añadir que el 13% de los hogares disponen de una computadora personal (DE MIGUEL, 1993). Asimismo se están desarrollando con gran intensidad los servicios on line: correo electrónico, banco y telecompra. Aunque no se conocen muy bien los efectos cabe señalar que incide en la disminución de los desplazamientos y en una concentración cada vez mayor de las actividades en torno a tres polos básicos: trabajo, hogar y lugares de ocio y esparcimiento. Todo ello incrementa el zoning funcional de tiempo y espacio de tal modo que el espacio público se reducirá al espacio de ocio. La tecnología favorece la desintegración de las

culturas urbanas que se caracterizaban por una heterogeneidad de usos del suelo. Tal vez el mayor impacto está en convertir los hogares en receptores de información planetaria y en refugios personales de consumo selectivo de imágenes y sonidos. Ello lleva a la disociación del hogar del barrio y de la ciudad lo que favorece la insolidaridad y la bunkerización en los hogares. La tecnología de este modo refuerza las tendencias sociodemográficas de la sociedad urbana: aumento creciente del número de hogares unipersonales (30% en Estados Unidos, casi el 20 % en Madrid).

Las nuevas tecnologías al mismo tiempo que favorecen el aislamiento de las personas y cubren el espacio de los lugares en un espacio de flujos, acentúan el valor de los espacios singulares que se privatizan en beneficios de los intereses minoritarios y en detrimento del consumo colectivo, o derecho a la ciudad. Es decir, en la ciudad postmoderna convive un paisaje urbano cada vez más monótono e indiferenciado, incapaz de suscitar sorpresa, con espacios singulares, altamente valorados para uso y disfrute de los controladores de los flujos de información, motores del desarrollo económico actual.

d) Reestructuración de las ciudades.

Los procesos descritos anteriormente tienen claras manifestaciones en las ciudades metropolitanas. Entre los cambios recientes más espectaculares cabe destacar el cierre de las fábricas vinculadas con las ramas maduras y con una mano de obra fuertemente sindicada. Las razones son varias: competitividad con el Japón y los países industriales nuevos, así como el desarrollo de una economía especulativa (economía de casino) en detrimento del tejido productivo; no se puede olvidar también, el deseo del capital industrial de renegociar a la baja los logros ganados por los trabajadores industriales en la etapa fordista.

En 1991 los salarios reales industriales en Estados Unidos son inferiores a los del principio de la década de los años 70. Se calcula que el

salario medio de los servicios personales no cualificados es tres veces inferior al del trabajador del automóvil o del acero de la década de los años 70. Todo ello produce un incremento de la desigualdad. En las ciudades fordistas con alta proporción de empleos industriales conocían bajos niveles de desigualdad. El declive del modelo fordista y el aumento de los empleos en precario incrementaron considerablemente la desigualdad.

Al mismo tiempo que se produce el cierre de estas fábricas, se abren otras nuevas que pasan mucho más desapercibidas en los estudios geográficos. Se trata de los llamados *sweatshops*, es decir, talleres en precario que recuerdan las descripciones del XIX de Zola y Dickens. Estos talleres ocupan mano de obra inmigrante ilegal que, en el caso de los Estados Unidos, su origen está en América Latina y Asia. Estas industrias no deben considerarse como actividades de supervivencia, sino que se insertan dentro del sistema formal, ya que las empresas requieren tener talleres próximos para probar los prototipos, asimismo esta producción está muchas veces vinculada por subcontratación con las empresas multinacionales (textiles, ordenadores, calzado, vestido) (SASSEN, 1989); por otra parte, la nueva economía ha reducido sustancialmente el número de personas en los escalones medios de remuneración y aumentado la nómina de trabajadores en precario que sólo pueden acceder al consumo de bienes de escaso precio producido por estos talleres. Finalmente, en la ciudad *gentrificada* existe una clientela considerable que demanda cada vez más productos de encargo, personalizados que solamente estos talleres pueden suministrar (trabajo de la madera, artesanía, decoración personal de la vivienda, etc.).

