Gentrificación y exclusión en Santiago de Chile, Buenos Aires, Ciudad de México y Madrid



Rodrigo Hidalgo y Michael Janoschka

Editores



EXPANSIÓN Y CRISIS DEL MODELO NEOLIBERAL EN MADRID

Ricardo Méndez14

RESUMEN

Durante casi dos décadas, la región metropolitana de Madrid fue un destacado ejemplo de crecimiento económico, generación de empleo, atracción de inmigrantes e inversores internacionales. Al mismo tiempo, Madrid reforzó su posición en la red de ciudades-región globales hasta ser considerada como caso de éxito en el marco de la globalización neoliberal. Se ignoraron, en cambio, determinadas fragilidades, apenas incorporadas a un discurso institucional avalado por expertos y organismos internacionales. La crisis económica iniciada en 2007 supuso el brusco final de esa fase expansiva y puso en evidencia la vulnerabilidad asociada a la aplicación de esa agenda neoliberal, con impactos de especial gravedad sobre el empleo, la vivienda o el aumento de la desigualdad social y territorial. Con ese marco, el texto aborda de forma sucesiva una breve reflexión sobre el modelo de globalización neoliberal que transformó las aglomeraciones metropolitanas en las tres últimas décadas, un análisis panorámico del proceso de auge y declive vivido por Madrid, sus principales causas, características e indicadores, para finalizar con la propuesta de una perspectiva multiescalar para la interpretación de la crisis, capaz de dotarla de una dimensión geográfica insuficientemente desarrollada hasta el momento.

Palabras clave: ciudad neoliberal, crisis, desarrollo geográfico desigual, Madrid.

ABSTRACT

For almost twenty years, the Madrid metropolitan area was an outstanding example of economic growth, generating employment and attracting immigrants and international investment. At the same time, Madrid strengthened its position within the world city-region network to the point where it was considered a case study for success within the framework of neo-liberal globalization. What was ignored, on the other hand, were certain fragile aspects, hardly mentioned in the official discourse applauded by international experts and institutions. The economic crisis starting in 2007 meant a sudden end to this expansive phase and evidenced the vulnerability inherent in the implementation of this neo-liberal agenda, with a particularly serious impact on employment, housing and increased social and territorial inequality. Within this framework, the text starts with a brief reflection on the neo-liberal globalization model which has transformed metropolitan clusters over the last thirty years, followed by a panoramic analysis of the rise and fall process in Madrid, its main causes, characteristics and indicators, and ends with a proposal for a multi-scale perspective to interpret the crisis, and provide it with a geographic dimension, underdeveloped to date.

Key words: neoliberal city, crise, uneven geographical development, Madrid.

Instituto de Economía, Geografía y Demografía, Centro de Ciencias Humanas y Sociales CSIC. Correo electrónico: ricardo.mendez@cchs.csic.es

Hace algo más de tres décadas el capitalismo se encontraba sumido en una de sus crisis cíclicas que, como en anteriores ocasiones, se saldó con un profundo cambio en el régimen de acumulación y otro paralelo en el modo de regulación, junto a nuevas soluciones espaciales que afectaron la lógica territorial predominante hasta entonces.

En el primero de esos aspectos, el agotamiento del fordismo dio paso a formas de producción flexibles y segmentadas, compatibles con una creciente concentración empresarial, así como a una progresiva globalización de todo tipo de mercados, apoyados ambos en una paralela revolución tecnológica que también sirvió como soporte para el acelerado proceso de financiarización de la economía. En el plano de la regulación, la crisis favoreció el asalto del pensamiento neoliberal al Estado keynesiano dominante en décadas anteriores. El supuesto utópico de que los mercados abiertos y sin una regulación capaz de limitar la competencia entre desiguales son el mejor soporte para promover el desarrollo económico frente a cualquier tipo de intervencionismo estatal se fue abriendo paso con el apoyo de importantes grupos de interés que utilizaron esa crisis para alterar las relaciones de poder. En el plano territorial, junto a la profundización multiescalar en la división espacial del trabajo, que supuso un incremento de las desigualdades tanto en términos cuantitativos como cualitativos, se asistió a la progresiva densificación de todo tipo de redes por las que circulan los flujos esenciales para la reproducción del sistema, lo que acentuó el valor estratégico de las grandes ciudadesregión como nodos principales que las articulan y donde se localizan los principales centros de decisión.

En ese contexto, el protagonismo que una parte de los estudios territoriales y urbanos concede al neoliberalismo como teoría y como práctica que mejor define la reciente fase de desarrollo capitalista justifica la abundante bibliografía destinada a analizar su génesis, componentes e impactos (Brenner & Theodore, 2002; Peck, 2004; Harvey, 2005). También a caracterizar la llamada *ciudad neoliberal*, tanto en términos morfológicos y funcionales como sociales o políticos (Hackworth, 2006; Theodore *et al.*, 2009; Janoschka, 2011), Sin pretender una revisión pormenorizada y crítica de esa literatura, ajena a los objetivos del texto, sí pueden recordarse algunos de los rasgos esenciales de esa *nueva normalidad* que ha marcado la evolución de los espacios metropolitanos en las últimas décadas, que sirven para contextualizar el caso analizado.

