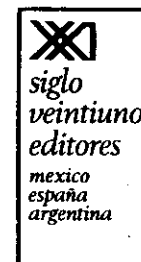


Traducción de
MARINA GONZALEZ ARENAS

URBANISMO Y DESIGUALDAD SOCIAL

por
DAVID HARVEY





siglo veintiuno editores, sa

CERRO DEL AGUA, 248, MÉXICO 20, D. F.

siglo veintiuno de españa editores, sa

CALLE PLAZA, 5, MADRID 33, ESPAÑA

siglo veintiuno argentina editores, sa

Av. PERÚ, 952, BUENOS AIRES, ARGENTINA

cultura Libre

Primera edición en español, febrero 1977

© Siglo XXI de España Editores, S. A.

Primera edición en inglés, 1973

© Edward Arnold (Publishers) Ltd., Londres

Título original: *Social Justice and the City*

DERECHOS RESERVADOS CONFORME A LA LEY

Impreso y hecho en España

Printed and made in Spain

Diseño de la cubierta: Santiago Monforte

ISBN: 84-323-0252-X

Depósito legal: M. 4.915-1977

Impreso en Closas-Orcoyen, S. L.

Martínez Paje, 5. Madrid-29

INDICE

INTRODUCCION	1
I. La naturaleza de la teoría, 4.—II. La naturaleza del espacio, 5. III. La naturaleza de la justicia social, 7.—IV. La naturaleza del urbanismo, 9.	
PRIMERA PARTE	
PLANTEAMIENTOS LIBERALES	
1. PROCESOS SOCIALES Y FORMA ESPACIAL: LOS PROBLE- MAS CONCEPTUALES DE LA PLANIFICACION URBANA	15
I. Imaginación geográfica frente a información sociológica, 16. II. Hacia una filosofía del espacio social, 21.—III. Algunos pro- blemas metodológicos en la conjunción entre proceso social y forma espacial, 31.—Individualización, 32.—Confusiones, 34.—De- ducción estadística, 36.—IV. Estrategia frente a la conjunción en- tre proceso social y forma espacial, 34.	
2. PROCESOS SOCIALES Y FORMA ESPACIAL: LA REDISTRIBU- CION DEL INGRESO REAL EN UN SISTEMA URBANO	46
I. La distribución del ingreso y los objetivos sociales para un sis- tema urbano, 48.—II. Algunos rasgos que presiden la redistribu- ción del ingreso, 51.—La velocidad de cambio y el nivel de reajus- te en un sistema urbano, 51.—El precio de la accesibilidad y el costo de la proximidad, 53.—Efectos exteriores, 54.—III. Los efectos redistributivos del cambio en la localización del trabajo y la vivienda, 57.—IV. Redistribución y cambio en el valor de los derechos de propiedad, 61.—V. Disponibilidad y precio de los re- cursos, 66.—VI. Procesos políticos y redistribución del ingreso real, 71.—VII. Los valores sociales y la dinámica cultural del sis- tema urbano, 78.—VIII. La organización espacial y los procesos políticos, sociales y económicos, 85.—La dotación y el control de los bienes públicos impuros en un sistema urbano, 87.—Orga- nización regional y territorial en un sistema urbano, 91.—IX. Comentario final, 95.	
3. JUSTICIA SOCIAL Y SISTEMAS ESPACIALES	97
I. «Una distribución justa», 100.—II. Justicia distributiva territo- rial, 102.—Necesidad, 103.—Contribución al bien común, 107.—Mé-	

rito, 108.—III. Para lograr una distribución justa, 110.—IV. Una distribución justa justamente lograda: la justicia social territorial, 119.

SEGUNDA PARTE

PLANTEAMIENTOS SOCIALISTAS

4. LAS TEORIAS REVOLUCIONARIA Y CONTRARREVOLUCIONARIA EN GEOGRAFIA Y EL PROBLEMA DE LA FORMACION DE GUETOS ... 125
 - I. Un comentario ulterior sobre las teorías revolucionaria y contrarrevolucionaria, 153.
5. VALOR DE USO, VALOR DE CAMBIO Y TEORIA DE LA UTILIZACION DEL SUELO URBANO ... 159
 - I. El valor de uso y el valor de cambio del suelo y sus mejoras, 163.—II. Teoría del uso del suelo urbano, 166.—III. Teoría micro-económica del uso del suelo urbano, 169.—IV. La renta y la asignación del suelo urbano para diversos usos, 184.—V. El valor de uso, el valor de cambio, el concepto de renta y las teorías sobre la utilización del suelo urbano: una conclusión, 199.
6. EL URBANISMO Y LA CIUDAD. UN ENSAYO INTERPRETATIVO ... 205
 - I. Modos de producción y modos de integración económica, 206. Modos de producción, 207.—Modos de integración económica, 216. Reciprocidad, 217.—Integración redistributiva, 219.—Intercambio de mercado, 220.—II. Las ciudades y el excedente, 226.—El concepto de excedente y los orígenes urbanos, 226.—El plusvalor y el concepto de excedente, 234.—Plustrabajo, plusvalor y naturaleza del urbanismo, 239.—Urbanismo y circulación espacial del plusvalor, 248.—Conclusiones, 249.—III. Modos de integración económica y economía espacial del urbanismo, 251.—Variación dentro de un modo de integración económica, 252.—La circulación del excedente y el equilibrio de influencias entre los modos de integración económica en la economía del espacio urbano, 256.—Modelos en la circulación geográfica del excedente, 257.—Las ciudades en la Europa medieval, 262.—El proceso de intercambio de mercado y el urbanismo metropolitano en el mundo capitalista contemporáneo, 273.—La redistribución y la reciprocidad como fuerzas para contrarrestar el intercambio de mercado en las metrópolis contemporáneas, 286.

TERCERA PARTE

SINTESIS

7. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES ... 301
 - I. Sobre métodos y teorías, 301.—Ontología, 303.—Epistemología, 312.—II. Sobre la naturaleza del urbanismo, 318.
- BIBLIOGRAFIA ... 331

INTRODUCCION

Es importante, para leer este libro, tener en cuenta ciertos detalles acerca de cómo se escribió, ya que pueden servir para explicar algunas características del mismo que, de otro modo, quizá resultaran sorprendentes. Tras acabar un estudio sobre problemas metodológicos de geografía, que fue publicado bajo el título de *Explanation in geography*, comencé a investigar ciertas cuestiones filosóficas que, de modo deliberado, fueron tratadas muy por encima en dicho libro. En particular, consideré que era importante y necesario estudiar en qué medida los conceptos de la filosofía moral y social —conceptos que habitualmente se consideran como caminos de investigación característicos e independientes de la filosofía de la ciencia, que era lo que había atraído mi atención hasta ese momento— podrían ser relacionados con la investigación geográfica y con aquellos campos de la actividad intelectual, como la planificación y la ordenación regional, que tanto tienen en común con la geografía. Para empezar mi trabajo, me pareció razonable suponer que, por ejemplo, los principios de la justicia social podrían ser de gran utilidad a la hora de aplicar los principios geográficos y espaciales a la planificación urbana y regional. Dado que la bibliografía sobre este tema era muy escasa, consideré que era importante tratar de localizar desde el primer momento algunos trabajos al respecto, aunque luego pudieran resultar de poca utilidad. Mientras perseguía estos objetivos generales, rápidamente pude ver que no debería hacerlo en abstracto. Por consiguiente, opté por hacerlo en un contexto que me fuese familiar desde el primer momento y que, por otro lado, fuese lo suficientemente amplio como para que me proporcionase ejemplos materiales y un cúmulo de experiencia al que poder acudir en caso necesario. Puesto que acababa de trasladarme a Baltimore, me pareció apropiado utilizar esta ciudad, junto con algunas otras que me eran familiares, como terreno en el que dilucidar preguntas que surgieron al proyectar consideraciones filosóficas de tipo social y moral sobre la matriz tradi-

cional de la investigación geográfica. De aquí me vino el interés por estudiar la planificación urbana, los sistemas urbanos y, en fin, el urbanismo en general.

La interacción entre la exploración de «los conceptos por los conceptos» y los resultados de la investigación y de la experiencia material provocó un proceso de evolución tanto en mi concepción general del urbanismo y de los problemas urbanos como en mis opiniones sobre temas tan dispares como la naturaleza del espacio, la naturaleza de la teoría y, por supuesto, la naturaleza del conocimiento y de la investigación científica en general. Los ensayos reunidos en este volumen fueron escritos en varios momentos de un proceso evolutivo y, por consiguiente, representan la historia de un punto de vista en evolución. No considero esta historia como una muestra de mi idiosincrasia, aunque probablemente haya algunos rasgos que puedan ser interpretados de ese modo. Se trata de un tipo de historia que parece inevitable cuando alguien busca el camino idóneo para unir, por un lado, un punto de vista establecido en la filosofía social y moral y, por otro, problemas materiales que surgen de las características de los centros urbanos en el mundo occidental.

Naturalmente, el hecho de que los ensayos hayan sido redactados a lo largo de tal proceso evolutivo da lugar a ciertas contradicciones e incoherencias entre ellos. El planteamiento general de la segunda parte es sustancialmente diferente —y, en mi opinión, sustancialmente más esclarecedor— que el de la primera parte. Con todo, los últimos capítulos adquieren mayor significado si se comprende cómo se llegó al punto de vista general al que se ciñen: de aquí la importancia de tener en cuenta el proceso de investigación tal y como va surgiendo a través de los ensayos reunidos en este libro. También es importante tener en cuenta que el contenido material de la primera parte no ha sido descartado, sino, por el contrario, incorporado con un nuevo significado en el marco evolutivo de la segunda parte.

Reflexionando acerca de la evolución de las ideas de este libro, puedo identificar dicha evolución en cuatro temas fundamentales que se relacionan entre sí en torno a un núcleo central claro e invariable. Los procesos sociales y las formas espaciales aparecen en nuestras mentes, en general, como cosas distintas, aunque no lo sean en la realidad, y mi preocupación fundamental en estos últimos años ha sido la de subsanar la brecha existente en nuestro pensamiento entre estos dos modos

de análisis aparentemente irreconciliables. En los ensayos contenidos en este volumen hay una clara evolución en la forma de concebir el problema, así como también en las soluciones aportadas. En el capítulo 1, por ejemplo, he considerado el problema desde el punto de vista lingüístico, y lingüísticas son las soluciones examinadas. Pero en el capítulo 5 el problema se convierte en un problema de práctica humana (dentro del cual se incluye el problema lingüístico) y, por consiguiente, las soluciones se encuentran dentro de la esfera de las prácticas humanas. La distinción entre procesos sociales y formas espaciales ha sido considerada en todo momento como algo más artificial que real, pero en los últimos capítulos se ve que esta distinción ha sido considerada como algo irreal en un sentido muy diferente. Las formas espaciales han sido tratadas aquí no como objetos inanimados dentro de los cuales se despliegan los procesos sociales, sino como cosas que «contienen» procesos sociales en la misma medida en que los procesos sociales *son* espaciales.

El problema de cómo reflejar de modo conveniente la interpenetración entre un proceso social y una forma espacial que surge de la práctica humana es, en sí mismo, un problema que debe ser superado a través de la práctica humana, no un problema que se refiera sólo a las propiedades de la realidad en sí.

Los cuatro temas que giran alrededor del motivo central, esto es, de los procesos sociales y las formas espaciales, se encuentran frecuentemente inmersos en el contenido, pero tienden a surgir a consideración explícita en puntos cruciales, cuando se buscan signos que nos guíen en el análisis. Estos temas se influyen mutuamente como las figuras de un *tiovivo*, que giran ante nuestros ojos de tal manera que, al cambiar de forma y color, es difícil creer que son las mismas figuras que vimos anteriormente e incluso es difícil distinguirlas entre sí. Dado, pues, que las figuras no podrán ser distinguidas fácilmente por el lector al girar en torno al tema proceso social-forma espacial, me esforzaré en esta introducción por señalar los rasgos más característicos de cada uno de dichos temas. La dificultad radica en que los temas se hallan relacionados entre sí de un modo tan complejo que aislarlos para su consideración individualizada significa causar un daño irreparable a la evolución general del pensamiento. Puesto que mi propósito se limita aquí a proporcionar al lector signos indicativos más que una copia detallada del argumento del libro, me con-

tentaré con describir cómo cada tema es planteado en sus comienzos y cómo aparece al final. De este modo, espero facilitar al lector la comprensión del hecho de que la naturaleza de la teoría, la naturaleza del espacio, la naturaleza de la justicia social y la naturaleza del urbanismo han sido tratadas de modo sustancialmente distinto conforme el análisis ha ido avanzando.

I. LA NATURALEZA DE LA TEORÍA

El punto de vista inicial adoptado para estudiar la naturaleza de la teoría parte de una separación artificial entre metodología y filosofía. Nunca he pensado que esta separación fuese nada más que una cuestión de pura conveniencia, y es sorprendente hasta qué punto puede ser perjudicial la conveniencia. A causa de esta separación, surge la tendencia a considerar los hechos como algo distinto de los valores, los objetos como algo independiente de los sujetos, las «cosas» como algo que posee una identidad independiente de la percepción y de la acción humanas, y los procesos «privados» de investigación como algo que no tiene nada que ver con los procesos «públicos» de comunicación de los resultados. Este modo de ver las cosas queda claramente manifiesto en *Explanation in geography* y lo he mantenido también en los dos primeros capítulos de este libro. Ahora pienso que esta serie de distinciones son perjudiciales para el análisis aunque aparentemente revistan una forma inofensiva. Inicialmente, sostuve el punto de vista según el cual la construcción de una teoría requiere la confección de un lenguaje claro y adecuado, con definiciones y significados bien establecidos, que pudiera ser utilizado para «hablar sobre» los fenómenos de una manera lógicamente coherente. Luego comprendí que las definiciones podían por sí mismas dictar las conclusiones, y que un sistema de pensamiento establecido sobre definiciones fijas y sobre relaciones y categorías fijas dificultaría nuestra capacidad de comprender el mundo en vez de favorecerla. Pero todos éstos parecían problemas de índole secundaria, inherentes al proceso de la investigación científica en su totalidad. Ahora sostengo que el fenómeno de la categorización es fundamental: es vital comprender cómo se establecen las categorías y, en particular, cómo van tomando sentido y transformándose según se las utiliza. Por consiguiente, en la segunda parte he tendido a utilizar significados establecidos de modo contextual y relativo; en otras palabras, signifi-

cados considerados fluctuantes, no por razones arbitrarias, sino en la medida en que forman parte del proceso a través del cual la sociedad adopta ciertas líneas de pensamiento para racionalizar ciertas líneas de acción en detrimento de otras.

Existe una evolución paralela al acercarnos al tema de la verificación. Partiendo de una postura inicial según la cual la verificación consiste en establecer (por medio de formas generalmente aceptadas) la importancia y la capacidad de aplicación empíricas de proposiciones abstractas, he derivado progresivamente hacia el punto de vista según el cual la verificación no puede ser separada de la práctica social. Hay varios tipos de teoría con distintas funciones a desempeñar en un contexto social y cada tipo tiene sus propios procedimientos de verificación. La distinción general (explicada extensamente en el capítulo 4) entre teoría del *status quo*, teoría *revolucionaria* y teoría *contrarrevolucionaria* nos proporciona alguna luz sobre el problema de la verificación. La verificación se lleva a cabo por medio de la práctica, lo que significa que la teoría es práctica en un sentido muy importante. Cuando la teoría se convierte en práctica a través de su uso, entonces y sólo entonces se puede decir que realmente ha sido verificada. En los fundamentos de este punto de vista y, por supuesto, en los de la evolución global de la teoría contenida en estos ensayos, se encuentra, desde luego, un giro desde el idealismo filosófico hacia una interpretación materialista de las ideas tal como surgen en un contexto histórico concreto.

II. LA NATURALEZA DEL ESPACIO

Existen varias maneras de concebir el espacio. Es muy importante formular una nítida concepción del mismo si se quiere comprender los fenómenos urbanos y la sociedad en general; sin embargo, la naturaleza del espacio sigue siendo algo misterioso que la investigación social no ha conseguido desvelar. Si consideramos el espacio como algo absoluto, entonces se convierte en «algo en sí» con una existencia independiente de la materia. Entonces, el espacio es poseedor de una estructura que podemos usar para clasificar o individualizar los fenómenos. La tesis del espacio relativo mantiene que éste debe ser entendido como una relación *entre* objetos que existe sólo porque los objetos existen y se relacionan entre sí. El espacio se puede considerar como relativo también en otro sentido, y he esco-

gido para ello la expresión de espacio relacional, esto es, el espacio considerado, al modo de Leibniz, como algo contenido en los objetos en el sentido de que se dice que un objeto existe sólo en la medida en que contiene en su interior y representa relaciones con otros objetos. En el primero de los ensayos contenidos en este volumen expongo principalmente el caso del espacio desde el punto de vista relativo. Pero se trata de un estudio del espacio relativo bajo un prisma singular. El argumento es ontológico y trata de elucidar la pregunta «¿qué es el espacio?». Además parto de la base de que esta cuestión filosófica tiene una solución filosófica o lingüística independiente de cualquier otro planteamiento. El enfoque adoptado es el de que, una vez que hayamos descubierto qué es el espacio y de qué manera podemos representarlo, entonces podremos continuar nuestro análisis de los fenómenos urbanos encajando nuestras ideas acerca del comportamiento humano dentro de una concepción general del espacio. Este enfoque va desapareciendo poco a poco en los últimos ensayos (especialmente en el capítulo 5) y el espacio va tomando la forma que deseamos de él durante el proceso del análisis, y no antes de éste. En adelante, el espacio no es *en sí mismo* ni absoluto, ni relativo, ni relacional, pero puede llegar a ser una de estas cosas o todas a la vez según las circunstancias. El problema de una nítida conceptualización del espacio se resuelve a través de la práctica humana con respecto a él. Dicho de otro modo, no existen respuestas filosóficas a las preguntas filosóficas que surgen acerca de la naturaleza del espacio, sino que las respuestas residen en la práctica humana. La pregunta «¿qué es el espacio?» es, por consiguiente, sustituida por la pregunta «¿a qué se debe el hecho de que prácticas humanas diferentes creen y utilicen distintas conceptualizaciones del espacio?». Por ejemplo, la relación de propiedad crea espacios absolutos dentro de los cuales puede funcionar un monopolio de control. El movimiento de población, bienes, servicios e información se desarrolla en un espacio relativo, dado que todo ello significa dinero, tiempo, energía, etc., para superar el problema de las distancias. Asimismo, los terrenos se revalorizan por el hecho de estar relacionados con otros terrenos. Por otro lado, las fuerzas potenciales de la población, el mercado y el comercio al por menor son bastante reales dentro de los sistemas urbanos, y, en forma de renta, el espacio relacional se convierte en un aspecto fundamental de la práctica humana social. Si queremos comprender el fenómeno del urbanismo y la relación entre proceso

social y forma espacial es necesario que comprendamos la manera en que la actividad humana crea la necesidad de conceptos espaciales específicos y en que la práctica social cotidiana soluciona de modo tan fácil estos misterios filosóficos, aparentemente tan profundos, relativos a la naturaleza del espacio y a las relaciones entre los procesos sociales y las formas espaciales.

III. LA NATURALEZA DE LA JUSTICIA SOCIAL

Inicialmente, la cuestión de la justicia social se plantea como si la filosofía moral y social fuese un campo de investigación especial a través del cual se pueden establecer principios absolutos de ética con toda la fuerza del derecho moral. Estos principios pueden ser utilizados, por ejemplo, una vez que han sido claramente establecidos, para valorar hechos y actividades dentro del contexto urbano. En este planteamiento se halla implícita la diferencia entre, por un lado, la observación y, por otro, los valores a partir de los cuales establecemos nuestra aprobación o reprobación moral. Esta diferencia entre hechos y valores (que se relaciona con la distinción entre metodología y filosofía) es uno de los innumerables dualismos que, como numerosos filósofos han señalado, invadieron la filosofía occidental después del Renacimiento. Estos dualismos pueden ser aceptados como algo inevitable o, por el contrario, reconciliados de algún modo. Kant, por ejemplo, construyó un complicado sistema de ideas destinado a fundir los dualismos dentro de una filosofía coherente, pero en este proceso se vio obligado a recurrir a la doctrina del *a priorismo*. Sin embargo, Marx suprime estas diferencias y por ello proclama el final de todo sistema filosófico (dado que no queda mucho sobre lo cual filosofar en el sentido vulgar de la palabra). La filosofía ha continuado su camino después del análisis de Marx, pero ahora me siento inclinado a aceptar las tesis de Marx sobre esta cuestión. Con esto no quiero decir que la ética esté de más, puesto que en cierto modo también existe una ética marxista. Pero esta ética se ocupa más de cómo los conceptos de justicia social y moralidad surgen de la práctica humana y se relacionan con ella, que de los argumentos sobre las verdades eternas vinculados a estos conceptos. Para Marx, el acto de observar es el acto de valorar, y tratar de separarlos es crear en la práctica humana una distinción que en realidad no existe.

Merece la pena extenderse un poco más sobre otro aspecto de este problema, ya que muestra claramente cómo han evolucionado mis ideas a lo largo de estos ensayos. En el capítulo 2 se examinan detalladamente las fuerzas que gobiernan la redistribución de los ingresos reales en un sistema urbano. A lo largo de todo ese capítulo la cuestión de la distribución es examinada como si fuese completamente independiente de la cuestión de la producción. Este es un planteamiento típico del liberalismo (de ahí que el título genérico de la primera parte sea «Planteamientos liberales»). Un representante contemporáneo de este planteamiento es John Rawls, cuya voluminosa obra *A theory of justice* (1971) contiene una declaración explícita sobre la naturaleza de la justicia distributiva sin mencionar la producción: ésta, al parecer, se deja al cuidado del funcionamiento de los mecanismos del mercado. El punto de vista de Rawls es discutido explícitamente en el capítulo 3, pero dicho ensayo es transitorio en el sentido de que en él se admite que la producción y la distribución se relacionan entre sí y que lo que significa el rendimiento para la primera es la equidad para la segunda. Pero hasta el capítulo 6 no se acepta plenamente que la producción es la distribución y que la eficiencia en la producción es la equidad en la distribución. En este capítulo también se admite finalmente que la definición del ingreso (a la que se refiere la justicia distributiva) viene definida a su vez por la producción. Así pues, la incitación al consumo a través de la creación de necesidades, y otros factores por el estilo, son considerados como una parte del proceso por el cual queda asegurada una demanda efectiva de productos.

La supresión de la diferencia entre producción y distribución, entre rendimiento y justicia social, es una parte de la supresión global de todo tipo de dualismos de ese género a la que se llega adoptando el planteamiento de Marx y utilizando su técnica de análisis. Estos ensayos van, pues, evolucionando desde un punto de partida liberal hasta una concepción socialista (marxista) del problema. Fui cambiando desde una predisposición a considerar la justicia social como dependiente de la justicia y la moral eternas hasta llegar a considerarla como algo que depende de los procesos sociales que operan dentro de la sociedad en su totalidad. Esto no quiere decir que la justicia social haya de ser considerada como un mero concepto pragmático que puede ser utilizado como nosotros que-ramos para adaptarlo a las condiciones de cada situación. El sentido de la justicia es una creencia profundamente arraigada

en la mente de muchos hombres (incluyendo la mía). Pero Marx planteó la pregunta «¿por qué esas creencias?», y ésta es una pregunta desazonadora pero perfectamente válida. La respuesta no puede provenir de conceptos abstractos. Al igual que el problema del espacio, no puede darse una respuesta filosófica a una pregunta filosófica, sino solamente una respuesta que haya sido extraída del estudio de la práctica humana.

IV. LA NATURALEZA DEL URBANISMO

Una lectura de los capítulos 1 y 6 indica que el concepto de urbanismo ha sufrido cambios considerables a través de esos ensayos. Inicialmente, el urbanismo es considerado como una «cosa en sí» que puede ser entendida como tal (en el supuesto de que podamos superar las barreras que, con respecto a su análisis, han sido puestas por la fragmentación disciplinaria y el imperialismo académico). En el capítulo 6 el urbanismo aparece como un punto panorámico desde el que podemos captar algunos rasgos sobresalientes de los procesos sociales que operan en la totalidad de la sociedad, es decir, se convierte, como si dijéramos, en un espejo en el que se reflejan otros aspectos de la sociedad. Esta transformación se debe, en parte, a que el urbanismo llega a ser definido relacionamente. El centro urbano, por ejemplo, es considerado como algo que «contiene» una periferia, dado que no puede existir un centro sin periferia y de ese modo cada factor ayuda a definir el otro. La supresión de la diferencia entre producción y distribución influye también sobre el modo de plantear el estudio del urbanismo. Así pues, la preocupación inicial por el urbanismo como «cosa en sí» va transformándose en una preocupación por todas las facetas del hombre, la sociedad, la naturaleza, el pensamiento, la ideología, la producción, etc., construidas alrededor del concepto de un urbanismo definido de modo relacional. Así pues, el urbanismo nos proporciona un lazo de unión entre problemas importantes pero aparentemente dispares. La complejidad del urbanismo no debe ser atribuida a una complejidad inherente a los fenómenos que estudia, ya que refleja simplemente nuestra capacidad para tejer una intrincada trama de argumentos alrededor del concepto de urbanismo. De todo esto se deduce que no podemos llegar a una comprensión del urbanismo a través de investigaciones interdisciplinarias, pero sí podemos llegar a una comprensión de las contribuciones de cada discipli-

na a través de un estudio del urbanismo. El urbanismo y las transformaciones sociales y espaciales que se hallan contenidas en su evolución constituyen un firme terreno de pruebas para una teoría socio-geográfica. Y, como lo demuestra el capítulo 5, muchas de nuestras teorías no salen demasiado airoso de dicho terreno de pruebas. Por consiguiente, el análisis del urbanismo ha de ser paralelo al análisis de las teorías urbanas.

Merece la pena repetir que los cuatro temas aquí esbozados no se desarrollan independientemente unos de otros. Hay muchas similitudes e influencias entre ellos. La evolución que se manifiesta en la concepción del espacio y de la justicia social concuerda con la evolución en el planteamiento de la teoría. El espacio, la justicia social y el urbanismo son considerados inicialmente como temas «en sí mismos», que pueden ser estudiados abstractamente: una vez que se ha establecido qué es el espacio, una vez que se ha establecido qué es la justicia social, entonces, es de suponer, podemos adentrarnos en el análisis del urbanismo. Admitir que estos temas no pueden ser comprendidos si se considera a cada uno de ellos por separado y que el omnipresente dualismo implícito en el pensamiento occidental no puede ser mantenido, sino negado, conduce a una evolución del pensamiento simultánea en todos los frentes. Y, por supuesto, es la capacidad del análisis marxista la que facilita tal reconciliación entre temas diferentes y la negación de los dualismos sin perder el control sobre el análisis. La utilización de los análisis de Marx como hilo conductor de la investigación (por lo que supongo que seré tachado de «marxista») requiere que nos detengamos un poco más en este tema. No me he acercado al análisis marxista partiendo apriorísticamente de su superioridad (aunque me siento bastante de acuerdo con sus presupuestos sobre el cambio y con su compromiso a favor de él), sino porque no he encontrado otro medio de llevar a cabo la tarea que me he impuesto ni de entender aquello que debe ser entendido. En los capítulos 1 y 2, por ejemplo, los razonamientos contienen afirmaciones aceptables en ciertos aspectos, pero en ambos capítulos surgen problemas aparentemente insolubles. El planteamiento de la cuestión del espacio en el capítulo 1 plantea un dilema irreconciliable que degenera en un relativismo informe y bastante inútil. El planteamiento del problema de la sociedad urbana en el capítulo 2 nos proporciona un marco muy útil para el conocimiento de ciertos mecanismos importantes que operan dentro de «los procesos ur-

banos», pero la distinción entre hechos y valores, que influye sobre el concepto de ingreso como «control sobre los recursos», permite de nuevo que importantes cuestiones queden empanatadas en ese relativismo informe e inútil para el que no se vislumbra ninguna solución si dejamos aparte las exhortaciones de tipo moral. El capítulo 3 contiene un esfuerzo por llevar la cuestión de la justicia social y del espacio a un terreno más nítido, pero cuando llegamos a las soluciones éstas se basan en una definición arbitraria de la naturaleza de la justicia social. El capítulo 4 señala la paulatina desaparición del planteamiento inicial, y de un modo tosco pero exuberante comienza el proceso de replantear los problemas como soluciones y las soluciones como problemas. Los capítulos 5 y 6 tratan de consolidar el marco evolutivo de este libro haciendo uso explícito de los análisis de Marx siempre y cuando parecen esclarecedores. Es en estos tres últimos capítulos donde se apuntan algunas líneas de pensamiento y formas de pensar fundamentales.

Dejo a juicio del lector si es la primera o la segunda parte la que nos proporciona análisis más interesantes. Pero antes de que tenga su opinión formada me gustaría indicar un par de cosas. En primer lugar, reconozco que el análisis de la segunda parte es un punto de partida que abre nuevas líneas de pensamiento. El análisis es más bien original (forzosamente), pero por su carácter de novedad para mí, puede que lo haya presentado a veces de un modo un poco tosco y en otras ocasiones innecesariamente complicado. Pido a los lectores que, en estos casos, tengan una cierta indulgencia. En segundo lugar, Marx confiere a la ideología un sentido muy determinado: la considera como una *expresión inconsciente* de las ideas y creencias subyacentes que surgen de una situación social determinada, en contraste con la exposición *consciente* y crítica de las ideas dentro de su contexto social que frecuentemente es llamada ideología en Occidente. Los ensayos de la segunda parte son ideológicos en el sentido occidental de la palabra, mientras que los ensayos de la primera parte son ideológicos desde el punto de vista marxista.

Los primeros cuatro capítulos de este volumen han sido tomados, en casi su totalidad, de artículos publicados anteriormente. El capítulo 1 fue publicado por primera vez con el título de «Los procesos sociales y la forma espacial: un análisis de los problemas conceptuales de la planificación urbana», en *Papers of the Regional Science Association*, vol. 25, y quiero dar

PLANTEAMIENTOS LIBERALES

las gracias a su director por haber permitido su publicación dentro de este libro. El capítulo 2, inicialmente incluido en el capítulo 1, pero separado después a causa de su extensión, fue desarrollado para aparecer en el vol. 22 de los Colston Papers sobre *Regional Forecasting* (compilados por M. Chisholm y publicados por Butterworth Scientific Publications, Londres); también deseo dar las gracias a los miembros de la Colston Society por haber permitido publicar este material. El capítulo 3 fue una ponencia de la sesión especial sobre *Geographical perspectives on American poverty* en la LXVII Asamblea Anual de la Association of American Geographers, y fue luego publicado en *Antipode Monographs in Social Geography*, I, bajo la dirección de Richard Peet, que autorizó amablemente su publicación. El capítulo 4 apareció en el vol. 2 de *Perspectives on geography*, y deseo dar las gracias a su director general, Harold McConnell, y a la Northern Illinois University Press por haber permitido la utilización de dicho artículo. Los capítulos 5 y 6 han sido publicados por vez primera en este volumen.

Me gustaría dar las gracias también a varias personas que, consciente o inconscientemente, han colaborado en la redacción de este libro. Marcia Merry me animó continuamente en mi tarea, Lata Chatterjee me proporcionó un fondo de datos experimentales sobre la dinámica del mercado de la vivienda, Gene Mumy, Dick Walker y Jörn Barnbrock se mostraron como unos interesantes colegas, y Barbara, John y Claudia evitaron, gracias a su calor y vitalidad, que cayese en un escepticismo que a veces parecía inminente. Titus, Jerry Cornelius, John Coltrane y los Beatles también pusieron su grano de arena. Finalmente me gustaría dedicar este libro a todos los periodistas buenos y comprometidos del mundo.

Hampden, Baltimore

Enero de 1973

1. PROCESOS SOCIALES Y FORMA ESPACIAL: LOS PROBLEMAS CONCEPTUALES DE LA PLANIFICACION URBANA

La ciudad es, manifiestamente, algo muy complicado. Las dificultades con las que nos encontramos al estudiar el fenómeno urbano pueden ser atribuidas, en parte, a dicha complejidad inherente a la ciudad. Pero nuestros problemas también pueden ser atribuidos a que no conceptualizamos correctamente la situación. Si nuestros conceptos son inadecuados o incoherentes, no es de esperar que podamos identificar los problemas ni formular soluciones administrativas adecuadas. Así pues, en este ensayo me limitaré exclusivamente al examen de problemas conceptuales. No tendré en cuenta la complejidad de la ciudad en sí misma, sino que trataré más bien de exponer algunos problemas producidos por nuestro modo característico de considerar los fenómenos urbanos. Algunos de estos problemas conceptuales son debidos a la especialización académica y profesional en diversos aspectos de la ciudad. Está claro que los procesos urbanos no pueden ser conceptualizados partiendo de nuestras actuales estructuras disciplinarias. Y, sin embargo, no parece que en un futuro próximo vaya a surgir un marco interdisciplinario adecuado, no ya para teorizar, sino ni siquiera para pensar acerca de la ciudad. Sociólogos, economistas, geógrafos, arquitectos, planificadores urbanos, etc., parecen encontrarse enclaustrados en sus específicos mundos conceptuales y dedicarse sólo a desarrollar ciertos aspectos del problema ligados a su actividad. Leven (1968, 108) ha señalado que gran parte de las actuales investigaciones tratan «más de los problemas en la ciudad que de la ciudad». Cada disciplina utiliza a la ciudad como laboratorio en el que comprobar hipótesis y teorías, pero ninguna disciplina tiene hipótesis y teorías sobre la ciudad en sí. Este es el primer problema que debemos superar si queremos, no ya controlar, sino simplemente comprender esos núcleos tan complejos que son las ciudades. Pero para llevar a cabo nuestra tarea debemos hacer frente a algunos

problemas conceptuales y metodológicos extraordinariamente difíciles.