Una de las características de la nueva economía asociada con las nuevas tecnologías es hacer compatible la dispersión productiva al máximo con una concentración en espacios reducidos de las actividades de coordinación, acceso a los capitales y a la investigación aplicada. Este fenómeno hace que algunas ciudades han sabido atraer estas actividades, clave del desa-

rollo económico y como respuesta han generado un espacio «ad hoc». Ello se manifiesta en la construcción de millones de metros cuadrados para oficinas que albergan al terciario superior y a las actividades complementarias, con una tendencia clara a la privatización de los espacios de ocio. Ello produce una fuerte terciarización de la ciudad central, a través de la renovación urbana, con el consiguiente desplazamiento de sus ocupantes y la revalorización de espacios, a veces muy degradados, a través del proceso de *gentrification*, presente en todas las ciudades dinámicas.

Al mismo tiempo que se manifiestan estos procesos aparece un creciente deterioro de los barrios del centro de las ciudades lo que dificulta cada vez más la realización de las funciones de este espacio que siguen siendo esenciales para el desarrollo económico y social del conjunto de las áreas metropolitanas. El deterioro del centro se produce como consecuencia del desarrollo desmedido de los suburbios residenciales de baja densidad que en los últimos años no sólo atraen a residentes, sino también a actividades terciarias e industriales.

En las áreas metropolitanas es donde mejor se constata cómo los procesos productores del sueño americano (vivienda unifamiliar exenta, dos coches, garaje, jardín) los que contribuyen al declive del centro de las ciudades concentrándose en estos espacios una población cada vez más incapaz de adquirir destrezas, valores y pautas de comportamiento adaptables a las nuevas demandas de una sociedad muy abierta y de una economía cada vez más competitiva. En el año 1990 las áreas metropolitanas más pobladas contaban con minorías (negros, hispanos, asiáticos) superiores al 50% de su población total. Estas minorías forman los grupos hegemónicos de barrios en declive como en Filadelfia, Detroit, Chicago, o dinámicos con fuerte presencia de inmigrantes hispanos y asiáticos (Los Angeles, San Francisco). Todos ellos presentan graves problemas como inseguridad, alta tasa de delincuencia, consumo de drogas, familias destrozadas, etc. De tal manera que en algunos

de estos barrios más del 50% de la población entre 14-24 años están en la cárcel o tienen problemas con la justicia. En 1990, el 20% de los jóvenes norteamericanos vivían en familias con rentas por debajo del límite de la pobreza, pero en los barrios centrales de la ciudad suponía un valor del 30% con el agravante de que el 60% vivían en núcleos familiares monoparentales en los que en el 90% de estos casos, el cabeza de familia era una mujer. El empobrecimiento de los niños se incrementa también en los suburbios más deteriorados. Y así el Informe de la Universidad de Tufts (1994) indica que el porcentaje de niños que viven en familias por debajo del límite de la pobreza (14.335\$ para una familia de cuatro miembros), subió del 7,8% en 1973 al 13,8% en 1992, debido al deterioro de los salarios y al movimiento de las familias del centro en busca de espacios más seguros, mejores escuelas y oportunidades de trabajo.

En suma, la combinación de segregación, pobreza y etnia produce un elevado fracaso escolar y una mano de obra incompatible con una economía abierta y altamente competitiva. De este modo, en los barrios centrales de las ciudades metropolitanas y en los suburbios más deteriorados se está concentrando una población disfuncional que compromete el bienestar general del país y parece dudoso que a medio plazo se pueda desarrollar adecuadamente el potencial social, económico e intelectual, si una cuarta parte de sus jóvenes se desarrollan en las malas condiciones que prevalecen en el centro de las ciudades (Downs, 1994, pp.60-94).

Existe asimismo una tendencia a la reconcentración de empresas en los suburbios buscando una mano de obra cualificada y un ambiente apropiado. Y así aparecen parques de oficinas, centros comerciales e industrias, originando un suburbio autónomo, denominado con diferentes nombres según los autores: Edge City, Technosuburb, Postsuburbia o Expolis, es decir, amorfas aglomeraciones de polígonos industriales, centros de servicios financieros, parques de oficinas, urbanizaciones residenciales muy hetero-