a) Financiarización y protagonismo de las inversiones inmobiliarias

La creciente movilidad del capital, favorecida por la globalización y desregulación del sector financiero, generó importantes flujos de inversión que tuvieron como princi-

pal destino a algunas de las grandes ciudades-región. Una de sus principales manifestaciones fue el aumento de las inversiones inmobiliarias (De Mattos, 2007), que contribuyeron tanto a la aparición de *burbujas* especulativas y la progresiva mercantilización del desarrollo urbano como al crecimiento de bancos, entidades de seguros y todo tipo de empresas dedicadas a la intermediación financiera en unos mercados bursátiles expansivos. Pese a la vulnerabilidad asociada a un capital migrante caracterizado por un anclaje cada vez menor a territorios concretos, la atracción de una cuota creciente de ese capital en circulación y del *talento* asociado a profesionales de alta cualificación se convirtió en objetivo declarado por un número cada vez mayor de esas ciudades globales. Ese mismo ambiente también justificó el atractivo ejercido sobre numerosos gobiernos locales por los múltiples *rankings* urbanos que pretendían medir y comparar su capacidad competitiva ante potenciales inversores.

b) Desmaterialización y especialización de las economías metropolitanas

Las grandes ciudades y sus entornos metropolitanos transformaron su base económica en el sentido de una progresiva desmaterialización de sus actividades y empleos, a medida que las deslocalizaciones minaban buena parte de su anterior importancia manufacturera en beneficio de todo tipo de servicios y del consumo, convertido para algunos en motor esencial del dinamismo urbano. La aceptación acrítica de las tesis postindustrialistas convirtió a la industria en parte del pasado, pero no del futuro de esas áreas urbanas, desplazando el foco de atención hacia otro tipo de actividades, en especial las integradas en la denominada economía del conocimiento (Winden et al., 2007), en su mayoría pertenecientes al sector terciario (servicios avanzados, finanzas y seguros, educación e investigación, sanidad, servicios creativos). A su vez, el aumento de la competencia reforzó las anteriores tendencias hacia una creciente especialización y jerarquización en el interior de ese sistema de ciudades globales crecientemente interconectadas y menos dependientes de su entorno próximo, lo que aumentó también sus niveles de incertidumbre.

c) Mercados locales de trabajo: entre la flexibilización y la precarización

La ideología neoliberal dirigió parte importante de sus argumentos contra unos mercados de trabajo regulados y con fuerte presencia sindical como causantes de todo tipo de rigideces que limitaban su capacidad de adaptación a un entorno cada vez más competitivo y sometido a rápidos cambios tecnológicos. La intervención pública en materia

de salarios mínimos, condiciones de trabajo, protección al empleo y al desempleo, o la acción sindical fueron culpabilizados como principales causantes del paro pese a las numerosas evidencias en su contra. La defensa de reformas estructurales tendentes a lograr mayor flexibilidad sirvió de excusa para atacar ese sistema de relaciones laborales en beneficio de otro con mayores cotas de inestabilidad y diferentes formas de precariedad. En las grandes ciudades-región, territorios donde la fuerza laboral organizada tuvo mayor presencia y capacidad de acción durante el periodo anterior, esos cambios fueron de especial significación, consolidando un mercado de trabajo secundario dominado por el mal llamado *empleo atípico* (contratos temporales, a tiempo parcial, autónomos precarios, empleo informal...) y transitado de forma particularmente intensa por los denominados *grupos de riesgo*.

d) Gobernanza y empresarialismo en la gestión urbana

En el ámbito de la gestión, el progresivo sometimiento del Estado en sus múltiples niveles o escalas de gobierno a una función subsidiaria, de soporte y estímulo al capital privado, tuvo diversas manifestaciones. Por un lado, generalizó formas de gobernanza público-privada dominadas por una visión *empresarialista* (Harvey, 2001), que centraron sus objetivos en mejorar la competitividad y la imagen exterior mediante estrategias de *city-marketing*, impulsar el crecimiento mediante la inversión en infraestructuras, o lograr su posicionamiento en el mapa de ciudades globales a partir de megaproyectos, con frecuentes impactos negativos en materia de segregación urbana (Swyngedouw *et al.*, 2002). Por otro, eliminó formas de planeamiento urbanístico consideradas demasiado rígidas para los cambiantes intereses del capital, sustituidas por otras más flexibles en las que el proyecto y no tanto el plan se convirtió en la fórmula más eficaz y utilizada. Finalmente, también pretendió justificar un progresivo trasvase de bienes y servicios públicos, o su externalización parcial, hacia el sector privado ante la supuesta mayor racionalidad de una gestión basada en la lógica del mercado, ignorando la frecuente aparición en esos sectores de situaciones oligopólicas.

e) De la polarización social a la segmentación territorial

La sustitución de una lógica regulatoria y parcialmente redistributiva, derivada del *pacto fordista-keynesiano*, por otra competitiva que somete las consideraciones sociales o ambientales a las económicas, se tradujo en un aumento de la polarización y las tensiones sociales (Díaz Orueta, 2006). La generalización de esos *daños colaterales* (Bauman,

2011) multiplicó la presencia de personas y grupos vulnerables, sometidos a diferentes tipos de riesgos. Aunque la intensificación de las diferencias entre los extremos de la escala social popularizó la idea de una creciente dualización, en territorios complejos como son las ciudades-región puede hablarse con más propiedad de una progresiva segmentación socioespacial. Los precios del suelo y la vivienda actuaron como principal factor de diferenciación entre quienes residen donde quieren y quienes lo hacen donde pueden, ya se trate de las áreas centrales o periféricas de la aglomeración. A su vez, aquellos espacios sometidos a procesos de marginación se convirtieron, en ocasiones, en germen de contestación y resistencias locales al modelo de urbanización impuesto.