I. IMAGINACION GEOGRAFICA FRENTE A INFORMACION SOCIOLOGICA

Toda teoría general de la ciudad ha de relacionar, de algún modo, los procesos sociales en la ciudad con la forma espacial que la ciudad asume. En términos disciplinarios, esto equivale a integrar dos importantes métodos educativos y de investigación. Yo diría que se trata de construir un puente entre los estudiosos con imaginación sociológica y los dotados de conciencia espacial o de imaginación geográfica.

Mills (1959, 5) define la «imaginación sociológica» como algo que

permite a su poseedor comprender el escenario histórico más amplio en cuanto a su significado para la vida interior y para la trayectoria exterior de diversidad de individuos... El primer fruto de esa imaginación... es la idea de que el individuo sólo puede comprender su propia experiencia y evaluar su propio destino localizándose a sí mismo en su época; de que puede conocer sus propias posibilidades en la vida si conoce las de todos los individuos que se hallan en sus circunstancias... La imaginación sociológica nos permite captar la historia y la biografía y la relación entre ambas dentro de la sociedad... Detrás de su uso está siempre la necesidad de saber el significado social e histórico del individuo en la sociedad y el período en que tiene su cualidad y su ser.

Como Mills continúa señalando, esta imaginación sociológica no es propiedad exclusiva de la sociología, sino que es un vínculo que une a todas las disciplinas relacionadas con las ciencias sociales (incluyendo la economía, la psicología y la antropología) y es también el tema central de la filosofía social y de la historia. La imaginación sociológica tiene tras de sí una larga tradición. Desde Platón a Marcuse, pasando por Rousseau, siempre ha existido un debate inacabable sobre las relaciones entre el individuo y la sociedad y sobre el papel del mismo en la historia. Durante el último medio siglo, la metodología de las ciencias sociales se ha ido convirtiendo en una materia cada vez más rigurosa y científica, alguno diría pseudocientífica). La imaginación sociológica cuenta en la actualidad con una enorme bibliografía especulativa, con un cúmulo de resultados de investigación y con unas cuantas teorías bien articuladas que conciernen a ciertos aspectos de los procesos sociales.

Es de suma utilidad contrastar esta «imaginación sociológica»

ca» con esa otra cualidad, bastante más difusa, que yo he llamado «conciencia espacial» o «imaginación geográfica». Esta imaginación permite al individuo comprender el papel que tienen el espacio y el lugar en su propia biografía, relacionarse con los espacios que ve a su alrededor y darse cuenta de la medida en que las transacciones entre individuos y organizaciones son afectadas por el espacio que los separa. Esto le permite conocer la relación que existe entre él y su vecindad, su zona o, utilizando el lenguaje de las bandas callejeras, su «territorio». Le permite juzgar sobre la importancia de acontecimientos que suceden en otros lugares (en el «territorio» de otros pueblos), juzgar si son importantes o no para él, dondequiera que se encuentre, los avances del comunismo en Vietnam, Tailandia o Laos. Le permite asimismo idear y utilizar el espacio creativamente y apreciar el significado de las formas espaciales creadas por otros. Esta «conciencia espacial» o «imaginación geográfica» es evidente en diversas disciplinas. Arquitectos, artistas, diseñadores, planificadores urbanos, geógrafos, antropólogos, historiadores, etc., todos ellos la han poseído. Pero tiene una tradición analítica mucho más débil, y su metodología se mantiene todavía a un nivel de pura intuición. La base fundamental de la conciencia espacial en la cultura occidental continúa estando, en la actualidad, en las artes plásticas.

La distinción entre la imaginación geográfica y la sociológica es artificial cuando lo que buscamos es ver los problemas de la ciudad en su conjunto, pero es, por otro lado, muy real cuando examinamos nuestros modos de pensar acerca de la ciudad. Podemos citar muchos investigadores que poseen una enorme imaginación sociológica (C. Wright Mills entre ellos) que, sin embargo, parecen vivir y trabajar en un mundo en el que el espacio no existe. Hay también otros que, dotados de una gran imaginación geográfica o conciencia espacial, no llegan a ver que el modo en que está modelado el espacio puede tener profundos efectos sobre los procesos sociales, y de aquí los numerosos ejemplos de bellos diseños en la ambientación moderna que resultan inhabitables.

Un cierto número de individuos y grupos de individuos, e incluso algunas disciplinas en su totalidad, han ido acercándose poco a poco a esta conjunción entre los enfoques sociológicos y espaciales. Muchos de quienes poseen imaginación sociológica han llegado a reconocer la importancia de la dimensión espacial dentro de los procesos sociales. Hallowell (1955) y Hall (1966) en antropología (este último ha propuesto la nueva cien-

cia de la proxérnica), Tinbergen (1953) y Lorenz (1966) en etología, los estudios (1969) de Sommer sobre el papel del espacio «psicológico» personal y su influencia sobre las reacciones humanas frente al diseño ambiental, los estudios (1956) de Piaget e Inhelder sobre el desarrollo de la conciencia espacial en los niños, filósofos como Cassirer (1944, 1955) y Langer (1953), con su clara percepción del efecto de la conciencia espacial sobre la idea que el hombre tiene de su relación con el mundo que le rodea: todos éstos no son sino unos cuantos ejemplos. Habría que incluir también en este grupo a especialistas en economía regional y a científicos regionales. Otros se han acercado a esta conjunción entre imaginación geográfica y sociológica desde el campo contrario. Educados en una tradición de conciencia espacial, se han dado cuenta de que la configuración de las formas espaciales puede influir sobre los procesos sociales. En este grupo encontramos a arquitectos como Lynch (1960) y Doxiadis (1968) (con su recién propuesta ciencia de la equística), y a planificadores urbanos como Howard y Abercrombie. Participando también de esta conjunción encontramos asimismo a ciertos geógrafos regionales que, a pesar de su metodología llena de tabúes y de sus débiles instrumentos de análisis, a veces pueden formular profundas opiniones sobre la manera en que la conciencia regional, la identidad regional, el ambiente natural y el creado por el hombre se influyen mutuamente para crear estructuras espaciales peculiares de las organizaciones humanas. Recientemente, los especialistas en geografía humana han activado sus trabajos para investigar las relaciones entre procesos sociales y formas espaciales (Harvey, 1969; Buttner, 1969).

Sobre esta conjunción entre imaginación sociológica y geográfica existe una bibliografía amplia, pero completamente diseminada, por lo que es muy difícil reunirlos a fin de extraer su contenido. Quizá una de nuestras primeras tareas al tratar de crear un nuevo marco conceptual para la comprensión de los fenómenos urbanos sea la de estudiar y sintetizar esta vasta y difusa bibliografía. Tal síntesis nos revelará probablemente lo difícil que es trabajar en este campo sin llevar antes a cabo un ajuste entre los principales conceptos. Es interesante considerar, por ejemplo, la cantidad de tiempo que han tardado los planificadores urbanos y los especialistas en asuntos regionales en ajustar entre sí sus intentos de llegar a un entendimiento de los procesos urbanos. La complejidad de los problemas que se refieren a las formas espaciales parece haber escapado a los primeros investigadores sobre asuntos regionales.

Unas veces el espacio creaba una estructura regional (por medio de un proceso que se aceptaba pero no se entendía), a la cual podía ser aplicado un sistema de contabilidad creado para un nivel nacional (del cual procede la contabilidad regional y el control interregional de input-output), y otras generaba simplemente costes de transporte que podían ser sustituidos por otros costes implícitos en el proceso de producción (de los cuales procede la mayor parte de la teoría de localización, así como varios modelos de equilibrio interregional). El espacio era simplemente una variable más dentro del sistema conceptual creado originalmente para análisis económicos que no tenían en cuenta el espacio. Los especialistas en temas regionales y, sobre todo, en economía regional todavía muestran una cierta predilección por la economía en detrimento del espacio. Sin embargo, la planificación urbana, que siempre ha estado dominada por el primario elemento de trabajo que es la mesa de dibujo y, en particular, por el proceso de copiar dibujos de los mapas (instrumento decepcionante como ninguno), se encontraba completamente inmersa en los detalles de la organización espacial humana referentes a la utilización del terreno. Al tomar una decisión acerca de una parcela concreta de terreno, el planificador urbano no tenía en cuenta apenas, o en absoluto, el conjunto de generalizaciones acumuladas y no muy justificadas por economistas, sociólogos o especialistas en temas regionales. Pintaba la parcela de rojo o de verde sobre un mapa de planificación de acuerdo con su propia evaluación intuitiva del dibujo de la forma espacial y con sus elementales nociones acerca de los factores sociales y económicos tal y como él los concebía (y esto suponiendo, por supuesto, que su decisión no estuviera determinada exclusivamente por presiones políticas). Webber (1963, 54), que ha sido uno de los más importantes defensores del aspecto espacial, animando a los planificadores a tomar una mayor conciencia de los procesos sociales, considera vital que el planificador renuncie a «cierta doctrina profundamente arraigada que busca su método en modelos extraídos a partir de mapas, cuando, por el contrario, éste se esconde dentro de una organización social extremadamente compleja».

Hay, por consiguiente, síntomas de cierto interés por analizar el contexto de la ciudad a partir de la imaginación geográfica conjuntamente con la imaginación sociológica. Pero ha costado un gran esfuerzo. Lo más frecuente ha sido considerar que el planteamiento geográfico y el planteamiento sociológico no tienen gran cosa que ver el uno con el otro o, todo lo más,

son alternativas viables para investigar los problemas urbanos. Algunos han tratado, por ejemplo, de modificar la forma espacial de una ciudad y moldear así los procesos sociales (éste ha sido el típico planteamiento de los planificadores físicos a partir de Howard). Otros han tratado de crear controles institucionales sobre los procesos sociales con la esperanza de que así conseguirían sin más alcanzar las metas sociales necesarias. Estas estrategias no son alternativas; deben ser consideradas como complementarias. El problema está en que la utilización de una de ellas a veces entra en conflicto con la utilización de otra. Toda estrategia que quiera tener éxito debe tener en cuenta que la forma espacial y los procesos sociales son diferentes modos de pensar acerca de una misma cosa. Por consiguiente, debemos armonizar nuestro pensamiento acerca de ellas o, por el contrario, continuaremos creando estrategias contradictorias para solucionar los problemas urbanos. Webber se queja de la «campana ideológica para reconstruir formas urbanas preconcebidas acordes con las estructuras sociales de épocas pasadas», y propone la necesidad de «un planteamiento pragmático para resolver el problema, a partir del cual los aspectos espaciales de las metrópolis sean considerados como parejos a los procesos de la sociedad urbana y determinados por ellos». Leven (1968, 108) ve igualmente la necesidad de «algún tipo de marco teórico dentro del cual podamos identificar los factores que son determinantes de las formas urbanas, y que, sucesivamente, producen cierta forma espacial de un modo analíticamente previsible». Así pues, podemos «buscar algún método para evaluar los resultados espaciales que probablemente retroactúan sobre los factores determinantes de las formas espaciales».

El tema central debe quedar claro: el único marco conceptual adecuado para comprender los fenómenos urbanos es aquel que toma sus fundamentos tanto de la imaginación sociológica como de la geográfica. Hemos de relacionar las conductas sociales con la manera en que la ciudad asume cierta geografía, cierta forma espacial. Hemos de darnos cuenta de que, una vez que ha sido creada una forma espacial determinada, tiende a institucionalizarse y, en ciertos aspectos, a determinar el futuro desarrollo de los procesos sociales. Necesitamos, sobre todo, formular conceptos que nos permitan armonizar e integrar distintas estrategias para adentrarnos en la complejidad de los procesos sociales y de los elementos de la forma espacial. Y es a esta tarea a la que ahora quiero dedicarme.

II. HACIA UNA FILOSOFÍA DEL ESPACIO SOCIAL

Puede parecer extraño que empiece mi tarea de tratar de subsanar la brecha existente entre la imaginación sociológica y la geografía analizando detalladamente la situación desde el punto de vista geográfico. Pero es útil empezar de este modo porque aquellos que poseen un agudo sentido del espacio han fracasado una y otra vez en articular una visión del espacio que pueda ser analizada y rápidamente comprendida por los analistas de los procesos sociales. Si tratamos de comprender de un modo más serio lo que significa el concepto de espacio, entonces algunos de los problemas que hallamos en nuestro esfuerzo por ensamblar el método geográfico con el sociológico desaparecerán, espero.

Por supuesto, existe una bibliografía muy importante relacionada con la filosofía del espacio. Por desgracia, la mayor parte del material se refiere a la interpretación del significado del espacio tal y como es conceptualizado en la física moderna. En algunas ocasiones es un material útil, pero contiene un punto de vista sobre el espacio muy especial, y no estoy muy seguro de que tenga una validez global para el examen de las actividades sociales. Es necesario que consideremos también otros puntos de vista. A fin de dejar claro este punto, necesitaré desarrollar algunas ideas referentes a los tipos de experiencia espacial y a las diversas maneras de analizar dicha experiencia. Cassirer (1944) nos proporciona un punto de partida muy útil, dado que es uno de los pocos filósofos que tiene una visión muy general del espacio. Cassirer distingue tres categorías básicas de experiencia espacial. La primera, el *espacio orgánico*, se refiere al tipo de experiencia espacial que es, al parecer, transmitida genéticamente y, en consecuencia, está biológicamente determinada. Gran parte de las conductas examinadas por los etólogos (orientación espacial instintiva y migraciones, territorialidad instintiva, etc.) se encuentran dentro de esta categoría. La segunda, el *espacio perceptual*, es muy compleja. Comprende la síntesis neurológica de todo tipo de experiencias sensitivas: ópticas, táctiles, acústicas y cinestésicas. Esta síntesis equivale a una experiencia espacial en la que se reconcilian las evidencias de varios sentidos. Se puede concebir una impresión o esquema instantáneo y la memoria puede conducir a la retención de este esquema. Cuando la memoria y el aprendizaje actúan sobre él, el esquema puede estar sujeto a adiciones

o substracciones por modos de pensamiento culturalmente adquiridos. El espacio perceptual se experimenta principalmente a través de los sentidos, pero todavía no sabemos hasta qué punto el funcionamiento de nuestros sentidos es afectado por condicionantes culturales. El tercer tipo de experiencia espacial es abstracta y Cassirer ha utilizado la expresión de *espacio simbólico*. En este caso, experimentamos el espacio, no directamente, sino a través de la interpretación de representaciones simbólicas que no tienen dimensión espacial. Yo puedo evocar una impresión de triángulo sin ver ninguno, simplemente mirando a la palabra «triángulo». Puedo adquirir experiencia de formas espaciales estudiando matemáticas y especialmente, por supuesto, geometría. La geometría nos proporciona un lenguaje simbólico muy adecuado para discutir y aprender acerca de las formas espaciales, pero no es la forma espacial en sí.

Estos tres niveles de experiencias espaciales no son independientes unos de otros. La geometría abstracta que construimos requiere una cierta interpretación a nivel perceptual si quiere acercarse más a un sentido intuitivo que a uno lógico, y de aquí todos los diagramas que vemos en cualquier texto de geometría. Nuestra experiencia perceptual puede estar influida por la experiencia orgánica. Pero, si queremos construir una teoría de la forma espacial analíticamente dúctil, necesitamos recurrir en última instancia a la geometría formal. Necesitamos, pues, encontrar algún modo de representar los acontecimientos tal como suceden en los niveles perceptuales u orgánicos a través de algún sistema simbólico abstracto que forme una geometría. A la inversa, podemos considerar esto como la búsqueda de alguna interpretación a niveles orgánicos o perceptuales de ideas desarrolladas a nivel abstracto.

En otra parte he mencionado ya algunos de los problemas que surgen en este proceso de transvasar la experiencia adquirida a un nivel determinado a otro modo de experiencia que opera a distinto nivel (Harvey, 1969, cap. 14). El principal ataque a este argumento es que necesitamos mostrar algún isomorfismo estructural entre la geometría utilizada y la experiencia o grupo de experiencias perceptuales concretas sometidas a análisis. Allí donde tal isomorfismo existe podemos trazar el «mapa» de la información proveniente de un plano perceptual y proyectarla geométricamente para su tratamiento analítico. Una proyección satisfactoria es aquella que nos permite transvasar conclusiones de una geometría analítica a una experiencia perceptual de modo que adquirimos control o posibilidades

de predecir sobre la situación perceptual. Sobre una superficie plana, por ejemplo, puedo prever las distancias físicas entre muchos objetos a partir de unos pocos instrumentos de medición, y puedo hacer esto a través del uso de la geometría euclidiana y de la trigonometría que se deriva de ella. Este es un ejemplo muy importante. Una larga experiencia en proyección de superficies nos ha enseñado que la geometría euclidiana es la geometría más interesante para estudiar la organización de objetos en el espacio físico, por lo menos en lo que respecta a los fenómenos ligados a la tierra. La geometría euclidiana es también la geometría en la que la ingeniería y los procesos físicos de construcción encuentran una expresión automática, puesto que es la geometría «natural» cuando se trata de trabajar con las leyes físicas que actúan sobre la superficie terrestre.

De esto pudiera deducirse que lo único que necesitamos para un estudio analítico de la forma espacial es un desarrollo especial de la geometría euclidiana. Todavía carecemos de tal desarrollo y carecemos asimismo de métodos adecuados para hacer generalizaciones sobre formas, modelos o figuras, por ejemplo, en las superficies euclidianas. Pero aun en el caso de que ya hubiésemos realizado dicho desarrollo, nuestros problemas estarían lejos de haber sido solucionados, dado que el espacio social no es isomórfico con respecto al espacio físico. En este punto, la historia de la física nos enseña algo muy importante. No podemos esperar que un tipo de geometría apropiado para estudiar un tipo de procesos vaya a ser adecuado para tratar otro tipo de procesos. La selección de una geometría apropiada es esencialmente un problema empírico, y debemos demostrar (bien por aplicación satisfactoria o bien por el estudio de isomorfismos estructurales) cómo ciertos tipos de experiencia perceptual pueden ser proyectados válidamente sobre una determinada geometría. Los filósofos del espacio nos muestran que, en general, no podemos elegir una geometría adecuada independientemente del proceso, pues es el proceso el que indica la naturaleza del sistema de coordenadas que debemos utilizar para su análisis (Reichenbach, 1958, 6). Pienso que esta conclusión puede ser transferida intacta a la esfera social. Cada forma de actividad social define su propio espacio, y no podemos decir si estos espacios son euclidianos o no, ni tan siquiera si son remotamente similares entre ellos. Así es como tenemos, por parte del geógrafo, el concepto de espacio socioeconómico; por parte del psicólogo y del antropólogo, el concepto de «espacio personal», etc. Por consiguiente, si queremos comprender la

forma espacial de las ciudades, hemos de articular una adecuada filosofía del espacio social. En la medida en que sólo podemos comprender el espacio social relacionándolo con ciertas actividades sociales, nos vemos obligados a tratar de integrar las imaginaciones sociológicas y geográficas.

La construcción de una filosofía del espacio social es una tarea complicada, ya que nos hace falta un mayor conocimiento de los procesos que se desarrollan dentro de la esfera perceptual de la experiencia espacial. Conocemos muy mal, por ejemplo, el modo exacto en que el artista o arquitecto modela el espacio a fin de transmitir una experiencia estética. Sabemos que a veces consigue su propósito (o fracasa en él), pero apenas sabemos de qué manera lo hace. Sabemos que los principios en los que se basa un arquitecto para modelar el espacio son muy diferentes de los principios que emplea un ingeniero. Podemos afirmar sin temor a equivocarnos que la buena arquitectura integra dos grupos de principios de organización espacial: el primer grupo destinado a proteger la estructura creada de posibles fuerzas físicas que puedan destruirla, y el segundo grupo destinado a facilitar la transferencia de alguna experiencia estética. Los principios físicos no plantean ningún problema, dado que pertenecen a la geometría euclidiana y que son analíticamente solubles. Los principios estéticos son mucho más complicados de estudiar. Langer (1953, 72) nos ofrece un interesante punto de partida para la teoría del espacio en el arte. Afirma que

el espacio en el cual vivimos y actuamos no es en absoluto aquel del que trata el arte, porque el espacio en el cual tenemos una existencia física es un sistema de relaciones, mientras que el espacio artístico es un espacio creado a partir de formas, colores, etc. Así, el espacio visual que muestra una pintura es esencialmente una ilusión... «como el espacio "detrás" de la superficie de un espejo, es lo que los físicos llaman "espejo virtual", una imagen intangible. Este espacio virtual es la principal ilusión de todo arte plástico».

En un capítulo posterior, Langer (p. 93) desarrolla este punto para aplicarlo a la arquitectura. Evidentemente, la arquitectura tiene una función efectiva, y proyecta y organiza grupos espaciales en función de unas relaciones espaciales reales que, para nosotros, tienen un significado en función del espacio en el que vivimos y nos movemos. Pero, no obstante,

la arquitectura es un arte plástico, y su principal realización es siempre, inconsciente e inevitablemente, una ilusión, algo puramente imaginario o conceptual trasladado al dominio de las impresiones visuales.

¿Qué es este algo que trasladamos al dominio de las impresiones visuales? La arquitectura, nos sugiere Langer, es un *dominio étnico*, «un ambiente humano, físico y actual, que expresa los modelos funcionales, rítmicos y característicos que constituyen una cultura». Dicho de otro modo, la forma que toma el espacio en la arquitectura y, por consiguiente, en la ciudad es un símbolo de nuestra cultura, un símbolo del orden social existente, un símbolo de nuestras aspiraciones, nuestras necesidades y nuestros temores. Así pues, si queremos evaluar la forma espacial de las ciudades, debemos, de un modo o de otro, comprender tanto su significado creativo como sus dimensiones meramente físicas.

Uno de los principios más importantes del arte y de la arquitectura es que la forma espacial puede ser manipulada de diversas maneras para producir diversos significados simbólicos. Hasta hace poco, nuestros intentos por estudiar científicamente este proceso habían fracasado. Actualmente existe una bibliografía cada vez más amplia sobre los aspectos psicológicos del arte y una convicción cada vez más fuerte de que necesitamos aclarar cómo el medio ambiente creado por el hombre adquiere un significado para sus habitantes. Los interiores de los edificios, por ejemplo, son a menudo muy significativos respecto a la naturaleza del orden social y a la naturaleza de los procesos sociales que se desarrollan en su interior. El diseño de una iglesia medieval nos dice muchas cosas sobre la naturaleza de la jerarquía social, simplemente por las relaciones espaciales que existen entre los diversos elementos de su estructura y su punto central que predomina sobre los demás. No es casual que el coro parezca estar más cerca de Dios (y por ello en un lugar privilegiado) que la nave. Sommer (1969) ha extendido la aplicación de este principio y ha tratado de demostrar la manera en la que diferentes tipos de diseño espacial en una amplia variedad de contextos pueden afectar a la conducta humana y a los sistemas de actividad. Esta tarea ha comenzado recientemente, pero puede que no pase mucho tiempo antes de que descubra algunos principios útiles para comprender el papel que el simbolismo espacial desempeña en la conducta humana. Quizá los mismos principios son también aplicables a niveles más generales. Lévi-Strauss (1963) ha mostrado cómo la distribución espacial de un pueblo entero en una cultura primitiva puede reflejar detalladamente la mitología de sus habitantes y las relaciones sociales que existen entre varios grupos de población. La distribución de un típico pueblo inglés del si-

glo XVIII refleja en gran medida el orden social que existía en él por aquel entonces con su doble fuente de poder: la Iglesia y la nobleza. Lowenthal y Prince (1964) han señalado de igual modo el hecho de que cada época modela su medio ambiente para reflejar las normas sociales del momento. Una ciudad, en su conjunto, incluso en su amorfa versión moderna, posee todavía ese carácter simbólico. No es casualidad que los chapiteles de iglesias y capillas dominen la ciudad de Oxford, creada en la época del poder eclesiástico, mientras que en la época del capitalismo monopolista son los edificios de la Chrysler y de la Chase Manhattan Bank los que dominan la isla de Manhattan. Todos éstos son ejemplos toscos y probablemente las relaciones entre forma espacial, significado simbólico y comportamiento espacial son mucho más complejas. Es importante que conozcamos estas relaciones si no queremos (citando de nuevo la frase de Webber) «reconstruir formas urbanas preconcebidas acordes con las estructuras sociales de épocas pasadas». El punto básico que estoy tratando de establecer es que, si queremos llegar a un entendimiento de la forma espacial, debemos preguntarnos en primer lugar por los caracteres simbólicos de dicha forma. ¿Cómo puede hacerse esto?

Dudo mucho que seamos capaces realmente de entender alguna vez la intuición que conduce al artista creativo a modelar el espacio para expresar un mensaje. Pero creo que podemos recorrer un largo camino para comprender el impacto que dicho mensaje ejerce sobre la gente que lo recibe. En función de la actividad normal del total de la población, hemos de aprender a calibrar sus reacciones ante dicho impacto. Si una ciudad contiene todo tipo de señales y símbolos, entonces podemos tratar de comprender el significado que la gente les confiere. Debemos esforzarnos por comprender el mensaje que la gente recibe del ambiente construido a su alrededor. Para llevar a cabo esta tarea nos es necesaria una metodología general a fin de medir el simbolismo espacial y ambiental. Las técnicas de la psicolingüística y de la psicología pueden ayudarnos mucho en dicha tarea. Estas técnicas nos permiten enjuiciar el significado de un objeto o acontecimiento examinando la disposición de conducta que se tiene con respecto a él. Podemos utilizar esta disposición de conducta de varios modos. Podemos hacer un muestreo sobre el estado de ánimo del individuo o de un grupo de individuos y descubrir sus actitudes y percepciones con respecto al espacio que les rodea. Podemos utilizar una diversidad de técnicas para desarrollar nuestro trabajo que van

desde la teoría construida personalmente, y la semántica diferencial, hasta las técnicas más directas basadas en cuestionarios. La finalidad de todo esto es la de tratar de evaluar el estado de cognición del individuo con respecto a su ambiente espacial. Una alternativa, muy apreciada por behavioristas y psicólogos, es la de observar simplemente el comportamiento de la gente y así enjuiciar su reacción ante objetos o acontecimientos. En este caso, es la conducta pública en el espacio la que nos proporciona los indicios necesarios para entender los significados espaciales. Por consideraciones prácticas, es casi imposible utilizar otra técnica que la de observar la conducta pública cuando se trata de grandes conjuntos de población, como, por ejemplo, en los estudios sobre fenómenos tales como un día de trabajo o un día de compras, tal como sucede al analizar la ciudad en su totalidad.

Al utilizar estas técnicas para medir el impacto del simbolismo espacial que existe en las ciudades, surgen gran número de dificultades. A un nivel global, hemos de confiar en informaciones proporcionadas por una descripción en términos generales de la actividad espacial dentro de la ciudad, y este modelo general puede estar en función de diversos factores que no tengan nada que ver con las formas y significados espaciales. Indudablemente, existe un número importante de procesos sociales que actúan de modo independiente de las formas espaciales, y es necesario saber qué parte de la actividad social está influida por las formas espaciales y qué parte sigue siendo relativamente independiente. Incluso a niveles más concretos, nos encontramos también con el problema de la dificultad de establecer controles experimentales sobre variables no deseadas. Podemos aprender mucho de los experimentos sobre las reacciones ante diversas formas de estímulos organizados espacialmente: reacciones ante la complejidad, la percepción de la profundidad, las asociaciones de significados, la elección de pautas, etc., pero es muy difícil relacionar estos descubrimientos con los modelos de compleja actividad que se despliegan en las ciudades. No obstante, contamos con una amplia (y muy estimulante) bibliografía sobre las respuestas de comportamiento ante ciertos aspectos del diseño ambiental y sobre el modo en que los individuos esquematizan los diversos aspectos de las formas espaciales que constituyen las ciudades y reaccionan ante ellos (Proshansky e Ittelson, 1970). No tengo la intención de extenderme aquí sobre estos estudios, pero sí me gustaría tratar de identificar el marco filosófico general que indican.

Este es un marco en el que el espacio sólo adquiere un significado en función de las «relaciones significativas», y una relación significativa no puede ser entendida al margen del estado cognoscitivo de los individuos ni del contexto dentro del cual se encuentran. El espacio social, por consiguiente, está compuesto por un conjunto de sentimientos, imágenes y reacciones con respecto al simbolismo espacial que rodea al individuo. Cada persona, según parece, vive en su propia red de relaciones espaciales personalmente construidas, contenidas en su propio sistema geométrico. Todo esto nos conduciría a un panorama desolador desde el punto de vista analítico si no fuera por el hecho de que algunos grupos de gente parecen tener sustancialmente las mismas imágenes con respecto al espacio que les rodea y desarrollar parecidas maneras de juzgar su significado y de comportarse dentro del espacio. Estos indicios no son muy seguros, pero si se llega a este punto, parece razonable adoptar a modo de guía el criterio de que los individuos poseen en alguna medida (todavía no determinada) una «imagen común» proveniente de algunas normas de grupo (y, probablemente, de ciertas normas para actuar con respecto a dicha imagen), y en alguna medida una «imagen única» que es altamente idiosincrásica e impredecible. Es de la parte común de la imagen espacial de la que debemos ocuparnos antes de nada si queremos extraer algunos detalles de la naturaleza real del espacio social.

Ya he mencionado anteriormente que el material reunido sobre imágenes espaciales es muy escaso, pero muy sugestivo. Lynch (1960), por ejemplo, señala que los individuos construyen esquemas espaciales que se mantienen unidos topológicamente: el bostoniano típico parece trasladarse desde un punto focal (o nudo) a otro a través de caminos bien definidos. Esto hace que existan grandes áreas de espacio físico que no son utilizadas y que incluso son desconocidas por los individuos. De este estudio se deduce que deberíamos pensar en la organización de una ciudad con los útiles analíticos de la topología en lugar de hacerlo con la geometría euclidiana. Lynch sugiere también que ciertas características de la ambientación física crean «bordes», que el individuo no traspasa generalmente. Tanto Lee (1968) como Steinitz (1968) confirman su teoría de que, en una ciudad, se pueden delimitar algunas áreas, y que estas áreas parecen constituir vecindades características. En algunos casos, estas delimitaciones se pueden atravesar fácilmente, pero en otros pueden hacer las veces de barreras que

dificultan el tránsito en la ciudad: el hecho de evitar los guetos por parte de la clase media blanca y la fuerte territorialidad que puede encontrarse dentro de ciertos grupos étnicos y religiosos (como en las zonas católicas o protestantes del norte de Irlanda) son buenos ejemplos de ello. De esta forma, sólo podemos esperar discontinuidades sociales importantes en las estructuras espaciales socialmente medidas. A un nivel superior (tomemos como ejemplo una jornada laboral completa en una ciudad) muchas de las diferencias en la percepción de imágenes mentales de los individuos pueden contrarrestarse mutuamente y equivaler a un rumor dentro de un sistema capaz de ser abordado descriptivamente. Pero también a este nivel, la evidencia sugiere que hay una gran proporción de heterogeneidad en el funcionamiento espacial, incluso si los datos han sido sumados en grupos muy extensos con el fin de desarrollar importantes modelos de interacción de la ciudad. Existen distintos comportamientos de grupo, y algunos de ellos, pero no todos, pueden explicarse en función de las características sociológicas del grupo (edad, ocupación, ingresos, etc.), y hay distintos estilos de actividades que demuestran que cada parte de la ciudad tiene un distinto poder de atracción. En estos casos, se nos puede justificar el que tendamos hacia una geometría más continua, pero aun así, los trabajos realizados por los geógrafos demuestran que el espacio está lejos de ser un simple espacio euclidiano (Tobler, 1963). Al llegar a este punto, nos encontramos con la cuestión de la naturaleza exacta de la superficie socioeconómica que estamos estudiando, y con el problema de dar con el tipo de transformaciones adecuadas que permitan el análisis de lo que sucede sobre dicha superficie. En general, tenemos que admitir que el espacio social es complejo, heterogéneo, a veces discontinuo y casi con seguridad diferente del espacio físico en el que trabajan habitualmente el ingeniero y el planificador.

Luego tenemos que tener en cuenta cómo han surgido estas nociones de espacio personal, de qué manera han sido moldeadas por la experiencia, y hasta qué punto son estables dentro de un contexto de forma espacial cambiante. De nuevo nos encontramos con que disponemos de escasa información. Muchos de los trabajos de Piaget e Inhelder (1956) se refieren a la forma en que se desarrolla la conciencia espacial en los jóvenes. Parecen existir distintas etapas de evolución que van desde la topología, pasando por las relaciones proyectivas, hasta la formulación euclidiana de los conceptos de espacio físico. De todas formas, parece ser que los niños no adquieren necesaria-

mente la misma capacidad espacial en todas las culturas, particularmente en lo que se refiere a la información esquemática del espacio (Dart y Pradhan, 1967). Los hechos demuestran que el tipo de cultura, el aprendizaje en grupo o el aprendizaje individual tienen gran influencia en la formación del esquema espacial de un individuo. Es bastante probable que grupos de distinta cultura desarrollen estilos totalmente diferentes de representar la relación espacial, y estos estilos pueden, por sí mismos, estar directamente relacionados con los procesos y normas sociales. Grupos distintos dentro de una población pueden, por consiguiente, tener una capacidad muy distinta para esquematizar el espacio, y no hay duda de que la educación desempeña un papel importante en la determinación de la capacidad espacial (Smith, 1964). En cualquier población existe una gran diferencia en lo que se refiere a la capacidad de leer mapas, mantener el sentido de la orientación, etc. También hay una considerable diferencia en la forma en que los individuos o grupos de individuos construyen esquemas mentales. Quizá lo más sencillo sea recordar las relaciones por el sistema de aprendizaje memorístico (lo cual parece ser característico de muchos pueblos primitivos y deficientemente instruidos). Otros pueden desarrollar sistemas simples de coordenadas de referencia a partir de experiencias aisladas, y otros pueden adoptar una forma mucho más compleja (y quizá incluso mucho más inconsecuente) de esquematizar las relaciones espaciales. Pero gran parte de la información que se basa en un esquema espacial debe ser el resultado de la experiencia individual, de forma que el esquema es susceptible de sufrir cambios continuos conforme se vaya desarrollando la experiencia. La naturaleza de dicha experiencia puede ser decisiva a la hora de determinar el simbolismo: siempre hay zonas en una ciudad a las que se odia porque traen malos recuerdos, y zonas que sólo evocan buenos momentos. La experiencia continúa acumulándose y puede modificar o ampliar la naturaleza del mapa mental o de la forma espacial grabada en la imagen. La propia memoria puede ir desvaneciéndose y las partes de la imagen espacial que no sean forzadas pueden desaparecer muy rápidamente. El espacio social no es sólo variable de un individuo a otro y de un grupo a otro; también cambia con el tiempo.

