

LOS SERVICIOS A LAS EMPRESAS EN EL ESPACIO INTRAMETROPOLITANO: LOCALIZACIÓN, DINÁMICAS Y POLÍTICAS¹

Antonio Moreno Jiménez

Departamento de Geografía
Universidad Autónoma de Madrid

RESUMEN

En el presente trabajo se realiza una revisión de las tendencias, factores, modelos y agentes de la localización de los servicios a las empresas dentro de los espacios metropolitanos, a partir de las aportaciones realizadas en las investigaciones recientes. Así mismo, se examinan algunas bases y elementos para la conformación de políticas económico-urbanas atinentes a dichas actividades.

Palabras clave: Servicios a las empresas, áreas metropolitanas, políticas urbanas.

ABSTRACT

Producer services in metropolitan space: location, dynamics and policies

Based in recent published research, in this paper a review of recent locational trends, factors, models and agents of producer services in metropolitan areas is carried out. Besides, some basis and elements to make urban-economic policies concerning these activities are examined.

Key words: Producer services, metropolitan areas, urban policy.

1 Este trabajo es una parte revisada de otro más amplio que se presentó como ponencia en la XXI Reunión de Estudios Regionales celebrada en la Universidad de Vigo en noviembre de 1995.

1. INTRODUCCIÓN

Las transformaciones que en los sistemas económicos avanzados están aconteciendo en las últimas décadas conllevan algunos importantes corolarios de los que subrayaremos dos por su interés: A) Por un lado, dan lugar a que los anteriores equilibrios entre actividades económicas se rompan, ocasionando que algunas de ellas ganen en protagonismo, empleo, renta, control, etc. en detrimento de otras. Tal está siendo, por ejemplo, el caso de muchas otrora dominantes industrias respecto a las ahora pujantes empresas de distribución comercial. B) Y por otro, que los territorios se vean igualmente inmersos en paralelos movimientos «isostáticos», en los que se ponen en juego no sólo los factores de desarrollo de actividades económicas (algunos se devalúan, otros se revalorizan), sino también sus consecuencias en empleo, rentas, población, medio ambiente, etc.

Un grupo de actividades que con la transición desde una organización fordista a otra postfordista en la producción de bienes está en franco ascenso es el de los servicios a las empresas, al revelarse su papel crítico en muchos momentos y etapas del proceso productivo. La complejidad del funcionamiento empresarial en un entorno como el presente, junto con la creciente competencia, han actuado como catalizadores para el desarrollo de tales servicios, no pocos de los cuales están siendo considerados como estratégicos. Así mismo, se ha ido evidenciando ya que uno de los pilares decisivos de las economías avanzadas actuales se halla en la encrucijada entre servicios a las empresas y conglomerados metropolitanos. Las anteriores premisas explican que la problemática de la localización de dichas actividades en el ámbito intraurbano, donde han mostrado mayor notoriedad y dinamismo, constituya uno de los asuntos del mayor interés y que, de hecho, se esté convirtiendo en foco de atención para muchos estudiosos, agentes privados y públicos, en un momento en el que las interacciones de los procesos económicos atraviesan las diversas escalas, desde la mundial, hasta la local. La necesidad de pensar y actuar estratégicamente en el nuevo contexto global, más denso relacionamente, demanda bases más sólidas y, en ese sentido, detenerse en los espacios intrametropolitanos hace posible examinar con el adecuado detalle el gozne donde convergen la proyección regional e internacional de muchos negocios con su implantación a nivel local.

A realizar un revisión de las cuestiones de mayor actualidad, científica o política, de los servicios a las empresas en el ámbito intrametropolitano se dedica este trabajo, en aras de sintetizar y valorar evidencias, problemas y propuestas concernientes tanto a estructuras, como a dinámicas económico-espaciales. La mesura en la extensión del artículo impide por ahora considerar los procesos relacionados con los sistemas y jerarquías urbanos. Para dichos servicios consecutivamente se analizarán los factores de localización, sus pautas de distribución actual y las dinámicas en curso, la acción de los agentes públicos y privados y los esfuerzos de modelización realizados recientemente. En el bloque final, el foco se centra en el examen de algunas bases y posibilidades para unas políticas locales relevantes para los servicios a las empresas.

2. LOS SERVICIOS A LAS EMPRESAS EN EL ESPACIO INTRAURBANO Y METROPOLITANO

A escala local, el análisis de la distribución espacial de los servicios a las empresas ha atendido especialmente, como no podía ser de otro modo, a los asentamientos urbanos y,

sobre todo, a las pautas y procesos dentro de las formaciones metropolitanas, cuyo tamaño y diversificación interna facilita y propicia su observación. Recientemente May (1993) lamentaba que, al respecto, los análisis se hubiesen centrado sobre todo en cómo la ciudad contribuye a sostener actividades de servicios y en examinar el impacto de éstos en la ciudad sólo en términos económicos, marginando los aspectos espaciales. Tales apreciaciones, aunque poseen cierta base, no resultan totalmente exactas por cuanto se cuenta con un cierto número de trabajos que han ido explorando y explicando procesos y pautas desde una perspectiva netamente espacial, lo que no empece el que se precise de más investigaciones. Examinaremos sintéticamente en los siguientes apartados esas relaciones entre actividades de servicios a las empresas y estructura y dinámica de la ciudad.

2.1. Factores generales de la localización intraurbana

Las investigaciones empíricas hasta ahora llevadas a cabo han permitido sistematizar un conjunto de factores generales a la hora de entender las pautas de distribución intrametropolitana de los servicios a las empresas (Baró y Soy, 1993, pp. 26-27; Cuadrado y del Río, 1993, cap. 8; OhUallacháin y Reid, 1992; Celada Crespo, 1995):

- Necesidad de mantener relaciones cara a cara con clientes (ora organismos, instituciones o sedes de empresas, ora plantas fabriles), lo que reclama una buena proximidad o acceso a los mismos, merced a redes de transportes o telecomunicaciones.
- Necesidad de mantener relaciones frecuentes con otras compañías o profesionales con fines de consultoría, subcontratación y participación en coaliciones (redes) flexibles con firmas auxiliares para proyectos, lo que incita al establecimiento en lugares de alta densidad de estos servicios complementarios.
- Estas firmas, por su tamaño pequeño en general, no requieren un excesivo espacio para operar, lo que les permite cierta flexibilidad en cuanto al local, posibilitando su viabilidad incluso en espacios residenciales reconvertidos.
- Requerimiento, en muchos casos, de un personal altamente cualificado, lo que induce a una localización donde la disponibilidad del mismo, en cuanto a preparación y condiciones de empleo, sea elevada y flexible.
- El sector se caracteriza por un alto grado de nacimiento y desaparición de firmas y, correlativamente, una alta movilidad intrasectorial de profesionales. Ambas circunstancias confieren un superior atractivo a las zonas del centro e interior de las ciudades y metrópolis.
- Necesidad de mantener densas relaciones de información (conocimiento e ideas, innovaciones, pericia, etc.).
- Interés por áreas de prestigio.
- Inercia, tradición y factores personales (apreciaciones subjetivas de los directivos no rigurosamente fundamentadas).

Otros aspectos tales como los rasgos del tejido productivo, ciertas infraestructuras conexas, a veces adscribibles al mismo grupo de servicios (e.g. centros tecnológicos, laboratorios), o la proximidad a la universidad no han sido especialmente valorados en algunas encuestas, por ejemplo en el caso madrileño (Celada Crespo, 1995)

En conjunto, pues, el fuerte recurso a economías externas (de aglomeración), los requerimientos para adquirir los factores de producción del servicio y el acceso al mercado son las claves más importantes.

2.2. Las pautas de localización: la concentración

Hasta hace poco era casi unánime el diagnóstico de que estos servicios presentaban, como regla dominante a escala intraurbana, una localización concentrada. Cuadrado y del Río (1993) han enfatizado el carácter de «concentración dentro de la concentración» para aludir a la ocurrencia recursiva de ese hecho en los grandes núcleos urbanos, en los distritos centrales de la ciudad (CBD) y, dentro de ellos, en ciertas zonas e importantes ejes viarios que destacan claramente del resto.

No obstante, esa afirmación debe matizarse dependiendo del tipo de actividad, ya que el fenómeno es más acentuado entre los servicios que a veces se califican de estratégicos y de soporte de decisiones y bastante menor en otros (vid. García Mayoral, 1988; Cuadrado, del Río y González, 1989; Baró y Soy, 1993; Moreno y Gómez García, 1995). En todo caso, y como corolario, se han podido constatar unos déficits en las coronas metropolitanas respecto a la ciudad central, asimilables a un proceso de succión o acaparamiento (Cuadrado, del Río y González, 1989).

La imagen así descrita se materializa funcionalmente en la emersión de los denominados *complejos corporativos urbanos*, expresión acuñada para designar a esa trama de relaciones intraurbanas entre sedes centrales, sucursales y pequeñas firmas independientes que da lugar a un auténtico conglomerado organizativo informal y reifica el sistema económico urbano moderno (vid. Daniels, 1985, pp. 165 y ss.; Michalak y Fairbairn, 1993a, p. 773).