f) Tendencias generales versus trayectorias locales

Pese a la existencia de tendencias generales que responden a una lógica común y que suponen "una expansión de las relaciones capitalistas que atraviesa escalas, territorios y lugares concretos" (Janoschka, 2011: 119), el grado de incorporación de esta agenda neoliberal ha estado mediatizado por la trayectoria histórica de cada área urbana. En tal sentido, los programas neoliberales "siempre se introducen en contextos político-institucionales que han sido moldeados significativamente por regulaciones, prácticas institucionalizadas y acuerdos políticos establecidos con anterioridad" (Brenner & Theodore, 2002: 361). Eso supone que el *neoliberalismo realmente existente* presenta especificidades locales vinculadas a la relación de fuerzas entre los diversos actores o al marco institucional consolidado en el tiempo, por lo que sus efectos serán también variables según los casos. En consecuencia, si las grandes ciudades-región son lugares estratégicos para el proyecto neoliberal, el análisis de lo ocurrido en una de las que mejor refleja en Europa el auge y declive de este modelo puede servir de base a conclusiones que vayan más allá de sus propios límites espacio-temporales concretos.

MADRID, ¿METRÓPOLI GANADORA EN LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL?

Hace apenas cinco años, en uno de sus estudios monográficos sobre regiones metropolitanas, los expertos de la OCDE afirmaban: "Madrid ha capturado los beneficios de la globalización hasta convertirse en una región metropolitana de seis millones de habitantes que atrae empresas y trabajadores del exterior... El área metropolitana de Madrid alcanzó un elevado nivel de internacionalización durante la pasada década. De ser una capital con una función central en España, pero relativamente aislada del resto

de Europa, Madrid se ha convertido en un destacado centro de poder dentro de la economía global... El reciente éxito económico de Madrid demuestra que, junto a un favorable entorno macroeconómico, la competitividad regional puede verse reforzada por la implementación de políticas públicas orientadas a poner en valor los recursos locales y proporcionar bienes colectivos" (OCDE, 2007: 28-29). Un diagnóstico tan positivo, que de paso ratificaba las posibilidades abiertas para muchas otras ciudades por el proceso globalizador, estaba basado en indicadores múltiples que no sólo mostraban tasas de crecimiento superiores al promedio de las metrópolis europeas, sino que también confirmaron su mejor posicionamiento dentro del sistema de ciudades globales, como origen y/o destino de los múltiples flujos materiales e inmateriales que tejen la densa red del capitalismo global.

En primer lugar, Madrid reactivó su crecimiento demográfico, pues los 5 millones de habitantes censados en la región metropolitana en 1991 aumentaron a 6,5 millones en 2010 gracias a la atracción de una inmigración exterior en busca de empleo que convirtió en multicultural la sociedad madrileña. De los 60.163 extranjeros residentes en 1991 la cifra oficial se elevó hasta 1.118.991 dos décadas después, el 17,3% de los residentes en el área urbana y una quinta parte de los que viven en España. Madrid se convirtió así en un potente polo de atracción gracias a altas tasas de crecimiento económico que generaron una elevada oferta de trabajo, al sumarse un contexto internacional expansivo con los efectos de la burbuja inmobiliaria española y las ventajas competitivas de una aglomeración metropolitana con una acumulación de recursos financieros, materiales y humanos. Mientras su PIB aumentó a tasas anuales acumulativas del 3,7% entre 1995 y 2008, la población ocupada pasó de 2,1 a 3,4 millones, duplicando con creces la tasa media de la Unión Europea. Esa masiva creación de nuevos empleos permitió reducir una tasa de desempleo situada en el 20,5% al finalizar 1995 -reflejo de la crisis vivida al inicio de esa década- hasta el 6,3% tan sólo doce años después, pese al aumento de la población activa.

En esta etapa expansiva Madrid reforzó, por tanto, su secular primacía como principal centro demográfico (13,7% de la población), laboral (14,2% del empleo) y económico (17,8% del PIB) en España, con una renta media por habitante muy superior al promedio de las regiones españolas y europeas, lo que incrementó un consumo estimulado también por el crédito y las bajas tasas de interés tras la incorporación al euro. En términos cualitativos esa hegemonía resultaba aún mayor, con un 28% del gasto español en I+D o el 24,5% del empleo en la denominada *economía del conocimiento*, muy por delante de Barcelona (17,6%), segunda área urbana del país también a estos efectos (Méndez *et al.*, 2011).

En paralelo, Madrid mejoró su posición en numerosos *rankings* de ciudades, como supuesta demostración de su carácter de *territorio ganador* en el marco de la globalización y lugar atractivo para numerosos inversores internacionales. Así, por ejemplo, en los estudios de la red *Globalization and World Cities* (*GaWC*) llegó a ocupar el décimo lugar del mundo y tercero de Europa por el número de sedes pertenecientes a las

dos mil mayores firmas transnacionales y una posición similar al considerar su índice de conectividad, a partir del volumen y rango de los establecimientos pertenecientes a las 175 mayores empresas transnacionales de servicios avanzados y las 75 principales entidades financieras (Sánchez Moral, 2010). Por otra parte, según el *MasterCard Worldwide* Madrid se posicionó como sexta área urbana de Europa por su volumen de intercambios comerciales internacionales, mientras el aeropuerto de Barajas pasó a ser el quinto del continente por tráfico de pasajeros con 48,3 millones (32,9 millones en 2000). Finalmente, el *European Cities Monitor* la situó en 2008 en el sexto lugar entre las metrópolis europeas por su capacidad de atracción sobre inversores y empresas (17º lugar en 1990), sin olvidar que la región localizó más de la mitad de las inversiones internacionales directas recibidas en España desde el año 2000 y hasta el final del ciclo, haciéndola cada vez más permeable a los flujos financieros.