He tratado de demostrar en este capítulo que el espacio no es algo tan sencillo como nos lo quieren hacer ver los físicos o los filósofos de la ciencia. Si queremos entender el espacio, debemos tener en cuenta su significado simbólico y sus

complejas influencias sobre el comportamiento en tanto que éste está mediado por los procesos cognoscitivos. Una de las ventajas de desarrollar esta perspectiva del espacio es que parece capaz de combinar las imaginaciones geográficas y sociológicas, ya que, sin un entendimiento adecuado de los procesos sociales en toda su complejidad, no podemos aspirar a entender el espacio social en todo su significado.

III. ALGUNOS PROBLEMAS METODOLÓGICOS EN LA CONJUNCIÓN ENTRE PROCESO SOCIAL Y FORMA ESPACIAL

En el apartado anterior traté de demostrar que la comprensión del espacio en toda su complejidad depende de la forma en que se enfoquen los procesos sociales. Creo, incluso, que se puede mantener la siguiente tesis en lo que respecta a los procesos sociales: la comprensión del proceso social en toda su complejidad depende de la forma de enfocar la forma espacial. Sin embargo, antes de probar tal tesis, prefiero considerar los problemas metodológicos que atañen a la conjunción entre el trabajo sociológico y el geográfico. Esto demostrará cuán difícil puede resultar lograr esa conjunción, y nos proporcionará algún dato sobre la importancia de la forma espacial para el estudio del proceso social tal y como se manifiesta en la ciudad.

El puente entre la imaginación sociológica y la geográfica sólo puede ser construido si poseemos los útiles adecuados. Estos útiles equivalen a una serie de conceptos y técnicas que pueden emplearse para unir las dos partes. Si la construcción obtenida soporta la elaboración analítica y la prueba empírica, entonces se necesitarán métodos matemáticos y estadísticos y deberemos, por consiguiente, identificarlos. Parece ser que estos métodos sólo pueden ser identificados dentro de un contexto dado. Si, por ejemplo, lo que nos interesa es la interacción entre el simbolismo espacial de la ciudad, los mapas mentales de los individuos, sus estados de tensión nerviosa, y sus normas de conducta social y espacial, entonces necesitaremos una determinada serie de útiles. Si estamos interesados en la globalidad de la forma cambiante de la ciudad, y en la dinámica social global que está directamente asociada a esta forma cambiante, entonces necesitaremos una serie distinta. En el primer caso, necesitamos un lenguaje que sea capaz de abarcar las complejidades de las diversas geometrías individuales y de los diversos sistemas de actividad social. En el segundo

caso podemos permitirnos el lujo de ignorar los detalles de la conducta individual y contentarnos con el examen de la relación existente entre la forma espacial de la ciudad y la conducta pública en general. Por tanto no podemos establecer ningún marco metodológico general para lograr la conjunción. Sin embargo, podemos mostrar la clase de problemas que abordamos examinando los útiles que poseemos para construir el mencionado puente dentro de un cierto contexto, es decir, analizando la forma espacial global de una ciudad y el conjunto de las normas de conducta pública dentro de ella. En este contexto, quiero concentrarme en el problema del control del pronóstico y la deducción. Escojo este tema concreto porque, como bien indica Harris (1968), los planificadores están interesados en llevar a cabo «pronósticos condicionales en lo que respecta a la función y al desarrollo», lo cual no difiere de lo que interesa al científico social, quien utiliza el pronóstico condicional como medio de dar validez a una teoría. Por consiguiente, tanto el pronóstico como la formación de la teoría en lo que respecta a la ciudad, dependerán de la existencia de un marco adecuado para crear criterios y sacar deducciones. Como trataré de demostrar, tal marco no existe por el momento. Voy a tratar de considerar sólo ciertos aspectos de este problema y voy a escoger para ello los problemas de la individualización, la confusión y la deducción estadística.

Individualización

Todo el mundo está de acuerdo en que el primer paso para establecer un marco para la deducción consiste en definir el conjunto de individuos que constituyen una población. El proceso de definir a un individuo se denomina «individualización», y es realmente muy importante. Lógicos tales como Wilson (1955) y Carnap (1958) han examinado algunos problemas generales derivados de este proceso. Una importante distinción que abordan es la que existe entre la individualización en los *lenguajes sustanciales* y la individualización en los *lenguajes espacio-temporales*. En el primer tipo de lenguaje, se puede definir a un individuo especificando un conjunto de propiedades ($p_1, p_2, p_3, \dots p_n$) que el individuo posee: podemos individualizar una «ciudad» estableciendo el tamaño mínimo de la población, la naturaleza de la estructura del empleo, etc. En el lenguaje espacio-temporal, sin embargo, la individualización depende de

la forma de especificar la posición de un objeto dentro de una estructura de coordenadas que represente espacio y tiempo (convencionalmente se designa como x, y, z, t). Estos dos sistemas de lenguajes tienen unas propiedades bastante distintas y es, por tanto, peligroso y difícil mezclarlos durante el proceso de individualización. El investigador de procesos sociales utiliza normalmente un lenguaje sustancial, mientras que la forma de abordar los problemas de un modo meramente geográfico es la de utilizar el lenguaje espacio-temporal. Salvar las distancias entre los dos significa utilizar los dos lenguajes simultáneamente o, mejor aún, inventar una especie de metalenguaje que absorba las características más importantes de ambos lenguajes. Hasta la fecha no existe este tipo de metalenguaje, y algunas de las investigaciones acerca de sus propiedades revelan que su desarrollo no será cosa fácil (Dacey, 1965). Por consiguiente, para llevar a cabo nuestros propósitos más inmediatos debemos contentarnos con utilizar los dos lenguajes dentro del mismo contexto. La mejor manera de demostrar los inconvenientes de este procedimiento es examinar los métodos de regionalización.

Consideremos el concepto de «igualdad» en los dos lenguajes. Es factible, en el lenguaje sustancial, que dos individuos ocupen la misma posición (dos ciudades pueden tener exactamente el mismo número de habitantes), pero dicha condición no es posible en el lenguaje espacio-temporal (dos ciudades no pueden ocupar exactamente el mismo lugar). Pero los individuos, una vez identificados, pueden tener muchas propiedades en un emplazamiento espacio-temporal. Una propiedad importante podría ser el emplazamiento relativo (las distancias relativas con respecto a otros lugares). Así, pues, se puede utilizar el espacio para individualizar objetos, o se le puede tratar como una propiedad de los individuos definida en un lenguaje espacio-temporal o en un lenguaje sustancial. De este modo los dos lenguajes tienen distintas características y el espacio puede entrar por sí mismo dentro de cualquiera de los lenguajes, pero de distintas maneras (Bergmann, 1964, 272-301). No es sorprendente que esta situación haya generado una gran confusión filosófica y metodológica y que el problema de la regionalización sea objeto de controversias. La controversia surge generalmente cuando no se consigue identificar cómo y cuándo se están utilizando los diferentes lenguajes. Taylor (1969) señaló que esta confusión surge porque «de un error al estimar este emplazamiento nacen dos en el problema». Podemos em-

plear el emplazamiento como variable discriminatoria (en cuyo caso estamos considerando el emplazamiento espacial como una propiedad de los individuos) o podemos aceptar una división dada del espacio en unidades de emplazamiento y utilizar estos individuos espacio-temporales (tales como sectores administrativos) para recoger información en un lenguaje sustancial. Entonces la regionalización puede basarse en la proximidad al lenguaje sustancial. También podemos adoptar varias combinaciones o estrategias, tales como introducir reservas de contigüidad (por ejemplo, utilizando el espacio como una propiedad) en el sistema de agrupación o buscar a los individuos espacio-temporales que sean homogéneos con respecto a ciertas características de propiedad (lo que nos da regiones uniformes). Habitualmente, el planificador urbano acepta un conjunto de unidades de emplazamiento (generalmente censos), mide las variables de cada uno de ellos y luego los agrupa de acuerdo con la semejanza de propiedades, si bien procura observar una reserva de contigüidad. De todas formas, no quiero explicar al detalle estas estrategias porque tengo mi punto de vista particular: el proceso de individualización, en lo que respecta a la conjunción entre la imaginación sociológica y la geográfica, requiere un meticuloso entendimiento de dos lenguajes bastante distintos y una metodología adecuada para combinarlos. Esto puede parecer un punto oscuro en algunos aspectos, pero, con todo, es el resultado metodológico básico que se obtiene de la desorientación del planificador cuando trata de combinar ideas sobre la vecindad física (generalmente pensadas en lenguaje espacio-temporal) y el funcionamiento social (habitualmente pensado en lenguaje sustancial). De este modo, el sistema de conclusiones alcanzado por el planificador puede depender del tipo de lenguaje que a él le parezca predominante y también de cómo combine ambos lenguajes dentro de un cierto marco de análisis.

Confusiones

Uno de los problemas más espinosos de resolver en la conjunción es el de controlar las variables no deseadas e identificar el papel de cada variable individual en situaciones complejas de interacción no experimental. Sin un método experimental adecuado es muy difícil confundir una variable con otra, confundir las causas con los efectos, confundir relaciones fun-

cionales con relaciones causales y cometer un gran número de errores de deducción capitales. Ya sé que es fácil, desde luego, mostrarse purista y negativo a este respecto, pero incluso si tratamos de ser positivos y no demasiado rigurosos, los problemas siguen afectándonos a cada paso en el curso de la investigación. Consideremos este sencillo ejemplo. El sociólogo tiende a fijarse en el proceso de difusión cuando éste actúa entre individuos, grupos, clases sociales, culturas, etc. Las variables apropiadas para pronosticar la difusión están estrechamente relacionadas con las características de la personalidad de cada individuo. El geógrafo tiende a fijarse en el aspecto espacial y considera la proximidad de emplazamiento como la principal variable para determinar el desarrollo del proceso de difusión. Así, por ejemplo, sucede que los miembros de una misma clase social tienden a vivir cerca unos de otros. ¿Cómo, pues, podremos distinguir en qué medida contribuye a esto la variable espacial y en qué medida las variables de personalidad? En cualquier caso debemos examinar su efecto mutuo, y, desafortunadamente, ninguno de los dos aspectos son independientes uno del otro. No parece que poseamos los planes adecuados de investigación no experimental que nos permitan abordar esta clase de problemas si no es de la forma más imprecisa.

De todas formas, estos problemas de confusión existen en cualquier trabajo sobre el proceso social, incluso en los casos en los que éste parece ser independiente de la forma espacial. De este modo, puede resultar tan importante para el sociólogo que trabaja en su propio campo tratar de eliminar los efectos espaciales de su razonamiento como lo es para el geógrafo eliminar los efectos sociales del suyo. Si estos efectos de confusión no se eliminan del plano de la investigación, muy frecuentemente tendremos una base estadísticamente importante, pero realmente falsa para establecer nuestras hipótesis. Sospecho que mucho del trabajo que se ha realizado sobre los procesos sociales se resiente del no reconocimiento de los agudos problemas de deducción que nacen al confundir los efectos espaciales con los sociológicos. Gran parte del trabajo realizado sobre el aspecto puramente espacial puede ser criticado de la misma manera. El hecho de lograr la conjunción de la sociología y la geografía no plantea, por consiguiente, ningún problema nuevo, sino que esclarece alguno de los antiguos, así como también demuestra que el analista social y el analista espacial no pueden trabajar ignorándose mutuamente.

Deducción estadística

Los problemas de individualización y confusión nos conducen a los problemas de la deducción estadística. Estos son bastante fáciles de explicar, pero difíciles de resolver. De modo ideal necesitamos un metalenguaje con el que podamos estudiar la significación estadística en el sentido sociológico y espacial simultáneamente. Puesto que nos falta dicho metalenguaje, debemos recurrir a pruebas provenientes de los dos lenguajes distintos y combinarlas de alguna manera, de modo que formen un marco adecuado para la deducción estadística. Las pruebas apropiadas para comprobar una hipótesis sobre procesos sociales sin carácter espacial han sido experimentadas con éxito. Bajo una determinada hipótesis podemos establecer ciertos supuestos y luego tratar de mostrar que no existen diferencias importantes entre los supuestos y los datos experimentalmente observados. El hecho de que no existan diferencias significativas se considera generalmente un indicio de que la hipótesis ha sido confirmada, aunque en realidad esto sólo es verdad bajo ciertas condiciones sobre el modo en el cual los resultados observados han sido establecidos (eliminando, por ejemplo, todas las variables que pudieran enturbiar los resultados), sobre el modo en el cual la hipótesis ha sido elaborada, etcétera. Por el contrario, las pruebas apropiadas para los modelos de distribución espacial son más precarias. Podemos crear ciertos supuestos espaciales y luego comparar dichos supuestos con las distribuciones espaciales observadas. Existen pruebas para comparar ordenamientos espaciales en casillas (Cliff y Ord, 1972). Sin embargo, comparar dos superficies no es nada fácil, y no podemos decir cuando una superficie supuesta es significativamente diferente de una superficie observada. De modo similar, no poseemos un conocimiento preciso de qué es una diferencia significativa en muchos casos de modelos de ordenación. Por consiguiente, podemos decir que, en general, no existe una definición aceptada acerca de lo que pueda ser una significación estadística en el campo de la deducción espacial y, consecuentemente, existen serios problemas inherentes a la comprobación de hipótesis sobre distribuciones espaciales. Parece ser que el único camino para formular nociones de significación es elaborar supuestos sobre la naturaleza de la distribución espacial. Dado que, frecuentemente, de lo que se trata es de identificar, y no solamente de suponer, la distribución

espacial, este planteamiento no siempre es de mucha utilidad. No obstante, por el momento parece ser el único con el que podemos contar. Por esta razón, es muy fácil hacer una crítica de los métodos corrientes de utilización de datos espaciales (Granger, 1969).

Pero aún así puede ser factible la combinación de los procedimientos sociales y espaciales dentro de un marco válido para la deducción estadística. Consideremos el ejemplo siguiente, en el cual se trata de predecir la difusión en el espacio de alguna característica social; por ejemplo, la difusión de la población no blanca en una serie de censos localizados en una ciudad. Bajo una hipótesis determinada podemos elaborar ciertos supuestos con respecto al número de no blancos que hay en cada casilla. A fin de comprobar esta hipótesis necesitamos demostrar que la hipótesis ha previsto el número correcto de personas que hay en cada casilla. Esto lo podemos comprobar comparando la distribución de casillas en clases de frecuencia, tal como ocurre en la hipótesis y tal como ocurre en la realidad. Podemos descubrir si existe o no una diferencia significativa a un nivel de un 5 por 100. Pero también necesitamos mostrar que el modelo predice la correcta ordenación espacial de las predicciones de las casillas. Podemos utilizar una prueba de contigüidad de color k para ver la relación que hay entre el modelo espacial elaborado en la hipótesis y el modelo espacial observado en la realidad. Si las dos pruebas son totalmente independientes la una de la otra, podemos unir esos dos niveles de significación por la regla de la multiplicación y decir que la prueba añadida opera a un nivel de significación de un 0,25 por 100. Pero está claro que las dos pruebas no son independientes una de la otra. De hecho, el unir las dos pruebas de esta manera puede conducirnos (y frecuentemente lo hace) a un conflicto de lógica estadística. Las pruebas sobre procesos sociales se basan en la independencia de cada grupo de datos si se trata de no violentar sus supuestos, mientras que la estadística espacial se ocupa explícitamente de medir el grado de dependencia espacial en los datos. Por consiguiente, introducimos de modo automático el problema de la autocorrelación en las pruebas sobre procesos sociales, y esto significa que violentamos los supuestos de la prueba, a menos que de una u otra manera podamos evitarlo (filtrando los datos, por ejemplo). Este problema surge de modo casi continuo cuando trabajamos en la conjunción entre la sociología y la geografía. Se

trata de un problema que ciertamente no ha sido resuelto, y frecuentemente pasa inadvertido. Siempre me ha parecido extraño, por ejemplo, que métodos multivariados de regionalización se basen en medidas de correlación que, si han de ser consideradas como indicadores significativos, requieren independencia en la observación de los datos, cuando el objetivo de todo el procedimiento es agrupar unidades en regiones que posean características similares (y, por tanto, espacialmente autocorrelativas). En este caso, el método y el objetivo parecen ser lógicamente incoherentes o, en el mejor de los casos, crearían un grupo de regiones que no tendrían ningún sentido. En mi opinión, esto significa una objeción insuperable al uso del análisis factorial en los esquemas de regionalización. No obstante, el problema de la autocorrelación ha sido extensamente estudiado por la econometría con respecto a la dimensión temporal, y podemos obtener de este campo alguna ayuda (así como ciertas técnicas). Sin embargo, como Granger (1969) ha observado, existen importantes diferencias entre la dimensión temporal, que posee dirección e irreversibilidad, y las dimensiones espaciales, que no poseen ninguna de estas dos propiedades y que pueden estar caracterizadas también por complejos no estacionarios y por discontinuidades difíciles de resolver. Estos problemas condujeron a Granger a tener sus dudas acerca de si las técnicas desarrolladas por la econometría para manejar series temporales pueden aplicarse también a las series espaciales, excepto para ciertos tipos de problemas. El problema de la autocorrelación espacial parece difícil de resolver satisfactoriamente, y de su solución depende el que podamos contar con un marco sólido para la deducción estadística en la conjunción entre proceso social y forma espacial.

No poseemos los instrumentos adecuados para detectar los problemas que surgen al combinar las técnicas sociológicas y geográficas cuando nos acercamos a los problemas urbanos. Consecuentemente, debemos esperar que surjan muchas dificultades al hacer predicciones condicionales y al comprobar una teoría. Esto puede parecer deprimente, pero no podemos resolver las dificultades pretendiendo que no existen. Por supuesto, su clara identificación es esencial si queremos descubrir el modo de superarlas. Entretanto es muy importante que seamos conscientes de todas las posibles fuentes de error al elaborar predicciones espaciales y al construir teorías. El cien-

tífico social, el geógrafo o el planificador, que deben de hacer frente a difíciles decisiones de política administrativa, no deben engañarse a sí mismos. Cada uno de nosotros necesita una cuidadosa educación en lo que respecta a las limitaciones metodológicas que nos rodean cuando intentamos llegar a la conjunción de los procesos y las formas espaciales.

IV. ESTRATEGIA FRENTE A LA CONJUNCION ENTRE PROCESO SOCIAL Y FORMA ESPACIAL

Necesitamos un marco analítico adecuado para tratar los complejos problemas que surgen de la conjunción entre el análisis social y espacial. No creo que esté a punto de aparecer un metalenguaje adecuado que pueda integrar ambos planteamientos en un futuro inmediato. Por tanto, debemos construir marcos provisionales dentro de los cuales podamos elaborar una teoría de la ciudad. Pero al hacer uso de ellos hemos de tener mucho cuidado, ya que el marco que seleccionemos puede afectar a nuestras nociones del verdadero papel del planificador y a nuestras prioridades administrativas. Por desgracia, es muy fácil asociar la «lógica en uso» con una posición filosófica determinada y dogmática. Este problema puede quedar en claro considerando dos diferentes modos de acercamiento a los problemas urbanos.

Es posible considerar la forma espacial de una ciudad como un determinante básico de la conducta humana. Este «determinismo ambiental y espacial» es una hipótesis de trabajo de aquellos planificadores físicos que tratan de promover un nuevo orden social a través de la manipulación del ambiente espacial de la ciudad. Esta hipótesis de trabajo es también un camino idóneo para adentrarnos en algunas de las complejidades de la interacción entre forma espacial y proceso social, ya que crea un marco causal simple en el que la forma espacial influye en el proceso social. En algunos casos este punto de vista parece haberse convertido en una filosofía dogmática y, como tal, se ha quedado paralizada. La noción democrática de que lo que la gente quiere es importante, junto con algunas pruebas (en absoluto concluyentes) de que alterar el ambiente espacial puede tener ciertos efectos sobre los modelos de conducta, ha conducido a Gans (1969), Jacobs (1961) y Webber (1963) a hacer una crítica del determinismo ambiental y espacial y a

dirigir su atención a una hipótesis de trabajo alternativa, según la cual se considera que los procesos sociales poseen su propia dinámica interna que, frecuentemente, a pesar del planificador, dará lugar a una determinada forma espacial. Webber piensa que está emergiendo un nuevo orden espacial como respuesta a la tecnología y a las normas sociales que evolucionan sin cesar. El planificador no puede evitar este orden. Únicamente puede retrasar su conclusión o reducir su eficiencia. Esta hipótesis de trabajo, que altera completamente la relación de causalidad propuesta en la hipótesis de trabajo anterior, también parece haberse convertido en una posición filosófica dogmática en algunos investigadores. El planificador, según este punto de vista, puede ser considerado como siervo de los procesos sociales y no como su amo.

Las diferencias que existen entre estos dos enfoques, aparentemente opuestos, son mucho más complicadas de lo que se deduce del párrafo anterior. Indudablemente, muchos de los precursores de la planificación urbana se encontraban imbuidos de un determinismo espacial y ambiental muy ingenuo, según el cual unos cuantos proyectos de nuevas edificaciones, unos cuantos parques y algunas otras cosas por el estilo eran consideradas suficientes para remediar complejos problemas sociales. Es posible demostrar que este planteamiento es falso. Pero los modernos diseñadores ambientales son mucho más conscientes de las sutilezas que existen en la relación entre el ambiente y la conducta de una persona (Sommer, 1969). Los modernos planificadores reconocen que no cuentan con demasiadas pruebas en las que basar sus ideas acerca del buen diseño de una ciudad. Los modernos defensores de ambos planteamientos reconocen también el papel de la retroacción. El ambientalista espacial sabe que si altera la estructura espacial de la red de transportes los procesos generarán probablemente enormes cambios en el uso del terreno urbano. El determinista social reconocerá también que si un proceso social sigue alguna norma dominante (como, por ejemplo, el transporte por automóvil), la creación de una forma espacial idónea para dicha norma no puede sino reforzarlo; así, nos encontramos con que la mayoría de las modernas ciudades americanas no han sido construidas para pasear por ellas, lo que, por consiguiente, refuerza la necesidad de poseer y utilizar un automóvil. Las diferencias entre los dos planteamientos son actualmente mucho más sutiles, pero son todavía muy importantes. Consideremos las dos citas siguientes:

Es muy evidente que el ambiente físico no desempeña en la vida de las personas un papel tan importante como cree el planificador. Aunque la gente vive, trabaja y juega en edificios, su conducta no está determinada por los edificios, sino por las relaciones sociales, económicas y culturales que hay en ellos. Un mal diseño puede influir negativamente, por supuesto, en lo que pasa dentro de un edificio, y un buen diseño puede hacerlo positivamente, pero el diseño *per se* no conforma significativamente la conducta humana (Gans, 1969, 37-38). Un buen diseño se convierte en una tautología sin sentido si consideramos que el hombre se transformará para adaptarse a cualquier ambiente que cree. El verdadero problema no es tanto qué tipo de ambiente queremos, sino qué tipo de hombre queremos (Sommer, 1969, 172).

Los pros y los contras de dichos planteamientos no son relevantes: los indicios son muy escasos y las hipótesis demasiado ambiguas. Es quizá mucho más razonable considerar la ciudad como un complejo sistema dinámico en el cual las formas espaciales y los procesos sociales se encuentran en continua interacción. Si queremos comprender la trayectoria del sistema urbano, debemos comprender la relación funcional que existe en su interior y los rasgos independientes de los procesos sociales y las formas espaciales que pueden cambiar el sentido de dicha trayectoria. Es innecesariamente ingenuo pensar en términos de simples relaciones causales entre formas espaciales y procesos sociales (cualquiera que sea el elemento de referencia que escojamos). El sistema es mucho más complicado. Ambos elementos del problema se encuentran inextricablemente interrelacionados. Ambos planteamientos deben ser, por consiguiente, considerados como complementarios y no como alternativas que se excluyen mutuamente. Sin embargo, frecuentemente es necesario ahondar en algún punto de un sistema complejo de interacción si queremos extraer alguna información. El hecho de que escojamos hacerlos en el punto de la forma espacial (y considerar el proceso social como un resultado), el punto del proceso social (y considerar la forma espacial como un resultado) o concebir un planteamiento más complicado (con retroacción, etc.) debe de ser una decisión guiada por la conveniencia más que por la filosofía.

Pero todos estos planteamientos son un tanto ingenuos en el sentido de que suponen que existe un lenguaje adecuado para estudiar simultáneamente las formas espaciales y los procesos sociales. Tal lenguaje no existe. Normalmente, lo que hacemos es abstraer bien la forma espacial, bien el proceso social de ese complejo sistema que es una ciudad, haciendo uso de ambos lenguajes por separado. Dado este mecanismo de

abstracción, no podemos decir de modo significativo que una forma espacial es *causa* de un proceso social (o viceversa), así como tampoco es correcto considerar las formas espaciales y los procesos sociales como si fuesen variables que se encuentran, de alguna manera, en continua interacción. Lo que en realidad tratamos de hacer es traducir los resultados obtenidos en un lenguaje (el lenguaje de los procesos sociales, pongamos por caso) a otro lenguaje (el lenguaje de las formas espaciales). Esta traducción nos permite decir algo sobre las implicaciones de un estilo de análisis con respecto a otro estilo de análisis. Es como traducir un resultado geométrico a un resultado algebraico (y viceversa), por cuanto que ambos lenguajes equivalen a distintos modos de decir una misma cosa. Sin embargo, el problema de la traducción forma espacial-proceso social está en que no contamos con unas reglas muy claras para realizarla. Bajo ciertas condiciones podemos construir marcos que sean capaces de armonizar ambas dimensiones simultáneamente. Consideremos un simple problema de programación en el que tratamos de aumentar los niveles de actividad en un determinado punto de una red reduciendo los costes de transportes. La solución es muy simple, siempre y cuando la red permanezca estática. Pero si dejamos que la red se altere, que el número de puntos de actividad cambie y que los niveles de actividad varíen, entonces nos encontraremos frente a un problema verdaderamente complicado, y el número de combinaciones que podamos hacer alcanzará rápidamente proporciones astronómicas. Con todo, los pequeños problemas de este tipo pueden ser tratados mediante un análisis combinatorio, y pienso que ciertos problemas no muy complicados con los que nos encontramos en la ordenación urbana o en el diseño ambiental pueden ser tratados desde ambas dimensiones simultáneamente. Pero, por regla general, nos vemos obligados a mantener constante bien la forma espacial (en cuyo caso podemos resolver problemas verdaderamente complicados acerca de los procesos sociales) o bien el proceso social (en cuyo caso podemos resolver problemas igualmente complicados acerca de las formas espaciales). En cada caso, sólo podemos encontrar una solución basándonos en uno de los elementos y haciendo conjeturas estrictas sobre las condiciones que envuelven al otro elemento. Esto sugiere que una estrategia adecuada para lograr la conjunción entre la forma espacial y el proceso social sería de tipo iterativo, en la cual iríamos de la manipulación de la for-

ma espacial (manteniendo constantes los procesos sociales) hacia las implicaciones del proceso social (manteniendo constante la nueva forma espacial). Podemos movernos en cualquiera de estas dos direcciones, y no hay ninguna razón por la cual no pudiéramos manipular tanto la forma espacial como el proceso social en diferentes etapas de una secuencia iterativa. Este parece ser el estilo que se está siguiendo en la ordenación urbana. Se elaboran varias alternativas de diseño espacial, que son evaluadas luego en función de algún proceso social (por regla general la eficiencia económica o la relación costo-beneficio) y comparadas a fin de determinar cuál es el mejor diseño. En otros casos se altera una parte del diseño espacial y se examina entonces el impacto de esto sobre otras facetas del diseño espacial por medio de un modelo de reparto espacial con estrictos presupuestos sobre la naturaleza del proceso social. El planteamiento iterativo es muy útil cuando se combina con técnicas de simulación. Pero, por supuesto, tiene graves inconvenientes, siendo el más importante de ellos el de implicar una traducción de un lenguaje a otro cuando, en realidad, las reglas de tal traducción son más supuestas que conocidas. Estas reglas supuestas pueden tener importantes efectos sobre los resultados, y esto puede ser demostrado por los problemas que surgen de la estrategia corrientemente adoptada en la teoría de la localización.

El punto de partida de la teoría de la localización es que el espacio puede ser transformado en una mercancía económica por medio de los costos de transporte y que los costos de transporte pueden ser sustituidos por un modelo de proceso social destinado a encontrar condiciones de producción equilibradas para cada firma o industria. Una vez que estas condiciones de equilibrio han sido determinadas, los resultados son transformados de nuevo en resultados de la forma espacial, haciendo ciertas conjeturas sobre la naturaleza de las condiciones que existen en cierta superficie (igualdad en cuanto a medios de transporte, superficies planas, etc.). Sin embargo, por regla general se piensa que dichas conjeturas son meras conveniencias y que no interfieren de ningún modo las condiciones de equilibrio definidas en el modelo de proceso social. Este supuesto puede ser criticado a diversos niveles. En primer lugar, debemos superar el problema de la retroacción. En el caso de Lösch, por ejemplo, el cambio de población que debe resultar de una consecución de equilibrio ha de distorsionar la naturaleza de

las condiciones de la forma espacial, que permiten especificar espacialmente dicho equilibrio (Isard, 1956, 271-272). El sistema urbano sigue probablemente una trayectoria, y no tenemos ninguna garantía de que un equilibrio real pueda ser alcanzado en los procesos sociales, dado que la forma espacial cambia continuamente. Por consiguiente, éste puede ser un sistema explosivo, que no llega a estabilizarse. En sentido espacial, la tendencia más importante apunta hacia la aglomeración, y, por tanto, pudiera ser más exacto decir que el sistema es de carácter implosivo. Una segunda crítica, más importante, afirma que las conjeturas geométricas en sí mismas producen un impacto sobre la especificación del equilibrio. Si imaginamos una playa de una longitud determinada, la actividad social de tres vendedores de helados se convierte en una actividad teóricamente indeterminada. No es casual que la mayor parte de las teorías de la localización imaginen superficies planas infinitas, porque, sin tal supuesto, es muy posible que el punto de equilibrio del proceso social no pudiera ser determinado. En general, las conjeturas de formas espaciales introducidas en la teoría de la localización significan algo más que simples conveniencias, y de hecho son algo fundamental para los resultados. Quiero dejar bien claro que no trato de atacar a los teóricos de la localización o a los analistas urbanos por hacer conjeturas sobre las formas espaciales. En la práctica creo que no nos queda más remedio que utilizar conjeturas de este tipo. Pero es importante reconocer que viene a ser como utilizar frágiles puentes para salvar el enorme abismo de un problema. Posiblemente no podemos utilizar tales conjeturas para analizar los tipos de complejidad indicados anteriormente, en los que se considera que el espacio en sí es multidimensional, heterogéneo, quizá discontinuo, sumamente personalizado y significativo en diversos modos y en diversos contextos de actividad social. El planteamiento de la localización es operacional, pero pagamos un precio por ello. Por consiguiente, debemos ser conscientes de lo que pagamos en términos reales cuando adoptamos ciertas estrategias y de la medida en que las conjeturas implícitas en una determinada estrategia son fundamentales para el resultado de cualquier análisis. No podemos evitar estos problemas al tratar de construir una genuina teoría de la ciudad. En último término, seremos capaces de superar los problemas inherentes a nuestro modo de conceptualizar los procesos sociales y las formas espaciales. No obstante, hasta que lo consigamos, lo único que podemos hacer es tratar de lograr

una cierta evaluación de sus implicaciones y adaptar armoniosamente nuestras estrategias de investigación y nuestra política administrativa. Después de todo, un principio fundamental del pensamiento científico es considerar que los errores sólo pueden ser apreciados y combatidos si conocemos las fuentes de donde proceden.

2. PROCESOS SOCIALES Y FORMA ESPACIAL: LA REDISTRIBUCION DEL INGRESO REAL EN UN SISTEMA URBANO

Toda estrategia de conjunto que pretenda abordar los sistemas urbanos ha de contener y armonizar las medidas destinadas a cambiar la forma espacial de la ciudad (es decir, la localización de objetos tales como casas, fábricas, red de transportes y cosas por el estilo) con las medidas destinadas a influir sobre los procesos sociales que se desarrollan dentro de la ciudad (es decir, las estructuras y actividades sociales que unen a unas personas con otras, a las organizaciones con la gente, a las oportunidades de empleo con los empleados, a los beneficiarios de la asistencia social con los servicios correspondientes, etc.). Sería necesario que fuésemos capaces de armonizar dichas medidas para conseguir un objetivo social coherente. En el momento actual nos encontramos muy lejos de poseer tal capacidad. En el capítulo 1 he tratado de examinar algunas de las dificultades con las que nos encontramos. Estas surgen en parte de la complejidad inherente al sistema urbano, en parte de nuestro tradicional y más bien miope planteamiento disciplinario de un sistema que exige ser tratado de modo interdisciplinario y también de serios problemas metodológicos y filosóficos que impiden la plena integración de las formas espaciales y los procesos sociales en el contexto analítico de los sistemas urbanos. Sin embargo, cuando se trata de formular estrategias y medidas administrativas aparece otra dimensión del problema: la de explicitar aquello que queremos decir cuando utilizamos la frase «un objetivo social coherente».