2.3. El proceso de descentralización

Quizá la dimensión de mayor interés en la relación servicios a las empresas-espacio urbano en el momento presente sea la diacrónica o dinámica, y, en especial, el proceso de descentralización urbana, que también está afectando a dichos servicios (vid. Daniels, 1985, cap. 8). La precocidad del proceso de suburbanización en los EE.UU. originó allí diversos estudios en los que, al contemplar la reorganización de los espacios metropolitanos hacia un esquema policéntrico, involucraban, amén de otras muchas actividades, a las oficinas y, por ende, a los servicios a las empresas. En abundantes trabajos es posible hallar intentos de síntesis de los cambios. Erikson (1983), por ejemplo, distingue tres fases históricas en la localización de las actividades económicas metropolitanas. Hartshorn y Muller (1989) formulan cuatro fases y ya desde la segunda (a mediados de los sesenta) se reconoce la presencia de parques suburbanos de oficinas, hacia 1973 (tercera fase) la relocalización afecta también a sedes centrales de empresas y servicios profesionales y en la cuarta se conforman las actuales «suburban downtowns» multifuncionales y rivales del CBD. Coffey y Drolet (1994a) recuerdan que la suburbanización primero afectó a la población, en los años sesenta se extendió a la industria, en los años setenta a ciertas actividades de oficinas secundarias (back-offices), quedando las funciones principales («front offices») en CBD por las economías de aglomeración y, finalmente, en los años ochenta la nueva onda de descentralizadora atañe ya también a estos servicios superiores. Se aduce que la diversificación y

crecimiento cuantitativo de las economías perimetropolitanas ha dado lugar a la emersión de ventajas de aglomeración en zonas periféricas y, en consecuencia, a la atracción de actividades de oficinas y actividades de alto valor añadido hacia las llamadas «magnet areas» o «edge cities» que compiten en centralidad con el CBD (vid. también los estudios de Gareau, 1991 y Stanback, 1991). En dicho país, por tanto, esto ya es una realidad verificada ampliamente.

El trabajo de Noyelle (1994) corrobora, a la vez que introduce interesantes matizaciones al proceso descrito, señalando para los EE.UU. una variedad de procesos y situaciones en el binomio centro-periferia metropolitanos: algunas ciudades no han conocido la descentralización, otras la han tenido muy fuerte con hundimiento del centro urbano, hay casos intermedios de cierto equilibrio centro-periferia y esquemas intermedios inversos, con recuperación del centro urbano, es decir reconcentración de ciertas actividades en los años ochenta. En todo caso no se confirma la hipótesis de la ciudad dual, es decir, centro urbano con empleos altamente cualificados y periferia con los de menor nivel (Id., p. 234), ya que en ésta surgen también polos atractivos de servicios avanzados. Archer y Smith (1993) añaden que las agrupaciones se observan sobre todo en los parques empresariales o de oficinas y en las «suburban downtowns», que incluyen comercio y otros usos en un esquema de ciudad policéntrica. A título de ejemplo, OhUallacháin y Reid (1992), constatan en su estudio cartográfico sobre la ciudad de Phoenix ciertas variaciones sectoriales de la distribución espacial y la presencia en las nucleaciones suburbanas de servicios tales como consultorías de gestión, relaciones públicas, contabilidad y auditoría, ingeniería y arquitectura.

Los estudios de Coffey y Drolet (1994a y b), intentando verificar la hipótesis de descentralización intrametropolitana de los servicios superiores en Montreal entre 1981-89, han detectado una relativa existencia de la misma hacia municipios periféricos. La primera corona es la que más ha mejorado su posición, especialmente en servicios a las empresas. En 7 de los 10 grupos de estos servicios que distinguen² y en el conjunto global de los mismos se verifica la pérdida de peso de la ciudad central en beneficio de los municipios de la corona. Otro rasgo destacable radica en que esa descentralización se orienta hacia un corto número de focos de desarrollo. No obstante, los autores remarcan la existencia de significativas diferencias entre el contexto urbano de Montreal y el de los EE.UU., que atañe sobre todo a los factores sociales, económicos y ambientales catalizadores del proceso: por ejemplo, la mayor degradación del centro en las metrópolis estadounidenses, la estrategia de las empresas de atraer y retener al personal cualificado periférico, evitándole los largos movimientos pendulares y los inconvenientes de los barrios centrales, etc.

En otras grandes ciudades europeas la dinámica descentralizadora cuenta también con verificaciones claras como es el caso de Londres para el período 1971-1981 (Marshall, Damesick y Wood, 1987) y, para España, Cuadrado y del Río (1993, pp. 181-9) han constatado situaciones muy diversas. El caso madrileño ha sido objeto de varios estudios (Cuadrado, del Río y González, 1989; Moreno Jiménez y Gómez García, 1995; Celada Crespo, 1995, cap. 5). De este último trabajo, publicado con motivo de la preparación del plan regional de estrategia territorial y en el que se incluye un amplio capítulo sobre el

2 Agencias de empleo y recursos humanos, seguridad y de encuestas, contabilidad, publicidad, arquitectura, asesoría de gestión y organización, servicios diversos.

terciario de oficinas (no exclusivamente servicios a empresas) y su espacio, merecen destacarse algunos datos de tipo evolutivo y sobre la situación actual de la estructura urbana.

En Madrid la dinámica de la implantación de los inmuebles de oficinas desde 1981 muestra un comienzo con fuerte concentración en la capital y en los distritos centrales de la misma. Hacia 1985 existían muy pocos embriones no centrales: en la confluencia de la M-30 con la Avda. de América y en el municipio inmediato de Las Rozas (junto a la carretera nacional VI). Hacia 1985 se abre un nuevo período económico y comienzan las promociones fuera de Madrid y la descentralización. La periferia municipal absorbe desde mediados de los ochenta el 48,6% de la superficie de las nuevas promociones para oficinas. En el momento presente como zonas principales de terciario de oficinas se configuran:

- a) El eje de la Castellana y distritos aledaños.
- b) Los nuevos distritos de negocios en la periferia municipal que cuentan con una progresiva aceptación: Campo de las Naciones, ejes de las carreteras nacionales VI (NW), I (N) y II (E).
- c) Los parques de oficinas situados en municipios limítrofes (periferia metropolitana)

En síntesis, la descentralización actual, ya evidenciada, sigue muy circunscrita al arco entre el NW y el E (vid. Celada Crespo, 1995, pp. 247-8). Si bien esta dinámica afecta a actividades mucho más amplias que el grupo de servicios a las empresas, ello concierne a éstas por cuanto están comprendidas en ese espacio de oficinas y, además, porque siguen muy de cerca a esas otras actividades centrales.

2.4. Los factores de la descentralización

El progresivo avance de la dinámica descentralizadora en las metrópolis responde a un variado número de condicionantes y circunstancias, de muy distinto origen: a veces obedientes a actuaciones globales (por ejemplo las estrategias localizadoras de empresas multinacionales), a veces nacionales (por ejemplo el reconocido impacto de la Ley Boyer sobre alquileres en el mercado de oficinas español), a veces regionales y, por supuesto, locales. Es por ello bastante arduo el reto de recopilarlos y, eventualmente, ponderarlos, por lo que nuestro intento no se postula exhaustivo y ante todo pondrá el énfasis en los emanados de la escala local. De diversas fuentes es posible recoger el abanico siguiente (Daniels, 1985, pp. 214-222; Marhsall, Damesick y Wood, 1987; Cuadrado y del Río, 1993, cap. 8; Matthew, 1993; Michalak y Fairbairn, 1993b; Coffey y Drolet, 1994a):

- Los costes crecientes de los inmuebles centrales para oficinas, ya por su disfrute (en alquiler o en compra), ya derivados de cargas impositivas.
- Los problemas derivados de la congestión urbana, degradación social y disfuncionalidades de las zonas centrales. La existencia de aparcamiento fácil y barato en los suburbios se ha valorado positivamente.
- La fragmentación de los locales de la empresa, por incapacidad de expandirse en el edificio principal. En cierto modo relacionado con ello está la disponibilidad de espacio idóneo para oficinas en zonas suburbanas, que ha aparecido como influyente en ciertos casos.

- El impacto de las nuevas tecnologías de la telecomunicación que permiten reducir la frecuencia o variedad de contactos directos, o sustituir las reuniones por audioconferencias con transmisión de documentos. En definitiva, se trata de una relajación de la necesidad de proximidad que posibilita una mayor libertad de elección espacial.
- Intervenciones generales sobre la ciudad con impacto sobre la dispersión de población y desconcentración de actividades económicas: programas de vivienda, políticas de sistemas arteriales, urbanismo, etc.
- El tamaño metropolitano. En las mayores metrópolis es donde los suburbios periféricos pueden alcanzar umbrales de tamaño y variedad (economías de aglomeración) capaces de acoger nucleaciones no centrales (OhUallacháin y Reid, 1992).
- La categoría socio-económica de las zonas de la ciudad ha mostrado eventualmente ciertos correlatos. OhUallacháin y Reid (1992), por ejemplo, han detectado la ausencia de servicios a empresas en zonas de bajas rentas. En algún estudio la buena imagen de la zona es mencionada expresamente.
- La accesibilidad de las nuevas localizaciones periféricas, en especial a través de ejes arteriales, aunque también en transporte público. En bastantes estudios, como por ejemplo el de Matthew (1993), que se apoya en una encuesta entre firmas de servicios llevada a cabo en varias nucleaciones suburbanas de oficinas en Toronto, este factor se ha mostrado como el más destacado en las valoraciones de los encuestados, si bien en algún caso, la ubicación junto a autopistas no ha aparecido tan clara (OhUallacháin y Reid, 1992). Ello no extraña ya que, como sintetiza Daniels (1985, p. 219) en un clarificador cuadro basado en una encuesta sobre servicios a las empresas en Washington D.C., la accesibilidad posee una trascendencia muy desigual según tipos de servicios. Como ejemplo y corroboración de ello puede mencionarse que, según encuestas realizadas, la proximidad al aeropuerto sólo es valorada por determinados segmentos de empresas: Bennett (1980) reveló que ello sucedía entre las consultoras fuertemente dependientes de los traslados aéreos y entre las filiales de corporaciones foráneas; en Madrid la valoración positiva se ha evidenciado entre las firmas grandes y las multinacionales (Celada Crespo, 1995).
- La segmentación del mercado de trabajo y la desconcentración de la población que ofrece en la periferia disponibilidad suficiente, y asequible en remuneración, de cierta mano de obra (por ejemplo femenina) para algunos trabajos de media o baja cualificación o bajo ciertas condiciones (a tiempo parcial) y con escasa propensión a largos movimientos pendulares (Nelson, 1986). Otros autores no han confirmado esta influencia³.