En definitiva, dentro de un marco dominado por principios neoliberales que cifraban el éxito urbano en términos de competitividad, entendida exclusivamente como capacidad de crecimiento económico, buena inserción internacional e imagen capaz de atraer inversiones, empresas y talentos, Madrid parecía contar con muchos elementos que conducían a ese diagnóstico. Ese intenso proceso de acumulación, que se mantuvo durante más de una década resultó coherente con una rápida y profunda reestructuración territorial de la que pueden recordarse algunos de sus rasgos.

Su principal reflejo fue la intensificación del ritmo a que se expandía la mancha urbana, con la paralela sustitución del modelo de ciudad compacta por otro de ciudadregión policéntrica que desbordó los límites administrativos de la Comunidad Autónoma. El proceso supuso un rápido crecimiento del parque de viviendas, reflejo de un boom inmobiliario en el que las grandes empresas constructoras, el sector financiero y las políticas públicas (Ley del Suelo de 1998, ayudas fiscales a la compra de vivienda, calificación masiva de suelo urbanizable en el planeamiento) aunaron sus estrategias (Naredo, 2009; López y Rodríguez, 2010). Las 15.000 viviendas anuales construidas en la ciudad-región en 1995 superaron las 61.000 en 2006 y en apenas dos décadas el stock de viviendas familiares pasó de 1,9 a 2,9 millones, duplicando así el ritmo de crecimiento poblacional (Leal y Domínguez, 2009). Aunque la ciudad de Madrid aún concentra la mitad de la población y hasta el 63% del empleo, el mayor crecimiento desde 1990 correspondió a las localizadas en un radio de 20 kilómetros (35% de la población y 29% del empleo) o aún a mayor distancia, confirmando así unas tendencias difusoras en busca de nuevos espacios que rentabilizar. El desarrollo de una urbanización de baja densidad, con alto consumo de suelo, provocó que la superficie artificializada creciese entre 1990 y 2006 a razón de un 5% anual.

Tal como el documento de la OCDE mencionado al inicio ponía de manifiesto, la creciente coincidencia entre los intereses privados y gobiernos de proximidad favoreció formas de gobernanza en que los objetivos de dinamización económica y creación de empleo primaron sobre cualquier otra consideración. Las grandes empresas constructoras e inmobiliarias se constituyeron en principales agentes urbanizadores que movili-

zaron gran cantidad de suelo para su conversión en urbanizaciones o áreas empresariales, mientras el sector financiero aportó el crédito barato y abundante que era necesario para alimentar la burbuja, acentuando el endeudamiento privado. El proceso contó con el apoyo directo del gobierno regional, de inspiración neoliberal, que evitó aprobar unas Directrices de Ordenación Territorial que pusieran trabas a la urbanización pero sí contribuyó de forma activa a la misma mediante fuertes inversiones en infraestructuras (ampliación de la red de metro y metro ligero, desdoblamiento de carreteras regionales en autovías, concesión de autopistas radiales de peaje, etcétera), que complementaron las realizadas por el gobierno central (ampliación del aeropuerto, AVE, autovías radiales, ferrocarriles de cercanías, etcétera). Finalmente, la mayoría de gobiernos locales aprobó un planeamiento que ampliaba notablemente la superficie urbanizable y favoreció una actividad constructiva fundamental para aumentar sus ingresos (licencias de obras, venta de suelo público, impuestos sobre bienes inmuebles, etcétera). Aunque tal afirmación ignora las diferencias locales, incluso los Ayuntamientos -sobre todo del Sur Metropolitano- que en principio eran menos favorables al proceso acabaron integrándose en él para no perder unos recursos con que financiar su desarrollo local, multiplicándose los fenómenos de corrupción para favorecer intereses privados. Se prestó, en cambio, escasa atención por parte de los actores integrantes de las coaliciones hegemónicas a toda una serie de contradicciones y costes que cuestionaban su sostenibilidad económica, social y ambiental a medio plazo (Observatorio Metropolitano, 2009).

En primer lugar, se produjo una evidente distorsión de la estructura económica metropolitana, con la progresiva hipertrofia del sector terciario (79% de los ocupados en 2007), en especial de las actividades destinadas a distribuir bienes y servicios entre la población (51%), todas ellas con bajos niveles de productividad, frente al constante retroceso de la industria (9%). El rasgo más anómalo lo supuso el rápido aumento de la construcción, que llegó a representar el 12% de la ocupación (+50,4% en una década), basado en un *tsunami urbanizador* (Fernández Durán, 2006) sin precedentes y una elevada inversión pública en grandes infraestructuras de soporte, convirtiéndose en base de un potente *cluster* compuesto por industrias (materiales de construcción, estructuras metálicas, carpintería, mobiliario, vidrio, etcétera) y servicios (finanzas, seguros, servicios inmobiliarios, etcétera) dependientes. Esto conllevó una elevada presencia de empleo poco cualificado y precario, con una tasa de temporalidad que era aún del 24,4% en 2007 (Méndez, 2008), sin que tampoco aumentase la proporción de los ingresos salariales en la renta global.