Por regla general, el planificador y previsor social tiende a evitar este último escollo, dado que supone una serie de juicios sociales, políticos y éticos sobre los cuales es muy difícil obtener un acuerdo general. El inconveniente de evitar pura y simplemente dicho escollo es que los juicios se encuentran inevitablemente *implícitos* en cada decisión, nos guste o no. Si, por ejemplo, prevemos, sobre la base de datos y tendencias

normales, la futura distribución de la población, los modelos de consumo, las demandas de viajes, etc., y le asignamos, de acuerdo con ello, inversiones normales, expresamos así que estas futuras condiciones son aceptables para nosotros. Al mismo tiempo que las decisiones de inversión dan su fruto, hemos de tener también en cuenta que somos responsables de que se realicen las condiciones previstas. El enorme crecimiento de la posesión y utilización de automóviles en los Estados Unidos puede ser, en parte, atribuido a una política de inversión más favorable a la construcción de autopistas que a otros modos de transporte. El planificador, por consiguiente, se encuentra íntimamente relacionado con los procesos sociales que generan cambios, dado que la mayor parte de los planes anunciados es casi seguro que influirán sobre el curso de los acontecimientos (aunque no siempre en la dirección determinada) si es que no lo han hecho ya. Por esta razón nos es imposible elaborar un criterio «objetivo» con el que medir el éxito o el fracaso de las medidas de planificación, dado que este criterio requiere que recurramos a una serie de normas éticas y de preferencias sociales. ¿Está «bien», por ejemplo, prestar tanta atención al medio de locomoción privado? ¿Quién se beneficia de ello y quién sale perjudicado? ¿Es correcto que esto suceda? Estas son preguntas con las que finalmente debemos enfrentarnos. Esto demuestra, por supuesto, la imperiosa necesidad de encontrar una función de bienestar social amplia y generalmente aceptada a partir de la cual las decisiones y resultados administrativos puedan ser juzgados. Probablemente no seremos capaces, en un futuro próximo o lejano, de formular una función de bienestar social generalmente aceptada para un sistema urbano. Esta dificultad (que la mayor parte de nosotros tendemos a ignorar con la esperanza de que quede marginada) no debería, sin embargo, permitir que nuestra atención se desviase de los mecanismos que rigen las decisiones de inversión (públicas o privadas) sobre casas como la red de transportes, las zonas industriales, la localización de los servicios públicos, la localización de viviendas, etc., con sus inevitables efectos distributivos sobre el ingreso real de los diferentes sectores de la población. Estos efectos distributivos son extraordinariamente importantes. A pesar de ello no comprendemos toda su complejidad, y los mecanismos que relacionan inversión y distribución permanecen oscuros para nosotros. Por supuesto, existen buenas razones para disuadir del estudio de dichos mecanismos. Si llegasen a explicitarse cosas como quién y qué medida

perderá y ganará a consecuencia de una determinada decisión inversora, entonces podemos asegurar que aumentaría la dificultad de llevar a la práctica tal decisión. Pero una filosofía basada en la noción de que «ojos que no ven, corazón que no siente» no puede ser aceptable para un planificador íntegro. Por consiguiente, el resto de este ensayo concentra su atención sobre los mecanismos que se ocupan de redistribuir el ingreso en una población urbana. Por supuesto, esta cuestión ha sido planteada recientemente por varios escritores (siendo las de Thompson, 1965, y Netzer, 1968, las obras más completas). Trataré de evaluar los efectos de ciertos «mecanismos ocultos» de redistribución que tienden a quedar en la sombra por nuestra incapacidad de analizar un sistema que muestra la interdependencia entre las variaciones sociales y espaciales.

I. LA DISTRIBUCION DEL INGRESO Y LOS OBJETIVOS SOCIALES PARA UN SISTEMA URBANO

La mayor parte de los programas de política social se elaboran directamente como intentos de mantener una distribución dada del ingreso dentro de un sistema social o de redistribuir el ingreso entre los diversos grupos sociales que constituyen una sociedad. Por regla general, se suele aceptar que es necesaria una cierta redistribución, dado que, en una población, siempre hay gente que por mala suerte, mal criterio, edad o debilidad no pueden alcanzar un adecuado nivel de vida a través de los cauces usuales. Determinar la cantidad de ingreso que debe ser redistribuido es, por supuesto, un problema ético que las diversas sociedades han resuelto de modos diferentes en diferentes épocas, y es el juicio ético central el que ha de solventarse en la formulación de cualquier tipo de política social con respecto a un sistema urbano. Si hemos de llevar a cabo una determinada distribución del ingreso, hemos de tener unas ideas muy claras, en primer lugar, sobre los mecanismos que generan desigualdades en los ingresos, porque seguramente controlando y manipulando estos mecanismos lograremos alcanzar el objetivo que nos hemos propuesto. Para investigar estos mecanismos no es necesario establecer ninguna preferencia hacia una determinada distribución del ingreso, pero probablemente quedará claro, por lo que sigue, que, en general, soy partidario de una estructura social más igualitaria que la que corrientemente vemos en los sistemas urbanos ameri-

canos o ingleses. Al estudiar este problema queda de manifiesto que, en un complejo sistema urbano, los «mecanismos ocultos» de redistribución del ingreso normalmente aumentan las desigualdades en vez de reducirlas. Esto conlleva implicaciones inmediatas para la política social, en el sentido de que indica la necesidad de unas medidas de «contragolpe» en la redistribución directa si la dirección general de la redistribución oculta ha de ser contrarrestada. Por supuesto, otra posibilidad es la de tratar de controlar o de utilizar los mecanismos ocultos para la redistribución, y daré algunas indicaciones sobre la manera en que todo esto pudiera ser llevado a cabo. Estos «aportes» con respecto a mis propias preferencias sobre política social no deben, sin embargo, interferir el análisis directo de los mecanismos que controlan la redistribución del ingreso.

Es importante comenzar por buscar una definición adecuada del ingreso. La más simple, y quizá la más engañosa, es la de que constituye la cantidad «recibida de forma fungible en un año, dado que es gastada en un consumo normal durante el mismo año», pero Titmuss (1962, 34) nos proporciona una definición más completa:

Ningún concepto de ingreso puede ser realmente equitativo si no llega a alcanzar una definición completa que abarque las entradas que aumentan el dominio de cada persona sobre el uso de los recursos escasos de una sociedad; en otras palabras, su aumento neto de poder económico entre dos puntos en el tiempo... Por ello, el ingreso es la suma de 1) el valor de mercado de los derechos ejercidos en el consumo, y 2) el cambio en el valor de la acumulación de derechos de propiedad entre el principio y el final del período en cuestión.

Esta definición lleva consigo ciertas implicaciones interesantes, una de las cuales es que el ingreso incluye el cambio de valor de los derechos de propiedad de un individuo,

con independencia de que el cambio haya sido aportado por la adición normal de ahorros en el sentido estricto de la palabra, o que haya sido causado por aumentos en el valor de la propiedad. Desde el punto de vista del poder de un individuo sobre los recursos, lo único que importa es el cambio en el valor real de su propiedad, y no el proceso que ha producido el cambio.

También debería quedar patente que el poder sobre los recursos escasos de una sociedad no puede ser determinado sin tener en cuenta la accesibilidad y el precio de dichos recursos. Los recursos pueden ser agotados, modificados o creados de acuerdo con la naturaleza del recurso y con el modo en que es

explotado. Así, pues, existen varias maneras de que cambien los ingresos de un individuo. El individuo puede ganar más (menos), puede recibir beneficios positivos (negativos) de un cambio en el valor de su propiedad, puede simplemente tener más (menos) recursos al alcance de su mano a menos (más) precio o puede hacer cualquier combinación de estas ganancias y pérdidas a lo largo de un período determinado. A partir de ahora utilizaré el término de «cambio de ingreso» para abarcar todas estas diferentes posibilidades. Entonces, el problema que surge es el del modo en que los cambios en la forma espacial de una ciudad y los cambios en los procesos sociales que operan dentro de la ciudad producen cambios en los ingresos de un individuo.

Para contestar esta pregunta con ciertas posibilidades de exactitud son necesarios ciertos datos teóricos y prácticos. En este momento sólo puedo presentar como hipótesis ciertas sospechas e informaciones fragmentarias en las que basar una cierta evidencia empírica. Por ejemplo, puedo decir que el proceso social de determinación del salario es modificado en parte por los cambios en la localización de las oportunidades de empleo (por categorías) comparados con los cambios en las oportunidades de alojamiento (por tipos). El desequilibrio entre empleos y oportunidades de alojamiento ha significado un aumento en los costos de accesibilidad de ciertos grupos de la población en relación con otros grupos. También trataré de mostrar cómo los cambios en el valor de los derechos de propiedad y en la disponibilidad y precio de los recursos pueden producirse a través de la dinámica espacial del crecimiento urbano. Explicaré que estos cambios, en su conjunto, generan efectos muy importantes sobre la distribución del ingreso, y que sus efectos se vuelven desproporcionadamente importantes conforme aumenta el tamaño de un sistema urbano. Lo que realmente tiene importancia de todo esto, por supuesto, es la noción de que los «beneficios supletorios» son creados por los cambios en el sistema urbano y de que estos beneficios supletorios son distribuidos de modo desigual entre la población urbana. El tratamiento moderno de la distribución del ingreso es el de centrarse cada vez más sobre el problema de los ingresos supletorios. Lo más interesante del argumento de Titmuss es haber demostrado, por ejemplo, que los cambios habidos en la estructura de los beneficios supletorios en el sistema social británico han contrarrestado con mucho el efecto del impuesto progresivo para la redistribución del ingreso en Inglaterra

durante el período 1939-1956. En este ensayo, de lo que trato realmente es de extender esta clase de argumento al contexto urbano. Para llevar a cabo esto necesitaré determinar cómo operan los beneficios supletorios en el contexto de las ganancias, los valores de propiedad y la disponibilidad de recursos. En este último caso habremos de ocuparnos también de la distribución diferencial de ciertos recursos sin precio o «libres» entre diferentes sectores de una población, y en el momento actual éste parece ser uno de los más importantes de los «beneficios» diferenciales generados en un sistema urbano. Utilizando este planteamiento creo que podremos explicar, en parte, una de las paradojas centrales de la sociedad moderna, es decir, que una sociedad cada vez más opulenta, con una tecnología que cambia rápidamente, está creando difíciles problemas estructurales y agudizando las tensiones en el proceso de urbanización.

II. ALGUNOS RASGOS QUE PRESIDEN LA REDISTRIBUCION DEL INGRESO

Es injusto, quizá, aislar rasgos particulares relacionados con la redistribución del ingreso. Es realmente necesario nada menos que conocer de un modo completo la manera en que funciona un sistema urbano. Pero, en los párrafos siguientes, hay un cierto número de temas que surgen continuamente, y es útil aislarlos antes de seguir adelante, dado que con esto evitaremos discusiones repetitivas.

La velocidad de cambio y el nivel de reajuste en un sistema urbano

Gran parte de nuestro conocimiento analítico del sistema urbano proviene del análisis del equilibrio. La mayoría de estos análisis del equilibrio tratan de definir una óptima asignación de los recursos (los recursos del suelo, por ejemplo) en condiciones en las que la *distribución del ingreso ha sido determinada*. La mayoría de los análisis del mercado urbano de viviendas, por ejemplo, indican la estructura y la forma del equilibrio, suponiendo una determinada distribución del ingreso. Sólo bajo este supuesto es posible determinar lo que normalmente se llama el «óptimo de Pareto» (situación en la cual nadie puede beneficiarse de un cambio sin perjudicar a otro).

Estos modelos nos proporcionan importantes datos sobre los mecanismos de asignación que están en la base de la formación de una estructura urbana, pero añaden muy poco a nuestro conocimiento acerca de cómo se produce una determinada distribución del ingreso. Incluso si aceptamos el supuesto de una determinada distribución del ingreso tendremos que considerar asimismo la velocidad a la que se obtiene el equilibrio.

Gran parte de los trabajos sobre ordenación urbana se han basado en el supuesto de que, en un sistema urbano, puede ser identificado un cierto tipo de equilibrio natural. Esto es válido tanto para los modelos deterministas de la estructura urbana, desarrollados por escritores como Alonso (1964) y Mills (1969), como para los modelos estadísticos de equilibrio supuestos en los modelos de maximización de la entropía y del tipo de gravedad (Wilson, 1970). Sin duda alguna, estos análisis de equilibrio nos han dado importantes datos sobre el sistema urbano, pero creo que tales modelos de equilibrio pueden ser engañosos si son aplicados sin considerables reservas mentales. Por supuesto, en este caso, el problema principal consiste en la velocidad con la que las distintas partes de un sistema urbano se reajustan a los cambios que se suceden dentro de él. Los cambios han sido rápidos en las últimas décadas, pero es evidente que el proceso de reajuste requiere un tiempo relativamente largo para realizarse. Además, las distintas partes de un sistema urbano tienen diferentes capacidades para el reajuste. Algunos aspectos de la organización urbana responden inmediatamente, mientras que otros responden muy lentamente. Por consiguiente, es engañoso pensar que el reajuste en un sistema urbano es un proceso homogéneo que se desarrolla a la misma velocidad. Esta diferente velocidad de reajuste significa que existen importantes diferencias en el desequilibrio de todo el sistema urbano en cualquier momento. Tomemos un sencillo ejemplo: está claro que no ha habido una respuesta igual dentro de la población urbana al potencial de movilidad que significa el automóvil. El retraso entre los diferentes grupos de la población varía entre veinte y cuarenta años. Desde luego, hubiera sido sorprendente que los grupos más ricos e instruidos no se hubiesen aprovechado de este retraso para promover sus propios intereses y aumentar sus propios ingresos. Así, pues, la asignación de recursos opera como un reajuste a esta nueva distribución del ingreso, y de esto surge un proceso acumulativo de aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso. Se trata de un ejemplo muy tosco, pero creo que

es un problema general. Ciertos grupos, particularmente aquellos con recursos financieros y educación, son capaces de adaptarse de modo más rápido a un cambio en el sistema urbano, y estas capacidades diferenciales con respecto al cambio son una importante fuente de desigualdades. Todo sistema urbano se encuentra en un estado permanente de desequilibrio diferencial (con lo que quiero decir que diferentes partes de él se aproximan al equilibrio con distinta velocidad). La velocidad del cambio y la capacidad relativa de adaptación de los elementos de un sistema urbano son rasgos esenciales del análisis que sigue en este capítulo. Esto significa que no podemos analizar nuestro problema a través de un marco de equilibrio general, aunque eso no nos impide en modo alguno utilizar los resultados teóricos y empíricos de los análisis del equilibrio.

El precio de la accesibilidad y el costo de la proximidad

Todos estaremos de acuerdo en que la accesibilidad y la proximidad son rasgos importantes en todo sistema urbano. Los examinaré brevemente desde el punto de vista de las familias en cuanto consumidores. La accesibilidad a las oportunidades de trabajo, a los recursos y a los servicios sociales sólo puede ser obtenida pagando un precio, y este precio es comparado, en general, al costo de la distancia que hay que salvar, al tiempo utilizado en ello, etc. Pero no es nada fácil medir el precio que la gente paga. Consideremos, por ejemplo, la dificultad de valorar de algún modo el tiempo que pierden los estudiantes en el transporte. Y existen también problemas incluso más complicados, dado que el precio social que la gente debe pagar para tener acceso a ciertos servicios es algo que puede variar desde el simple costo directo del transporte al precio psicológico y emocional impuesto a un individuo que opone una intensa resistencia a hacer algo (por ejemplo, éste es el tipo de precio que se le exige a alguien que tiene que soportar la investigación de sus recursos económicos para obtener asistencia social). Estas barreras sociales y psicológicas son importantes. Por consiguiente, todo estudio sobre la accesibilidad requiere que contestemos una pregunta fundamental con respecto al significado de la «distancia» y el «espacio» en un sistema urbano, problema que examiné en el capítulo 1 (véase también el excelente análisis de Buttner, 1969). En este ensayo voy a utilizar el término de «proximidad» para referir-

me a otro fenómeno distinto al de la accesibilidad. Por proximidad entiendo los efectos de estar junto a algo que la gente no utiliza directamente. Una familia puede, pues, encontrarse próxima a una fuente de polución, a una fuente de ruido o a un medio ambiente en decadencia. Esta proximidad tiende a imponer un cierto costo a la familia (por ejemplo, facturas de lavandería, gasto de insonorización, etc.).

Ni que decir tiene que, al cambiar la forma espacial de una ciudad (cambiando la localización de las viviendas, las rutas de transporte, las oportunidades de trabajo, las fuentes de polución, etc.), cambiamos también el precio de la accesibilidad y el costo de la proximidad para cualquier familia. Nos daremos cuenta igualmente de que estos precios y costos están en función de las actitudes sociales de la población en general en la medida en que los factores psicológicos desempeñan un papel. El balance de estos cambios posee, evidentemente, la fuerza suficiente como para aportar cambios muy sustanciales en la distribución del ingreso.

Efectos exteriores

La actividad de cualquier elemento en un sistema urbano puede generar ciertos efectos sin precios y quizá no monetarios sobre otros elementos de ese sistema. Estos efectos son llamados normalmente «efectos exteriores», «efectos de derrame» o «efectos contra terceras personas». Mishan dice:

Se puede decir que los efectos exteriores surgen cuando importantes efectos sobre la producción y el bienestar social no tienen, total o parcialmente, un precio determinado. Al estar fuera del sistema de precios, dichos efectos exteriores son algunas veces considerados como subproductos, deseados o no, de las actividades de otra gente que, directa o indirectamente, afectan al bienestar de los individuos (1969, 164).

Estos efectos exteriores pueden surgir de actividades tanto públicas como privadas. Algunos de los ejemplos más simples podemos encontrarlos en el campo de la polución, porque los desperdicios vertidos en el agua o en el aire son clásicos ejemplos de efectos de subproductos que hasta hace poco carecían de precio y de control. Los efectos exteriores pueden ser considerados como costos o como beneficios, según que el afectado sea el productor o el consumidor y según la naturaleza del efecto. El funcionamiento de una central hidroeléctrica, por

ejemplo, puede producir beneficios positivos tanto con respecto al control de las aguas como a las oportunidades de esparcimiento. El vertido de desperdicios puede crear pérdidas externas dada la degradación del medio ambiente que produce. La mera observación de los problemas urbanos indica que existe una enorme multitud de efectos exteriores que deben ser tomados en cuenta, hecho que es reconocido implícitamente por Lowry (1965, 158) en su frase «En la ciudad, todo afecta a todo». Muchas de estas relaciones son transmitidas como efectos contra terceras personas. Sin embargo, el papel de los efectos externos en un sistema urbano ha sido ignorado hasta hace muy poco tiempo. Pero recientes argumentaciones han llamado la atención sobre el hecho de que «las economías o despilfarros exteriores son un rasgo importante y omnipresente en el escenario urbano» (Hoch, 1969, 91; véase también Gaffney, 1961; Margolis, 1965, 1968; Mishan, 1967, 74-99; Rothenberg, 1967). Creo que es una hipótesis de trabajo razonable pensar que «conforme las sociedades crecen en riqueza material, la incidencia de estos efectos crece rápidamente» (Mishan, 1969, 184). Parece razonable suponer, con respecto a los sistemas urbanos, que cuanto más amplios y complejos son, mayor es la importancia de los efectos exteriores. En los párrafos que siguen utilizaré el punto de vista según el cual gran parte de lo que ocurre en una ciudad (particularmente en el sector político) puede ser interpretado como un intento de organizar la distribución de los efectos exteriores para conseguir ventajas en los ingresos. En la medida en que estos ingresos resulten satisfactorios serán una fuente de desigualdad en el ingreso. Incluso si esta interpretación no es aceptada, existen todavía algunas importantes cuestiones que no han sido contestadas con respecto a los efectos redistributivos de las decisiones tomadas en el sector público de un sistema urbano (Thompson, 1965, 118; Margolis, 1965).

La importancia de los efectos exteriores para un análisis económico de la estructura urbana no puede ser subestimada. Cuanto más amplios son «en extensión y magnitud, menor es la confianza que puede ser depositada en las virtudes distributivas de los mecanismos del mercado, incluso cuando funciona bajo unas condiciones ideales» (Mishan, 1969, 181). La incapacidad de los mecanismos de mercado para distribuir eficientemente los recursos cuando existen efectos exteriores ha supuesto un problema muy importante para la teoría económica. Desde el punto de vista de la política administrativa, esto

ha proporcionado una base lógica para la intervención del sector público en los mecanismos de mercado y ha conducido también a la espinosa cuestión de quién debe ser responsable (y cómo) de la producción de bienes públicos. El problema de los efectos exteriores ha recibido, por consiguiente, una considerable atención por parte de los economistas de la última década (véase el análisis de Mishan, 1969, capítulo 7 y la obra de Buchanan, 1968). Casi toda esta amplia literatura ha enfocado su interés sobre los problemas de la asignación y ha concedido muy poca atención a los efectos distributivos, principalmente porque toda teoría de la distribución de los costos y beneficios exteriores implica unos juicios éticos y políticos sobre la «mejor» distribución del ingreso, juicios que la mayor parte de nosotros preferimos evitar. La teoría económica de los efectos exteriores no nos dice todo lo que queremos saber cuando se trata de la distribución. Pero nos proporciona algunos datos sobre el problema de cómo surgen los efectos exteriores y cómo pueden ser resueltas las discusiones sobre su asignación acudiendo al marco de la teoría de los juegos para tomar decisiones (Davis y Whinston, 1962).

Es útil empezar por dividir los bienes puramente privados (que pueden ser producidos y consumidos sin que existan efectos contra terceras personas) y bienes puramente públicos (que, una vez producidos, están libremente disponibles para el que quiera utilizarlos). Sin embargo, como indica Buchanan (1968, 56-57), la mayoría de los casos interesantes se encuentran entre estos dos extremos, es decir, son bienes en parte privados y en parte públicos. Es interesante observar que un ejemplo de un bien público «impuro» utilizado por Buchanan se refiere a la localización. La localización de un servicio público, como un parque de bomberos (o, para el caso, cualquier servicio público), significa que la población no se beneficia homogéneamente, ni en cantidad ni en calidad, de la protección contra incendios en lo que al consumo se refiere, aunque exista la misma cantidad y calidad de protección contra incendios al servicio de la población en lo que a la producción se refiere. Desde el punto de vista de la distribución y del consumo, la localización, en consecuencia, es un factor absolutamente vital para comprender el impacto de los efectos exteriores en un sistema urbano. Desde el punto de vista de la producción de bienes públicos, la localización, por otro lado, puede ser irrelevante. La reciente tendencia hacia la descentralización de los servicios urbanos puede ser, pues, conside-

rada como el cambio de una política basada en la producción de bienes públicos a una política basada en el consumo de bienes públicos. Para comprender el impacto distributivo es necesario combinar las nociones de accesibilidad y proximidad, desarrolladas anteriormente, con la noción de bien público impuro. Todos los bienes públicos localizados son «impuros», y la exterioridad existe como un «campo espacial» de efectos. Podríamos generalizar estos campos espaciales por funciones de decrecimiento en el espacio o por ecuaciones de difusión (como las que nos muestra el campo general de los costos exteriores impuestos por una fuente de polución atmosférica). Estos campos espaciales de efectos exteriores varían en intensidad y extensión, desde la influencia de una propiedad abandonada sobre el valor de las propiedades adyacentes hasta el extenso campo de influencia del ruido de un aeropuerto. Los campos de efectos exteriores pueden ser positivos o negativos o, algunas veces, como en el caso del aeropuerto, las dos cosas a la vez (dado que un aeropuerto es perjudicial desde el punto de vista de la polución y del ruido, pero, por otro lado, tiene importantes ventajas para el trabajo y el movimiento). Sabemos muy poco acerca de la forma de estos campos de efectos exteriores en un medio ambiente urbano. Pero no podemos tener ninguna duda sobre el hecho de que su localización conlleva efectos muy importantes sobre el ingreso real de los individuos. Es posible que los cambios que puedan producirse en ellos sean un factor de redistribución del ingreso y, por ello, una fuente potencial de desigualdad en el ingreso. Los procesos políticos tienen gran influencia en la localización de los beneficios y los costos exteriores. Incluso se puede mantener la postura de considerar la actividad política local como el mecanismo básico para asignar los campos espaciales exteriores de tal forma que se obtengan ventajas indirectas en el ingreso.

III. LOS EFECTOS REDISTRIBUTIVOS DEL CAMBIO EN LA LOCALIZACIÓN DEL TRABAJO Y LA VIVIENDA

Durante los últimos veinte años, aproximadamente, las ciudades han crecido muy rápidamente, y este crecimiento ha supuesto para la forma espacial de la ciudad algunos cambios muy considerables. Así, pues, se ha llevado a cabo (y lo más probable es que siempre ocurra así) una significativa reorganización en la localización y distribución de varias actividades

del sistema urbano. Lo más difícil sería considerar estos cambios como algo «natural» y «correcto» y simplemente como una manifestación del reajuste del sistema urbano a los cambios tecnológicos, a los cambios en los modelos de la demanda, etcétera. Sin embargo, desde el punto de vista administrativo debería quedar manifiesto que estos reajustes en la forma espacial de la ciudad aportarán, probablemente, una redistribución del ingreso a través de gran variedad de modalidades. No sería posible analizar en este ensayo todas las maneras en las que esto podría ocurrir. Por consiguiente, me extenderé en ellas por vía de ejemplos.

Los cambios en la localización de la actividad económica dentro de una ciudad significan cambios en la localización de las oportunidades de trabajo. Los cambios en la localización de la actividad constructora significan cambios en la localización de las oportunidades de alojamiento. Ambos cambios se encontrarán probablemente relacionados con los cambios en los gastos de transporte. Los cambios en la disponibilidad de transporte influyen ciertamente sobre el costo del acceso a las oportunidades de trabajo desde el emplazamiento de las viviendas. Estos cambios son fácilmente comprendidos (por supuesto, se encuentran invariablemente dentro de todo modelo de crecimiento urbano), pero sus implicaciones en la redistribución del ingreso no han sido siempre claramente percibidas. Consideremos, por ejemplo, la situación de muchas ciudades americanas en las que ha habido una rápida suburbanización, tanto en lo que concierne al emplazamiento de las viviendas como al emplazamiento de las posibilidades de trabajo (Kain, 1968; Kerner Commission Report, 1968). Si consideramos el modo en que ha cambiado el emplazamiento de las posibilidades de trabajo (por categorías) y alojamiento (por tipos), junto con los típicos reajustes en cuanto a facilidades de transporte, es evidente que se ha llevado a cabo una redistribución de la riqueza. Está claro que la oferta de viviendas de renta baja es muy poco elástica (Muth, 1968, 128) y que su localización se encuentra fijada, en parte, por el factor característico de las reservas de casas disponibles en cualquier ciudad y, en parte, por la existencia de una fuerte presión social de continuidad. Por estas razones es de suponer que la principal fuente de ofertas de casas de renta baja se encontrará en los barrios centrales de la ciudad. El sistema urbano parece haber reaccionado muy lentamente ante la demanda de casas de renta baja en los barrios suburbanos. La dificultad de aumentar la

oferta de las viviendas en el interior de la ciudad (debida, en parte, a imposiciones institucionales tales como la regulación de zonas) significa que las viviendas de renta baja y de escasa calidad tienen un precio relativamente alto y con frecuencia son más beneficiosas para los propietarios de lo que cabría esperar bajo unas verdaderas condiciones de equilibrio (Muth, 1968, 126). Así, pues, las familias que perciben bajos ingresos no tienen más remedio que habitar en casas del interior de la ciudad a precios relativamente altos. En la mayor parte de las ciudades americanas este condicionamiento es, por supuesto, mucho mayor debido a la inexistencia de un mercado de viviendas libre para la población negra, que, por supuesto, constituye precisamente un sector muy amplio de las clases necesitadas. Entretanto, la mayor parte del crecimiento de nuevos empleos se ha producido en el cinturón suburbano y, por ello, los grupos de bajos ingresos se han visto gradualmente apartados de las nuevas fuentes de trabajo. Estos grupos no tienen más remedio que conformarse con las oportunidades de empleo locales que encuentran en los barrios industriales estancados en el interior de la ciudad o en el centro comercial, que, en cualquier caso, sólo puede ofrecer un reducido número de empleos a categorías no cualificadas y de bajos ingresos. Por el contrario, los residentes en las comunidades suburbanas cuentan con un abanico de oportunidades mucho más amplio. Pueden utilizar los servicios de transporte rápido hacia el centro comercial, pueden buscar trabajo en los crecientes centros de empleo de su suburbio o pueden utilizar las carreteras de circunvalación para trasladarse alrededor del cinturón suburbano.

De este modo, el proceso de relocalización dentro del sistema urbano ha servido para mejorar las oportunidades de las familias prósperas que habitan los suburbios y para disminuir las posibilidades de las familias de bajos ingresos del interior de la ciudad. La situación podría ser contrarrestada en parte con una adecuada política de transportes, pero esta política ha facilitado en general la situación actual en vez de contrarrestarla. Así, Meyer puede decir sobre las implicaciones del desarrollo de los diferentes tipos de sistemas de transporte urbano:

Debería estar muy claro que, desde el momento en que los grupos beneficiados por estos... diferentes sistemas de transporte urbano básico son más bien distintos, la incidencia de los beneficios provenientes de mejoras en dichos sistemas variará considerablemente. Por ejemplo, la mejora en el sistema de transporte a larga distancia de los suburbios

residenciales al núcleo central de la ciudad tenderá primordialmente a beneficiar a los grupos de renta alta. En el caso de que el desarrollo de estos sistemas fuera subvencionado con fondos públicos, la transferencia implícita de ingresos sería regresiva. Por el contrario, las inversiones que traten de mejorar el transporte de trayectos cortos en el centro de la ciudad es casi seguro que beneficiarán, principalmente, a los grupos de rentas baja y media (1968, 68).

Meyer continúa comentando que el único tipo de sistema que ha sido muy poco desarrollado (y en la mayoría de los casos totalmente descuidado) es el *sistema de dentro a fuera* para gente que se dirige desde los barrios centrales hacia las oportunidades de trabajo de los suburbios:

El caso típico es el de la asistenta negra que trabaja en una casa suburbana y que vive en un gueto en el interior de la ciudad; sin embargo, hoy día, son cada vez más numerosos los hombres negros que se encuentran en el mismo caso, porque las oportunidades de trabajo en las manufacturas, los transportes interurbanos, incluso en el comercio mayorista y al por menor, son cada vez mayores en las zonas suburbanas, mientras que las posibilidades de alojamiento siguen confinadas en el gueto del centro de la ciudad.

En general, los reajustes en el sistema de transporte han favorecido a las áreas suburbanas y olvidado las necesidades de los barrios centrales, por lo menos en lo que se refiere al acceso a los lugares de trabajo. Pero, incluso suponiendo que una política de transportes adecuada pudiera corregir este estado de cosas, es paradójico esperar que las familias de renta baja, cuyas razones para vivir en el centro de la ciudad dependen, en primer lugar (se dice), de la reducción en sus gastos de transporte, realicen el desembolso necesario para llegar a los centros de empleo suburbanos simplemente porque el mercado de viviendas no puede ajustarse (en términos de cantidad o localización) a los cambios en la localización de los empleos. Este parece un clásico ejemplo de la inflexibilidad de la forma espacial de una ciudad que crea un desequilibrio casi permanente en el sistema social urbano. Desde un punto de vista administrativo, esto indica la necesidad de la intervención de los poderes públicos en el mercado de la construcción (construyendo, por ejemplo, casas de renta baja en las zonas suburbanas, junto a las oportunidades de trabajo). De no ser así, existen pocas esperanzas de lograr la llamada «solución de equilibrio natural» en un período de tiempo razonable, incluso si admitimos que este equilibrio es socialmente aceptable.

El cuadro general que surge de este breve examen de los

mecanismos que presiden la redistribución de la renta por medio de los cambios de localización puede ser resumido del modo siguiente:

1. El habitante de una zona de renta baja en el interior de la ciudad tiene, en general, menores oportunidades de utilizar las nuevas fuentes de trabajo, dado que éstas se encuentran principalmente en los barrios suburbanos. Como resultado, existe una tendencia hacia un nivel cada vez mayor de paro en los barrios interiores de la ciudad.

2. Dada la poca elasticidad y la inflexibilidad en la localización de las nuevas viviendas de renta baja, la familia de bajos ingresos tiene pocas oportunidades de emigrar a las zonas suburbanas y se enfrenta con un aumento en los precios de las viviendas del interior de la ciudad.

3. Si un miembro de una familia de bajos ingresos del interior de la ciudad obtiene un empleo en los suburbios, se enfrenta con unos gastos de transportes superiores a los que, en teoría, debe ser capaz de soportar (situación que no ha sido en absoluto mitigada debido a la poca atención concedida al sistema de transporte *de dentro afuera*).

Vemos, pues, que un desequilibrio diferencial en la forma espacial de la ciudad puede redistribuir el ingreso. En general, la persona rica en recursos puede obtener beneficios, mientras que la persona pobre y necesariamente inmóvil sólo cuenta con posibilidades restringidas. Esto puede significar una muy importante redistribución regresiva del ingreso en un sistema urbano que cambia rápidamente.