géneas junto con gigantescos shopping malls y centros de ocio. Es decir, suburbios muy distintos del suburbio dependiente de los años posteriores a la II Guerra Mundial (Levittwons). Ello determina un descenso de oportunidades de empleo para la población marginal que vive en el centro. Conforme la economía se terciariza y la estructura ocupacional se bifurca, las posibilidades de promoción para los residentes del centro, de escasa cualificación, se hacen mínimas. Y así se abre un ciclo de empeoramiento económico y de los equipamientos colectivos, especialmente los educativos, para esta población, lo que conduce al pauperismo creciente con manifestaciones notables en la escena del centro de las ciudades. Baste recordar que en los Estados Unidos en 1991 se cifran en dos millones de personas los residentes en las ciudades que carecen de vivienda (los homeless).

Por último, cuando se cumplen las condiciones necesarias anteriormente descritas, se generan espacios de nuevas tecnologías, cuyo paradigma lo constituye el Silicon Valley, en los que aparece también una clara segregación social entre una mano de obra altamente cualificada que se apoya en una legión de trabajadores de escasa cualificación que proporcionan servicios personales y que viven en condiciones laborales y de vida muy precarias..

En las ciudades globales es posible diferenciar cuatro espacios socioeconómicos nítidos:

La sunbelt city con industrias innovadoras en altas tecnologías.

La ciudad central, con fuerte concentración del terciario decisonal y productivo.

La ciudad del óxido, (Rustbelt city), de industria pesada en declive.

La ciudad tercermundistas de los sweatshops y de comunidades tribalizadas de inmigrantes o trabajadores en precario e infraclases.

Algunos autores intentan describir la situación de estas ciudades aplicándoles el calificativo de ciudades duales, sin embargo la teoría de la ciudad dual reduce las subculturas existentes en estos ámbitos metropolitanos a una sim-

ple y reduccionista dicotomía, ya que el carácter dual de la ciudad sólo capta las manifestaciones más agudas del conflicto social como consecuencia de la tendencia creciente a la bifurcación de la estructura del empleo. Es evidente que el crecimiento del PIB y su fuerte concentración en las áreas metropolitanas fue paralelo al incremento de la población excluida del trabajo y de la vivienda formales por las divergencias existentes entre las necesidades del capital y la naturaleza de la fuerza del trabajo. En efecto, las actividades industriales y de los servicios productivos son cada vez más intensivas en capital y exigen un número reducido de trabajadores cualificados, en tanto que la mayoría de la población carece de cualificación, es decir, es una población redundante en términos económicos (acentuado además con el fracaso del sistema educativo y la falta de cohesión familiar en muchos países). Aparece así un ejército de reserva excesiva disfuncional al sistema.

Una visión dicotómica de la estratificación social es engañosa en la mayor parte de las ciudades metropolitanas, puesto que ignora la complejidad y heterogeneidad de los grupos sociales implicados. De tal modo que estas ciudades son cada vez más duales y plurales. Aceptar el dualismo es admitir el prejuicio de las clases medias que no perciben las diferencias entre los distintos grupos étnicos o culturales que residen en la ciudad. Existe toda una estrategia en los medios de comunicación de imponer la lógica de la ciudad dual sobre una ciudad culturalmente plural. Mientras la gente vive en lugares, el poder que controla los flujos lo hace desde nodos privilegiados: centros de negocios, urbanizaciones exclusivas o barrios gentrificados. Estos espacios de privilegio se relacionan y conectan con espacios semejantes en todo el mundo, de un modo material: transportes y telecomunicaciones y de un modo simbólico: patrones de consumo, diseño y estilos arquitectónicos similares. Los espacios de las sociedades locales son por el contrario específicos, traducen esta especificidad de corto alcance en una cultura, historia y formas

de organización concretas. De este modo se forma una clase social *internacional-informacional* y una clase *subordinada, fragmentada, desorganizada y aislada* (Mollenkopf, Castells, 1991).

En conclusión, las ciudades metropolitanas dinámicas en los países centrales tienden a ser tecnológicamente informacionales, económicamente globales y socialmente duales: un grupo poderoso que controla el espacio de flujos desde nichos ecológicos privilegiados y otro ma-

yoritario, muy fragmentado, localista y tribalizado con escasas oportunidades de promoción social.