En términos sociales, el proceso acentuó la fragmentación y su reflejo territorial. El cociente entre los ingresos del quintil con mayores rentas y los del extremo contrario pasó de 4,3 en 2000 a 5,5 en 2007, mientras la población en riesgo de pobreza (menos del 60% de la renta mediana por habitante) se estabilizó en valores cercanos al 15%, sin mejorar con la bonanza económica general. El precio de la vivienda, que en promedio pasó de 1.081 euros/m² (1996) a 3.001 euros (2007), favoreció una relocalización de los grupos sociales, lo que explica que en 2008 la renta media por habitante en el sector occidental de la aglomeración alcanzase los 23.135 euros y 19.203 en el septen-

trional, frente a poco más de 13.000 en sus márgenes meridional y oriental. Dentro de la capital (19.390 euros) también se intensificaron los contrastes, con una acusada gentrificación de algunos barrios/distritos centrales y septentrionales de la ciudad (Retiro, Chamartín, Chamberí, Ciudad Lineal...) frente a procesos de sustitución por población inmigrante en otros (Lavapiés, Usera, Tetuán, Puente de Vallecas, etcétera). También se dibujó una nueva geografía empresarial, pues la acumulación de capital simbólico mantuvo los mayores precios para oficinas en el centro de negocios tradicional, en torno al paseo de la Castellana, y su prolongación hacia el norte (*Cuatro Torres Business Area*) y este (*Aeropuerto de Barajas*), generando presiones especulativas para densificar las áreas industriales o recalificarlas para usos residenciales, mucho más rentables para los promotores privados.

MADRID, DE LA CRISIS FINANCIERA A LA CRISIS URBANA

Tras ese largo periodo de expansión, desde 2008 el estallido de la burbuja inmobiliario-financiera con epicentro en Estados Unidos alcanzó de lleno a la economía española, provocando un brusco final de ciclo del que aún no se vislumbra la salida. En una primera fase, la crisis financiera internacional provocó una fuerte restricción del crédito disponible que cerró la fuente de alimentación del desarrollo inmobiliario y se tradujo en una pérdida masiva de empleo en la construcción. En una segunda fase, el impacto se difundió al resto de actividades económicas y al consumo interno, mientras la débil capacidad exportadora no permitió compensar esa caída. Desde 2010, el rápido endeudamiento público y las medidas de austeridad impuestas por el Banco Central Europeo, la Comisión y el FMI acabaron por provocar la recesión. La progresiva liberalización de los mercados de capital, suelo y trabajo, junto a las débiles políticas estructurales orientadas a transformar la base económica en beneficio de actividades más intensivas en conocimiento y más sostenibles, así como de un capital humano más cualificado y un empleo de más calidad, agravó los efectos de la crisis internacional demostrando la importancia de la escala estatal como marco regulatorio para la acumulación dentro del sistema mundial (Recio, 2010).

Pero, tal como plantean Hadjimichalis (2011) o Martin (2011), la interpretación de las crisis capitalistas debe ser multiescalar e incluir también la influencia de determinadas características locales que ayudan a comprender su diversa intensidad y duración según regiones o ciudades en función de su diferente grado de vulnerabilidad. En el caso de Madrid, el esquema de la Figura Nº 1 propone que la hipertrofia del sector inmobiliario y el debilitamiento de su base productiva, la excesiva influencia de una inversión exterior que se redujo de forma drástica al cambiar la coyuntura internacional, el fuerte peso relativo de actividades con baja productividad, la elevada precariedad laboral, que

se difundió incluso a ocupaciones cualificadas y la insostenibilidad del modelo urbanizador fueron algunas claves de esa patente fragilidad. Las herencias del modelo neoliberal, ahora convertidas en otras tantas debilidades, se combinaron con un régimen urbano donde la acción política se mantuvo alineada con la de los grupos inmobiliarios y financieros, integrantes clave aunque no exclusivos del bloque hegemónico que hizo valer sus objetivos e intereses, al tiempo que el discurso postindustrial dominante dio por buenas esas tendencias, al tiempo que abrazaba también el objetivo retórico de avanzar hacia la sociedad del conocimiento sin apenas estrategias activas en esa dirección. La ausencia de un proyecto discutido y mínimamente compartido a escala metropolitana, junto a la descoordinación en sentido vertical y una competencia intermunicipal causante de ineficiencias en la gestión del territorio también pueden situarse en la base de esta crisis.

La crisis urbana parece ahora el contrapunto de la etapa anterior ante la ruptura en la tendencia seguida por muchos de los indicadores que pretendieron avalar su positiva inserción en la globalización neoliberal. A falta de estudios más precisos sobre sus diferentes impactos en el interior de la aglomeración sobre grupos sociales, actividades o territorios y las nuevas desigualdades emergentes, pueden bosquejarse aquí algunos de sus trazos esenciales.