IV. REDISTRIBUCION Y CAMBIO EN EL VALOR DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD

No quiero examinar todos los aspectos del cambio en el valor de los derechos de propiedad, por lo que, a modo de ejemplos, consideraré aquellos derechos de propiedad que se encuentran directamente relacionados con la forma espacial de la ciudad, es decir, terrenos y edificios. El valor de dichos derechos de propiedad puede cambiar diferencialmente en una ciudad de modo muy notable en períodos muy cortos de tiempo. Estos cambios son frecuentemente considerados como el resultado de movimientos demográficos, cambios en cuanto a servicios locales, oscilación de la moda, cambios en políticas de inversión, etc. También es evidente que el valor de cualquier

derecho de propiedad se encuentra, en gran medida, bajo la influencia del valor de los derechos de propiedad que le rodean (Mishan, 1967, 60-63; Muth, 1969, 118-119). Por consiguiente, la acción de cualquier individuo u organización, al margen del propietario, puede afectar al valor de la propiedad. Estos efectos exteriores sobre el valor de los derechos de propiedad de un individuo no se encuentran bajo el control del propietario ni están adecuadamente previstos por el sistema de precios vigente en un mercado supuestamente libre. En realidad, por supuesto, no existe un mercado libre y abierto de la vivienda ni es cierto que los que actúan dentro de él tengan una perfecta información de sus movimientos. También, como ya hemos visto, existen diferentes tipos de elasticidad en la oferta de diferentes tipos de viviendas (respondiendo menos las casas de renta baja a los cambios en la demanda, en general, que las casas de renta media y alta). Pero, incluso si dejamos a un lado estos detalles, habremos de continuar enfrentándonos con el problema teóricamente espinoso de los efectos exteriores en el mercado de la vivienda. Estos efectos pueden provenir de distintas fuentes; por decirlo así, se encuentran flotando constantemente por encima del mercado del suelo y de la propiedad. En la medida en que el mercado de la propiedad es sensible a dichos efectos, es de esperar que influyan también sobre el valor de la tierra: por ejemplo, una nueva fuente de polución conducirá a un descenso del valor del suelo, mientras que un nuevo parque podrá significar un aumento de dicho valor. En el siguiente apartado examinaré estos tipos de efectos exteriores desde un punto de vista diferente. En éste concentraré mi atención sobre el impacto de los efectos exteriores sobre el propio mercado del suelo. Davis y Whinston establecen el problema teórico en los siguientes términos:

Si hay independencia, la acción individual es suficiente para que el mecanismo de mercado produzca precios con el suficiente contenido de información como para que el sistema alcance el óptimo de Pareto. Por el contrario, si no hay independencia, no se puede esperar que la simple acción individual alcance por sí sola el óptimo de Pareto a través de un mecanismo de precios no restringido (1964, 443).

El significado aquí de «independencia» es que «las utilidades de una persona no son afectadas por la elección de emplazamiento por cualquier otra persona». Esta condición es violada de modo evidente en el mercado de la vivienda, dado que las utilidades de una persona son muy sensibles a la elección de

emplazamiento por otras personas y a las decisiones de inversión de otros propietarios de terrenos. Así, pues, se plantea un problema ¿cómo puede alcanzarse el óptimo de Pareto? La intervención estatal podría ser suficiente, siempre y cuando el gobierno poseyese una información suficiente acerca de la utilidad variable que los individuos otorgan a los diferentes emplazamientos. Esta situación parece muy poco probable (lo que no es razón suficiente para desechar la idea de que el gobierno intervenga finalmente en el mercado de la vivienda). Pero un medio para alcanzar el óptimo de Pareto es a través de la acción de grupo en el mercado de la vivienda. Así,

si la acción de grupo es permitida y los límites obligatorios claramente definidos dan como resultado la independencia del grupo, entonces los precios tienen suficiente información como para conducir a una solución en dos o más fases (Davis y Whinston, 1964, 433).

Estos grupos deben estar organizados dentro de una estructura espacial de zonas y las condiciones de cada zona deben tener efectos insignificantes sobre las condiciones de otras zonas. Esta independencia de las zonas es poco probable, por supuesto, que se dé en la práctica; pero el modelo de Davis y Whinston es interesante en el sentido de que ilustra cómo una acción de grupo puede, en el mercado de la vivienda, servir para contrarrestar los difíciles problemas planteados por la existencia de efectos exteriores y, por ello, para aumentar el valor de sus derechos de propiedad. Se pueden formar diferentes tipos de coalición:

En primer lugar, los consumidores que se imponen mutuamente costos de interacción podrían coordinar sus estrategias seleccionando sitios que se encuentran separados por una distancia determinada, reduciendo de este modo los costos de interacción y aumentando sus niveles de seguridad. Este tipo de coalición se llama grupo no homogéneo. En segundo lugar, los consumidores pueden coordinar sus estrategias seleccionando sitios que se encuentren unos junto a otros y evitando así en la subárea especificada los usos que imponen la existencia de costos de interacción. Este último tipo de coalición se llama grupo homogéneo.

El resultado lógico de esto es una organización territorial de la ciudad en la que cada territorio contiene un grupo con valores, funciones de utilidad y conductas relativamente homogéneas (en lo que se refiere a la propiedad). Esto equivale a una organización espacial construida de tal modo que los efectos exteriores quedan repartidos (y se crean efectos exteriores para otros). En esta coyuntura es interesante emplear esa os-

cura forma de deducción (que tanto gusta a los economistas) llamada por Buchanan (1968a, 3) «predicción deductiva» para deducir qué tipo de orden institucional puede facilitar el reparto de los efectos exteriores en el mercado de la vivienda. La ordenación en zonas cumple, obviamente, esta función, y Davis y Whinston usan principalmente su modelo para justificar las operaciones de ordenación en zonas. Sin embargo, incluso sin esta institución, sería tentador utilizar la hipótesis según la cual la organización social de una ciudad gana mucho en eficiencia y estabilidad a través de una organización espacial creada para proteger los beneficios exteriores y eliminar los costos exteriores que surgen dentro de cada comunidad o vecindario. Efectivamente, ciertos efectos exteriores pueden ser afrontados de este modo (por ejemplo, aquellos asociados con el tono de un vecindario). Así, pues, parecen existir ciertas justificaciones teóricas en pro de la organización social territorial en una ciudad. Si aceptamos por el momento esta proposición, es interesante seguir adelante y preguntarnos cómo puede ser dividida racionalmente la ciudad. ¿Deberían ser amplias las comunidades y hacer frente a los costos y dificultades de elaborar una estrategia cooperativa para un extenso número de gente? ¿O deberían ser pequeñas (e incapaces de controlar los efectos exteriores impuestos por otros grupos pequeños)? En consecuencia, en todo este planteamiento de un reparto racional de los costos y beneficios exteriores en el mercado de la vivienda se encuentra implícita la difícil cuestión de definir una adecuada organización regional o territorial. Se podría elaborar un número infinito de ordenaciones en regiones, pero, probablemente, necesitamos identificar la ordenación que maximiza la suma de las utilidades individuales (Davis y Whinston, 1964, 442). Pero los problemas de este tipo no tienen fácil respuesta.

Podemos hacer un cierto número de críticas y de reservas frente al análisis precedente. En primer lugar, la racionalidad del procedimiento de coalición supone igual capacidad y deseo de negociar por parte de los individuos. La historia de la ordenación en zonas indica, sin embargo, que es muy poco probable que se dé tal condición, particularmente en situaciones en las que existe un considerable desequilibrio en la distribución del poder político y económico (Makielski, 1966). En segundo lugar, nos vemos obligados a suponer la inexistencia de efectos exteriores entre las zonas, y esta condición es violada en general. Es posible idear estrategias para resolver los con-

flictos «intercomunitarios» y teóricamente debería ser posible resolver dichos conflictos suponiendo que existan unos mecanismos de negociación adecuados. Esto plantea algunos difíciles problemas sobre los procesos de negociación intercomunitarios, y, por consiguiente, dejaré este problema para un examen más detallado del mismo en un apartado posterior. Por el momento es suficiente señalar que las interdependencias de este tipo destruyen las condiciones para lograr el óptimo de Pareto. En tercer lugar, hemos de considerar el problema planteado por la supuesta simultaneidad de la elección de emplazamiento. Las elecciones de emplazamiento se llevan a cabo sucesivamente, y esto implica que los últimos que llegan al mercado «tienen la ventaja de una información adicional, dado que pueden observar lo que ya se ha realizado» (Davis y Whinston, 1964, 433). La forma de los efectos exteriores en el mercado de la vivienda cambia, pues, sucesivamente conforme la ocupación de nuevos sitios impone invariablemente nuevos costos y beneficios sobre los lugares que ya han sido desarrollados. Si no hubiese costos o resistencias al traslado, no tendríamos ningún problema, pero dado que existen no podemos esperar que el mercado funcione de modo óptimo. Los primeros en llegar al mercado probablemente tratarán de sobornar o de coaccionar a los que llegan posteriormente para mantener la forma de los efectos exteriores en su propio beneficio. Dado que la capacidad de conseguirlo depende enteramente del poder económico y político de los grupos en liza, probablemente encontraremos una evolución espacial en el mercado de la vivienda y en el sistema de precios que tenderá a reportar beneficios exteriores a los ricos y a imponer costos exteriores a los pobres y políticamente débiles.

Lo que nos muestra este análisis del mercado de la vivienda es que un mercado libre no puede dar lugar a precios que conduzcan al óptimo de Pareto y que el mercado de la vivienda, debido a su propia lógica espacial interna, debe contar con la acción de grupo si quiere funcionar de modo coherente. Esto explica, a su vez, por qué el mercado de la vivienda es tan especialmente susceptible a las presiones económicas y políticas, dado que solamente organizando y aplicando estas presiones pueden los individuos defender o aumentar el valor de sus derechos de propiedad en relación con los de los demás. En esto, como en casi todos los casos, serán los política y económicamente débiles los que saldrán perjudicados, a menos que

existan controles institucionales para rectificar una situación que se ha producido de modo natural, pero que es éticamente inaceptable.

V. DISPONIBILIDAD Y PRECIO DE LOS RECURSOS

El ingreso real de un individuo puede ser modificado cambiando los recursos a los que tiene acceso (Thompson, 1965, 90). Esta modificación puede darse de diferentes maneras. La cantidad de un recurso libre y sin precio (como el aire puro y la tranquilidad) puede ser alterada, el precio de un recurso puede ser modificado o el costo de acceso a un recurso puede ser cambiado. Por supuesto, existe una conexión entre el valor del suelo y la vivienda y el precio de los recursos, dado que las modificaciones en el último se supone que quedarán capitalizadas por los cambios en el primero. Teniendo en cuenta las insuficiencias del mercado de la vivienda, tenemos razones para pensar que esta capitalización no es necesariamente racional. En cualquier caso, la capitalización solamente refleja, y no suprime, las diferencias existentes en los costos operativos afectados por la disponibilidad y el precio de los recursos. Por tanto, nos vemos obligados a considerar el impacto directo sobre la distribución del ingreso del cambio en la disponibilidad y precio de los recursos conforme un sistema urbano se desarrolla y aumenta.

Quizá sea útil comenzar estableciendo una definición del término «recurso» en un sistema urbano. El concepto de recurso como mercancía que forma parte de la producción ya no es adecuado, y probablemente hubiese sido abandonado hace mucho tiempo a no ser porque este concepto es básico para las formas convencionales del análisis económico. Recientemente, el concepto ha sido extendido a cosas tales como las distracciones y los espacios abiertos, pero todavía existe una desafortunada tendencia a pensar en los recursos como cosas «naturales». Yo creo que es más satisfactorio considerar la ciudad como un sistema gigantesco de recursos, la mayoría de los cuales han sido construidos por el hombre. Es también un sistema de recursos localizado territorialmente en el sentido de que la mayoría de los recursos que podemos utilizar en un sistema urbano no se encuentran en todas partes y, por consiguiente, su disponibilidad depende de la accesibilidad y proximidad. Así, pues, el sistema urbano contiene una distribución

geográfica de recursos creados de una gran importancia económica, social, psicológica y simbólica. Por desgracia, cuando nos apartamos de la definición de los recursos basada en la producción para acercarnos a una definición relacionada con el consumo aumentamos la conveniencia del concepto para examinar las desigualdades en la renta y los efectos distributivos, pero disminuimos nuestra capacidad de definir las medidas cuantitativas para la disponibilidad de recursos. Es muy fácil explicar la razón de esto. En primer lugar, debemos considerar los efectos exteriores inherentes a la explotación de cualquier recurso. En segundo lugar, hemos de hacer frente al hecho de que los recursos son también valoraciones tecnológicas y culturales; en otras palabras, que su cantidad depende de las preferencias individuales que se dan en la población y de los conocimientos técnicos que poseemos para explotar el sistema de recursos.

Tanto los recursos naturales como los creados por el hombre se encuentran localizados generalmente en su distribución. A su vez, las decisiones sobre el emplazamiento conducen a una evolución posterior de la disponibilidad espacial de los recursos creados por el hombre. Un dogma general de las teorías del emplazamiento y de la interacción espacial es que el precio local de un recurso o proximidad está en función de su accesibilidad y proximidad al usuario. Si la accesibilidad o la proximidad varían (como ocurre cada vez que hay un cambio de emplazamiento), entonces el precio local cambia también y, por consiguiente, esto lleva implícito un cambio en el ingreso real del individuo. El control de los recursos, que es nuestra definición general del ingreso real, está, por tanto, en función de la accesibilidad y proximidad del emplazamiento. Por consiguiente, tanto el cambio en la forma espacial de la ciudad como los continuos procesos de demolición, renovación y creación de recursos que ello implica afectarán a la distribución del ingreso y pueden formar un mecanismo fundamental para la redistribución del ingreso real. Consideremos, por ejemplo, el recurso del espacio abierto.

Imaginemos que cada persona, dentro de un sistema urbano, tiene una necesidad idéntica de espacio abierto. El precio de este espacio abierto es bajo si es accesible y alto si no lo es. Imaginemos también que se da una ausencia de elasticidad en la demanda de espacio abierto y entonces podremos tratar la variación del precio de acceso dentro de la ciudad como si fuese un efecto directo sobre el ingreso. De este modo, la asig-

nación del espacio abierto dentro y alrededor de la ciudad afectará a la distribución del ingreso. Clawson escribe:

Sea cual fuere la utilización que se le dé al espacio abierto rural, relativamente cercano a la ciudad, como sustitutivo o suplementario del espacio abierto dentro de la ciudad, tiene desafortunadas consecuencias en lo que concierne a la participación de clase en el ingreso. La gente verdaderamente pobre no tiene la oportunidad de vivir en el campo y viajan diariamente para trabajar, no para jugar al golf. Estos usos del espacio abierto rural sólo están al alcance de los niveles medio y alto de renta. Es más, si las partes más articuladas y políticamente más activas de la población total ven el uso del espacio rural abierto como la mejor solución al problema del espacio abierto, podrían dar de lado u oponerse a los costosos programas que proporcionarían, al menos, algún espacio abierto en aquellos centros de la ciudad en que más falta hacen (1969, 170).

Es obvio que podríamos decir lo mismo del suministro de cualquier servicio público en un sistema urbano: servicios sanitarios y docentes, servicios de higiene, servicios de bomberos y policía, comercio, espectáculos y otros servicios de recreo y servicios de transporte público, para no hablar de las características intangibles generalmente asumidas bajo la frase tan vaga de «calidad del ambiente urbano». Muchos de estos recursos están localizados por la acción pública y es, por tanto, importante reconocer que «el aspecto redistributivo de las funciones generales del gobierno está lejos de ser trivial y aumenta con el tamaño de la ciudad» (Thompson, 1965, 117). Pero hay otros recursos que surgen por decisión de la iniciativa privada. Sea quien fuere el que tome la decisión, el acto de elegir el emplazamiento tiene un significado distributivo. En otras palabras, están involucrados los bienes públicos. Desde el punto de vista del consumidor, éstos son realmente bienes públicos impuros, desde el momento en que no le proporcionan una cantidad y calidad homogénea del bien en cuestión. Por otra parte, en lo que respecta a este punto, conviene recordar que lo que representa una solución de beneficio máximo o eficiencia máxima para los productores no es necesariamente una solución de beneficio social máximo para los consumidores. Así, en lo que respecta a la teoría del emplazamiento, sabemos que los motivos que regulan el emplazamiento desde el punto de vista del productor no son necesariamente beneficiosos cuando se analizan desde el punto de vista del consumidor, como se demuestra en el clásico ejemplo expuesto por Hotelling de los vendedores de helados en una playa. También sabemos que, en cualquier situación de monopolio, duopolio u oligopolio, el proceso de mercado resulta inadecuado para

crear un modelo de emplazamiento que sea el más beneficioso para el consumidor. Sabemos, de igual manera, que el hecho de que existan efectos exteriores en el proceso de decisión puede destruir nuestra confianza en el mecanismo del mercado. Por consiguiente, existen muchas razones teóricas para esperar un considerable desequilibrio en la disponibilidad y accesibilidad de los recursos en un sistema urbano. Existen también buenas razones teóricas (que serán examinadas posteriormente) para anticipar que este desequilibrio actuará, generalmente, en favor de los ricos y en detrimento de los pobres. No es difícil demostrar que esto ocurre en la mayoría de las ciudades norteamericanas, como lo demuestra una lectura del Kerner Commission Report (1968). Algunos de los costos locales impuestos a una comunidad por la diferencia de disponibilidad y accesibilidad de los recursos son cuantificables (tales como el alcance real del sobreprecio de los bienes de consumo), pero hay otros muchos costos (tales como una tasa alta de mortalidad infantil, enfermedades mentales y tensión nerviosa) que son bastante reales, pero extraordinariamente difíciles de medir.

Este tipo de análisis se puede emplear para estudiar los costos diferenciales impuestos por la proximidad a aquellas características del entorno urbano que generan costos exteriores. Aquí estoy pensando en cosas tales como polución del aire y del agua, ruido, congestión, actividades delictivas, etc. Lo que le cuesten al individuo en cada caso estará en función de su situación con respecto a la fuente generadora. La intensidad de la polución del aire, por ejemplo, variará de acuerdo con los niveles de difusión y dispersión a partir de la fuente, y lo que le cueste al individuo dependerá de su situación con respecto a un campo espacial de efectos. Los costos impuestos en el caso de la polución del aire son difíciles de totalizar. Podemos obtener estimaciones razonables de los costos de limpieza y mantenimiento (Yocum y McCaldin, 1968, 646-649; Ridker, 1967), pero los costos indirectos en la salud mental y física son extraordinariamente difíciles de estimar. Podemos asimismo obtener una estimación del impacto de la actividad delictiva en función del valor de las pérdidas y daños ocasionados a los bienes, pero los costos indirectos de incapacitación para desarrollar una actividad física y social normal, por culpa del miedo, son incalculables (esto puede significar que una persona de edad queda incapacitada para disfrutar de un recurso de distracción, tal como un parque, por ejemplo). La forma de estos costos varía claramente, de una manera muy sustancial,

dentro del sistema urbano, de tal forma que algunos grupos quedan prácticamente libres de costos, mientras que otros soportan considerables gravámenes.

Hemos examinado brevemente algunas de las maneras en que el ingreso real de un individuo puede verse afectado por la accesibilidad, la disponibilidad y el precio de los recursos y por los costos impuestos por los efectos exteriores de varias actividades incluidas en el sistema urbano. Si pudiésemos medir estas y otras actividades y, de alguna manera, sumarlas, ¿cuál sería el resultado? Esta puede parecer una pregunta incontestable (ya que hay muy pocos costos que puedan ser cuantificados), pero, de todas formas, resulta práctico hacerla para que dirijamos nuestra atención hacia un importante grupo de mecanismos que generan desigualdades en el ingreso. Es muy posible, desde luego, que diversos efectos sobre el ingreso real se anulen entre sí: el costo de la polución del aire en un lugar puede ser nivelado por el costo de la actividad delictiva en otro, etc. Obtener este equilibrio en cualquier bien y servicio público e impuro, en cualquier período de tiempo, es esencial si queremos que el aprovisionamiento y financiación de tales bienes se efectúe con una cierta lógica (Buchanan, 1968, 162). De todas formas, resulta difícil no llegar a la conclusión de que, en general, el rico y privilegiado obtiene más beneficios y paga costos más bajos que el pobre y políticamente débil. En cierto modo, esta conclusión es un juicio intuitivo. Pero se vuelve más aceptable desde el momento en que puede darse alguna justificación teórica, y esto es lo que pienso hacer ahora, aunque sea de una forma muy esquemática.

En este análisis estamos esencialmente interesados en los efectos distributivos de las actividades dispuestas de una forma espacial dada y en los efectos redistributivos de los cambios en esta forma espacial. Los cambios de localización llevan consigo una redistribución, especialmente a través de los efectos exteriores relacionados con ellos. Las decisiones sobre la localización pueden ser tomadas por las familias, los empresarios, las organizaciones, los organismos públicos, etc. La mayoría de los que toman estas decisiones (excepto, en teoría al menos, los últimos) lo hacen por interés propio y no tienen en cuenta (a menos que estén legalmente obligados a ello) los efectos de su decisión con respecto a terceros. El ingreso real de cualquier individuo dentro de un sistema urbano está, por tanto, sujeto a los cambios que producen las decisiones de otras personas. Dado que estas decisiones rara vez tienen en

cuenta el bienestar de los demás, cada individuo poco o nada puede hacer, excepto 1) cambiar su propio emplazamiento (lo que le costará algo) para mantener o mejorar su ingreso real, o 2) unirse a otros y ejercer una presión colectiva o de grupo para intentar evitar que se tomen las decisiones de emplazamiento que disminuyen su ingreso real y para tratar de favorecer las decisiones de emplazamiento que lo aumentan. El modo en que cambie la forma espacial de un sistema urbano dependerá, en parte, del modo en que los grupos que se forman negocien entre sí y emprendan una acción colectiva en lo que respecta al emplazamiento de los varios campos de efectos exteriores que afectan a su ingreso real. En este sentido, los procesos políticos dentro del sistema urbano deben ser considerados como un medio de distribución de los beneficios exteriores de asignación de los costos exteriores. De esta forma, un grupo poderoso puede obtener ventajas en el ingreso real sobre cualquier otro grupo. Dada la realidad del poder político, esto puede conducir a que los grupos ricos se vuelvan más ricos aún, y a que los grupos pobres se queden sin nada. Parece ser que la distribución habitual del ingreso real dentro de un sistema urbano debe ser considerada como «el resultado predecible del proceso político» (Buchanan, 1968b, 185). Cualquier intento de comprender los mecanismos que generan desigualdades en el ingreso debe, por consiguiente, incluir la comprensión de los procesos políticos que se desarrollan en una ciudad. Esto es algo tan importante que le voy a dedicar una sección aparte.

VI. PROCESOS POLITICOS Y REDISTRIBUCION DEL INGRESO REAL

Resulta muy difícil dar con el marco adecuado para captar las complejidades de los procesos políticos tal y como se manifiestan dentro de un sistema urbano. Todo lo que voy a tratar de demostrar en este apartado es la relación, bastante obvia, que existe entre la redistribución del ingreso real y las decisiones políticas. No obstante, voy a tratar de interpretar gran parte de la actividad política de la ciudad como un modo de presionar y negociar en torno al uso y control de los «mecanismos ocultos» de redistribución (Wood, 1968). También le voy a conceder atención a ciertos aspectos de este proceso de negociación, y voy a proporcionar para ello una especie de base teórica a la afirmación de que la redistribución del ingreso

real por medio de estos mecanismos ocultos tiende, naturalmente, a beneficiar a los ricos y a perjudicar a los pobres.

Consideremos un caso simple en el cual hay dos comunidades (cada una de las cuales forma un grupo homogéneo) situadas tan cerca una de otra que las acciones de una comunidad imponen beneficios o costos exteriores a la otra comunidad. Tal interdependencia entre comunidades implica considerables problemas teóricos: destruirán, por ejemplo, una de las condiciones necesarias para conseguir el óptimo de Pareto en el mercado de la vivienda. ¿Cómo pueden estas dos comunidades resolver un conflicto surgido de tal situación? Si la comunidad A invierte fuertemente en un servicio que también beneficia a la comunidad B, ¿debe la comunidad B participar en él de forma gratuita o debe contribuir a la inversión? Y en este caso, ¿en qué medida? De la misma manera, si la comunidad A proyecta una acción que va en detrimento de B, ¿cómo debe B negociar con A y cuánto debe pagar A a B a modo de compensación? Este problema puede ser formulado como un juego de sumas no nulas entre dos personas. A partir de entonces se hace posible (suponiendo que se den ciertas condiciones) identificar soluciones racionales u «óptimas». Davis y Whinston (1962), por ejemplo, aplican este planteamiento al reparto de costos y beneficios entre dos firmas cuyas actividades son interdependientes en lo que respecta a la existencia de efectos exteriores. La definición de una solución óptima depende del modo en que sea estructurado el juego y de las características de la conducta de los participantes. El resultado dependerá, por tanto, de la cantidad de información que esté a disposición de los participantes, de su voluntad de cooperar, de su pesimismo u optimismo, etc. Isard *et al.* (1969, capítulos 6 y 7) han revisado a fondo estas variaciones en el juego de sumas no nulas entre dos personas. También indican cómo puede resolverse el problema de los efectos exteriores entre comunidades a través de la aplicación de la teoría de los juegos a los llamados «juegos de localización». Estos juegos varían desde el desarrollo y explotación conjuntos de un recurso por dos o tres participantes, por medio de la asignación de fondos a través de un sistema de regiones, hasta la localización y financiación de un servicio público (tal como un aeropuerto o una escuela superior). En todos estos casos es posible hallar soluciones óptimas y, de este modo, proporcionar una base racional para resolver un conflicto entre comunidades en lo que respecta a los beneficios y costos exteriores. En general, desde luego, algo tan compli-

cado como un sistema urbano requiere un marco analítico más amplio, tal como el que nos proporciona el juego de sumas no nulas entre n personas, en el cual están permitidos los pagos adicionales (esta última condición es esencial para el análisis de la formación de una coalición; en el sistema político de la ciudad, las coaliciones son sumamente importantes). Pero estos juegos son difíciles de analizar y de aplicar (Isard *et al.*, 1969). No obstante, podemos concluir que teóricamente es posible utilizar, por medio de la negociación y de la actividad política, los «mecanismos ocultos» de redistribución del ingreso para llevar a cabo una asignación equilibrada de todos los bienes y servicios impuros entre una población espacialmente distribuida. Pero también hemos llegado a la conclusión de que esto sólo puede ocurrir si el proceso político está tan organizado que facilita la «igualdad en la negociación» entre grupos de interés diferentes, pero internamente homogéneos. Esta condición es improbable que exista, y un análisis de las razones de que sea así nos proporcionará una justificación para esperar que el rico salga generalmente beneficiado en detrimento del pobre.

En la teoría de los juegos suponemos habitualmente que los participantes están en igualdad de condiciones en lo que respecta al control de los otros recursos. En el análisis de una coalición, sin embargo, podemos renunciar a este supuesto y tomar en consideración un «juego de decisiones ponderadas» (Isard *et al.*, 1969, 400-402). En este tipo de juego cada persona aporta a una coalición un cierto «recurso», que luego puede ser utilizado en el proceso de negociación. Este recurso puede ser un voto, puede ser dinero (por ejemplo, para pagos a las partes, tanto legales como ilegales), puede ser influencias (por ejemplo, contactos con miembros de otro grupo) o puede ser información (por ejemplo, sobre competidores o sobre estrategias apropiadas). Es interesante advertir que un voto es, probablemente, el menos importante de estos recursos para la mayoría de los aspectos de la actividad política, y que es el único recurso que se reparte por igual entre todos los miembros de la coalición. En un juego de decisiones ponderadas, el resultado depende de la aparición de una coalición que tenga suficientes recursos para «ganar». Los desembolsos son generalmente positivos para la coalición ganadora y nulos para los que pierden. Este tipo de situación es muy común en la política urbana y explica nuestra opinión de que la comunidad más poderosa (en términos financieros, de educación o de influen-

cia) puede llegar a conseguir que las decisiones de la localización se tomen en su propio beneficio. La desigualdad de los recursos disponibles para el proceso político de negociación crea, por consiguiente, una condición, en lo que respecta a la ulterior disposición de recursos, que refuerza dicha desigualdad.

He supuesto hasta ahora que existe una «comunidad» o «grupo» homogéneo que puede funcionar con efectividad dentro del proceso de negociación. Esta condición pocas veces se cumple. Por consiguiente, necesitamos comprender cómo y por qué se forman los grupos y cómo, una vez que se han formado, actúan como una fuerza en el ruedo político. Este es un asunto complicado. Sin embargo, lo que interesa principalmente es la probabilidad de que se forme un grupo, de que actúe coherentemente, de que ejerza poder en el proceso político de negociación y de que consiga apropiarse de bienes colectivos. Aquí parece que hay que establecer una distinción fundamental entre «grupos pequeños» y «grupos grandes». Esta distinción se aprecia más claramente en el análisis de la elección de grupo proporcionado por Olson (1965). El análisis se basa en el supuesto de un comportamiento egoísta por parte de los individuos, para luego demostrar que «cuanto más grande sea el grupo más pronto caerá, porque se quedará corto en proporcionar la cantidad óptima de bienes colectivos». No necesitamos detenernos en probar esta conclusión. Lo importante es que los grupos pequeños pueden ser muy eficaces para apropiarse de bienes colectivos, sobre todo cuando una de las personas del grupo tiene grandes intereses en la producción del bien. Pero los grupos grandes y más equilibrados están expuestos a fracasar a este respecto. Esta conclusión es parecida a la desarrollada por varios analistas de la elección de grupo y del comportamiento colectivo (Buchanan, 1968). No resulta difícil aplicar esta conclusión al proceso político de negociación y pronosticar que

Los grupos más pequeños —los grupos privilegiados e intermedios— pueden, a menudo, derrotar a los grupos grandes —los grupos latentes—, los cuales se supone que, normalmente, triunfan en una democracia. Los grupos privilegiados e intermedios triunfan a menudo sobre las fuerzas numéricamente superiores de los grupos grandes o latentes porque los primeros son, generalmente, activos y organizados, mientras que los últimos son, normalmente, inactivos y desorganizados (Olson, 1965, 128).

Que esta condición pueda ser pronosticada partiendo del supuesto de un comportamiento egoísta por parte de todos los individuos es algo que puede resultar sorprendente, si bien la amarga experiencia nos enseña que grupos pequeños, con re-

ursos y bien organizados, pueden, generalmente, echar por tierra los deseos de una gran cantidad de gente desorganizada. Olson indica que las grandes masas de gente movidas por el egoísmo sólo pueden ser organizadas, en su propio bien colectivo, por medio de incentivos (tales como beneficios de jubilación y seguros) o de coacción (como la impuesta por una política sindical de coto cerrado).

Estas conclusiones generales tienen importantes consecuencias para nuestra comprensión del sistema político tal y como éste opera en el contexto urbano. Podemos predecir, por ejemplo, que

en las áreas metropolitanas las administraciones locales vecinas que suministran bienes colectivos (tales como enseñanza o carreteras de peaje) que benefician a los individuos de dos o más jurisdicciones de administración local tienden a proporcionar cantidades inadecuadas de estos servicios, y a que las administraciones locales más grandes (por ejemplo, la que representa el centro de la ciudad) carguen con una parte desproporcionada del peso de su mantenimiento (Olson, 1965, 36).

Cualquier actividad que genere fuertes beneficios exteriores por medio del sistema político tenderá, naturalmente, a estar insuficientemente cubierta, y resulta tentador adelantar la hipótesis de que cualquier actividad que genere fuertes costos exteriores estará insuficientemente controlada o compensada por ello. Teniendo en cuenta que los pequeños grupos son probablemente los de mayor influencia en el proceso político de toma de decisiones, podemos deducir también que la mayor parte de las decisiones (tanto de asignación como de localización) reflejarán desproporcionadamente los deseos de los pequeños grupos de presión, opuestos a los de la mayoría de la población. Teniendo en cuenta que estos grupos rara vez actúan de una forma altruista, podemos esperar que estas decisiones proporcionen beneficios directos e indirectos a los miembros de otros grupos. Del análisis de Olson se pueden sacar otras dos conclusiones. Primero, es improbable que un miembro de un grupo grande ceda, voluntariamente, una mínima cantidad de sus recursos para conseguir un propósito colectivo, aun cuando la consecución de dicho propósito mejorase la posición de cada individuo en la comunidad. No resulta difícil encontrar ejemplos de este tipo de comportamiento (el estudio de Keene y Strong, 1970, sobre las reacciones al plan Brandywine es un buen ejemplo). Segundo, es improbable que un grupo grande sea capaz de observar, voluntariamente, objetivos y políticas coherentes, ya que si pretende hacerlo de una forma

eficaz debe permitir por consenso o indiferencia que un pequeño grupo negocie y lleve a cabo una política en su nombre. Como siempre cabe la posibilidad de que el grupo pequeño, en nombre del grupo grande, siga la política más conveniente para el grupo pequeño, debemos prever rivalidades dentro del grupo para negociar. Una vez más, éste es un caso corriente en el contexto urbano y su frecuencia influye mucho en el resultado del «juego de planificación del uso del suelo» (Keyes, 1968).

Podemos sacar en conclusión que es improbable que los individuos egoístas se unan para formar un grupo grande que luego actúe voluntariamente por el bien colectivo de todos los del grupo. La acción de los grandes grupos sólo es probable cuando se les proporcionan estímulos exteriores, cuando se les aplican sanciones o cuando se crean convenios institucionales que formalizan las «reglas del juego» de los grandes grupos para la toma de decisiones y para la negociación dentro de los grupos y entre ellos. Es obvio que esta conclusión no es universalmente cierta y que se encontrarán, sin duda, excepciones (que dependerán, generalmente, de la importancia de la cuestión, de la homogeneidad de las actitudes al respecto, de la astucia y del altruismo del grupo ejecutivo que opere en nombre del grupo grande, etc.). Esta conclusión llama nuestra atención sobre el marco institucional existente para obtener decisiones colectivas y hacer de árbitro entre las necesidades y deseos contrarios de los diferentes grupos de presión dentro de la población. No intento dar una explicación detallada de cómo operan estas instituciones para redistribuir el ingreso. Sólo voy a decir un par de cosas sobre ellas. En primer lugar, reflejan, en parte, las actividades de grupo existentes y son, por tanto, mucho más capaces de tomar en cuenta las presiones de los pequeños grupos (camarillas especiales e intereses especiales) que de reaccionar ante las necesidades y deseos de los grandes grupos: de aquí los recientes alegatos en muchas ciudades americanas para conseguir que la administración urbana responda más a las necesidades de la gente. En segundo lugar, una estructura institucional, una vez que ha sido creada, puede cerrarse total o parcialmente. En un reciente estudio sobre la política de lucha contra la pobreza en Baltimore, por ejemplo, Bachrach (1969) encontró que los grupos de bajos ingresos experimentaban grandes dificultades para conseguir una posición fuerte con vistas a las negociaciones. En otras palabras, los

grupos pueden, efectivamente, ser excluidos del juego de negociación y regateo por las barreras institucionales o por las maniobras de otros grupos. Sólo un grupo fuerte y unido puede ser capaz de superar tales barreras y superar el problema de lo que se llama «no tomar decisiones». Esto explica por qué el juego de planificación urbana se parece a menudo más a un solitario que a un juego de sumas no nulas entre n personas.