El reto al nos hemos de enfrentar como ciudadanos y científicos es el conseguir articular el espacio de flujos y el de lugares, es decir articular la función con la experiencia, el poder con la cultura para que los lugares, los espacios vividos no se vean borrados o aplastados por el espacio de flujos incontrolados por la mayoría de los ciudadanos.

Bibliografía

- ALLEN, N. (1995). «Crossing Borders: Footloose Multinationals?», en: J. Allen y Ch. Hammett, *A Shrinking World? Global Unevenness and Inequality*. The Open University, Oxford University Press.
- BRIEN, R (1992). *Global Financial Integration: The End of Geography*, London, Royal Institute of International Affairs.
- CARNOY, N. (1993). «Multinationals in a Changing World Economy: Whither the Nation State», en: N. Carnoy, M. Castells, S.S. Cohen, y Cardoso, E.H. (eds.) *The New Global Economy in the Information Age*. University Park, PA. The Pennsylvania State University Press.
- CASTELLS, M (1972) *La cuestión urbana*. Madrid, Ed. Siglo XXI.
- CASTELLS, M. (1983). *The City and the Grassroots*, Berkeley y Los Angeles, University of California Press
- CASTELLS, M. (1989) *The Informational City*. Oxford, Basil, Blackwell.
- CASTELLS, M. y MOLLENKOPF, J.H. (1991). *Dual City: Restructuring New York*. New York, Russell Sage Foundation.
- DAVIS, M. (1990) *City of Quartz. Excavating the Future in Los Angeles*, London, Verso.
- DE MIGUEL, A (1994). *La sociedad española, 1993-94. Informe sociológico de la Universidad Complutense*. Madrid, Alianza Editorial.
- DOWNS, A. (1994). *New Visions for Metropolitan America*. Washington, The Brookings Institution
- FRIEDMANN, J. (1995) «Where we stand: a decade of world city research», en: P.L. Knox y Peter J. Taylor, *World Cities in a World System*. Cambridge University Press.
- HARVEY, D. (1989) *The Condition of Postmodernity*. Oxford, Blackwell.
- JAMESON, F. (1990). *Postmodernism*. London, Verso.
- MUMFORD, L. (1961). *The City in History: Its Origins, its Transformations, and its Prospects*, London, Secker & Warburg.
- OHMAE, K. (1991) *The Borderless World. Power and Strategy in the International Economy*, London, Fontana.
- PETRELLA, R. (1992) «Techno-apartheid for a Global Underclass». *Los Angeles Times*, Metrosection, 6 August 1
- SANTOS, M. (1988). «Reflexions sur le rôle de la géographie dans le période technico-scientifique», *Cahiers de Géographie du Québec*, n°32, pp. 313-319.
- SANTOS, M. (1990) *Por una geografía nueva*. Madrid, Espasa Calpe.
- SANTOS, M. (1992) *A redescoberta da Natureza*. Universidade de São Paulo. Aula Inaugural da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas.

- SANTOS, M. (1994) *Técnica, Espaço, Tempo. Globalização e Meio Técnico-Científico Informacional*. São Paulo, Hucitec.
- SASSEN, S (1989) *The Mobility of Labor and Capital*. Cambridge, Cambridge University Press.
- SASSEN, S. (1991). *The Global City. New York, London, Tokio*. New Jersey, Princeton University Press.
- SASSEN, S. (1996) «Identity in the Global City. Economic and Cultural Encasements», en: A. Yaagler (ed.) *The Geography of Identity*, Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- SAXENIAN, A.L (1984). *Silicon Valley and Route 128*. Santa Cruz. University of California.
- THRIFT, N. (1995) «A Hyperactive World», en: Johnston, R.J., Taylor, P.J. y Watts, M.J. *Geography of Global Change. Remapping the World in the Late Twentieth Century*, Blackwell, Oxford.
- WALKER, P. y STORPER M. (1984). «The Spatial Division of Labor: Labor and Location of Industry». En: L. Sawers y W. Tabb (eds) *Sunbelt/Snowbelt, Urban Development and Regional Restructuring*. Nueva York, Oxford University Press.
- WIRTH, L. (1938). «Urbanism as a Way of Life». *American Journal of Sociology*, nº 4, pp. 1-24.