Investigaciones específicas sobre algunas ciudades esbozan algunos puntos aún necesitados de mayor contraste. Archer y Smith (1993) han intentado con limitado éxito desvelar si las oficinas suburbanas tienden a la constitución de nucleaciones (clusters) y

3 Noyelle (1994), así mismo, a partir del estudio (con cifras excesivamente globales) de la evolución de los niveles salariales, cualificación, categorías socio-profesionales y empleo femenino, sostiene que la descentralización está inducida por la búsqueda de la mano de obra femenina y correlativamente por el desarrollo del trabajo a tiempo parcial. Sus datos, sin embargo, no parecen suficientemente probatorios de ese supuesto nexo causal.

qué factores económicos (teoría económica clásica) las estimularían. Para los casos de Orlando y Jacksonville plantean y evalúan una serie de hipótesis:

- a) Influencia desde el lado de la oferta, i. e. existencia de economías de escala en la producción de espacios de oficinas (promoción inmobiliaria). Ello implicaría un predominio de «clusters» grandes. La experiencia no valida la hipótesis.
- b) Influencias desde el lado de la demanda, i.e. preferencia por ubicación en grandes nucleaciones lo que implicaría alquileres crecientes con el tamaño de éstos. Los datos lo avalan, pero débilmente.
- c) Si el tamaño del «cluster» se ve influido por la proximidad (acceso) a focos importantes de la ciudad. El análisis de regresión múltiple (con 4 variables indep. de distancia a focos) no permite sostenerlo.
- d) Si la necesidad de contactos cara a cara influye en el desarrollo de tales nucleaciones suburbanas de oficinas. El test fracasa de nuevo y más bien se observa que la localización suburbana, por el diseño de las zonas de oficinas, implica cierta limitación a tales contactos; los promotores buscan ofrecer espacios para oficinas de la categoría superior en calidad y en torres mezcladas entre otros usos del suelo y de menor densidad.

Tras ello los autores terminan por sugerir otras explicaciones posibles para el esquema de desarrollo: A) prestigio por proximidad a otras firmas consideradas análogas, B) ese prestigio ayuda a reclutar y motivar al personal y C) la ubicación en un «cluster» permite quizá obtener otros servicios complementarios y a mejor precio.

Para completar los datos relevantes mencionaremos cómo, a partir de encuestas realizadas para el ámbito madrileño han aflorado algunas consideraciones que, en opinión de las empresas, adquirirían cierto relieve de cara a su localización. En concreto hacia las ubicaciones no centrales se constató un cambio de actitud y percepción favorable entre la demanda (empresas) por aportar una oferta más amplia, existir ya parques bien dotados de infraestructuras y servicios, su mejor accesibilidad y precios de los locales más asequibles (Celada Crespo, 1995).

2.5. Los agentes de la descentralización: algunos casos ilustrativos

Si los análisis de corte estadístico arrojan una luz notable sobre la localización de los servicios a las empresas en la ciudad y su dinámica, no cabe duda de que, cuando se trata de fenómenos embrionarios o relativamente borrosos, como sucede en ciertos ámbitos con la descentralización, tal aproximación no resulta suficiente. Entonces, cambiar la perspectiva hacia el análisis de las conductas espaciales de los agentes directamente implicados en los procesos ayuda a anticipar tendencias que verosímilmente más tarde cristalizarán. En este apartado nos ceñiremos a examinar el papel que algunos de los actores participantes en la construcción de la ciudad juegan en la dinámica intrametropolitana de los servicios a las empresas, bien directa, bien indirectamente. Dos categorías de agentes, operando desde bases muy distintas, son discernibles: los privados y los públicos.

Respecto a los *agentes privados*, y como recuerda Daniels (1985, pp. 246-250), la provisión de espacio de oficinas es una actividad eminentemente resuelta por el mercado en

numerosos países y por tanto guiada por principios especulativos, lo que en el tiempo da lugar a ciclos de expansión o contracción. Pese a las dificultades para acceder a la información, bastan algunos ejemplos para comprobar en qué medida la intervención de ciertos agentes en el proceso inmobiliario orienta y modela la descentralización de servicios a empresas.

Uno de los casos mejor caracterizados es el descrito por Simon (1994), un directivo del departamento inmobiliario de la Banque Pallas (Grupo Paribas) involucrado en una iniciativa de envergadura en Francia: la promoción de los Parc-Club, concepto que designa promociones entre 10 y 45 ha. de espacio para oficinas en la periferia urbana, conformando una alternativa al centro metropolitano. En 1991 contaban con 15 actuaciones. La denominación alude a una pretendida simbiosis entre cualidades del entorno (evocado por el término parque) y la confluencia de empresas y hombres (connotación del término club). Merece la pena reseñar algunas sobresalientes características de los Parc-Club (que guardan cierta analogía con el fenómeno de los nuevos centros comerciales): orientación hacia un alto *standing*, incorporación de empresas de renombre que actúen de locomotora (potenciación de la imagen de marca), exclusión de actividades con externalidades negativas, predominio del régimen de alquiler, gestión por una sociedad de servicios y dotación de una gama seleccionada de servicios para las empresas asentadas, como cemento o ligazón para recrear la vida urbana en ellos. Algunos de estos servicios son impuestos (y cobrados) por el Parc-Club, otros surgen por propuesta de los residentes (ya cobrados, ya gratuitos). Los criterios de selección de ciudades son bastante simples: una aglomeración importante. En la práctica ello les circunscribe a la región parisina y a ciudades accesibles por tren o avión desde París y con tamaño suficiente para justificar la operación. Los criterios de localización intraurbana aplicados se resumen en:

- Ubicación entre el centro de la ciudad y el aeropuerto (o al menos nunca en sector opuesto al aeropuerto).
- Sitio de gran accesibilidad por autopista, carretera y, eventualmente, transporte colectivo.
- En un espacio natural agradable (bosques, zonas verdes, colinas) preexistente o creado *ad hoc*.
- Espacio urbanizado *ex profeso* como extensión del tejido urbano existente.

No cabe duda que actuaciones como la descrita poseen un elevado poder de reorganización de la trama metropolitana y a la par configuran opciones muy determinantes de los movimientos de relocalización o emersión de servicios a la producción (acompañando a otros servicios como sedes de empresas). Sin embargo, junto a grandes operaciones como la anterior también es posible encontrar otras, bastante menos enjundiosas, pero de claro interés por cuanto dan cuenta de movimientos de relocalización más difusos de algunos tipos de tales servicios hacia zonas descentralizadas, no tan bien connotadas, pero con otras «ventajas» para la empresa. El caso estudiado por Ondategui (1993) de una promoción del grupo Alfaro (Ciudad Industrial Venecia-2 en el madrileño distrito de Fuencarral) es revelador. Aunque pretendidamente industrial, el edificio de 6 plantas con una ha. de suelo por planta está ocupado en casi un 70% por servicios a las empresas, pero muy pocos de carácter avanzado (distribución-comercialización, artes gráficas-publicidad, mantenimiento y alqui-

ler de equipos) y procedentes en su mayoría de traslados desde otras zonas de Madrid o municipios periféricos. Entre los factores de localización explícitamente valorados por las empresas allí ubicadas son de destacar los siguientes: las infraestructuras y dotación del edificio, la accesibilidad territorial, los ajustados costes del inmueble y otros (no externalidades negativas, espacios abiertos, proximidad a infraestructuras de transporte, etc.).

La *acción pública*, tanto de la administración local como regional, no ha estado ausente tampoco de las iniciativas conducentes a la descentralización de servicios a las empresas, directa o indirectamente. Daniels (1985, pp. 243-6 y 1993) menciona un puñado de ejemplos de notable tamaño en varias ciudades europeas (por ejemplo Croydon en Londres y Canary Wharf en los Docklands de la misma ciudad, La Défense en París, etc.).