La importancia de los párrafos precedentes radica en que podemos esperar un considerable desequilibrio en el resultado de la negociación dentro de los grupos y entre ellos en lo que respecta a los beneficios y costos exteriores y a los bienes colectivos porque: 1) grupos diferentes cuentan con recursos diferentes para negociar; 2) los grupos grandes de la población son generalmente más débiles y más incoherentes que los grupos pequeños, y 3) a algunos grupos se les deja fuera de las negociaciones. Si la redistribución del ingreso es un «resultado predecible del proceso político», no resulta difícil pronosticar el curso que tomará esta redistribución. En primer lugar, podemos contar con un «imperialismo de los barrios comerciales del centro», en el cual los bien organizados intereses comerciales del centro de la ciudad (con su estructura oligopolística de grupo pequeño) dominarán, efectivamente, a las coaliciones menos rígidas y más débiles que se encuentran en el resto de la ciudad. Esta tesis ha sido, hace poco, poderosamente argumentada por Kotler (1969). En segundo lugar, podemos también aventurar la hipótesis de una «explotación suburbana del centro de la ciudad» (Netzer, 1968, 438-448; Thompson, 1965, capítulo 7). En otras palabras, podemos esperar que se establezca un «orden jerárquico» entre varios grupos de la población para explotar los diversos recursos que ofrece la ciudad. Aquellos que estén al final de este orden jerárquico serán los perdedores:

El barrio bajo es el destino de todos los perdedores, y en la lucha competitiva por los bienes urbanos, los barrios bajos son también los que salen perdiendo en cuanto se refiere a escuelas, empleos, recogida de basuras, iluminación de calles, bibliotecas, servicios públicos y cualquier otra cosa que sea de uso comunitario pero de oferta insuficiente. Por otra parte, el barrio bajo es un área donde la población carece de recursos para luchar con éxito y donde carecen del control colectivo de los canales a través de los cuales se distribuyen o mantienen tales recursos. Esto debe sugerirnos nuevos intentos de planificación metropolitana, reconociendo la necesidad de redistribuir el poder, de facilitar un más amplio acceso a los recursos y de extender la elección individual a aquellos a quienes se les ha negado constantemente (Sherrard, 1968, 10).

Las perspectivas de equidad o de una justa redistribución del ingreso en un sistema urbano a través de un proceso político surgido espontáneamente (particularmente si está basado en una filosofía del egoísmo individual) no son nada halagüeñas. La medida en que un sistema social reconozca este hecho y se obligue a sí mismo a contrarrestar esta tendencia natural estará, en mi opinión, en relación con el grado en que dicho sistema social haya logrado evitar los problemas estructurales y las tensiones sociales, cada vez más profundas, que surgen a consecuencia del proceso de urbanización masiva.

VII. LOS VALORES SOCIALES Y LA DINAMICA CULTURAL DEL SISTEMA URBANO

La noción de «ingreso real» presupone que se puede asignar un valor a los derechos individuales de propiedad y al control de los recursos. La medición de los costos y beneficios exteriores presupone también la existencia de algún sistema de valores con el cual podamos medir (y, por tanto, comparar) el impacto que causa un cambio de ambiente sobre un individuo o sobre un grupo social. Al examinar los hechos hemos aprendido que la gente valora cosas diferentes de distintas maneras. Este hecho elemental ha cautivado a la teoría económica y política desde que se abandonó el principio neoclásico de la utilidad cardinal que suponía la existencia de algunos instrumentos comunes, idénticamente calibrados, para medir la «intensidad de la preferencia» de los individuos. La sustitución de la utilidad cardinal por la ordinal proporcionó más realismo a la medición, pero trajo problemas consigo y, en particular, condujo al callejón sin salida descrito por Arrow (1965), según el cual resulta imposible deducir una preferencia social o una función de bienestar a partir de un conjunto de funciones individuales de utilidad ordinal. Existen dos caminos para salir de este callejón sin salida. El primero es tratar de conseguir una medición de la intensidad de la preferencia, sin necesidad de suponer una cardinalidad completa. Si las preferencias de un individuo pueden ser sopesadas para reflejar la intensidad de sus sentimientos, entonces es posible deducir algún tipo de función de bienestar social (Minas y Ackoff, 1964). En psicología y en psicofísica se le ha concedido una gran atención a la cuestión de la medición de los valores subjetivos: el trabajo efectuado indica que se puede conseguir información sobre las preferen-

cias y las inclinaciones y que existen técnicas para manipular, por ejemplo, datos ordinales a fin de tener información métrica (Shepard, 1966). Este trabajo (resumido por Coombs, 1964, y Nunnally, 1967) no ha sido suficientemente integrado dentro del cuerpo central de la teoría de la elección por parte del consumidor, aunque existan buenas elaboraciones (por ejemplo, Fishburn, 1964). La segunda forma de escapar a la paradoja de Arrow, y una de las empleadas habitualmente por los economistas teóricos, es la de evitar problemas, creando una «regla de unanimidad» que parte del supuesto de que todos los miembros de la población tienen la misma escala de preferencias en lo que respecta a un conjunto de alternativas (Buchanan, 1968). Sólo a partir de este supuesto es posible obtener un óptimo de Pareto. Cuando se aplica la regla de la unanimidad, se dice que las alternativas «son comparables según el óptimo de Pareto», y cuando no se aplica, se dice que «no son comparables según el óptimo de Pareto» (Quirk y Saposnik, 1968, 117). Las teorías económicas habituales de la estructura urbana (tales como el modelo de Davis y Winston, examinado anteriormente) y las teorías de la localización exigen que las alternativas sean comparables según el óptimo de Pareto. El problema surge cuando no lo son.

Las consecuencias para una teoría de la asignación de bienes públicos son serias. La existencia de funciones interpersonales de utilidad «destruye» las formulaciones de la teoría de los juegos (Luce y Raiffa, 1957, 34). La negociación entre dos comunidades que tienen funciones de utilidad completamente diferentes no puede ser llevada de una manera racional, y proceder por medio del voto puede colocarnos en una posición que estará muy lejos de ser la óptima. Asimismo, la cuestión de la compensación entre las partes cobra una nueva dimensión. El pago del traslado puede ser muy significativo para un hombre pobre, y casi irrelevante para un hombre rico. Por el mismo argumento, el pobre soportará peor la pérdida de un beneficio exterior o el pago de un costo exterior. Esto nos conduce a una curiosa paradoja según la cual los pobres están dispuestos a contraer pérdidas exteriores por un pago de traslado mucho más bajo que los ricos. En otras palabras, es improbable que los ricos desdénen una distracción, «cueste lo que cueste», mientras que los pobres, que son menos capaces de soportar la pérdida, están dispuestos a sacrificarla por una suma insignificante (pronóstico para el cual existe una base empírica). De todas formas, en este caso nos encontramos con el sencillo

problema que surge cuando partes diferentes expresan diferentes órdenes de preferencia en lo que respecta a un conjunto de resultados dado. Existen dificultades mucho mayores. ¿Qué sucede, por ejemplo, cuando los grupos no perciben las mismas opciones alternativas o resultados potenciales? En este caso, cada grupo percibe su propio espacio de acción, y pueden surgir conflictos porque ninguno vea o comprenda el espacio de acción tal y como lo percibe el otro. Una dificultad similar surge cuando los grupos no se ponen de acuerdo en cuanto a las «reglas del juego» y, teniendo en cuenta que la implantación de estas reglas predetermina en buena parte el resultado, es muy probable que haya tantos problemas en lo que respecta a las reglas como los hay en la misma negociación. Esto significa que la heterogeneidad de valores sociales y culturales puede hacer que resulte imposible para los grupos conseguir una postura de negociación «válida», tal y como queda demostrado en uno de los juegos de localización de Isard. De esto se deduce que un sistema urbano será incapaz de marchar sobre ruedas (en el sentido de que los conflictos entre individuos y grupos no serán fácilmente resueltos) mientras la heterogeneidad de los valores sociales y culturales de la población esté muy difundida. Parece que la forma «natural» de minimizar este tipo de dificultad es buscar un modelo de organización territorial que minimice tanto el contacto social entre individuos con diferentes valores sociales y culturales como la probabilidad de disputas en torno a efectos exteriores. Por tanto, la organización territorial y «vecinal» por étnica, clase, estatus social, religión, etc., desempeña un importante papel en la minimización de los conflictos en el sistema urbano.

La heterogeneidad de los valores socioculturales destruye toda teoría simplista de la redistribución del ingreso en un sistema urbano. Esto es, quizá, más fácil de demostrar si volvemos a centrarnos en una cuestión apuntada, pero no analizada, en el apartado sobre la disponibilidad y el precio de los recursos, es decir, que los recursos deberían ser considerados como valoraciones tecnológicas y culturales. Puesto que la definición de ingreso real adoptada incluye la frase «control de los recursos», las variaciones culturales y técnicas en una población influyen automáticamente en la medición del ingreso real. Dos individuos pueden controlar exactamente el mismo recurso, pero si lo valoran de forma distinta obtendrán distintos ingresos reales. Por eso resulta útil preguntarse qué impacto tiene este hecho sobre la teoría de la redistribución del ingreso.

Trataré de definir primero algunos términos. Por valoración tecnológica entiendo que un individuo debe poseer los diversos conocimientos y el equipo tecnológico necesarios para poder utilizar convenientemente el sistema de recursos que es la ciudad. Por valoración cultural entiendo que los individuos deben poseer sistemas de valores que les impulsen a desear hacer uso de esos recursos. La tecnología está compuesta, en parte, por el «instrumental» necesario, como maquinaria, herramientas, etc., y, en parte, por los conocimientos necesarios para utilizar dicho instrumental. Las personas que se han criado en zonas rurales carecen a menudo de los conocimientos necesarios para manejar la ciudad o los suburbios; los habitantes de los suburbios pueden igualmente carecer de los conocimientos necesarios para el campo o el centro de la ciudad, mientras que el habitante del centro de la ciudad puede muy bien no ser capaz de manejar el campo o los suburbios. Los conocimientos se pueden adquirir, y se puede aprender a manejar una gran variedad de ambientes. Pero no es probable que los conocimientos estén distribuidos equitativamente entre la población y, teniendo en cuenta que el aprendizaje está influido por la experiencia con éxito (o refuerzo), los individuos adquirirán más práctica en el arte de enfrentarse con su propio medio ambiente cuanto más repercuta éste sobre ellos. El aprendizaje ambiental no es, por consiguiente, independiente del ambiente. El tipo de ambiente creado en un sistema urbano influye en qué conocimientos se desarrollan. Bajo condiciones de aislamiento relativo, podemos encontrar subpoblaciones especializadas con conocimientos pertinentes para un determinado tipo de ambiente urbano: el habitante de un barrio bajo posee, en efecto, conocimientos muy diferentes de los que posee el habitante de una zona rural. Los conocimientos, por supuesto, no dependen sólo del ambiente. Es evidente que la inteligencia innata y la educación desempeñan un importante papel. Consideremos, por ejemplo, la capacidad de pensar en abstracto y de esquematizar las relaciones espaciales, capacidad que va estrechamente unida a otros aspectos de la inteligencia (Smith, 1964). Tal habilidad esquemática permite al individuo superar el espacio y manejarlo como un recurso. Aquellos que carezcan de tal habilidad es muy posible que se vean atrapados por el espacio. Este tipo de diferencia es significativo para nuestra comprensión de la redistribución del ingreso, ya que afecta directamente a la movilidad y a la accesibilidad. Por eso, Pahl (1965) sugiere que los grupos de ingresos más elevados y más

instruidos tienden a hacer un uso activo del espacio, mientras que los grupos de bajos ingresos tienden a quedar atrapados por él. Duhl (1963, 137) advierte, de modo similar, que los grupos de ingresos elevados «utilizan el ambiente físico como un recurso, mientras que los grupos socioeconómicamente bajos incorporan el ambiente dentro del yo». Webber (1963) lanza también la hipótesis de que sólo los grupos de ingresos más bajos no se han liberado de las restricciones por la «territorialidad». Sea cual fuere la verdad de estos argumentos, parece razonable suponer que los conocimientos dependen de la educación, la inteligencia y la *experiencia con respecto al ambiente*, y que estos conocimientos influyen a su vez en el valor de un recurso para un individuo dado.

De una manera parecida podemos suponer que los valores culturales están influidos (entre otras cosas) por las oportunidades creadas en el ambiente de la ciudad. Las culturas se desarrollan, en parte, por medio de «una modelación especializada de la situación de estímulo del individuo y una modelación especial de la respuesta que se le puede dar» (Smith *et al.*, 1956). De esta manera podemos prever una evolución cultural dentro del sistema urbano debida, en parte, a la reorganización de los estímulos físicos y sociales que existen dentro de él. Los diseñadores de ambiente (por ejemplo, Sommer, 1968) hacen hincapié en la importancia de los estímulos físicos para determinar pautas de comportamiento, lo que no quiere decir, como creen algunos ingenuos deterministas ambientales, que sean los *únicos* estímulos para que se produzca un cambio cultural. Consideremos ahora la importancia de este hecho para la dinámica cultural del sistema urbano. Es probable que la mayoría de las decisiones tomadas sobre la planificación física del sistema urbano sean obra de pequeños y poderosos grupos oligopolísticos o, por lo menos, estén muy influenciados por ellos. Estos grupos están, en efecto, reorganizando los estímulos físicos (una autopista aquí, una central eléctrica allá) para grandes cantidades de gente poco organizada. Unas cuantas subculturas pequeñas pero de gran influencia dentro de la cultura urbana están modelando las situaciones de estímulo para las demás subculturas. La mayoría de las subculturas del sistema urbano tienen un control muy pequeño sobre las diferentes configuraciones de los estímulos (visuales, cinestésicos, sociales, etc.) en las diferentes partes del área urbanizada susceptibles de crear divergencias culturales muy fuertes. Lo que puede ocurrir queda demostrado observando las posturas frente a la polución del

aire en St. Louis. En las áreas suburbanas había una clara conciencia de la polución del aire, mientras que en el área central de la ciudad, donde el problema era más grave, las posturas estaban muy poco definidas. Había tantos otros problemas en el centro de la ciudad (empleos, vivienda, servicios de recreo, etcétera) que los estímulos negativos de la polución del aire pasaban virtualmente inadvertidos. La toma de postura depende, por tanto, de una determinada configuración de los estímulos existentes en un determinado contexto urbano. Una vez que se desarrolla la heterogeneidad cultural y que se imponen barreras sociales a la movilidad, la divergencia cultural actúa rápidamente dentro del sistema urbano (Thompson, 1965, 106). Las actitudes culturales del centro urbano han sido siempre distintas de las de los suburbios y no parece que estas diferencias se aminoren. Por consiguiente, me resulta difícil aceptar tanto la tesis de Marcuse (1964), según la cual existe una homogeneidad creciente en lo que respecta a los valores culturales (y, por consiguiente, no hay una fuerza en favor del cambio en la sociedad), como la forma espacial equivalente de dicha tesis, según la cual el «hombre unidimensional» habita en lo que Melvin Webber (1964) llama «una esfera urbana no localizada». Existen potentes fuerzas que tienden, en un sistema urbano, hacia la heterogeneidad cultural y hacia la diferenciación territorial.

Son interesantes las implicaciones de esta conclusión. En primer lugar, toda teoría sobre la distribución del ingreso real debe tener en cuenta las comparaciones interculturales. En segundo lugar, las decisiones tomadas sobre la localización y asignación de bienes y servicios dentro de un sistema urbano son «no comparables según el óptimo de Pareto». De este modo es muy difícil comparar, por ejemplo, el valor de los espacios abiertos según se encuentran en una u otra parte del sistema urbano. Los distintos grupos de la población mostrarán intereses diferentes con respecto a su uso y quizá algunos grupos no los utilicen en absoluto. Por consiguiente, proporcionar extensos parques a los habitantes del área central de la ciudad, que quizá no estén interesados culturalmente o equipados técnicamente para hacer uso de ellos, no tendrá la menor importancia para ellos desde el punto de vista de la redistribución del ingreso: será como distribuir batidoras de helado entre los indios boro del Brasil.

Si los recursos tienen distinta significación para personas distintas, ¿cómo podemos evaluar su impacto sobre el ingreso

real de los individuos y desarrollar medidas administrativas con respecto a su localización para conseguir un objetivo redistributivo dado? Este problema podría ser superado en parte si pudiéramos distinguir entre los recursos que todos considerarían importantes y aquellos otros que sólo son valorados por una parte de la población. Por lo menos el primero de estos dos grupos se podría considerar que cumple la regla de la unanimidad. ¿Es posible distinguir o no estos grupos de recursos? Esta es una cuestión empírica que no tiene fácil respuesta. Por ejemplo, es razonable suponer que las oportunidades de alojamiento y los servicios sanitarios se encuentran dentro del primer grupo. Y sin embargo, incluso dentro de estas categorías existen sutiles pero importantes diferencias con respecto a su valoración cultural. Los sectores con bajos ingresos, por ejemplo, con cierta frecuencia se sienten muy identificados con su barrio, y los costos psicológicos de los desplazamientos son para ellos mucho mayores que para la clase media alta, más indiferente a los cambios. De este modo, ciertos planificadores de clase media, bien intencionados pero con poca sensibilidad cultural, pueden infligir fuertes costos a los grupos socioeconómicamente débiles a través de proyectos de realojamiento, etcétera (Duhl, 1963, 139). La historia de la creación de servicios psiquiátricos para los pobres demuestra de forma similar hasta qué punto pueden resultar inadecuados estos servicios si el grupo predominante de clase media encargado de montarlos no sabe comprender las subculturas especializadas de otros grupos socioeconómicos distintos (Riessman *et al.*, 1964).

Tratar de armonizar el ingreso real con el control de los recursos nos conduce, pues, a un callejón sin salida, dado que la heterogeneidad cultural de la población hace muy difícil una evaluación del ingreso real. En esta encrucijada es muy tentadora la posibilidad de regresar al concepto más simple del ingreso en cuanto ingreso monetario. Pero rechazo esta posibilidad porque los problemas que nos llevan a dicha encrucijada son muy reales y sumamente importantes para el conocimiento del sistema urbano. Si fracasamos en la investigación, abandonaremos toda esperanza de llegar a una base firme para tomar decisiones socialmente acertadas. Pero existen cuestiones aún más importantes hacia las que este tipo de análisis llama nuestra atención. A consecuencia de los continuos reajustes de estímulos en el sistema urbano estamos provocando un proceso gradual de evolución cultural. Pero ¿hacia dónde conduce esta evolución? Un modo de estar seguros de que una subcultura no

conceda ninguna importancia a los espacios abiertos consiste en negar a dicha subcultura la experiencia de poseerlos. La evolución del sistema urbano, nos guste o no, puede derivar hacia la privación generalizada de ciertos fenómenos (como el aire puro, la naturaleza salvaje, etc.) y hacia el aumento de otros (como los paisajes suburbanos, la polución atmosférica, etc.). A largo plazo, por consiguiente, debemos confrontar nuestras decisiones sobre el crecimiento urbano con una serie de valores culturales predominantes que queremos preservar o aumentar. Si no lo hacemos, podremos ver cómo surgen nuevas series de valores culturales, y si las actuales tendencias siguen su curso, podrán conducir a violentos conflictos e incluso a la autodestrucción final de la sociedad. La sensibilidad del género humano no puede permanecer eternamente inmune a los cambios que el hombre, a través de sus propias acciones, está introduciendo en el medio ambiente. Por tanto, es conveniente que de cuando en cuando reflexionemos sobre el hecho de que «el verdadero problema no es tanto qué tipo de ambiente queremos, sino qué tipo de hombre queremos» (Sommer, 1969, 173).

VIII. LA ORGANIZACION ESPACIAL Y LOS PROCESOS POLITICOS, SOCIALES Y ECONOMICOS

La redistribución del ingreso puede ser llevada a cabo a través de cambios en:

1. La localización de los trabajos y las viviendas.
2. El valor de los derechos de propiedad.
3. El precio de los recursos para el consumidor.

Estos cambios sufren a su vez la influencia de las asignaciones de costos y beneficios exteriores a las diferentes regiones en el sistema urbano, y de los cambios en la accesibilidad y proximidad. Los individuos tratan de controlar estos mecanismos ocultos que gobiernan la redistribución utilizando el poder político. El proceso global retroactúa sobre sí mismo al nivel de los «valores sociales y culturales», ya que éstos valores son a un mismo tiempo causa y efecto. Toda teoría sobre la distribución del ingreso debe basarse en ellos, y sin embargo son susceptibles de cambiar por medio de la asignación de oportunidades dentro del sistema urbano. Pero inherente a estos procesos sociales es también la cuestión de la

organización espacial. Los efectos exteriores se encuentran localizados, como las oportunidades de empleo y alojamiento, los beneficios de los recursos, las redes de comunicación, etc. El poder político descansa, en parte, sobre una división en zonas. Muchos de los mecanismos ocultos de distribución del ingreso surgen en el momento de la localización. Esto nos conduce hacia una última y fundamental cuestión que es la que quiero plantear en este capítulo. ¿Existe alguna estructura o serie de estructuras espaciales que maximice la equidad y la eficacia dentro de un sistema urbano o que, al menos, maximice nuestra capacidad de controlar los poderosos mecanismos ocultos que intervienen en la redistribución? Es una cuestión tanto normativa como positiva, porque sugiere que podemos explicar los efectos distributivos normales teniendo en cuenta las estructuras espaciales existentes y también idear estructuras espaciales para conseguir un objetivo distributivo determinado. Trataré de no separar estos dos aspectos del problema en el análisis que sigue.

La forma física espacial de un sistema urbano es una construcción de la geometría euclidiana tridimensional. Los fenómenos que se producen dentro de él pueden ser conceptualizados como puntos (tiendas, escuelas, hospitales), líneas (redes de transporte), áreas (distritos electorales, territorios) y volúmenes (edificios). Esta forma debería facilitar el funcionamiento coherente de los procesos sociales. Sin embargo, la forma espacial no es infinitamente adaptable, ni las demandas sociales presentes en ella son fácilmente reconciliables las unas con las otras. La forma física real es necesariamente un compromiso entre toda una serie de demandas conflictivas. Cuando tomamos decisiones acerca de la forma espacial, es de suponer que tratamos de que este compromiso sea eficiente. Lo cual no es nada fácil. Este es el tipo de problemas que provoca largas discusiones dentro de las comisiones oficiales (como la Redcliffe-Maud Commission) en Inglaterra e interminables argumentaciones sobre las ventajas relativas del control comunitario o del gobierno metropolitano en los Estados Unidos. No puedo tratar aquí todos estos problemas y, por tanto, estudiaré algunos ejemplos.

La dotación y el control de los bienes públicos impuros en un sistema urbano

Una vez producidos, los bienes públicos impuros son libre, pero no equitativamente accesibles (en términos de cantidad o calidad) para todos los individuos de un sistema urbano. Muchos bienes son de este tipo. En particular, todos los bienes y servicios que son de libre acceso, pero suministrados a través de algún mecanismo de localización, entran dentro de esta categoría, y de ahí el interés que tienen las decisiones sobre la forma espacial dentro del marco urbano. Por supuesto, no es disparatado considerar gran parte de la teoría de la localización como una forma específica de la teoría sobre el suministro de bienes públicos impuros (Tiebout, 1961, 80-81).

Es útil distinguir tres tipos diferentes de decisiones administrativas. El primero se refiere a los bienes que conllevan beneficios para todos los individuos. Aquí, la finalidad de la decisión consiste en asegurar que el bien sea suministrado (por medios públicos o privados) en suficiente cantidad y calidad en los lugares adecuados para conseguir un objetivo distributivo determinado. El segundo caso es el de los bienes públicos impuros (como los elementos causantes de la polución del aire) que imponen costos a través de su consumo «involuntario». Aquí el problema consiste en regular los modelos de localización a fin de minimizar la incidencia de estos costos y controlar sus efectos distributivos. El tercer caso (probablemente el más común) se refiere a aquellas situaciones mixtas en las cuales el bien proporciona tanto beneficios como pérdidas.

El suministro de los bienes públicos impuros beneficiosos puede ser realizado por medios privados o públicos. En el primer caso, confiamos en cierto mecanismo natural del mercado para conseguir un modelo de localización «razonable» (por ejemplo, en lo referente a oportunidades comerciales, servicios de recreo) y, por tanto, para minimizar (en la medida en que lo permita la tecnología de su producción) el efecto diferencial del ingreso. De este modo, los precios actúan para resolver el conflicto entre la necesidad tecnológica de unos pocos puntos productivos y la necesidad física de un mayor número de puntos de consumo distribuidos espacialmente. El análisis de Lösch (1954) nos proporciona parte del instrumental necesario para estudiar la forma general de equilibrio espacial que

resultará de ello. Lösch indica que es inevitable una solución jerárquica desde el momento en que las funciones de producción, las funciones de consumo y las series de elasticidad (con respecto a los precios, los ingresos, etc.) varían considerablemente de un bien a otro. No sería muy realista esperar que el modelo espacial del suministro privado de bienes públicos impuros estuviese de acuerdo con las suposiciones de Lösch por muchísimas razones (relativas a las condiciones de entrada para la empresa, las fluctuaciones estocásticas en las condiciones de la oferta y la demanda, la diferenciación de productos, las áreas delimitadas, la interpenetración de las áreas de mercado, etc.). Por consiguiente, existen buenas razones teóricas para pensar que el mecanismo de mercado no logrará mejores resultados, al tratar de dirigir la localización de los bienes públicos impuros suministrados por el sector privado hacia el equilibrio de Pareto, que los conseguidos en el mercado de la vivienda. La evidencia empírica apunta también en esta dirección. Consideremos, por ejemplo, la localización de los servicios de supermercado. El supermercado es, en sí mismo, un bien público impuro (aunque los artículos que vende son totalmente privados) y es probable que su localización esté en función de un equilibrio entre la necesidad de economías de escala y los efectos de unos costos de transporte para el consumidor en aumento conforme el área de mercado se va extendiendo. Sin embargo, la Kerner Commission (1968, 277) comenta la carencia absoluta de dichos servicios dentro de los guetos. Es difícil decidir, por supuesto, si ello es debido a un fracaso del mercado en sí mismo, a un retraso en alcanzar el equilibrio o a las condiciones económicas y sociales de los guetos que hacen antieconómico el funcionamiento de un supermercado. Pero incluso en aquellas zonas en las que la economía privada suministra los bienes públicos impuros (como centros comerciales, de recreo, etc.) no tenemos ninguna garantía de que, por el hecho de que sea posible determinar una serie de curvas de oferta y de demanda, pueda conseguirse automáticamente un modelo de localización que se aproxime al óptimo de Pareto. Existen las suficientes imperfecciones (a través de la diferenciación de productos, etc.) e interdependencias como para dejar a un lado todo supuesto acerca de una eficacia competitiva «natural» incluso en el caso de que existiese, en primer lugar, una distribución del ingreso éticamente aceptable. Por ejemplo, no es disparatado esperar que los empresarios se instalen inicialmente en aquellas zonas donde sean

mayores sus plusganancias, y de aquí la tendencia «natural» a que las zonas opulentas sean provistas de servicios mucho antes que las de bajos ingresos, y esto, como siempre, significa una redistribución implícita del ingreso real. Así pues, incluso en el sector privado existe cierto campo para la intervención pública aunque sólo sea para impulsar una consecución más rápida del equilibrio. Existe incluso una justificación mucho mayor para la intervención si el objetivo es alcanzar una redistribución progresiva en especie.

Muchos bienes públicos impuros no pueden ser suministrados a través de los mecanismos normales de mercado, debido a que es difícil determinar en muchos casos los precios de mercado. Estos bienes (servicios de educación, servicios de policía y bomberos, etc.) son suministrados por los organismos públicos. Es extraño que sean tan escasos los criterios desarrollados para determinar la localización de las actividades públicas. Los conceptos de la hacienda pública han sido «hasta ahora en buena parte a-espaciales» (Thompson, 1965, 257), mientras que los teóricos de la localización, como indica Teitz (1968) han descuidado por lo general el problema de la localización de los servicios públicos. Dado que no ha sido desarrollado ningún tipo de criterios de localización adecuados, no puede sorprendernos el hecho de que las decisiones sobre la localización de las actividades públicas sean, casi por completo, el resultado de aquellas desequilibradas precisiones políticas que vimos en un capítulo previo (pp. 73-79). Dado que «los servicios públicos locales tienen todo el aspecto de convertirse en los medios más importantes en nuestra economía para una redistribución del ingreso» (Thompson, 1965, 118), debemos dedicar mayor atención a las medidas que deciden su localización si queremos controlar el proceso de redistribución. No será nada fácil formular una teoría de la localización de las actividades públicas. Por supuesto, el problema es, en principio, exactamente el mismo que en el sector privado, es decir, encontrar el modelo de localización más eficaz bajo una serie de fuerzas distributivas. Así pues, el marco de Lösch es de cierta utilidad (Berry, 1967; Teitz, 1968). Pero el problema de encontrar una solución se encuentra oscurecido teóricamente por la estructura casi monopolista de las organizaciones públicas y por la incapacidad de encontrar unos mecanismos de precios realistas. En efecto, la localización de los servicios públicos requiere dar solución a los problemas de: 1) financiación; 2) tecnología de la producción; 3) cantidad y calidad de la oferta; 4) locali-

zación; 5) estimación de la demanda, y 6) impacto en el bienestar. Es evidente, pues, que no es nada fácil encontrar una solución óptima. Como ocurre en el sector privado, es de suponer que existirá un cierto tipo de ordenación jerárquica en la localización de los servicios médicos, por ejemplo, pero es muy difícil determinar la mejor forma de esta ordenación o evaluar unas formas alternativas de organización espacial (Schneider, 1967, 1968; Schultz, 1969). De modo más general, el estado de la teoría de la localización de los servicios públicos no ha progresado apenas más allá de la articulación de un modelo relativamente simple (Teitz, 1968).

Otro tanto pudiera decirse con respecto a la regulación de aquellos bienes públicos impuros que generan costos. Se ha investigado muy poco la forma y la naturaleza del campo espacial de influencia de determinados efectos exteriores. Sabemos, sin embargo, que varían enormemente, hecho que indica la necesidad de un cierto tipo de regulación jerárquica (siendo controlados los efectos a pequeña escala a nivel local, y a nivel gubernamental los efectos a gran escala). La investigación de los efectos exteriores es un problema de puro análisis espacial. Esto significa que hemos de ser capaces de especificar o generalizar el alcance y la intensidad variable de la superficie espacial. El problema de la regulación es, pues, parcialmente, cuestión de cambiar la localización de las fuentes de estos costos exteriores para conseguir la superficie espacial deseada, o de localizar la actividad con respecto a una superficie existente de tal modo que se consigan ciertos objetivos sociales (como la eliminación de ciertos niveles de polución atmosférica). En el momento actual, carecemos casi por completo de toda teoría que pueda dirigir las decisiones administrativas en este campo de acción.

Las variaciones en los valores culturales y, por ello, las variaciones en las demandas y necesidades de la población complican de modo sustancial las decisiones administrativas. Aquí nos encontramos con el mismo problema general que vimos al tratar el mercado de la vivienda, es decir, que si un organismo central ha de tomar una decisión, es de suponer que posee información sobre las escalas de utilidad de cada individuo de la población. Dado que la administración no puede, obviamente, tener dicha información, ¿de qué modo tomará sus decisiones? Una solución es la de inclinarse ante la presión de los votos, pero ya hemos visto cómo lo más probable es

que esto conduzca hacia la desigualdad. Tiebout sugiere, en cambio, una estructura comunitaria fragmentada en la cual

se puede considerar que el consumidor que vota elige aquella comunidad que mejor satisface sus modelos de preferencia para los bienes públicos... Cuanto mayor sea el número de comunidades y la variación dentro de ellas, más cerca estará el consumidor de alcanzar plenamente su postura de preferencia.

En algunos aspectos, esta proposición no es de despreciar, ya que, teóricamente, maximiza el campo de elección del consumidor a través de un sistema de control comunitario por el cual las comunidades de individuos con valores y funciones de utilidad relativamente homogéneas expresan sus deseos eligiendo en grupo. Una vez más, encontramos que hay una cierta lógica en la organización territorial dentro de la ciudad, y no cabe duda de que los consumidores cambian de una comunidad a otra para satisfacer sus preferencias de bienes públicos. Existen muchas razones específicas para dudar de la eficacia de la propuesta de Tiebout (por ejemplo, que suponga una movilidad e información perfectas), pero existen también algunas cuestiones muy generales con respecto a la organización territorial en un sistema urbano y quizá fuese conveniente concluir examinando estos argumentos generales.