Claves de la crisis urbana en Madrid: una propuesta interpretativa. CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL Pérdidas Freno del consumo-Endeudamiento v Crédito sector Crédito resto inmobiliario de empresas de empleo y del bienestar caída inversión pública Desregulación de mercados (capital, suelo, trabajo...) CRISIS URBANA Debilidad de las políticas **ESTADO EN MADRID** estructurales <2008 (industrial, tecnológica, energética, I+D...) Políticas de austeridad > 2010 Hipertrofia del Desindustrialización y Insostenibilidad Dependencia de Débil capacidad de sector presencia de sectores inversión exterior innovación y baja precariedad ambiental / inmobiliario territorial vulnerables (capital migrante) productividad laboral ESTRATEGIAS DE ACTORES LOCALES Y GOBERNANZA METROPOLITANA • acción política regional alineada con estrategia inmobiliario-financiera (bloque hegemónico) • discurso postindustrial y de sociedad del conocimiento vs. modernización productiva • descoordinación de sentido vertical y competencia intermunicipal vs. proyecto compartido

Figura N° 1

Fuente: Elaboración propia.

Entre el cuarto trimestre de 2007 y el de 2011, la ocupación en la región metropolitana se redujo en 330.400 trabajadores según la *Encuesta de Población Activa*, (-10,7%), con una destrucción de empleos que se prevé continuar en 2012. El incremento de la población activa que se mantuvo en estos años por las nuevas incorporaciones al mercado laboral provocó que el volumen de desempleados creciera en 413.900 personas, multiplicando por tres su cifra inicial (de 210.000 a 623.300). De este modo, la tasa de desempleo se elevó del 6,4% al 18,5% en tan sólo cuatro años, duplicando esa cifra entre los jóvenes menores de 25 años, mientras supera el 25% entre los inmigrantes.

Por su parte, las cifras del paro registrado en las oficinas del Instituto Nacional de Empleo (INEM), que comenzaron ya a aumentar en 2007, no han dejado de hacerlo desde los 211.558 iniciales hasta 488.709 al finalizar 2011, lo que agrava el desempleo de larga duración y eleva el número de trabajadores que han agotado el subsidio. El ritmo de incremento resultó muy desigual según sectores, pues si bien fue muy superior al resto en el caso de la construcción (+254,5%), para la industria se concentró en 2009 y se estabilizó desde entonces (+106,7%), mientras los servicios tuvieron un mejor comportamiento inicial pero han seguido destruyendo empleo hasta hoy, por lo que su tasa de aumento en el lustro (+118,5%) es ya superior a la del sector manufacturero, lo que debería suponer una llamada de atención para los discursos post-industrialistas dominantes. También creció con fuerza (+126,3%) el paro que registran demandantes de empleo sin actividad anterior, exponente de las graves dificultades de inserción a que se enfrentan hoy muchos jóvenes. Se registró también un mejor comportamiento relativo entre los residentes en la ciudad de Madrid (+115,6%) respecto a los del resto de la región metropolitana (+145,6%), aunque aún está por hacer un análisis espacial pormenorizado de las diferencias interurbanas.

A la destrucción de empleos se ha sumado una creciente precarización de los que permanecen, acorde con la progresiva desregulación del sistema de relaciones laborales, tal como se refleja en los contratos firmados en la ciudad-región en 2007-2011. La cifra total en esos cinco años fue de 9,8 millones, con un máximo en 2007 (2,55 millones) y una caída hasta (mínimo de 1,66 millones en 2009, estabilizándose desde entonces (1,73 millones en 2011). En el año inicial, los contratos temporales ya representaron un 80,7% del total, pero la *presión a la baja* que sobre las condiciones laborales ejerce la propia crisis elevó la temporalidad hasta el 86,4% en 2011. La *geografía de la precariedad* parece también bastante definida, pues entre los firmados en 2005-09 la temporalidad llegó a proporciones máximas en los municipios de la segunda y tercera coronas que envuelven a la ciudad de Madrid, como parte de un arco que sólo excluye a los del sector noroeste, ya señalados como los de mayor valoración social y presencia de sectores intensivos en conocimiento.

El hundimiento del mercado inmobiliario es otro reflejo de la profundidad que alcanza esta crisis. Mientras en 2006, momento culminante del auge inmobiliario, el volumen de viviendas terminadas alcanzó las 61.620, cayó luego de forma brusca hasta las 13.332 de 2010 (-62,8%), aunque fue mucho mayor la disminución de las iniciadas anualmente (de

51.588 a 4.716, un -90,9%), ante el excedente acumulado y la falta expectativas. Las graves dificultades actuales para conseguir créditos hipotecarios por parte de los compradores potenciales también redujeron la venta de viviendas desde 108.468 en 2006 a 62.800 en 2010 (-42,1%), pese a una rebaja del precio que en promedio se situó en el 13,1%.

También en este caso la crisis inmobiliaria golpeó con más fuerza a los sectores sociales y urbanos más desprotegidos, tal como muestran algunas evidencias. Por un lado, la venta de viviendas se redujo de forma general, pero fue inferior en la capital (-40,3%) que en el resto de la aglomeración (-43,7%), pues los estratos de mayores precios fueron los que menos se resintieron en términos relativos frente a las viviendas accesibles a los grupos sociales de menos renta, localizadas sobre todo en el sector sureste de la periferia metropolitana. Por otro, mostraron también mayor resistencia a la caída de precios las ubicadas en las áreas de mayor valoración (<-10%) frente a las de ciudades meridionales de la segunda corona como Parla o Pinto (>-20%), por lo que el cociente entre los valores extremos de la escala de precios también aumentó. Pero el lado más oscuro de lo ocurrido en el sector inmobiliario es la multiplicación de desahucios por impago hipotecario, que afectan tanto a nuevos compradores que pudieron acceder a una vivienda ante las facilidades ofrecidas en su día por el sector financiero, como a familias en donde el desempleo de larga duración impide hacer frente ahora a la deuda contraída. Según el informe anual del Consejo General del Poder Judicial, las órdenes de desahucio dictadas por los tribunales en Madrid entre 2008-2011 se elevaron a 27.479, lo que equivale a 19 desalojos diarios que han promovido una creciente movilización social.