En el caso español, y más concretamente en el madrileño, quizá un rasgo diferencial puede identificarse en el importante protagonismo asumido por el sector público en la articulación de estrategias de descentralización de actividades de servicios, y más concretamente de oficinas o de I+D (incluidos, por ejemplo, los parques tecnológicos). Se trata de un entendimiento de las mismas como instrumento a la vez de las políticas regional y territorial. Así la recopilación realizada por Díaz (1993) sobre las 30 grandes propuestas existentes de promoción de suelo para actividades económicas en el ámbito metropolitano de Madrid pone de manifiesto dos constataciones:

- a) El espacio para actividades de servicios tiene en muchas de ellas una magnitud muy notoria, cuando no predominante.
- b) La administración (Comunidad de Madrid y ayuntamientos), a través de empresas públicas (por ejemplo ARPEGIO o IMADE), juega un papel determinante no sólo regulando, sino promoviendo. En general, ello ha sido particularmente cierto en el caso de las propuestas que caen dentro de la categoría de parques tecnológicos, buscadores de los servicios de I+D.

Ahora bien, si el modelo inicialmente dominante fue la promoción pública, de forma paulatina los agentes privados se van vinculando a las iniciativas mediante convenios de colaboración. Pumares Fernández (1991) ha estudiado con cierto detalle un par de tales actuaciones en sendos municipios metropolitanos de Madrid, una totalmente pública (el Parque Madrid-Las Rozas) y otra de colaboración pública-privada (el Parque de la Moraleja) en las que la orientación hacia oficinas de firmas importantes resulta inequívoca, aunque al tejido acompañante de servicios a las empresas parece habersele conferido un papel demasiado secundario. En todo caso resultan evidentes ciertas preocupaciones constantes de esas intervenciones: atención a la creación de nuevas centralidades periféricas y valoración de la calidad ambiental (entorno natural y construido).

Como balance, cabe apuntar que, si bien muchas de las iniciativas de los agentes urbanos no enfocan exclusivamente al grupo de servicios a las empresas, sino más bien al heterogéneo conglomerado de las actividades basadas en oficinas, al actuar de hecho sobre su mercado (sedes de empresas) o sobre las condiciones y lugares de la oferta inmobiliaria, están creando las condiciones y catalizando unos cambios en el esquema centralizado pre-existente. La posible re-creación de los complejos corporativos en las zonas suburbanas es hacia lo que parecen apuntar algunas de las grandes iniciativas de descentralización.

2.6. Modelos recientes de dinámica espacial de servicios a los productores

Un enfoque de particular atracción desde el punto de vista intelectual es el que se ha adoptado en algunos trabajos. Se trata de los ensayos de modelización que, en tanto que interpretaciones plausibles, aspiran a ofrecer una representación de los fenómenos del mundo real con fines bien de intelección de los mismos, bien de sustentación de decisiones. En el ámbito que aquí nos concierne, la dinámica espacial de los servicios a las empresas, no es muy abundante la cifra de referencias, pero sí del suficiente interés como detenerse en algunas de las más recientes o sugerentes.

Ante todo conviene recordar que, como explica Hudon (1990; citado en Coffey y Drolet, 1994a, p. 225), a la «demografía» de la descentralización de los servicios a las empresas coadyuvan varias fuentes, aunque cabe presumir que cada una de ellas tenga un peso específico muy desigual en el proceso:

- a) Nacimiento *ex novo* de empresas en la periferia metropolitana (crecimiento autónomo de la «banlieue»), hecho corroborado empíricamente (Matthews, 1993, p. 304).
- b) Regionalización de empresas de la ciudad central: por apertura de sucursales regionales (comarcales-periféricas) o reorganización operativa con base geográfica.
- c) Traslado de ciertas funciones de una empresa, por ejemplo «back offices».
- d) Traslado completo de la empresa.

Los *ensayos de interpretación* realizados son varios y de muy distinta naturaleza. Algunos intentos de formalización de ideas ya han sido mencionados en el apartado sobre el proceso de descentralización (v.g. Erikson, 1983; Harshorn y Muller, 1989). Quizá uno de los modelos descriptivos más simples, y por ende de menores pretensiones, pero de indudable interés, es el propuesto hace una década por Daniels (1985, pp. 224-6) quien estableció una secuencia cronológica de cuatro etapas, sintetizando los cambios de localización de los servicios a los productores en áreas metropolitanas occidentales (proceso de suburbanización). En esquema serían las siguientes (figura 1):

- A) Antes de 1960: localización centralizada en el distrito central de negocios (CBD) o «downtown».
- B) Entre 1960-69: Emersión de localizaciones dispersas, descentralización exploratoria y aleatoria.
- C) Entre 1970-79: Orientación suburbana más estructurada y focalizada hacia ciertas nucleaciones incipientes (encrucijadas de ejes viarios, intercambiadores de transporte).
- D) Desde 1980: Consolidación de la descentralización concentrada y renovación de la «downtown».

Una de las virtudes de la anterior formulación reside en que acomoda bastante bien muchos de los hechos acaecidos (reconoce sin embargo cierto desajuste de la fórmula de los parques de oficinas), a costa naturalmente de no entrar en la caracterización detallada, ni en los mecanismos explicativos.

De un carácter también descriptivo, pero con un contenido complementario es el esquema sugerido por Matthew (1993, pp. 304-5) acerca de la organización intraurbana emergente

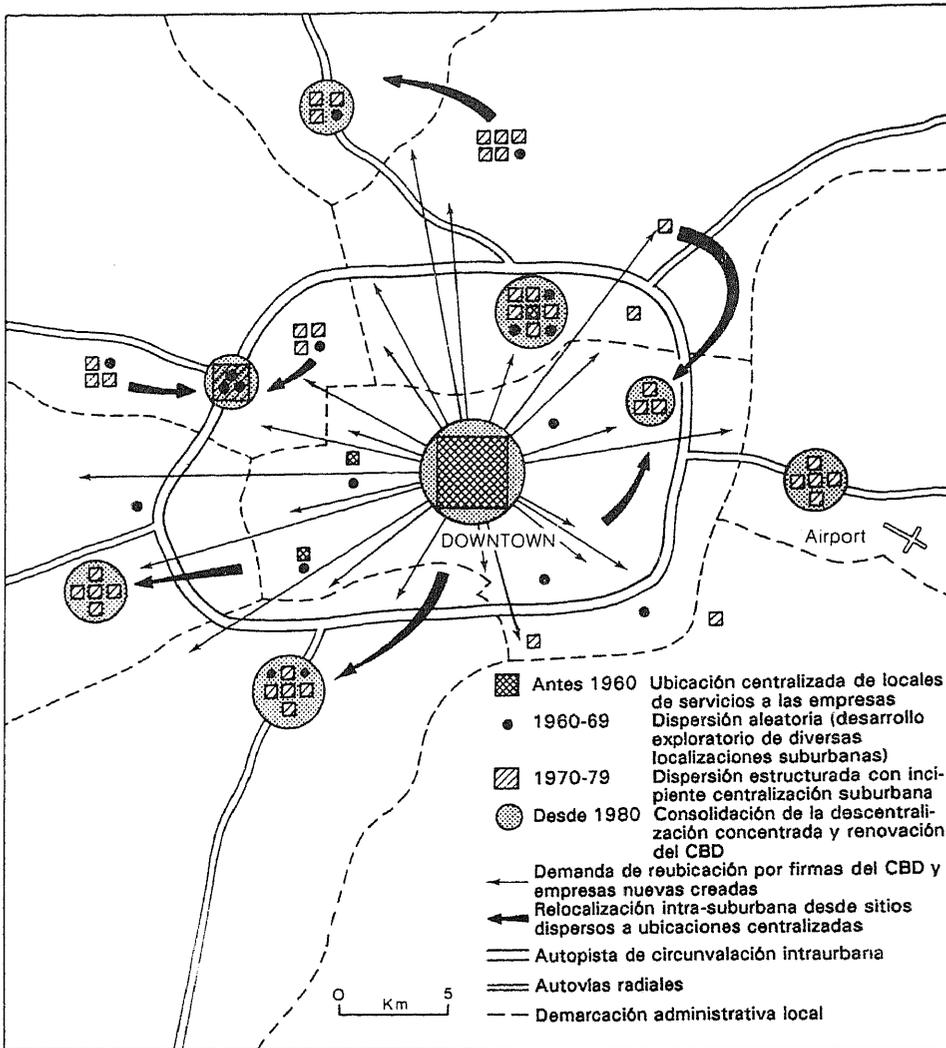


Figura 1

Modelo de evolución intrametropolitana de la localización de los servicios de oficinas a las empresas, según Daniels (1985).

de espacios de oficinas, y más concretamente, de la jerarquía de los mismos, a partir de la experiencia de Toronto (figura 2). Los dos niveles superiores se conformarían por el CBD y un cierto número de subcentros multifuncionales suburbanos. Los niveles tercero y cuarto estarían constituidos por los parques especializados de oficinas y por los edificios singulares aislados. A destacar en esta propuesta es el hecho de asumir una dominante radial en los flujos de información, estando todavía escasamente desarrolladas las relaciones transversales entre niveles.