Organización regional y territorial en un sistema urbano

Existen varias fuerzas naturales que actúan en la organización territorial de un sistema urbano: agrupaciones étnicas y de parentesco, comunidades con sistemas de valores en común, individuos con ideas similares acerca de la calidad del medio ambiente urbano. Estas fuerzas no permanecen estáticas. Las agrupaciones étnicas y de parentesco se están yendo abajo (Webber, 1963) y las nociones tradicionales de «comunidad» y «vecindario» están siendo sustituidas por algo bastante diferente, un concepto de vecindario que es más implícito que explícito con respecto a la organización social (Keller, 1969). Hay también buenas razones lógicas para argumentar en favor de la organización territorial. Una organización «apropiada» puede hacer mucho por minimizar los conflictos y maximizar la coherencia y la eficiencia del grupo. El hecho de que podamos o no conseguir tal organización del espacio, y facilitar con ello la consecución de los objetivos sociales, depende mucho de que podamos dilucidar lo que se entiende por «apropiado».

La organización territorial tiene muchas funciones que realizar dentro del sistema urbano. El problema clásico de la ordenación regional es el de encontrar una jerarquía de regiones que sea capaz de realizar todas estas funciones de modo conveniente (véase, por ejemplo, Boudeville, 1968). Algunas de estas funciones deben de ser realizadas a nivel metropolitano (por ejemplo la planificación de los sistemas de transporte, zonas verdes), mientras que otras pueden ser organizadas mejor a un nivel más local (por ejemplo, zonas de juego, guarderías infantiles). El primer problema, por consiguiente, es encontrar una forma de organización capaz de enfrentarse con el hecho evidente de que los diferentes servicios han de ser suministrados a diferentes escalas espaciales. El segundo problema es determinar una forma de organización que sea suficientemente flexible como para hacer frente al crecimiento (social y económico), a los efectos espaciales del exceso de población, a los cambios en las relaciones espaciales, etc. Si la organización no es flexible, actuará como una fuerza constrictiva automática sobre lo que Friedmann (1969) denomina proceso general de desarrollo polarizado (Darwent, 1969). En otras palabras, toda organización territorial debe ser diseñada de forma que sea capaz de responder a la dinámica del sistema urbano. Este es, quizá, el problema más difícil de resolver, y, por tanto, limitaré mi atención a sus aspectos estáticos.

Consideremos, en primer lugar, los beneficios políticos, sociales y económicos que se derivarán de una organización territorial basada en grupos locales de vecinos. De acuerdo con los análisis de Olson (1965), cuanto más pequeño sea el grupo, tanto mayor será probablemente el deseo de proveerse voluntariamente de bienes colectivos. Cuanto más pequeño sea el grupo, mayores posibilidades tendrá de conseguir algún objetivo colectivo. Esto tiene importantes implicaciones económicas, ya que indica la posibilidad de una mayor motivación en los conjuntos comunitarios pequeños que en los grandes, cualidad que Liebenstein (1967) llama «eficiencia x» para oponerla a las nociones de eficiencia usuales en economía. Ciertamente, en tiempo de elecciones, es frecuente que las pequeñas comunidades arrojen un mayor porcentaje en el número de participantes (en igualdad de condiciones) que las comunidades más amplias. En parte, esto puede estar en función del mayor potencial que hay en las pequeñas comunidades para la participación individual, que Isard *et al.* (1969, cap. 3) han tratado de medir llamándolo «potencial de participación». También pue-

de ser el resultado de lo que Thompson (1965, 263) llama el «control y diseño personalizados que acompañan a la pequeña escala». También se ha argumentado en terrenos más doctrinarios que el único modo de conseguir una democracia genuina es a través del control comunitario basado en grupos locales de vecinos: sólo entonces, se dice, será posible asegurar que todo el mundo pueda participar en las decisiones, cuando probablemente esta participación será utilizada para colaborar en el control de los mecanismos que generan desigualdades en el ingreso. Así pues, Kotler (1969, 71) dice que «los pobres necesitan un gobierno de vecinos para asegurar la libertad de conseguir prosperidad». Antes de aceptar este argumento (y merece la pena señalar que las argumentaciones de Davis y Winston sobre la ordenación en zonas y las de Tiebout sobre el suministro de servicios públicos apuntan hacia esta tendencia general) debemos considerar algunas de sus desventajas.

No cabe ninguna duda de que algunos bienes y servicios pueden ser suministrados y algunas operaciones llevadas a cabo a un nivel local. Pero ¿qué ocurrirá con aquellos bienes que han de ser suministrados a escalas mucho más amplias? En estos casos podemos estar seguros de que nos encontraremos con importantes efectos exteriores. De modo general Olson (1965), Weisbrod (1965) y otros han demostrado que existe una tendencia a que los servicios públicos no sean suministrados en la proporción debida cuando existen efectos exteriores (aunque Williams, 1966, no está de acuerdo con este punto de vista y sugiere que el problema no es tanto que el suministro sea insuficiente como que no alcance el nivel óptimo). Un modo de rectificar esta situación es negociar con las comunidades vecinas, pero los problemas de recolección de una información descentralizada y los costos de la negociación (incluyendo aquellos que han de ser imputados al retraso en la toma de decisiones) probablemente harán que este modo de racionalizar el suministro de dichos servicios no sea eficiente. Una solución alternativa es interiorizar los efectos exteriores formando un sistema territorial a un nivel más alto que sea más capaz de suministrar el servicio en cuestión. Debemos tener mucho cuidado para no perder más en «eficiencia x» de lo que ganamos en eficiencia económica. Por supuesto, no será posible interiorizar los efectos exteriores completamente y, por consiguiente, la determinación de una organización regional óptima dependerá más de reducir los efectos exteriores a un nivel aceptable que de eliminarlos totalmente. Así pues, resulta factible pen-

sar en la conveniencia de que una organización a nivel más alto proporcione servicios tales como transportes, sistema de alcantarillado, amplias instalaciones recreativas, etc. Es necesario también considerar el problema de su financiación. Uno de los problemas más serios con los que se han encontrado en un pasado reciente las ciudades americanas ha sido el de la pérdida de la base imponible en muchos barrios del centro (Netzer, 1968). Un gobierno local financiado localmente es una idea desastrosa, ya que conduciría simplemente a que los pobres controlaran su propia pobreza mientras los ricos aumentaban su opulencia con el fruto de sus riquezas. Las implicaciones redistribucionales serían, evidentemente, regresivas. De hecho, la estructura territorial de financiación local y suministro de los servicios públicos existente en las ciudades americanas debe ser considerada como uno de los principales culpables de que exista, entre las diferentes partes del sistema urbano, una asignación desigual de beneficios supletorios. Por ello, nos encontramos aquí con un argumento muy poderoso en favor de una administración central de la ciudad. Este argumento es posteriormente reforzado por la existencia de muchos problemas de regulación que sólo pueden ser solucionados sobre una base urbana o regional (por ejemplo, la regulación de la forma espacial general de la ciudad y los niveles de población).

Existen poderosos argumentos en favor de la descentralización y del gobierno vecinal, pero igualmente encontramos poderosos argumentos en favor de una administración central para toda la ciudad. Indudablemente también podemos dar argumentos en favor de unidades de tamaño intermedio o en favor de una administración más extensa para las «megalópolis». Estos argumentos no son irreconciliables, dado que sería posible idear una organización territorial que fuese de naturaleza jerárquica y que permitiese un máximo de participación local mientras que al mismo tiempo asegurarse un suministro de servicios generales urbanos más próximo al grado óptimo. De hecho, este tipo de organización jerárquica ya existe tanto en Gran Bretaña como en Estados Unidos. El problema es determinar si la organización existente es apropiada o si, de hecho, es un obstáculo, problema que el Informe Redcliffe-Maud trata de solucionar. Por desgracia, no es fácil responder a este tipo de cuestiones a pesar de que tiene importantes implicaciones para el control de los mecanismos que gobiernan la redistribución del ingreso real. En efecto, si pudiéramos propor-

cionar una correcta respuesta a esto, habríamos resuelto el problema general que este artículo plantea en sus comienzos, es decir, el problema de si es posible armonizar las medidas administrativas que determinan las formas espaciales y los procesos sociales de modo que se pueda asegurar el logro de un objetivo social de conjunto.

IX. COMENTARIO FINAL

Para prever el futuro de un sistema urbano es necesario un conocimiento completo de los procesos que generan cambios y una evolución realista de la dirección hacia la cual está siendo conducido por dichos procesos el sistema social en su conjunto. He centrado mi atención en los mecanismos que rigen la redistribución del ingreso y he sugerido que éstos parecen conducirnos hacia un estado de mayor desigualdad y mayor injusticia. A menos que esta tendencia actual sea contrarrestada, estoy casi seguro de que habremos de enfrentarnos con un período de intensos conflictos (que pueden ser violentos) dentro del sistema urbano. En los Estados Unidos existen ya bastantes indicios de que se está llegando a un conflicto abierto. En Gran Bretaña están actuando los mismos procesos. Por consiguiente, he llegado a la conclusión de que sería desastroso para el futuro del sistema social seguir adelante con una planificación que facilita las tendencias actuales: éste fue el error crucial de la planificación de los años sesenta. Como sugiere Hoover (1968, 260), el planificador frecuentemente hace un ideal del *status quo*, al que cabe hacer objeciones «si pensamos que el peor estatus es el *status quo*»*. Por consiguiente, encuentro que la noción de que nos dirigimos a grandes pasos hacia una era de enorme opulencia y de felicidad electrónica es inaceptable, dado que está en desacuerdo con mi propio análisis y con la evidencia de mis propios ojos. En parte, el problema es de tipo ecológico, porque, como Mishan (1967) sugiere, pudiera ser que estuviéramos desenrollando la alfombra de las oportunidades delante de nosotros mientras que detrás de nosotros se vuelve a enrollar a ritmo incluso más rápido. Pero en parte es un problema de ejercer un juicioso control sobre la organización social y espacial dentro del sistema urbano. Aquí nos enfrentamos con una enorme tarea. Realmente no poseemos

* It we believe that status is nothing to quo about.

el tipo de conocimiento del sistema urbano en su totalidad que nos permitiría tomar medidas administrativas juiciosas aun cuando nos impulsen los objetivos sociales más elevados. La elaboración de las medidas adecuadas y la previsión de sus consecuencias dependerán de una amplia aproximación interdisciplinaria a los aspectos de los procesos sociales y las formas espaciales del sistema urbano.

3. JUSTICIA SOCIAL Y SISTEMAS ESPACIALES

El pensamiento normativo desempeña un papel muy importante en el análisis geográfico. La justicia social es un concepto normativo y, por consiguiente, nos sorprende ver que las consideraciones de justicia social no han sido incorporadas a los métodos geográficos de análisis. No hay que ir muy lejos para encontrar la razón de ello. Los instrumentos normativos que suelen usar los geógrafos para examinar los problemas de la localización provienen de la teoría clásica de la localización. Tales teorías toman generalmente como punto central el óptimo de Pareto, dado que definen el modelo de localización óptimo como aquel en el cual ningún individuo puede moverse sin que las ventajas derivadas de tal movimiento sean contrarrestadas por alguna pérdida para otro individuo. Por consiguiente, la teoría de la localización se ha basado principalmente para su especificación en criterios de *eficiencia*. La eficiencia puede ser, por supuesto, definida de varios modos, pero en la teoría de la localización normalmente equivale a minimizar el agregado de los costos del cambio (sujeto a las fuerzas de la oferta y la demanda) dentro de un determinado sistema espacial. Los modelos de este tipo no conceden ninguna atención a las consecuencias que tienen las decisiones sobre localización para la redistribución del ingreso. De este modo, los geógrafos han seguido a los economistas en su estilo de pensar, en el cual los problemas de la distribución son dejados a un lado (principalmente porque conllevan juicios éticos y políticos que no son de su agrado), mientras que los modelos de localización con eficiencia «óptima» se elaboran sobre el supuesto de una determinada distribución del ingreso. Es evidente que a este planteamiento le falta algo. En parte, el hecho de que se dé de lado el pensamiento normativo en favor de unos planteamientos empíricos y behavioristas puede ser atribuido a la búsqueda de un planteamiento más satisfactorio de los problemas de la localización. Esto ha sido, por supuesto, saludable, pero en parte equivocado. El problema no viene de la adopción de uno de

los normativos, sino del *género* de normas que contienen dichos modelos. Por consiguiente, en este capítulo voy a abandonar el tipo usual de análisis normativo y dedicaré mi atención a la posibilidad de construir una teoría normativa de la asignación espacial o territorial basada en los principios de la justicia social. No propongo esto como una alternativa al concepto de eficiencia. A largo plazo será mucho más beneficioso que la eficiencia y la distribución sean estudiadas de modo conjunto. Las razones de esto son evidentes. Si, a corto plazo, perseguimos simplemente la eficiencia e ignoramos el costo social, entonces aquellos individuos o grupos que soportan lo peor de este costo serán probablemente, a la larga, una fuente de ineficiencia, bien a través de la disminución de lo que Liebenstein (1966) llama «eficiencia x» (los rasgos intangibles que llevan a la gente a cooperar y participar en el proceso social de la producción) o bien a través de formas de conducta antisocial (como el delito o la toxicomanía) que obligarán a que una parte de las inversiones productivas sea dedicada a su corrección. Lo mismo podría decirse si persiguiéramos exclusivamente objetivos de justicia social. Es, a la larga, antiproduktivo considerar una distribución socialmente justa si el tamaño del producto que ha de ser distribuido disminuye notablemente a consecuencia de un uso ineficiente de los recursos escasos. Considerando, pues, las cosas a muy largo término, la justicia social y la eficiencia se convierten casi en una misma cosa. Pero dado que los problemas de la justicia social han sido descuidados (excepto en lo que respecta a la retórica política) y que existe una persistente tendencia a dejarlos a un lado en los análisis a corto plazo, haré lo contrario y dejaré de lado los problemas de eficiencia. No obstante, no debe interpretarse que considere la eficiencia cosa de poca importancia.

El concepto de justicia social no es un concepto totalizador en el que podamos encerrar nuestra visión de lo que es una buena sociedad. Es algo bastante más limitado. La justicia ha de ser esencialmente considerada como un principio (o una serie de principios) para resolver demandas conflictivas. Estos conflictos pueden surgir de diversas maneras. La justicia social es una aplicación particular de los principios de la justicia a conflictos que surgen de la necesidad de la cooperación social al buscar una mejora individual. Gracias a la división del trabajo es posible aumentar la producción, y entonces el problema que surge es el de cómo han de ser distribuidos los frutos de esa producción entre aquellos que cooperan en el pro-

ceso. El principio de justicia social, por consiguiente, se refiere a la división de los beneficios y a la asignación de las cargas que surgen de un proceso colectivo de trabajo. Este principio también se refiere a los ordenamientos sociales e institucionales asociados con la actividad de la producción y de la distribución. Así, puede ser aplicado también a los conflictos sobre centros de poder y de toma de decisiones, distribución de influencias, concesión de estatus social, instituciones erigidas para regular y controlar las actividades, etc. En todos estos casos, la característica esencial, sin embargo, es que tratamos de encontrar un principio que nos permita evaluar la distribución establecida tal y como se aplica a individuos, grupos, organizaciones y territorios, y también evaluar los mecanismos que son utilizados para llevar a cabo dicha distribución. En una palabra, tratamos de encontrar una distribución justa a la que se pueda llegar justamente.

Por desgracia no existe ningún principio de justicia social aceptado por todos al que podamos acudir. Y, sin embargo, la noción de justicia social ha apuntalado el pensamiento de la filosofía social desde la *Ética* de Aristóteles en adelante. Sus dos formas más importantes derivan del contrato social (inicialmente formulado por Hume y Rousseau) y del utilitarismo (inicialmente formulado por Bentham y Mill). Recientemente ha habido un interés renovado por estos principios que han dado como resultado modernas versiones de ellos mucho más aceptables en apariencia por muchísimas razones, siendo muy notables a este respecto los trabajos de Rawls (1969, 1971), Rescher (1966) y Runciman (1966). Por supuesto, existen otras modalidades de este pensamiento. Las discusiones detalladas sobre el concepto de igualdad de autores como Tawney (1931) y la cada vez más numerosa bibliografía sobre el problema de una adecuada distribución del ingreso en la sociedad han contribuido a aumentar la importancia del tema. Sin embargo, no pretendo revisar aquí toda esta bibliografía; me dedicaré exclusivamente a un posible argumento concerniente a la justicia social, y trataré de mostrar cómo puede formularse esto de manera que sea geográficamente útil y significativo.

El principio de justicia social que investigaré utiliza como esqueleto el concepto de «una distribución justa a la que se pueda llegar justamente». La tarea principal de este capítulo es la de cubrir de carne este esqueleto y especificar su aspecto geográfico. Hay dos preguntas preliminares que pueden ser planteadas al respecto:

¿Qué estamos distribuyendo? Es bastante fácil contestar que estamos distribuyendo los beneficios que se conseguirán de la cooperación social, pero es mucho más difícil especificar en qué consisten estos beneficios, particularmente en la medida en que se refieren a valores y preferencias individuales. Para lo que se propone este artículo, dejaré esta pregunta sin contestación y diré simplemente que, en cualquier caso, estamos distribuyendo «ingreso». Esto significa una definición muy general del ingreso, como la de Titmuss (1962) —«control de los recursos escasos de la sociedad»—, u otra aún más general, como la propuesta por Miller y Roby (1970). Supondré aquí que podemos concebir una definición socialmente justa del ingreso, porque, de hecho, sería una gran injusticia concebir una distribución socialmente justa de algo definido de un modo injusto.

¿Entre quiénes o qué estamos distribuyendo? Todo el mundo está de acuerdo en que la unidad última con la que habremos de tratar es el individuo. Por conveniencia, será a veces necesario estudiar la distribución tal como se lleva a cabo entre grupos, organizaciones, territorios, etc. Los geógrafos están particularmente interesados en la organización regional o territorial de la sociedad y será conveniente trabajar a niveles de conjuntos amplios. Pero sabemos demasiado acerca de las diversas formas de falacia ecológica (véase Alker, 1969) como para ignorar que una distribución justa en una serie de territorios determinados según una escala no significa necesariamente una distribución justa a otra escala o una distribución justa entre individuos. Este problema de escalas o de conjuntos plantea algunas espinosas dificultades metodológicas. En principio, podemos sostener que la distribución hecha a cualquier escala o en cualquier conjunto debería ser equivalente a la distribución que se da a un nivel de análisis individual. Es difícil hacerlo, pero para mis propósitos actuales supondré que esta justicia conseguida a un nivel territorial de análisis conlleva la justicia para los individuos, aunque soy consciente de que no suele ocurrir de ese modo.

I. «UNA DISTRIBUCION JUSTA»

Habiendo planteado ya estas dos importantes cuestiones, emprenderé ahora el análisis del principio de justicia social. Este

puede ser dividido en dos partes, y aquí trataré de dilucidar lo que se quiere decir cuando se habla de «una distribución justa». Para ello necesito, en primer lugar, establecer la base de esta distribución. Por supuesto, se trata de un problema ético que no puede ser resuelto sin tomar importantes decisiones morales. Estas decisiones se refieren esencialmente a qué es lo que justifica los derechos de los individuos sobre el producto de la sociedad en la que viven, trabajan y existen. Se han sugerido diversos criterios (véase Rawls, 1969, 1971; Rescher, 1966).

1. *Igualdad innata.* Todos los individuos tienen igual derecho sobre los beneficios al margen de su contribución a ellos.

2. *Valoración de los servicios en función de la oferta y la demanda.* Los individuos que controlan recursos escasos y necesarios tienen mayores derechos que los otros. Es importante quizá distinguir aquí las situaciones en las que la escasez surge de modo natural (inteligencia innata y fuerza muscular) de las situaciones en las que es artificialmente creada (a través de la herencia de los recursos o a través de las restricciones socialmente organizadas para la ocupación de ciertos puestos de trabajo).

3. *Necesidad.* Los individuos tienen derecho a iguales niveles de beneficio, lo que significa que existe una distribución desigual desde el punto de vista de la necesidad.

4. *Derechos heredados.* Los individuos tienen derechos de acuerdo con la propiedad u otros títulos que les han sido transmitidos por generaciones precedentes.

5. *Mérito.* Los derechos pueden basarse en el grado de dificultad que ha de ser superado al contribuir a la producción (aquellos que llevan a cabo tareas peligrosas o desagradables —como los mineros— y aquellos que necesitan un largo período de preparación —como los cirujanos— tienen derechos mayores que los otros).

6. *Contribución al bien común.* Aquellos individuos cuyas actividades benefician a mucha gente tienen mayores derechos que aquellos cuyas actividades benefician a poca gente.

7. *Contribución productiva real.* Los individuos que producen en mayor cantidad —medida de la manera apropiada— tienen mayores derechos que aquellos que producen menos.

8. *Esfuerzos y sacrificios.* Los individuos que realizan un esfuerzo mayor o un mayor sacrificio en relación con su capa-

cidad innata deben ser más recompensados que aquellos que realizan un pequeño esfuerzo o pocos sacrificios.

Estos ocho criterios no se excluyen mutuamente, y evidentemente requieren una interpretación y análisis mucho más detallados. Adoptaré la opinión de Runciman (1966), y así sugiero que la esencia de la justicia social puede reducirse a tres criterios, siendo la *necesidad* el más importante, la *contribución al bien común* el segundo en importancia y el *mérito* el tercero. No trataré de justificar la conveniencia de esta decisión. No obstante, hay que tener en cuenta que se basa sobre ciertos controvertidos argumentos éticos. Pero como resultará evidente a continuación, las cuestiones que suscita un examen detallado de estos tres criterios son suficientemente amplias como para subsumir muchas de las cuestiones que pudieran suscitar los criterios dados de lado. Estos tres criterios podrían ser examinados detalladamente dentro de diferentes contextos. En esta circunstancia he preferido introducir en la argumentación el aspecto geográfico y examinar cómo podrían ser formulados en el contexto de una serie de territorios o regiones. Para facilitar su exposición, consideraré que éste es el problema de una autoridad central que distribuye recursos escasos entre una serie de territorios de modo tal que la justicia social sea máxima. Como ya he dicho anteriormente, supondré que la justicia distributiva territorial implica automáticamente la justicia para los individuos.

II. JUSTICIA DISTRIBUTIVA TERRITORIAL

El primer paso para formular un principio de justicia distributiva territorial consiste en determinar lo que cada uno de estos tres criterios —necesidad, contribución al bien común y mérito— significa en el contexto de una serie de territorios o regiones. Así pues, podemos idear diversos procedimientos para evaluar y medir la distribución de acuerdo con cada criterio. La combinación de los tres procedimientos (sopesados de alguna manera) nos proporciona una figura hipotética para la asignación de los recursos entre las regiones. Esta figura puede ser utilizada, como ocurre con la mayoría de los análisis normativos, para evaluar las distribuciones existentes o para elaborar medidas administrativas que mejoren las asignaciones existentes. Una medida de justicia territorial puede ser elabo-

rada relacionando la asignación real de los recursos con una asignación hipotética. Tal procedimiento nos permite identificar aquellos territorios que se apartan más de las normas sugeridas por las pautas de la justicia social: pero, por supuesto, esto no es nada fácil. Bledwyn Davies (1968), que acuñó el término de «justicia territorial», ha publicado la primera obra sobre el tema, en la que indica alguno de los problemas que encierra.

Necesidad

La necesidad es un concepto relativo. Las necesidades no son constantes, ya que son categorías de la conciencia humana y al cambiar la sociedad se transforma la conciencia de la necesidad. El problema está en definir exactamente a qué es relativa esta necesidad y en llegar a comprender cómo surgen las necesidades. Las necesidades pueden ser definidas con respecto a diferentes categorías de actividad, que permanecen constantes a lo largo del tiempo. Enumeraremos nueve de ellas:

1. Comida.
2. Vivienda.
3. Servicios médicos.
4. Educación.
5. Servicios sociales y ambientales.
6. Bienes de consumo.
7. Oportunidades de diversión.
8. Distracciones vecinales.
9. Servicios de transporte.

Dentro de cada una de estas categorías podemos tratar de decidir el mínimo en cantidad y calidad que equilibraría las necesidades. Este mínimo variará de acuerdo con las normas sociales en cada momento determinado. También habrá gran número de modos de colmar tales necesidades. La necesidad de vivienda puede solucionarse de muchas maneras, pero, en el momento actual, es de suponer que éstas no incluirán las chabolas, las chozas de barro, las tiendas de campaña, las casas derruidas, etc. Esto suscita un gran número de cuestiones que examinaré mejor en el contexto de una categoría particular, la de los servicios médicos.

Nadie, probablemente, negará que los cuidados médicos son

una forma legítima de necesidad. Y, sin embargo, esta necesidad no puede ser definida ni medida fácilmente. Si queremos obtener una medida normativa de la justicia social, en primer lugar habremos de definir y medir la necesidad de un modo socialmente justo. Por ejemplo, la categoría «servicios sanitarios» comprende una multitud de subcategorías, algunas de las cuales, como la cirugía estética y los masajes, pueden ser consideradas de modo razonable como no esenciales (al menos en nuestra sociedad actual). Por consiguiente, hemos de tomar una decisión inicial acerca de qué subcategorías han de ser consideradas como «necesidades» y cuáles no. Es necesario, entonces, tomar una decisión sobre los niveles razonables de necesidad dentro de cada subcategoría. Veamos alguno de los métodos para llevar a cabo esta tarea.

i. La necesidad puede ser determinada teniendo en cuenta la *demanda de mercado*. Por mucho que los servicios estén funcionando al máximo de su capacidad, podemos pensar que existe una necesidad insatisfecha en la población y, por consiguiente, justificar la asignación de más recursos para ampliar los servicios médicos. Este procedimiento sólo es aceptable en el caso de que podamos suponer de modo razonable que nada inhibe la demanda (como la falta de dinero o la falta de acceso a los servicios). Para aceptar la demanda de mercado como una medida de la necesidad socialmente justa es necesario que las otras condiciones que prevalecen en la sociedad (referentes tanto a la demanda como a la oferta) sean, en sí mismas, socialmente justas. Habitualmente éste no es el caso y, por tanto, este método para determinar la necesidad será probablemente socialmente injusto.

ii. La *demanda latente* puede ser calculada por medio de una investigación sobre la escasez relativa que pueda existir entre los individuos en una serie de regiones. Los individuos pudieran encontrarse relativamente desprovistos si: 1) no reciben un servicio; 2) ven que otra gente (incluidos ellos mismos en ocasión previa o previsible) lo reciben; 3) lo quieren, y 4) consideran factible el recibirlo (Runciman, 1966, 10). El concepto de escasez relativa (básicamente similar a la necesidad sentida o percibida) ha sido asociado en la bibliografía sobre el tema con el concepto de grupo de referencia (grupo frente al que el individuo mide sus propias aspiraciones o esperanzas). El grupo de referencia puede ser determinado so-

cialmente —i. e. todos los negros o todos los obreros— o espacialmente —todo el mundo en un vecindario o incluso en una amplia región—. La diferencia entre lo que espera el grupo en lo que respecta a servicios sanitarios y los servicios reales que recibe proporciona una medida de la escasez relativa. Esta medida puede ser obtenida a través de una encuesta directa, o, si sabemos algo acerca de los grupos de referencia, podemos calcular más o menos la escasez relativa tomando en cuenta el grado de variación en cuanto al suministro dentro de los diferentes grupos. La ventaja de este último planteamiento es que incorpora un elemento behaviorista, de modo que se pueden expresar las legítimas diferencias que existen en las preferencias del grupo, al tiempo que proporciona una medida de la insatisfacción y, en consecuencia, un índice de la probable presión política. Su desventaja es que parte del supuesto de que las necesidades «reales» se encuentran reflejadas en las necesidades sentidas como tales. Muy frecuentemente eso no sucede así, y así vemos que en muchas ocasiones grupos muy pobremente provistos de servicios tienen niveles muy bajos de necesidad sentida. Asimismo, todos los tipos de desigualdades sociales quedarán probablemente incorporados en dicha medida de necesidad si, como es usual en las clases diferenciadas y/o en las sociedades segregadas, la estructura del grupo de referencia es por sí misma una respuesta a las condiciones de la injusticia social.

iii. La *demanda potencial* puede ser evaluada mediante un análisis de los factores que crean tipos especiales de problemas sanitarios. El número de habitantes y sus características tendrán un importante impacto sobre las necesidades territoriales. Los problemas sanitarios pueden ser relacionados con la edad, el ciclo vital, la cantidad de migraciones, etc. Además, existen problemas especiales que se pueden relacionar con las características del trabajo (como en la minería) y con las circunstancias sociológicas y culturales, así como con los niveles de ingresos. Los problemas sanitarios pueden ser también relacionados con las condiciones locales del medio ambiente (densidad de la población, ecología local, calidad del aire y del agua, etc.). Si conociésemos suficientemente todas estas relaciones estaríamos en condiciones de predecir el volumen y la incidencia de los problemas sanitarios dentro de una serie de territorios. Esto requiere, sin embargo, un conocimiento mucho más complejo de dichas relaciones que el que poseemos nor-

malmente; a pesar de esto, ha habido varios intentos de utilizar este método. Su atractivo, por supuesto, estriba en que nos proporciona un método razonablemente objetivo para medir la demanda potencial de servicios sanitarios. Desgraciadamente, seguimos con el problema de convertir esta demanda en una medida de la necesidad, que en este caso requiere que determinemos formas y niveles de respuesta apropiados a estas demandas potenciales estadísticamente determinadas. La respuesta normalmente equivale a fijar modelos, lo que, en general, se hace teniendo presentes una cantidad determinada de recursos.

iv. Podríamos también tratar de determinar las necesidades *consultando* con expertos en la materia. Los expertos tienden a determinar las necesidades atendiendo a los recursos disponibles. Pero aquellos que han vivido y trabajado en una comunidad durante un largo período de tiempo pueden, a veces, basarse en su experiencia y proporcionarnos juicios subjetivos que, sin embargo, son buenos índices de la necesidad. La conclusión del conjunto de opiniones proporcionadas por expertos seleccionados juiciosamente en el campo de la sanidad (planificadores sanitarios, administradores de hospitales, médicos, grupos sanitarios, asistentes sociales, grupos en favor de los derechos sociales, etc.) puede darnos una medida socialmente justa de la necesidad. Este método está basado en los juicios subjetivos de un grupo selecto de individuos, pero tiene la considerable ventaja de haber sido deducido directamente de la experiencia de aquellos que han estado más en contacto con el problema de los servicios sanitarios. Por supuesto, la desventaja radica en la posibilidad de que los expertos hayan sido elegidos partiendo de criterios socialmente injustos: por ejemplo, poner la determinación de la necesidad en manos de una comisión de la American Medical Association sería, en el momento actual, un completo desastre desde el punto de vista de la justicia social.

Debemos hacer una selección entre los varios métodos existentes para determinar la necesidad de modo tal que consigamos maximizar la justicia social en el resultado. En las circunstancias actuales descartaré el primero de los métodos en el campo de la sanidad y sólo aceptaré el segundo en el caso de que sienta que han sido expresadas las legítimas variaciones en las preferencias más bien que las variaciones de nece-

sidad sentida surgidas de una situación socialmente injusta, o de la ignorancia, o de una falsa conciencia. Tanto el tercero como el cuarto de los métodos nos proporcionan posibles vías para establecer las necesidades en el campo sanitario, pero ninguno de ellos es fácil de emplear y ambos encierran la posibilidad de una determinación socialmente injusta de la necesidad.

Si la necesidad es un criterio fundamental para evaluar la justicia social de una distribución de recursos dentro de una serie de territorios, entonces lo primero que hemos de hacer es establecer para ello una definición y un sistema de medición socialmente justos. Los diversos métodos apuntados en el caso de los servicios sanitarios (y las dificultades que los acompañan) pueden ser aplicados a cada una de las categorías restantes, como la educación, las diversiones, la vivienda, los bienes de consumo, etc. No es nada fácil llegar a una definición socialmente justa de la necesidad dentro de cada categoría. El método adecuado puede variar según las categorías, y así puede ser mejor definir la necesidad de bienes de consumo a través del análisis convencional de la oferta y la demanda, las necesidades recreativas a través del análisis de la escasez relativa, las necesidades de viviendas a través del análisis estadístico y las necesidades de servicios sanitarios a través de las resoluciones de los expertos. No obstante, son cuestiones sin resolver. Definir la justicia social en función de la necesidad nos plantea el incómodo problema de saber qué se entiende por necesidad y de qué manera debe ser medida. Es indispensable que tomemos decisiones socialmente justas sobre este asunto. De no ser así, todo nuestro empeño en aplicar un principio de justicia social para evaluar las distribuciones geográficas habrá sido inútil.

Contribución al bien común

El concepto de contribución al bien común puede ser aplicado de modo relativamente fácil a los conceptos geográficos existentes. Nos encontramos frente al problema de saber en qué medida la asignación de recursos a un territorio afecta a las condiciones en otro. Existe una técnica para tratar de estas cuestiones utilizando el análisis multiplicador interregional, los polos de crecimiento y los efectos exteriores. Los efectos de propagación pueden ser buenos o malos, siendo la polución

un ejemplo de esto último. La noción de contribución al bien común (o al «mal» común en el caso de la polución) sugiere que nuestra tecnología actual debe ser utilizada para ampliar nuestros conocimientos sobre las transferencias interregionales del ingreso, las conexiones interregionales, los efectos de la propagación espacial, etc., en la medida en que conllevan consecuencias potenciales o de hecho para la distribución del ingreso en la sociedad. Todo esto no es nada fácil, como lo demuestran los problemas que han surgido en el intento de evaluar los beneficios de la renovación urbana (Rothenberg, 1967). Hay dos aspectos bastante diferentes de este problema. Podemos tratar de mejorar las asignaciones a partir del modelo de multiplicadores interregionales existente, o podemos adoptar una postura más radical y tratar de reestructurar el modelo de multiplicadores interregionales reorganizando el sistema espacial en sí. Si tomamos la última postura, buscamos una forma de organización espacial que contribuya grandemente a satisfacer las necesidades por medio del efecto multiplicador y el efecto de propagación generados por un determinado modelo de inversión regional. El bien común puede tener un segundo componente, el incremento de la totalidad del producto global. En este caso la contribución al bien común va estrechamente unida a los criterios usuales de eficiencia y crecimiento, con efectos exteriores y secundarios incorporados al análisis. En la búsqueda de la justicia social, esta forma de contribuir al bien común debería ser subsidiaria de la preocupación por las consecuencias distributivas.