Este tipo de datos pone de manifiesto una de las caras más visibles del creciente déficit de cohesión social asociado al desigual reparto de los costes provocados por la crisis, pero pueden considerarse algunos otros que aportan algunas pinceladas complementarias, aunque la información disponible sobre estas cuestiones resulta bastante escasa cuando se pretenden análisis territoriales de cierto detalle y discontinua en el tiempo. Así, por ejemplo, el cociente que mide la desigualdad de rentas entre el primer y último quintil de la pirámide social madrileña, que era ya de 5,5 en 2007, se elevó hasta 7,8 en 2010 como resultado conjunto del aumento registrado por el desempleo y la precariedad en el estrato inferior de la sociedad local. Al mismo tiempo, según la Red Europea contra la Pobreza, la población en riesgo de pobreza y exclusión se elevó al 18,1% en 2010, casi cuatro puntos por encima de la registrada al inicio de esta etapa recesiva. En el extremo más vulnerable de la estructura social madrileña, la asistencia diaria a los 52 centros para personas sin hogar existentes en la Comunidad de Madrid (42 de ellos en la capital), que alcanzaba un promedio diario de 1.125 en 2006 (89,5% de su capacidad), llegó a 1.679 en 2010 (92,6%), alcanzándose así una ocupación casi plena, según la *En*cuesta sobre Personas sin Hogar (INE). El cuestionamiento de una parte de las prestaciones sociales que supone el objetivo prioritario de reducción del déficit público por parte de las diferentes administraciones amenaza con seguir ahondando la brecha social en el futuro inmediato de no existir un cambio de rumbo respecto a la deriva iniciada.

CONSIDERACIONES FINALES

Las ciudades españolas se encuentran en una encrucijada, con un modelo de crecimiento agotado y un horizonte plagado de incertidumbres respecto a las alternativas que puedan hacer viable su recuperación. La ciudad-región de Madrid, como principal centro de poder de ese sistema urbano, reúne buena parte de los costes derivados de ese modelo y también de las expectativas de cambio que puedan suponer una ruptura con la trayectoria seguida en las dos últimas décadas.

Un primer problema relevante es la creciente vulnerabilidad de un capitalismo global guiado por principios neoliberales que acentúan la competencia interterritorial y someten el desarrollo urbano a las presiones de un capital financiero crecientemente móvil. En este *capitalismo del corto plazo*, que normaliza la inestabilidad como constante, un mayor éxito en la integración de las ciudades dentro de esa (i)lógica competitiva no parece reducir sino, al contrario, aumentar tales incertidumbres. Madrid es un buen exponente de esa fragilidad, pues una región metropolitana que parecía ejemplificar las virtudes de ese procesoha invertido de forma brusca esa trayectoria y hoy padece un agudo declive, sin que se atisbe por el momento una estrategia definida de recuperación.

La crisis demuestra también la necesidad de observar las dinámicas urbanas desde una perspectiva multiescalar. Las crisis capitalistas son procesos estructurales y todas las grandes ciudades-región se vieron sacudidas por el *shock* financiero de 2008. Pero el marco regulatorio, las coaliciones hegemónicas y el tipo de políticas aplicadas introducen diferencias significativas entre las metrópolis de los diferentes países, pues el Estado sigue siendo esencial en la estrategia de implantación de la agenda neoliberal. La trayectoria local y el tipo de recursos, actores y formas de gobernanza presentes en cada área urbana, que han supuesto diversos grados de incorporación de esa agenda, condicionan también su grado de exposición a la crisis actual. Por esa razón, un análisis geográfico que supere la simple localización de los fenómenos en el territorio puede aportar una mejor comprensión de esas claves locales que ayudan a explicar lo ocurrido en cada caso.

Lo analizado en Madrid también puede ayudar a comprender las dificultades actuales para un cambio de rumbo que transforme el modelo metropolitano heredado a favor de otro más justo y sostenible. En el plano social, persiste el mismo bloque hegemónico que lideró la etapa anterior y que parece estar a la expectativa de que se dinamice la economía internacional y se recupere el crédito para impulsar el inicio de un nuevo ciclo. En el plano económico, la progresiva debilidad de la economía productiva madrileña hace difícil imaginar qué sectores liderarán esa recuperación, pues una parte de los servicios intensivos en conocimiento han mostrado también cierta fragilidad, al tiempo

que imponer la reducción del gasto público como objetivo prioritario desde instancias cada vez más alejadas de los ciudadanos frena posibles estrategias de crecimiento de corte neokeynesiano y marca los límites de la actual democracia. En el plano político, la actual hegemonía neoliberal-conservadora en los gobiernos central y autonómico, así como en la mayoría de gobiernos locales de la región, es otro freno para la búsqueda de soluciones distintas a las ya aplicadas y fracasadas, que sólo una movilización social más articulada parece capaz de promover.