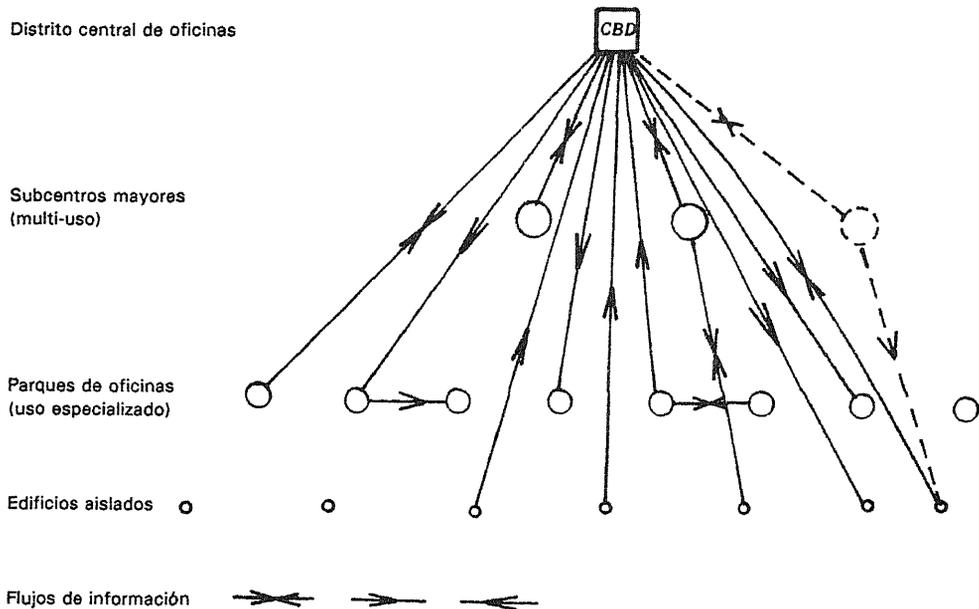


Figura 2

Esquema tentativo de la jerarquía y flujos entre espacios de oficinas dentro de Toronto, según Matthew (1993).

Con unas pretensiones mayores, esto es, avistando a *la explicación* se formularon hace tiempo algunos modelos de localización intraurbana de oficinas basados en la teoría del equilibrio general, y por tanto bastante «estáticos», como los de O'Hara (1977), Clapp (1980) y Tauchen y Witte (1983), o desde una perspectiva comportamental, como el de Edwards (1983) que se centra en el proceso de toma de decisiones de localización. Coffey y Polèse (1984) abordaron el problema asimismo a escala interurbana (vid. también Bailly et al., 1991, pp. 11-24; y Moreno y Escolano, 1992b, pp. 42-44). Una aportación más reciente, debida a Michalak y Fairbairn (1993b) utiliza, como principal vector conceptual explicativo, el proceso de crecimiento de las firmas de servicios a los productores para situar sobre él unos correlatos de localización. Su argumentación básica estriba en asumir que el grado de crecimiento de la empresa se vincula con un tamaño o amplitud de su mercado (operando como exportadora o no), con unos recursos de capital desiguales y con una frecuencia diferencial de contactos cara a cara con clientes (figura 3). En la concreción del modelo distinguen tres estadios de desarrollo de las firmas, caracterizados por otros tantos rasgos de las mismas:

- A) Localización inicial o de partida.
- B) Localizaciones intermedias.
- C) Localizaciones dedicadas.

Tales estadios conllevarían unos tipos y lugares de implantación diferentes (CBD, zonas interiores de la ciudad, áreas residenciales, parques de oficinas) y también unos regímenes

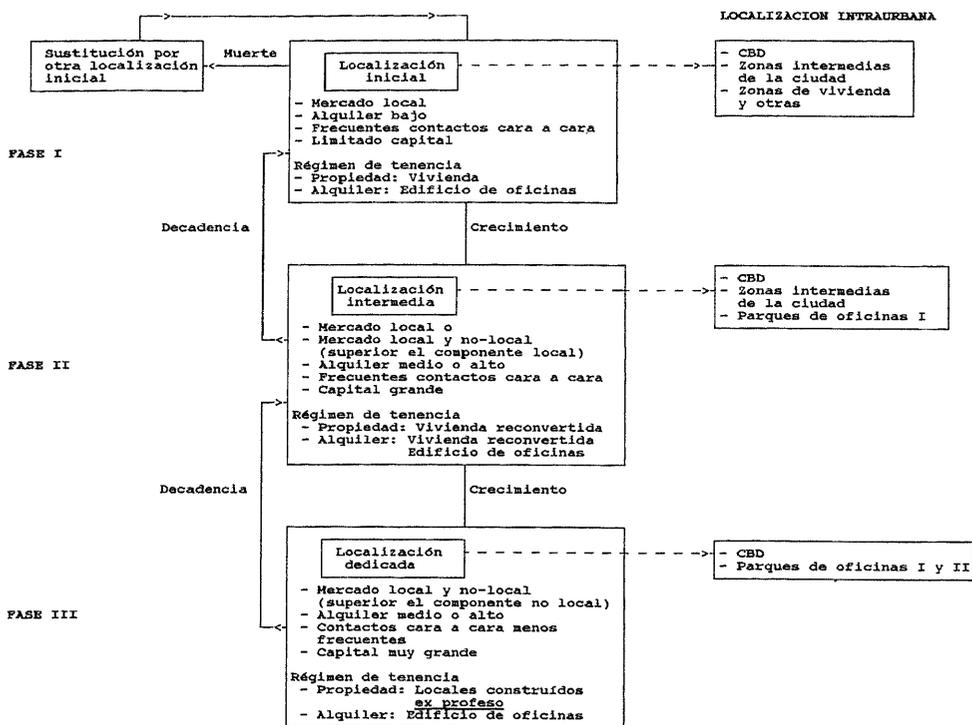


Figura 3

Etapas en el desarrollo de firmas independientes de servicios a las empresas y su correspondencia en localización intraurbana, según Michalak y Fairbairn (1993b).

de tenencia de los inmuebles parcialmente diferenciados (alquiler, propiedad o promoción propia).

Las deficiencias y sesgo de los datos reunidos no permitieron evaluar de forma rigurosa el modelo y por ende validar totalmente las hipótesis. No obstante algunas de las previsiones del mismo mostraban cierto encaje con la realidad, por ejemplo la tendencia a la localización en parques de oficinas suburbanos de la mayor parte de las firmas exportadoras (aunque también muchas ubicadas en zonas residenciales eran exportadoras).

Obviamente el modelo presenta muchas debilidades y algunas son incluso reconocidas por los propios autores, por ejemplo la marginación de variables claves tales como el tipo de actividad de servicios (la magnitud de la firma tiene significados diferentes según actividades) o el carácter del establecimiento o local (oficina principal o sucursal).

Pese a tener una orientación distinta, también el estudio de Lentnek, MacPherson y Phillips (1992) concierne, aunque parcialmente, a la dinámica espacial, por cuanto avista a la identificación de estados espaciales de equilibrio hacia los que tenderían los establecimientos. Más concretamente se plantean, con *miras prescriptivas*, el problema de la localización intraurbana óptima de firmas servicios a los productores, ejemplificando con el caso de las de reparación de maquinaria industrial. En el modelo se centran en: 1) considerar el

factor coste como causa de la contratación externa del servicio, 2) establecer la ubicación óptima de un proveedor monopolista. Esta sería función sobre todo de los costes de operación, dependientes a su vez fundamentalmente de la accesibilidad-distancia a las empresas clientes. La resolución operativa, relativamente fácil, se remitiría a los conocidos métodos de localización-asignación. Los datos aducidos sobre Toronto y Buffalo parecen concordar con la coincidencia espacial prevista entre servicios relacionados con la producción y ubicación descentralizada de actividades manufactureras, si bien la accesibilidad a veces implicaría una ubicación próxima al aeropuerto para atender a clientela de otros centros urbanos bien comunicados por vía aérea.

El modelo adolece de una fuerte simplificación de los mecanismos funcionales y operativos, si bien reconoce el papel fundamental que la accesibilidad al mercado tiene para ciertos servicios a las empresas y además intenta avanzar en una dirección, la prescriptiva, muy embrionaria todavía en aplicaciones sobre este segmento de actividades.

3. POR UNA POLÍTICA LOCAL RELEVANTE PARA LOS SERVICIOS A LAS EMPRESAS

3.1. Algunas bases teóricas para la actuación a nivel local

La intervención de las instancias administrativas locales como orientadoras específicamente de las implantaciones espaciales de servicios a las empresas se puede apoyar en argumentaciones atentas tanto al plano espacial como al económico. En realidad, dado el papel que estas actividades están adquiriendo en la economía y en la configuración de los ámbitos urbanos, muchos de los discursos de carácter más general sobre políticas económico-urbanas serían aquí de aplicación directa (vid. Precedo, 1996). En las páginas que siguen se esbozarán algunos considerandos que resultan de especial interés para justificar u orientar las iniciativas locales conducentes a modificar las condiciones o consecuencias del desarrollo e implantación de tales firmas en el ámbito urbano.

Conviene, al respecto, traer a colación algunas ideas sobre el desarrollo regional y su reinterpretación a escala local. Las políticas de desarrollo regional han sufrido un viraje en los años ochenta, el cual ha permitido hablar de un nuevo modelo (Cuadrado y del Río, 1994) en el que sobresale la atención preferente concedida a los servicios a las empresas. Illeris (1991) ha insistido en precisar qué categorías de servicios deberían ser contemplados en dichas políticas:

- A) Los servicios a los productores que se exportan a otras regiones o países serían un objetivo claro.
- B) La categoría de servicios a los productores que se han de ubicar junto a los clientes (por lo que «no exportarían»), si son tan importantes como para provocar incrementos en la productividad de ellos, se considerarían básicos y convendría también estimular su desarrollo.
- C) También deberían contemplarse ciertos servicios finales que contribuyen a los recursos humanos, e indirectamente al desarrollo económico (por ejemplo los educativos, culturales o de ocio). En tal idea coincide con la postura anterior de Klaassen (1981) para quien la dotación de equipamientos y servicios para la población, al conformar un entorno más atrayente para el personal cualificado de las empresas, constituye un

elemento de atracción empresarial. Ello avalaría las recientes políticas de mejora del medio ambiente *sensu lato*.

- D) Finalmente, muchos servicios a las familias no son básicos y por tanto serían descartables en las políticas de desarrollo regional.

En síntesis, se ha suscitado la necesidad de cambiar el viejo modelo de la base económica por otro que contemple la dependencia mutua productores de bienes-familias-servicios en una relación triangular en la que ningún nexo debe perderse. De lo enunciado merece la pena resaltar cómo una serie de actividades a las que tradicionalmente se las confinó en la categoría de no básicas o banales quedan ahora revalorizadas.

A *escala local*, resulta necesario llegar más lejos a la hora de conformar políticas de desarrollo y ampliar el abanico a la totalidad de los recursos y actividades existentes o potenciales. Y ello no sólo por el irrenunciable principio de poner en valor las posibilidades del municipio o comarca, sino porque la economía local, amén de proyectarse en relaciones verticales con los niveles territoriales superiores (la región, la nación, etc.), también mantiene relaciones horizontales, a veces competitivas, con entidades locales próximas, especialmente en las áreas metropolitanas. Baste recordar el entorno crecientemente competitivo que una clásica función no básica, la distribución minorista, afronta en tales áreas, merced a las grandes y medianas superficies que capturan mercado de varios municipios (vid. por ejemplo, Moreno, 1995). Por tanto, una gama mucho mayor de servicios deben ser considerados como objetivo en las políticas locales.

Profundizando más en esta línea argumental cabe postular que la participación activa de los gobiernos locales en esa dirección se hace viable y necesaria por varias razones generales:

- A) Por exigencias del actual marco político-económico de las democracias europeas, que concitan una competencia más abierta entre ciudades y territorios.
- B) Por su específica responsabilidad política como agentes del desarrollo local, que pueden abordar mejor ciertas cuestiones y complementar la acción económica de otras instancias administrativas.
- C) Por las competencias atribuidas en el ordenamiento jurídico, que imponen su obligada participación o protagonismo en determinadas parcelas, por ejemplo en la definición de la estructura de usos del suelo del territorio municipal y, por ende, de su capacidad para acoger adecuadamente actividades económicas.

Una defensa de carácter general, pero bastante articulada, que puede traerse a colación a nuestros efectos es la realizada por Kahn (1993) en su análisis de la competitividad económico-territorial. Aunque la noción de «territorio competitivo» no esté totalmente definida aún, resalta su importancia por subsumir amén de los rasgos económicos, el espacio geográfico, social y humano, el cual es objeto de evaluación en sus «performances» y aptitudes para responder a las necesidades de las empresas (Id., p. 311). Añade que deben diferenciarse tres fuentes de la competitividad: las internas de la empresa, las inter-empresas y las asociadas al entorno o a la relación empresa-territorio. Las firmas, continúa, se ven compelidas a integrar de entrada en su estrategia la dimensión espacial y a explicitar sus propias necesidades con respecto al territorio. Aunque de difusión todavía limitada, el ejemplo del creciente uso de

los sistemas de información geográfica por parte de un cada vez más amplio abanico de empresas de sectores económicos muy diversos, tanto para planificación estratégica, como para gestión corriente (logística, comercio, transporte, comunicaciones, etc.) es una muestra de en qué medida el conocimiento y valoración sistemática de las cualidades del contexto geográfico reviste un valor crítico para muchas firmas.

Resulta especialmente revelador el conjunto que el autor identifica como factores «nuevos» de la localización empresarial (Id., pp. 313-5) que hemos reordenado por categorías congruentes:

- A) Territoriales-ambientales: Proximidad a infraestructuras de transporte, oferta de terrenos urbanizados y de locales, amenidades locales, calidad de vida.
- B) Económicos: concentración espacial de servicios a las empresas y de administraciones, abundancia y calidad de la mano de obra, estímulos financieros.
- C) Servicios educativos y de investigación: proximidad de organismos de formación, investigación y transferencia tecnológica.
- D) Socio-culturales: Afinidad cultural y lingüística.

En síntesis, Kahn (1993) termina planteando que la acentuación de la concurrencia internacional y el hecho de que la competitividad empresarial también repose sobre las formas de relación con el entorno local están desembocando en la participación de los territorios en la competencia económica. A mayor abundamiento, al no identificarse una solución global al problema del paro, se avista pragmáticamente a una solución local. Dado el conocimiento preciso que a ese nivel existe de los recursos y que pueden ser movilizados mejor, la integración de esa escala de análisis y actuación, en conjunción con los niveles regional, nacional y, eventualmente, internacional parece el camino ineludible. Principios, por ejemplo, como los que inspiran el Plan de Desarrollo Comarcal de Galicia recogen esos planteamientos integradores (vid. por ejemplo, Precedo, 1995).

En conclusión, y en lo que a desarrollo económico se refiere, la acción local debería considerar: A) No sólo las actividades de servicios exportadores a escala regional, sino también aquéllos otros servicios finales que pueden extender su área de mercado más allá de los límites municipales (caso clásico de los turísticos y de ocio); B) La mejora general de la eficiencia empresarial, en virtud de la competencia abierta de municipios próximos, amén de la de otras regiones o países; y C) La conformación de unas condiciones territoriales y ambientales idóneas para un correcto acomodo funcional de los establecimientos en el tejido urbano.

3.2. Algunos elementos para una política local sobre servicios a las empresas

En esos empeños, el papel de los servicios a las empresas ha de irse acentuando progresivamente, si bien las acciones y recursos a movilizar para esa escala territorial habrán de concretarse de acuerdo con la capacidad competencial de la administración local y la coordinación con otras entidades de rango igual (por ejemplo mancomunidades, comarcas) en aras de alcanzar economías de escala, o de rango superior para conseguir apoyo adicional. Las orientaciones e instrumentos al respecto pueden ser muy variados, aunque en la escala local, como señalaron Marshall et al. (1988, p. 231) todavía se requiere mucha conciencia-

ción y entendimiento de las condiciones y vías sobre las que actuar. Una fuente de inspiración para encaminar políticas locales relevantes a los servicios a las empresas puede hallarse en los factores de localización y descentralización descritos en apartados anteriores. Adicionalmente, a la hora de concretar medidas, es posible considerar, e incluso ejemplificar, con algunas direcciones de trabajo convergentes con las conclusiones del apartado anterior.

Así, la mejora de la eficiencia y competitividad empresarial puede encontrar un indudable aliado en la función asesora que muchos servicios a los productores poseen. Haughton (1993) ha sustentado la conveniencia de políticas locales activas en tal clase de apoyo para las pequeñas y medianas empresas sobre un buen número de argumentos de los que destacamos varios: 1) mejorar la coordinación entre los instrumentos de las políticas nacional y local, 2) garantizar el comienzo completo de las iniciativas nacionales y europeas, 3) ayudar a firmas individuales, especialmente a las generadoras de empleo de calidad, 4) escoger a firmas «ganadoras» y aprovechar localmente los beneficios de la gestación de empresas por desgajamiento (spin-off), 5) enfocar a determinadas empresas según su localización intraurbana, tipo (e. g. cooperativas, de alta tecnología) o extracción del emprendedor (mujeres, minorías étnicas), 6) complementar las políticas de crecimiento sectorial local mejorando las sinergias entre empresas, 7) diversificar la base económica local, incrementando la creación de empleo y reduciendo la dependencia externa, 8) estimular la innovación 9) fomentar la ayuda entre empresas. El mismo autor, centrándose en iniciativas de corte eminentemente económico-operativo, sintetiza un amplio abanico de medidas posibles, a la par que pone en guardia sobre algunos requisitos de las mismas, en especial, la necesidad de diseñarlas segmentando el heterogéneo universo de las pequeñas empresas.

A mayor abundamiento, diversos estudios han puesto de relieve la importancia conferida a esa asesoría por parte de las empresas usuarias. Así, en una encuesta en el Reino Unido sobre valoración de los servicios de apoyo locales, se destacaban por su utilidad y en este orden: a) el apoyo y asesoramiento general, b) el asesoramiento financiero, c) la asistencia en los comienzos, d) los clubs de pequeñas empresas y e) la provisión de locales y apoyo al alquiler (Haughton, 1993, p. 839). Hitchens, O'Farrell y Conway (1994) detectaron en otro estudio que los subsidios y la asesoría por parte de una agencia oficial constituían un factor importante en el uso de servicios a las empresas, sobre todo entre las pequeñas industrias.