Tal como afirma Recio (2009: 114), "la profundidad de la crisis económica y sus características ponen en cuestión todas las justificaciones del modelo neoliberal. No sólo ha fracasado en su pretensión de ofrecer una sustancial mejora del bienestar social, sino que resulta ineficiente aún en los limitados términos del funcionamiento normal de los mercados. La crisis financiera constituye una de las mejores plasmaciones de su ineficiencia e impudicia". No obstante, como el propio autor reconoce, "hay demasiados intereses en juego y grupos de poder demasiado consolidados como para esperar que las cosas cambien intensamente a corto plazo". Para ese objetivo de que los tiempos cambien, comprender mejor lo que ocurre en nuestro entorno inmediato –que para la mayoría es la ciudad- puede ser de utilidad para actuar de manera más eficaz en esa necesaria construcción de futuro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAUMANN, Z. Collateral damage. Social inequalities in a global age. Londres: Polity Press, 2011.
- BRENNER, N. & THEODORE, N. Spaces of neoliberalism: urban restructuring in north America and Western Europe. Londres: Blackwell, 2002.
- DE MATTOS, C. Globalización, negocios inmobiliarios y transformación urbana. Nueva Sociedad, 2011, N° 212, p. 82-96.
- DÍAZ ORUETA, F. Ciudad neoliberal, desigualdad y nuevas movilizaciones. En: FE-RRERO, G. y GÓMEZ TORRES, M.Ll. (editores). Pobreza, cultura y ciudadanía. Valencia: Universidad Politécnica de Valencia, 2006, p. 25-40.
- FERNÁNDEZ DURÁN, R. El tsunami urbanizador español y mundial. Madrid: Virus Edit., 2006.
- HACKWORTH, J. The neoliberal city. Governance, ideology and development in American urbanism. Ithaca: Cornell University Press, 2006.
- HADJIMICHALIS, C. Uneven geographical development and socio-spatial justice and

solidarity: European regions after 2009 financial crisis. European Urban and Regional Studies, 2011, Vol. 18, N° 3, p. 254-274.

- HARVEY, D. Spaces of capital. Towards a critical geography. Routledge: Nueva York, 2001.
- HARVEY, D. A brief history of neoliberalism. Oxford: Oxford University Press, 2005.
- JANOSCHKA, M. Geografías urbanas en la era del neoliberalismo. Una conceptualización de la resistencia local a través de la participación y la ciudadanía urbana. Investigaciones Geográficas, 2011, N° 76, p. 118-132.
- LEAL, J. y DOMÍNGUEZ, M. Pasado y futuro del parque de viviendas en Madrid: despejando incertidumbres. Urban, 2009, N° 14, p. 80-90.
- LÓPEZ, I. y RODRÍGUEZ, E. Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010). Madrid: Traficantes de Sueños, 2010.
- MARTIN, R. The local geographies of the financial crisis: from the housing bubble to economic recession and beyond. Journal of Economic Geography, 2011, Vol. 11, N° 4, p. 587-618.
- MÉNDEZ, R. Inmigración y mercados de trabajo urbanos: tendencias recientes en la región metropolitana de Madrid. Scripta Nova, 2008, Vol. XII, N° 257, 15 de enero de 2008. Disponible en internet: http://digital.csic.es/bitstream/10261/6434/1/ Scripta_Nova_Mendez.pdf.
- MÉNDEZ, R.; TÉBAR, J. y ABAD, L. Economía del conocimiento y calidad del empleo en la región metropolitana de Madrid: una perspectiva crítica. Scripta Nova, 2011, Vol. XV, N° 380, 10 noviembre 2011. Disponible en internet: http://www.ub.edu/ geocrit/sn/sn-380.htm.
- NAREDO, J.M. La cara oculta de la crisis. El fin del boom inmobiliario y sus consecuencias. Revista de Economía Crítica, 2009, N° 7, p. 313-340.
- OBSERVATORIO METROPOLITANO. Manifiesto por Madrid. Crítica y crisis del modelo metropolitano. Madrid: Traficantes de Sueños, 2009.
- OCDE. OECD Territorial Reviews. Madrid, Spain. París: OCDE, 2007.
- PECK, J. Geography and public policy: constructions of neoliberalism. Progress in Human Geography, 2004, N° 28, p. 392-405.
- RECIO, A. La crisis del neoliberalismo. Revista de Economía Crítica, 2009, N° 7, p. 96-117.

- RECIO, A. Capitalismo español: la inevitable crisis de un modelo insostenible. Revista de Economía Crítica, 2010, N° 9, p. 198-222.
- SÁNCHEZ MORAL, S. Iberian cities. In: TAYLOR, P. J. (editor). Global urban analysis. A survey of cities in globalization. Londres-Washington D.C.: Earthscan, 2010, p. 312-317.
- SWYNGEDOUW, E.; MOULAERT, F. & RODRÍGUEZ, A. Neoliberal urbanization in Europe: large-scale urban development projects and the new urban policy. Antipode, 2002, Vol. 34, N° 3, p. 542-577.
- THEODORE, N.; PECK, J. y BRENNER, N. Urbanismo neoliberal: la ciudad y el imperio de los mercados. Temas Sociales, 2009, N° 66, p. 1-11.
- VAN WINDEN, W.; VAN DENBERG, L. & POL, P. European cities in the knowledge economy: towards a tipology. Urban Studies, 2007, Vol. 44, N° 3, p. 525-549.