La constatación de que el recurso a los servicios a las empresas hace posible mejorar la competitividad, la viabilidad o los resultados suscita la necesidad de inducir el uso de los mismos, para lo que la acción a escala local se presume importante. Al respecto existen problemas y evidencias que pueden ayudar a concretar iniciativas. Por ejemplo, la débil valoración de los servicios a las empresas por parte de las firmas industriales en varias regiones españolas, la escasa capacidad de discernimiento de los servicios que poseen carácter estratégico, confundidos con los más usados (Baró y Soy, 1993), la constatación de que la simple proximidad no determina el uso de servicios a empresas por industrias, la menor utilización entre las pequeñas y medias, la existencia de variaciones de uso según actividades, el catalizador del uso que supone exportar por las industrias, etc. (García y Sanz, 1990; Cuadrado, del Río y Mella, 1991; Hitchens, O'Farrell y Conway, 1994) reclaman notables esfuerzos dirigidos a la formación de los empresarios y a la potenciación de ese mercado de servicios intermedios.

Otra clase de medidas pertinentes habrán de atender a la faceta territorial por cuanto conciernen a la preparación y disponibilidad de suelo e inmuebles para acoger correctamente

a este tipo de empresas, faceta ésta que cae en gran medida entre las competencias municipales, merced a las facultades urbanísticas. Daniels (1985, p. 243), por ejemplo, menciona cómo en algún caso la escasez de espacio de oficinas moderno ha perturbado el crecimiento de los servicios y, por otra parte, ya hemos subrayado en apartados anteriores en qué medida los agentes públicos intervienen activamente en los procesos de descentralización a través de políticas de suelo.

Precisamente esta tendencia abre un frente a la reflexión y la actuación digna de mayor atención, por cuanto esa re-localización de los servicios a las empresas en el espacio metropolitano posee notorias implicaciones. Hace ya una década, Daniels (1985, p. 223) sintetizó en un cuadro los impactos positivos y negativos, tanto en el plano económico, como social o medioambiental, de la suburbanización de servicios superiores. En realidad, y de cara a mantener esos servicios en una determinada ciudad, las dos alternativas que se avistan, según Coffey y Drolet (1994a), serían: A) Atraer/retener servicios superiores en el centro urbano con políticas que mejoren la calidad de vida (personal y empresarial), lo que supone un reto ingente. B) Asumiendo imposible la primera, canalizar los servicios superiores hacia nucleaciones periféricas, pero dentro del territorio municipal, lo que encierra el riesgo de acelerar la descentralización.

Hace casi veinte años, las circunstancias aún poco definidas permitían a Clusa Oriach (1978) reflexionar sobre la conveniencia o posibilidad de actuar sobre el terciario direccional en el marco de la planificación territorial. Tras recordar algunos antecedentes e informes internacionales sobre dicha descentralización (de Francia, Italia y USA), así como el concepto de «centros direccionales» aplicado en Barcelona (Esquema Director del Área Metropolitana 1964-68), concluía la viabilidad de ello como instrumento de la ordenación territorial. El contexto actual ha corroborado esas embrionarias propuestas y ya hemos recogido anteriormente cómo los agentes públicos regionales y locales de nuestro país, a través por ejemplo del urbanismo y la ordenación territorial, están actuando de forma activa en la definición de un esquema descentralizado de actividades en el espacio metropolitano, que afecta directamente a los servicios a las empresas. Estas actividades, muy sensibles a las economías externas y a las condiciones del entorno urbano (ambientales y funcionales) están respondiendo paulatinamente a los cambios en curso del tejido urbanizado y de ubicación de la clientela. Las ventajas que están adquiriendo las nucleaciones periféricas implican una seria competencia frente al viejo CBD que adolece en muchos casos de severos problemas.

Ese «contexto ambiental», definido por las oportunidades y atributos de un entorno totalmente humanizado, supone precisamente otra línea para las políticas locales influyentes en la localización de los servicios a las empresas. Puede ilustrarse la relevancia de este aserto describiendo someramente la experiencia estadounidense de mejorar las condiciones del tejido urbano central para hacerlo competitivo frente a los nuevos centros suburbanos. La pervivencia o relanzamiento del CBD puede recurrir a la adopción de medidas de muy diverso tenor por parte de la administración local, pero resulta un exponente singular, por la situación especialmente grave de muchas áreas centrales, la iniciativa conocida como «Business improvement districts» (BID) que en una cifra superior al millar se da en ciudades de todos los tamaños de los EE.UU. (Mallett, 1994). Los BID son áreas urbanas donde se imponen legalmente unas exacciones especiales para proveer servicios no suministrados globalmente por el ente público (administración local). El distrito se gestiona y controla por

una entidad privada sin fin lucrativo a través de propietarios elegidos de la zona. Preferentemente se actúa sobre estas líneas:

- A) Mantenimiento diario y estética de los espacios públicos de la «downtown» (e.g. limpieza, mobiliario, elementos del paisaje).
- B) Seguridad adicional (policía pública o agentes privados).
- C) Patrocinio de festivales, promociones, actividades a mediodía para empleados de los servicios.
- D) Intervención en asuntos sociales: énfasis en alejar a los sin hogar de las calles.
- E) Regulación de actividades económicas (e.g. venta ambulante).
- F) A veces, regulación del diseño de fachadas y rótulos.
- G) En ocasiones, alguna influencia en el «mix» de actividades comerciales, horarios, etc.

Entre las razones aducidas para justificar las iniciativas merecen destacarse: Proteger la capitalización de los CBD, impedir una mayor descentralización, devaluación y deterioro (inmobiliario, económico y social) del centro, mantener habitable la ciudad y responder al fracaso del gobierno local para mantener y gestionar los espacios de la ciudad post-industrial. En realidad se puede interpretar como un intento de propiciar la competitividad del CBD frente a la oferta de calidad y servicios complementarios de los centros periféricos, que son gestionados a veces unitariamente por las sociedades promotoras de éstos (como atestigua el ejemplo de los Parc-Club).

Finalmente, y aunque sólo sea como un apunte, recordar que, dado el «standing» de muchos de los servicios a las empresas, el marketing urbano (vid. Kotler, Haider y Rein, 1994) podría ser un instrumento de fecundas posibilidades en el empeño.

4. CONSIDERACIONES FINALES

Unas escuetas reflexiones pueden servir de colofón a la panorámica ofrecida en estas páginas. En primer lugar cabe reconocer que la constatada expansión de las firmas de servicios a las empresas, y por tanto de su papel económico, se realiza paralela y sincrónicamente con unos cambios notables en su esquema de localización dentro del espacio metropolitano, según se apuntó al comienzo del artículo. La dimensión territorial aparece en ese proceso, por un lado, como un stock de oportunidades y factores, desigualmente repartidos dentro de las metrópolis, que, aprovechados y gestionados por las organizaciones, desembocan en una «demografía» de las firmas de servicios a las empresas (nacimientos, cierres y traslados «migratorios») muy diferenciada también según zonas dentro de dichas metrópolis. Y, por otro lado, como un soporte modelado urbanística y ambientalmente para acoger dichas actividades, lo que le confiere unos valores y connotaciones económicas, sociales y simbólicas muy distintas a las precedentes, que impregnan a las restantes actividades y poblaciones de su derredor. Geográficamente el fenómeno más relevante estriba en la emersión del modelo de metrópolis policéntrica que progresivamente va cristalizando en los países avanzados occidentales. Ello posee no sólo un significado cuantitativo, por tratarse de nuevas actividades generadoras de crecimiento económico en las periferias urbanas, sino también cualitativo, al tratarse de funciones claves para las modernas economías, lo que conduce a que dichos ámbitos vayan paulatinamente perdiendo el carácter dependiente o

satélite respecto a la ciudad central. En síntesis, ello prefigura una tendencia niveladora del status o rango entre diferentes partes del área metropolitana.

En segundo lugar conviene subrayar que, dada la trascendencia que se reconoce a dichas actividades para la economía local y el espacio urbano, procede profundizar en la concreción de iniciativas (políticas) locales que, mediante los instrumentos disponibles en ese nivel de la administración y en convergencia con otras instancias públicas y privadas, orienten las dinámicas económica y territorial de ese grupo de actividades, en aras de avanzar en la consecución de unos objetivos de desarrollo, armonización y equilibrio territorial que se nos antojan deseables.

Por último, y abundando más en la conclusión anterior, resulta pertinente recordar que el realismo en las medidas de promoción de esas actividades está en buena medida supeditado al grado de conocimiento disponible acerca de la lógica espacial de las mismas. Dada la constatada heterogeneidad interna al respecto, se hace preciso de dedicar un esfuerzo urgente de indagación a ese frente, a partir de un deslinde previo de clases relativamente homogéneas de servicios a las empresas, que haga posible un diagnóstico más preciso de sus condicionantes e implicaciones específicas, lo que a su vez serviría para sustentar políticas más acertadas.

BIBLIOGRAFÍA

- ARCHER, W. y SMITH, M. (1993): «Why do suburban offices cluster?», *Geographical Analysis*, 25, 1, pp. 53-64.
- BAILLY, A.S. et al. (1992): *Spatial econometrics of services*. Aldershot, Avebury.
- BARÓ, E. y SOY, A. (1993): «Business service location in the Barcelona metropolitan region», *The Service Industries Journal*, 13, 2, pp. 23-35.
- BENNETT, P.R. (1980): *The impact of Toronto international airport on the location of offices*. Research Report 72 (Toronto, Univ. of Toronto/York Univ. Joint Program in Transportation).
- CELADA CRESPO, F. (1995, Coor.): *La economía de Madrid. Análisis espacial de las actividades económicas de la región*. Madrid, Consejería de Política Territorial-Comunidad de Madrid.
- CLAPP, J.M. (1980): «The intrametropolitan location of office activities», *Journal of Regional Science*, 20, 387-399.
- CLUSA ORIACH, J. (1978): «El sector terciario en los grandes centros urbanos. Notas sobre descentralización terciaria», *Coloquio Nacional sobre Ordenación del Territorio*, Madrid, Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, 15 pp. (policopiado).
- COFFEY, W. y DROLET, R. (1994a): «La décentralisation des services supérieurs dans la région métropolitaine de Montreal, 1981-1989», *The Canadian Geographer*, 38, 3, 215-229.
- COFFEY, W. y DROLET, R. (1994b): «La décentralisation des services supérieurs dans la région métropolitaine de Montreal, 1981-1989», *Cahiers de Géographie de Québec*, 38, 105, pp. 371-394.
- COFFEY, W. y POLESE, M. (1984): «La localisation des activités de bureau et des services aux entreprises: un cadre d'analyse», *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 5, pp. 717-730.

- CRUMP, J.R. (1993): «Sectoral composition and spatial distribution of Department of Defense services procurement», *Professional Geographer*, 45, 3, pp. 286-296.
- CUADRADO, J.R.; DEL RÍO, C. y GONZÁLEZ, M. (1989): «Services et metropolitan centres: the expansion and location of business services», *XXIX European Congress*, Regional Science Association (polic.), 31 pp.
- CUADRADO, J.R.; DEL RÍO, C. y MELLA, J.M. (1991): «Demande et utilisation des services par les entreprises en Espagne», *Révue d'Economie Régionale et Urbaine*, 1, pp. 91-106.
- CUADRADO, J.R. y DEL RÍO, C. (1993): *Los servicios en España*. Madrid, Pirámide.
- CUADRADO, J.R. y DEL RÍO, C. (1994): «La importancia de los servicios a la producción en la nueva política regional», en J.L. Curbelo et al. (eds.): *Territorios en transformación. (Análisis y propuestas)*. Madrid, FEDER-CSIC, pp. 423-444.
- EDWARDS, L. (1983): «Towards a process model of office-location decisionmaking», *Environment and Planning A*, 15, pp. 1327-1342.
- DANIELS, P.W. (1985): *Service industries. A geographical appraisal*. Londres, etc., Methuen.
- DANIELS, P.W. (1993): *Service industries in the world economy*. Oxford, Blackwell.
- DÍAZ, A.M. (1993): «El territorio postindustrial madrileño: reestructuración económica y estrategias territoriales», *Economía y Sociedad*, 9, 1993, pp. 21-39.
- ERICKSON, R.A. (1983): «The evolution of the suburban space economy», *Urban Geography*, 4, pp. 95-121.
- ESPARZA, A. y KRMENEC, A. (1994): «Business services in the space economy: a model of spatial interaction», *Papers in Regional Science*, 73, 1, pp. 55-72.
- GARCÍA GARCÍA, C. y SANZ MENÉNDEZ, L. (1990): «La demanda de servicios para la producción de la industria asentada en el suroeste metropolitano», *Economía y Sociedad*, 4, pp. 137-163.
- GARCÍA MAYORAL, F. (1988): «Los servicios a las empresas en el suroeste de la Comunidad de Madrid», *Estudios Territoriales*, 27, pp. 39-57.
- HARTSHORN, T.A. y MULLER, P.O. (1989): «Suburban downtowns and the transformation of metropolitan Atlanta's business landscape», *Urban Geography*, 10, pp. 375-395.
- HAUGHTON, G. (1993): «The local provision of small and medium enterprise advice services», *Regional Studies*, 27, 8, pp. 835-842.
- HITCHENS, D.; O'FARRELL, P. y CONWAY, C. (1994): «Business service use by manufacturing firms in Mid Wales», *Environment and Planning A*, 26, pp. 95-106.
- ILLERIS, S. (1991): «Location of services in a service society», en *The changing geography of advanced producer services: theoretical and empirical perspectives*, P.W. Daniels y F. Moulaert (eds.). Londres, Belhaven Press, pp. 91-107.
- KAHN, R. (1993): «Facteurs de localisation, compétitivité et collectivités territoriales. Collectivités locales et économie mondiale», *Révue d'Economie Régionale et Urbain*, 2, pp. 309-325.
- KLAASSEN, L. (1980): «El papel del equipo social y el ambiente en el crecimiento económico regional», en A. Kuklinski (Ed.): *Aspectos sociales de las políticas de planeación regional*. México, FCE, pp. 363-377.
- KOTLER, Ph., HAIDER, D. y REIN, I. (1994): *Mercadotecnia de localidades*. México, Diana.

- LENTNEK, B.; MacPHERSON, A. y PHILLIPS, D. (1992): «Optimum producer-service location», *Environment and Planning A*, 24, 4, pp. 463-479.
- MALLETT, W.J. (1994): «Managing the post-industrial city: business improvement districts in the United States», *Area*, 26, 3, 276-287.
- MARSHALL, J.; DAMESICK, P. y WOOD, P. (1987): «Understanding the location and role of producer services in the United Kingdom», *Environment and Planning A*, 19, 5, pp. 575-596.
- MARSHALL, J. et al. (1988): *Services and uneven development*. Oxford, Oxford University Press.
- MATTHEW, M.R. (1993): «The suburbanization of Toronto offices», *The Canadian Geographer*, 37, 4, pp. 293-306.
- MAY, N. (1993): «Services and space: a few research prospects», *The Service Industries Journal*, 13, 2, pp. 144-155.
- MICHALAK, W.Z. y FAIRBAIRN, K.J. (1993a): «The producer service complex of Edmonton: the role and organization of producer services firms in a peripheral city», *Environment and Planning A*, 25, pp. 761-777.
- MICHALAK, W. y FAIRBAIRN, K. (1993b): «The location of producer services in Edmonton», *The Canadian Geographer*, 37, 1, pp. 2-16.
- MORENO, A. (1995, dir.): *El equipamiento comercial y la evasión del poder de compra de los consumidores tricantinos*. Informe para el Ayuntamiento de Tres Cantos (Madrid) y la Dirección General de Comercio Interior de la Comunidad de Madrid.
- MORENO, A. y ESCOLANO, S. (1992a): *Los servicios y el territorio*. Madrid, Síntesis.
- MORENO, A. y ESCOLANO, S. (1992b): *El comercio y los servicios para la producción y el consumo*. Madrid, Síntesis.
- MORENO, A. y GÓMEZ GARCÍA, N. (1995): «La localización de los servicios a las empresas en Madrid», *XXI Reunión de Estudios Regionales. Factores de desarrollo en regiones periféricas*. Vigo, Fundación Caixa Galicia, 1995, pp. 119-134.
- NELSON, K. (1986): «Labor demand, labor supply and the suburbanization of low-wage office work», en *Production, work, territory: The geographical anatomy of industrial capitalism*, A.J. Scott y M. Storper (eds.). Boston, Allen and Unwin, pp. 149-161.
- NOYELLE, T. (1994): «Services et mutations urbaines aux Etats-Unis», en J. Bonnamy y N. May (eds.): *Services et mutations urbaines. Questionnements et perspectives*. París, Economica, pp. 219-238.
- O'HARA, D. (1977): «Location of firms within a square central business district», *Journal of Political Economy*, 85, pp. 1.189-1.207.
- OHUALLACHÁIN, B. y REID, N. (1992): «The intrametropolitan location of services in the United States», *Urban Geography*, 13, 4, pp. 334-354.
- ONDATEGUI, J.C. (1993): «Terciarización industrial en el distrito de Fuencarral», *Economía y Sociedad*, 9, pp. 153-168.
- PITARCH GARRIDO, M.D. (1992): «Los servicios avanzados en el País Valenciano en la década de los 80. Evolución y futuro», *Cuadernos de Geografía*, 51, pp. 125-138.
- PRECEDO, A. (1995): «Una experiencia geográfica de planificación territorial: el Plan de Desarrollo Comarcal de Galicia», *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 20, pp. 7-22.
- PRECEDO, A. (1996): *Ciudad y desarrollo urbano*. Madrid, Síntesis.

- PUMARES FERNÁNDEZ, P. (1991): «Tendencias recientes en la promoción de espacios de oficinas en Madrid: Los parques empresariales de La Moraleja y de Las Rozas», *Sociedad y territorio. XII Congreso Nacional de Geografía*. Valencia, AGE-Dpto. de Geografía, pp. 585-589.
- SIMON, P. (1994): «Immobilier d'entreprise et services. L'exemple des "Parc-Club"», en J. Bonnamy y N. May (eds.): *Services et mutations urbaines. Questionnements et perspectives*. París, Económica, pp. 165-181.
- TAUCHEN, H. y WITTE, A. D. (1983): «An equilibrium model of office location and contact patterns», *Environment and Planning A*, 15, 1311-26.
- WARF, B. (1993): «The Pentagon and the service sector», *Economic Geography*, 69, 2, pp. 123-141.
- WOOD, P.; BRYSON, J. y KEEBLE, D. (1993): «Regional patterns of small firm development in the business services: evidence from the United Kingdom», *Environment and Planning A*, 25, pp. 677-700.