Mérito

Debo traducir el concepto de «mérito» a un concepto geográfico que se refiera al grado de dificultad del medio ambiente. Tales dificultades pueden surgir de las circunstancias existentes en el medio ambiente físico. Ciertos riesgos, tales como sequías, inundaciones, terremotos, etc., plantean dificultades adicionales a la actividad humana. Si existe la necesidad de una instalación (por ejemplo un puerto situado en un área azotada por huracanes) entonces habrá que asignar recursos suplementarios para contrarrestar este riesgo. En función de la clasificación que he establecido para los criterios de justicia social, esto significa que, si se necesita una instalación, y si ello contribuye de alguna manera al bien común, *entonces* y

sólo entonces estaría justificado asignar recursos adicionales para su mantenimiento. Si algunas personas viven en llanuras inundadas cuando no tienen necesidad de vivir en llanuras inundadas, y si no contribuyen en absoluto al bien común viviendo en dichos lugares, entonces, bajo el principio de justicia social, no deben ser compensadas por los daños ocasionados por vivir allí. Si, por el contrario, los individuos se ven obligados por las circunstancias (tales como la carencia de otra alternativa) a vivir allí, entonces se pueden emplear los criterios primarios de necesidad para justificar una compensación. Se pueden aplicar las mismas observaciones a los problemas que surgen en el medio ambiente social. Los riesgos creados por los delitos contra la propiedad, los incendios y los tumultos, etc., varían de acuerdo con las circunstancias sociales. Los individuos necesitan sentirse debidamente protegidos si tienen que ser capaces de contribuir de forma significativa al bien común y si han de aportar su capacidad productiva para cubrir las necesidades. Bajo el principio de justicia social podremos, por consiguiente, argumentar que la sociedad en su totalidad debería suscribir los altos costos de los seguros en zonas de alto riesgo social. Esto es lo que sería socialmente justo. El mismo argumento puede ser utilizado para la asignación de recursos adicionales a grupos a los que es más difícil suministrar servicios, y como indica Davies (1968, 18) «puede ser deseable sobresuministrar servicios a grupos necesitados, dado que no han tenido acceso a ellos en el pasado y que no han adquirido el hábito de consumirlos». Esta cuestión surge particularmente con respecto a los servicios educacionales y sanitarios que han de ser facilitados a grupos muy pobres, a gente recientemente inmigrada, etc. Por consiguiente, el mérito puede ser trasladado a un contexto geográfico como asignación de recursos adicionales para contrarrestar el grado de dificultad en el medio ambiente social o natural.

Los principios de la justicia social tal y como se aplican a las situaciones geográficas pueden ser resumidos del siguiente modo:

1. La organización espacial y el modelo de inversión regional deben ser tales que cubran las necesidades de la población. Esto significa que, en primer lugar, hemos de establecer métodos socialmente justos para determinar y medir las necesidades. La diferencia entre las necesidades y las asignacio-

nes reales nos proporcionan una evolución inicial del grado de injusticia territorial en un sistema determinado.

2. Una organización espacial y un modelo de asignación de recursos territoriales que proporcione beneficios adicionales en forma de satisfacción de las necesidades (primariamente) y aumento del volumen de la producción (secundariamente) en otros territorios a través de los efectos expansivos, los efectos multiplicadores, etc., será una forma «mejor» de organización y asignación espacial.

3. Las desviaciones dentro del modelo de inversión territorial pueden ser toleradas si tienen como finalidad la de superar unas dificultades ambientales específicas que, de otra manera, impedirían la evolución de un sistema que podría satisfacer las necesidades o contribuir al bien común.

Estos principios pueden ser utilizados para evaluar las distribuciones espaciales existentes, y nos proporcionan los rudimentos de una teoría normativa de la organización espacial basada en la justicia distributiva territorial. Nos encontraremos con enormes dificultades para estudiarlos detalladamente y habremos de superar mayores dificultades todavía para trasladarlos a situaciones concretas. Poseemos algunas técnicas para llevar a cabo este proceso, y es necesario que lo dirijamos hacia un conocimiento de lo que puedan ser distribuciones justas en los sistemas espaciales.

III. PARA LOGRAR UNA DISTRIBUCION JUSTA

Existe quien pretende que una condición suficiente y necesaria para alcanzar una justa distribución del ingreso consiste en idear medios socialmente justos para lograr dicha distribución. Es muy curioso el hecho de que esta opinión aparezca en ambos extremos del escenario político. Buchanan y Tullock (1965) —conservadores liberales por sus puntos de vista— sugieren que en una democracia constitucional organizada adecuadamente el modo más eficaz de organizar la redistribución es el de no hacer nada para ello. En el lado contrario, Marx (*Crítica del Programa de Gotha*, I) atacaba a aquellos «socialistas vulgares» que pensaban que los problemas de la distribución podrían ser considerados y resueltos independientemente de los mecanismos dominantes que gobiernan la producción y la distribución. Marx y los demócratas constitucionales tie-

nen un supuesto básico en común: que si es posible concebir unos mecanismos socialmente justos, entonces los problemas para lograr la justicia social en la distribución serán solucionados por la propia dinámica interna de dichos mecanismos. En la bibliografía sobre justicia social (y en el terreno de la práctica política) varía la importancia que se concede a los «medios» y los «fines». Los liberales y algunos socialistas aparentemente creen que la justicia social en los segundos puede ser conseguida sin que los primeros hayan tenido que ser necesariamente cambiados. Pero la mayor parte de los autores indican que sería temerario esperar que fines socialmente justos pudieran ser conseguidos a través de medios socialmente injustos. Es muy instructivo seguir las argumentaciones de Rawls (1969) a este respecto

La estructura básica del sistema social afecta a perspectivas vitales de los individuos típicos de acuerdo con sus puestos iniciales en la sociedad... El problema fundamental de la justicia distributiva concierne a las diferencias en las perspectivas vitales que surgen de esta manera. Nosotros... mantenemos que estas diferencias son justas sólo y cuando las mayores esperanzas de los más aventajados, cuando intervienen en el funcionamiento del sistema social, mejoran las esperanzas de los menos aventajados. La estructura básica es completamente justa cuando las ventajas de los más afortunados promocionan el bienestar de los menos afortunados... *La estructura básica es perfectamente justa cuando las perspectivas de los menos afortunados son todo lo grandes que pueden ser.* (El subrayado es mío.)

El problema, pues, consiste en encontrar una organización social, económica y política en la que esta condición sea alcanzada y mantenida. Los marxistas argumentarían, de modo muy justificado, que la única esperanza para conseguir el objetivo de Rawls sería asegurar que el menos afortunado tenga siempre la última palabra. Partiendo de la postura inicial de Rawls, no es nada difícil, por medio de una simple argumentación lógica, llegar a un tipo de solución como la «dictadura del proletariado». Pero Rawls trata de construir un camino hacia una solución diferente:

si la ley y el gobierno actúan efectivamente para mantener la competencia en los mercados, los recursos empleados a tope, la propiedad y la riqueza distribuidas ampliamente en todo tiempo y para mantener el mínimo social adecuado, entonces, si existe igualdad de oportunidades para la educación de todos, la distribución resultante será justa.

Para lograr esto, Rawls propone una división cuatripartita en el gobierno según la cual un departamento de asignación actúa

para mantener el funcionamiento competitivo del mercado y para corregir, en caso necesario, las imperfecciones del mismo; un departamento de estabilización mantiene el pleno empleo e impide el despilfarro en el uso de los recursos; un departamento de transferencias cuida de que las necesidades individuales sean cubiertas; y un departamento de distribución garantiza el suministro de bienes públicos e impide (mediante impuestos adecuados) toda concentración indebida de poder o riqueza. Por consiguiente, a partir de la posición inicial de Rawls es posible llegar a Marx o a Milton Friedman, pero en ningún caso podremos llegar a soluciones liberales o socialistas. Que esta conclusión es evidente queda demostrado por el hecho de que los programas del socialismo británico de la posguerra parecen haber tenido poco o ningún impacto en la distribución del ingreso real de la sociedad, mientras que los programas liberales de lucha contra la pobreza en los Estados Unidos se han destacado por su falta de éxito. La razón de ello es obvia: los programas que tratan de alterar la distribución sin alterar la estructura del mercado capitalista, dentro del cual el ingreso y la riqueza se crean y distribuyen, están condenados al fracaso.

Por las experiencias que conocemos acerca de la toma de decisiones, las negociaciones, el control del gobierno central, la democracia, la burocracia, etc., en los grupos, deducimos también que *toda* organización social, económica y política que alcanza cierta estabilidad es susceptible de ser controlada y subvertida por grupos con intereses especiales. En una democracia constitucional esto es llevado a cabo normalmente por grupos de intereses pequeños y bien organizados que han acumulado los recursos necesarios para influir en la toma de decisiones. Una solución como la dictadura del proletariado está igualmente sujeta a la subversión burocrática, como la experiencia soviética demostró muy rápidamente. La toma de conciencia sobre este problema ha conducido a buenos demócratas constitucionales, como Jefferson, a considerar con buenos ojos una revolución ocasional para conservar la buena salud del cuerpo político. Uno de los efectos prácticos de toda la serie de revoluciones que se han sucedido en China a partir de 1949 (y algunos han atribuido todo esto a la voluntad consciente de Mao) ha sido el de impedir lo que Max Weber (1947) llamó hace tiempo la «rutinización del carisma». El problema de la forma apropiada de organización social, económica y política y de su mantenimiento para lograr la justicia social que-

da fuera de las intenciones de este ensayo. Sin embargo, el modo en que es resuelto efectivamente determina tanto el modo como las probabilidades de alcanzar la justicia territorial. Por consiguiente, me limitaré a considerar cómo los argumentos acerca de los medios de conseguir la distribución toman una forma específica en el contexto territorial.

El problema geográfico consiste en idear una forma de organización espacial que maximice las posibilidades de las regiones menos afortunadas. Una necesaria condición previa es, por ejemplo, que poseamos un medio socialmente justo de determinar los límites de los territorios y un medio justo de asignar los recursos entre ellos. El primer problema se encuentra dentro del tradicional campo de la «ordenación en regiones» de la geografía, pero, en este caso, poniendo por delante el criterio de la justicia social. La experiencia que tenemos de fraudes electorales nos indica perfectamente que los conjuntos territoriales pueden ser determinados de un modo socialmente injusto. Los límites pueden fijarse de modo que los grupos menos aventajados sean distribuidos con respecto a los grupos más aventajados en un grupo de conjuntos territoriales de tal forma que, cualquiera que sea la fórmula ideada para la asignación de recursos, los últimos se beneficien más que los primeros. Sería posible idear límites territoriales en favor de los grupos menos aventajados, en cuyo caso la justicia social en la asignación se convierte en el criterio normativo de la ordenación en regiones. En el estado actual de la asignación de recursos podemos pensar que el objetivo de Rawls significa que las posibilidades para los territorios menos aventajados sean lo más favorables posible. Es difícil determinar cuándo existen estas condiciones, pero las posibilidades de lograrlo dependen probablemente de la decisión que tome la autoridad central sobre la disposición territorial de los recursos que tiene bajo su control. Dado que las zonas pobres son a menudo políticamente débiles, nos vemos obligados a confiar en el sentido de justicia social predominante en *todos* los territorios (y esto presupondría que la gente no fuese tan egoísta), en la existencia de un dictador o de una burocracia benevolente que se encuentre en el centro (éste último caso es quizá el de Escandinavia), o en un mecanismo constitucional dentro del cual los territorios menos aventajados puedan vetar todo tipo de decisiones. Qué disposiciones se tomen exactamente para enjuiciar las demandas de los territorios políticos (demandas que no reflejan necesariamente necesidades) y para negociar entre

la autoridad central y los territorios que abarca es algo obviamente crucial para el proyecto de lograr la justicia territorial. Se puede discutir, por ejemplo, si una mayor centralización en la toma de decisiones (que puede suprimir las diferencias entre territorios) debería prevalecer sobre una mayor descentralización (que tiene la ventaja de poder impedir la explotación de los territorios menos aventajados por los territorios más ricos). La respuesta a esto depende probablemente de las condiciones previas. Cuando lo característico es la explotación (como parece ocurrir en los Estados Unidos), una descentralización táctica puede ser conveniente como primer paso; cuando la explotación no es tan importante (como en Escandinavia), la centralización puede ser más idónea. La defensa del control metropolitano o del gobierno vecinal debe ser enjuiciada de este mismo modo.

Problemas de tipo parecido surgen cuando examinamos el impacto de decisiones altamente descentralizadas en la inversión de capital característica de una economía capitalista de libre competencia. Dejando a un lado los problemas inherentes a la tendencia que muestra el capital moderno a congelarse en formas monopolistas de control, es interesante examinar cómo se comporta un sistema capitalista individualista con respecto a la justicia territorial. Bajo tal sistema, se acepta el hecho de que lo racional y conveniente para el capital es confluir allí donde la tasa de ganancia sea más elevada. Algunos autores (Borts y Stein, 1964) piensan que este proceso continuará hasta tanto la tasa de ganancia sea igual en todos los territorios, mientras que otros (Myrdal, 1957) sugieren que la causalidad circular y acumulativa conducirá a mayores desequilibrios. Aunque las implicaciones a largo plazo de este proceso favorezcan el desarrollo, está claro que el capital se conducirá de un modo que apenas estará relacionado con las necesidades o con las condiciones de los territorios menos aventajados. Como resultado, encontraremos bolsas geográficamente localizadas donde el grado de insatisfacción de las necesidades será elevado, como las que actualmente encontramos en los Apalaches o en muchas zonas del centro de las ciudades. La mayoría de las sociedades aceptan ciertas responsabilidades al desviar la corriente natural del movimiento del capital para solucionar estos problemas. Pero, sin embargo, hacer esto sin alterar básicamente el proceso *total* del movimiento de capital parece más bien imposible. Consideremos, a modo de ejemplo, los problemas que surgen en el campo de la vivienda en el inte-

rior de las ciudades británicas o americanas. Ya no es beneficioso para el capital privado invertir en el mercado de la vivienda de las zonas céntricas de las ciudades. En 1965, en Londres, habría sido necesario un interés del 9 por 100 o más para animar a los inversionistas privados, y las condiciones eran tales que no era posible esperar tales ganancias por medios razonables o legales (Informe Milner-Holland, 1965). En 1969, en Baltimore, se hubiera necesitado un tipo de interés de un 12 a un 15 por 100, pero los tipos de interés en aquel año no serían probablemente mayores de un 6 a un 9 por 100 (Grigsby *et al.*, 1971). No es sorprendente que el mercado privado de la vivienda en las zonas centrales de las ciudades se haya paralizado en la mayoría de los casos, ya que el capital se ha retirado, los edificios se han depreciado y el capital ha sido transferido a otros sectores o al mercado privado, mucho más ventajoso, de la construcción en el cinturón suburbano. Así, encontramos la paradójica situación de la retirada de capital de zonas de gran necesidad para satisfacer las demandas de las comunidades suburbanas relativamente opulentas. Bajo el capitalismo ésta es una conducta buena y racional, es decir, todo aquello que el mercado necesita para una «óptima» asignación de los recursos.

¿Es posible contrarrestar este movimiento utilizando instrumentos capitalistas? El gobierno puede (y frecuentemente lo hace) intervenir para compensar la diferencia entre lo que se gana en el interior de la ciudad y lo que pudiera ganarse en cualquier otro lugar. Esto lo puede conseguir de diversos modos (con suplementos de renta para los inquilinos, con impuestos negativos sobre la renta, con subvenciones directas a las instituciones financieras, etc.). Pero cualesquiera que sean los medios escogidos, el efecto será como el de un soborno para que las instituciones financieras vuelvan al mercado de la vivienda en el interior de la ciudad donde, de otro modo, el gobierno habría de asumir la responsabilidad de suministrar viviendas (por medio de viviendas subvencionadas). La primera solución parece inicialmente atractiva, pero tiene ciertos fallos. Si sobornamos a las instituciones financieras, uno de los efectos de tal medida será el de crear una escasez relativamente mayor de fondos de inversión para (digamos) el desarrollo suburbano. Las zonas suburbanas más aventajadas reajustarán el tipo de interés que ofrecen, hasta elevarlo lo suficiente para atraer de nuevo al movimiento de capital. El efecto neto de este proceso será el de aumentar la totalidad de los tipos de

interés, lo cual, obviamente, revertirá en beneficio de las instituciones financieras, la mayoría de las cuales, por otro lado pertenecen y son dirigidas y controladas por gente que vive en las zonas suburbanas. De este modo, parece que existe una fuerte tendencia a que el sistema capitalista de mercado contrarreste todo intento de desviar la corriente de fondos de los territorios más beneficiosos. Más específicamente, es imposible favorecer la acción en un sector o territorio sin que al mismo tiempo esto signifique una restricción en otros sectores o territorios. La capacidad de las medidas gubernamentales para controlar esta situación del mercado es muy poco efectiva.

Lo que esto sugiere es que «los medios capitalistas sirven invariablemente a sus propios fines capitalistas» (Huberman y Sweezy, 1969), y que estos fines capitalistas no concuerdan con los objetivos de la justicia social. Se puede aducir un argumento en favor de esta aseveración. El sistema de mercado funciona sobre la base del valor de cambio, y el valor de cambio sólo puede existir si se da una escasez relativa de los bienes y servicios cambiados. El concepto de escasez no es fácil de comprender, aunque lo utilicemos constantemente cuando hablamos de la asignación de recursos escasos. Por ejemplo, es discutible la existencia de una escasez surgida de modo natural. Pearson escribe en este sentido:

El concepto de escasez puede ser provechoso sólo en el caso de que el hecho natural de que existan unos medios limitados conduzca a una serie de elecciones acerca de la utilización de dichos medios, y esta situación sólo es posible si hay una alternativa al uso de los medios y existen fines graduados preferencialmente. Pero estas últimas condiciones son determinadas socialmente y no dependen de ningún modo de hechos naturales. Hablar de la escasez como una condición absoluta de la que derivan todas las instituciones económicas es, por consiguiente, emplear una abstracción que sólo sirve para oscurecer la cuestión de cómo está organizada la actividad económica (1957, 320).

El concepto de escasez, como el concepto de recurso, sólo tiene significado en un contexto social y cultural particular. Es erróneo pensar que los mercados surgen simplemente para enfrentarse con la escasez. En las economías complejas la escasez está socialmente organizada a fin de permitir el funcionamiento del mercado. Decimos que los puestos de trabajo son escasos cuando hay muchas cosas por hacer, que falta espacio cuando hay territorios vacíos, que la comida es escasa cuando se paga a los granjeros para que no produzcan. La escasez ha de ser producida y controlada en la sociedad, porque de otro modo

el mercado de precios no funcionaría. Esto se lleva a cabo a través de un estricto control sobre el acceso a los medios de producción y a través de un control sobre el movimiento de los recursos dentro del proceso productivo. La distribución de la producción ha de ser asimismo controlada, a fin de mantener la escasez. Esto se logra por medio de planes de apropiación para impedir la eliminación de la escasez y preservar la integridad del valor de cambio en el mercado. Si aceptamos que el mantenimiento de la escasez es esencial para el funcionamiento del sistema de mercado, aceptaremos entonces que la privación, apropiación y explotación son consecuencias necesarias del sistema de mercado. En un sistema espacial, esto significa (salvando la falacia ecológica) que habrá una serie de movimientos de apropiación entre territorios que hará que algunos territorios sean explotadores y otros explotados. Este fenómeno es mucho más evidente en los sistemas urbanos, dado que el urbanismo, como cualquier historiador del mismo podría decirnos, es una consecuencia de la apropiación del plusproducto (véase el capítulo 6).

Ciertos beneficios proceden del funcionamiento del mecanismo de mercado. El sistema de precios puede coordinar con éxito un gran número de decisiones descentralizadas y puede, por consiguiente, integrar una enorme cantidad de actividades dentro de un sistema social y espacial coherente. La competencia por el acceso a los recursos escasos, en la que descansa el sistema capitalista de mercado, también impulsa y facilita la innovación tecnológica. Por tanto, el sistema de mercado contribuye a aumentar inconmensurablemente el producto total disponible para la sociedad. También es diestro en promover el crecimiento global, y esto ha llevado a algunos a pensar que, dado que el mecanismo de mercado promueve satisfactoriamente el desarrollo, esto significa por la propia mecánica de los hechos que las posibilidades para los territorios menos aventajados son, de modo natural, todo lo favorables que podrían serlo. Evidentemente la apropiación existe, pero esta apropiación, se afirma, no debería de ser conceptualizada como explotación, porque el producto apropiado es invertido útilmente y es una fuente de beneficios que revertirá de nuevo hacia los territorios de donde fue extraído inicialmente. Los movimientos de apropiación que se suceden bajo el sistema de precios son, por tanto, justificados por los beneficios que generan a largo plazo. Este argumento no puede ser rechazado sin ser estudiado. Pero admitir que la apropiación es justificable bajo

ciertas condiciones no es admitir que la apropiación efectuada bajo el mecanismo de mercado sea socialmente justa. En cualquier economía son necesarias tanto la apropiación como la creación de un plusproducto social, pero el modelo utilizado para ello en la economía de mercado no es, en muchos aspectos, el único y necesario, a menos que la lógica interna de la economía de mercado sea considerada en sí misma como una forma de justificación. En una economía capitalista de mercado, una enorme concentración de plusproducto (que en el momento actual se encuentra de hecho en manos de las grandes empresas) ha de ser absorbida de manera que no signifique un peligro para el mantenimiento de esta escasez sobre la que se basa la economía de mercado. Por ello, el plusproducto es consumido de manera socialmente indeseable (consumo superfluo, construcciones de lujo en las zonas urbanas, militarismo, despilfarro): el sistema de mercado no puede disponer de manera socialmente justa del plusproducto socialmente conseguido. Parece necesario, por consiguiente, desde el punto de vista de la justicia social, incrementar el producto social total sin utilizar el mecanismo de precios del mercado. A este respecto, los esfuerzos de China y Cuba para aumentar el desarrollo dentro de la justicia social son probablemente los más significativos emprendidos hasta ahora. De otro modo, el tercer mundo se verá probablemente condenado a repetir la experiencia de un capitalismo individual o de Estado en el que el crecimiento es conseguido con enormes costos humanos y sociales.

En las sociedades contemporáneas «avanzadas» el problema consiste en ofrecer alternativas a los mecanismos de mercado que permitan transferir poder productivo y distribuir el plusproducto entre aquellos sectores y territorios en los que las necesidades sociales son muy patentes. Así, necesitamos dirigirnos hacia un nuevo modelo de organización en el que el mercado sea sustituido (probablemente por un proceso de planificación descentralizada), la escasez y la privación eliminadas sistemáticamente hasta donde sea posible, y el degradante sistema de salarios desplazado firmemente como incentivo para el trabajo, sin disminuir de ningún modo el poder productivo total disponible para la sociedad. Encontrar esta fórmula de organización es un gran reto, pero, desgraciadamente, los enormes intereses creados relacionados con los modelos de explotación y privilegios erigidos a través del funcionamiento del mecanismo de mercado emplean toda su influencia para impedir la sustitución del mercado e incluso para imposibilitar

un estudio razonado de las posibles alternativas a aquél. Bajo unas condiciones de justicia social, por ejemplo, la asignación desigual de recursos a los territorios y los movimientos de apropiación serían permisibles en el caso (y sólo en este caso) de que los territorios favorecidos fuesen capaces, por sus circunstancias físicas y sociales, y por sus conexiones con otros territorios, de contribuir al bien común de todos los territorios. Este modelo de apropiación será evidentemente distinto del logrado bajo los mecanismos de mercado, porque este último se encuentra institucionalmente obligado a mantener modelos de apropiación, privación y escasez, e institucionalmente es incapaz de llevar a cabo una distribución de acuerdo con las necesidades y de contribuir al bien común. La organización social de la escasez y la privación asociadas con el mercado como determinante de precios hace que los mecanismos de mercado sean automáticamente contrarios a cualquier principio de justicia social. El hecho de que los mecanismos de mercado puedan ser justificados por criterios de eficiencia y crecimiento depende de que se les pueda comparar con aquellas alternativas que muchos no están dispuestos ni siquiera a discutir.

IV. UNA DISTRIBUCION JUSTA JUSTAMENTE LOGRADA: LA JUSTICIA SOCIAL TERRITORIAL

Después de este examen de los principios de la justicia social podemos dar la siguiente interpretación de la *justicia social territorial*:

1. La distribución del ingreso debería ser tal que: a) sean cubiertas las necesidades de la población dentro de cada territorio; b) sean asignados recursos a fin de maximizar los efectos multiplicadores interregionales, y c) sean invertidos recursos suplementarios para contribuir a superar dificultades especiales provenientes del medio físico y social.
2. Los mecanismos (institucionales, organizativos, políticos y económicos) deben ser tales que las perspectivas de los territorios menos aventajados sean lo más favorables posible.

Si estas condiciones se cumplen, existirá una justa distribución justamente lograda

Reconozco que esta definición general de los principios de la justicia social territorial deja mucho que desear y que habre-

mos de examinar estos principios de modo mucho más detallado antes de que nos encontremos en condiciones de construir algún tipo de teoría de la localización y de la asignación regional que esté de acuerdo con dichos principios. Fueron necesarios muchos años y una increíble concentración de recursos intelectuales para conseguir siquiera un punto de partida satisfactorio para especificar una teoría de la localización basada sobre criterios de eficiencia, y todavía no tenemos una teoría general de la localización; de hecho, ni siquiera sabemos lo que significa decir que estamos «maximizando la organización espacial de la ciudad», porque no hay modo de maximizar la multiplicidad de objetivos contenidos en las formas urbanas potenciales. Por consiguiente, al examinar los problemas de la distribución podemos empezar por dividir los objetivos en sus partes componentes. Las partes componentes son las siguientes:

1. ¿Cómo especificamos las necesidades en una serie de territorios de acuerdo con los principios de la justicia social, y cómo calculamos el grado en que las necesidades son satisfechas en un sistema dado con una asignación de recursos determinada?
2. ¿Cómo podemos identificar los efectos multiplicadores y difusores interregionales (asunto que ya tiene cierta base teórica)?
3. ¿Cómo calculamos las dificultades ambientales físicas y sociales y cuándo es socialmente justo enfrentarnos de algún modo con ellas?
4. ¿Cómo haremos la ordenación en regiones para maximizar la justicia social?
5. ¿Qué tipos de mecanismos de asignación existen para garantizar que las perspectivas de la región más pobre sean maximizadas y cómo se comportan a este respecto los diversos mecanismos existentes?
6. ¿Qué tipo de medidas deberían presidir el modelo de negociación interregional, el modelo de poder político territorial, etc., de modo que las perspectivas de la región más pobre sean lo más favorables posible?

Estos son los tipos de cuestiones con los que podemos empezar a trabajar de modo resuelto. Trabajar sobre dichas cuestiones significará indudablemente que habremos de tomar difíciles decisiones éticas y morales concernientes a la corrección e incorrección de determinados principios para justificar el de-

recho a los productos escasos de la sociedad. No podemos ignorar estas cuestiones porque equivaldría a la postura estratégica de no tomar decisiones, tan utilizada por los políticos, por la que llegaríamos a una aprobación tácita del *status quo*. En estas cuestiones, no tomar decisión ya implica una decisión. Un examen unilateral de la eficiencia equivale, en el mejor de los casos, a una aprobación del *status quo* en la distribución. Criticar por esta razón a quienes han perseguido la eficiencia no es negar la importancia de los análisis basados en la eficiencia. Como ya indiqué al comenzar este capítulo, necesitamos examinar la eficiencia y la distribución conjuntamente. Pero para esto necesitamos hacer primero un detallado examen de aquellas cuestiones sobre la distribución que durante tanto tiempo hemos dejado en el limbo.

SEGUNDA PARTE

PLANTEAMIENTOS SOCIALISTAS

4. LAS TEORIAS REVOLUCIONARIA Y CONTRARREVOLUCIONARIA EN GEOGRAFIA Y EL PROBLEMA DE LA FORMACION DE GUETOS

¿Cómo y por qué efectuar una revolución en el pensamiento geográfico? Para poder formarse una idea acerca de esta cuestión, merece la pena examinar cómo se efectúan las revoluciones y contrarrevoluciones en todas las ramas del pensamiento científico. Kuhn (1962) nos proporciona un interesante análisis de este fenómeno tal y como se produce en las ciencias naturales. Sugiere que la mayor parte de la actividad científica consiste en lo que él denomina ciencia normal. Esta equivale a la investigación de todas las facetas de un determinado paradigma (siendo un paradigma un conjunto de conceptos, categorías, relaciones y métodos que son generalmente aceptados por toda una comunidad en un punto dado en el tiempo). En la práctica de la ciencia normal surgen ciertas anomalías, observaciones o paradojas que no pueden ser resueltas dentro del paradigma existente. Estas anomalías se convierten en foco de un interés creciente hasta que la ciencia entra de lleno en un período de crisis en el cual se llevan a cabo intentos especulativos de resolver los problemas planteados por las anomalías. De estos intentos surge finalmente un nuevo conjunto de conceptos, categorías, relaciones y métodos que resuelve de una manera satisfactoria los dilemas existentes al tiempo que incorpora los aspectos válidos del viejo paradigma. De este modo, nace un nuevo paradigma y una vez más éste va seguido de la puesta en marcha de una actividad científica normal.

El esquema de Kuhn es susceptible de ser criticado en varios aspectos. Trataré muy brevemente de un par de problemas. En primer lugar, no se da una explicación de cómo surgen las anomalías y de cómo, una vez surgidas, generan las crisis. Esta crítica pudiera ser resuelta distinguiendo entre anomalías importantes y anomalías sin importancia. Por ejemplo, se sabía desde hacía muchos años que la órbita de Mercurio no se adaptaba a los cálculos de Newton y, sin embargo,

esta anomalía era de poca importancia porque no perturbaba la utilización del sistema de Newton en un contexto cotidiano. Si, por ejemplo, surgen ciertas anomalías en la construcción de un puente, es evidente que serían consideradas sumamente importantes. Por consiguiente, el paradigma de Newton siguió siendo satisfactorio e incontrovertido hasta que algo de importancia práctica *no* pudo ser realizado utilizando el sistema newtoniano. En segundo lugar, existe el problema, que Kuhn nunca solucionó satisfactoriamente, concerniente al modo en que se acepta un nuevo paradigma. Kuhn admite que la aceptación no es un problema de lógica. Sugiere más bien que se trata de un acto de fe. El problema consiste, no obstante, en saber sobre qué podría basarse ese acto de fe. Bajo el análisis de Kuhn subyace una fuerza conductora que no es examinada explícitamente. Esta fuerza conductora significa una creencia esencial en las virtudes del control y de la manipulación del medio natural. Aparentemente, este acto de fe se basa en la creencia de que el nuevo sistema permitirá una extensión de la manipulación y control de ciertos aspectos de la naturaleza. Pero ¿de qué aspectos de la naturaleza? Probablemente se tratará, una vez más, de aspectos de la naturaleza que son importantes para la actividad y la vida cotidianas en un determinado momento de la historia.

La crítica central que se puede oponer a las ideas de Kuhn, como nos indican estos dos casos, es la que se refiere a la abstracción que hace del conocimiento científico con respecto a su base material. Kuhn nos proporciona una interpretación *idealista* de los avances científicos, cuando está claro que el pensamiento científico se encuentra fundamentalmente relacionado con las actividades materiales. Bernal (1971) ha estudiado la base materialista de los avances del conocimiento científico. La actividad material incluye la manipulación de la naturaleza en interés del hombre, y el entendimiento científico no puede ser interpretado independientemente de este avance general. Sin embargo, en este momento nos vemos obligados a añadir una perspectiva más porque «el interés del hombre» está sujeto a diversas interpretaciones que dependen del sector de la sociedad desde el que se está pensando. Bernal indica que, en Occidente, las ciencias han sido, hasta hace muy poco, algo reservado a la clase media y que incluso recientemente, con el surgimiento de lo que a menudo se llama la «meritocracia», el científico se encuentra inmerso a lo largo de su carrera en los modos de vida y pensamiento de las clases

medias. Así pues, es natural esperar que, de modo tácito, las ciencias naturales reflejan una tendencia a manipular y controlar aquellos aspectos de la naturaleza que son importantes para las clases medias. Mucho más significativa es, sin embargo, la utilización de la actividad científica, a través de los mecenazgos y de las becas de investigación, en beneficio de los intereses específicos de quienes poseen el control de los medios de producción. La coalición de la industria y el gobierno dirige fundamentalmente la actividad científica. Consecuentemente, «manipulación y control» significan manipulación y control en beneficio de los intereses de determinados grupos sociales (específicamente, la comunidad industrial y financiera junto con las clases medias) y no en beneficio de los intereses de la sociedad en su conjunto (véase Bernal, 1971; Rose y Rose, 1969). Con estas perspectivas estamos más capacitados para comprender el impulso general de los avances científicos que se esconden bajo las repetidas revoluciones científicas que Kuhn ha descrito de modo tan perspicaz.

Se ha planteado frecuentemente si los análisis de Kuhn pueden ser aplicados a las ciencias sociales. Kuhn parece opinar que las ciencias sociales son «precientíficas» en el sentido de que ninguna ciencia social ha establecido realmente ese cuerpo de conceptos, categorías, relaciones y métodos generalmente aceptados que forman un paradigma. De hecho, la opinión de que las ciencias sociales son precientíficas se encuentra muy extendida entre los filósofos de la ciencia (véase Kuhn, 1962, 37; Nagel, 1961). No obstante, si damos una rápida ojeada a la historia del pensamiento en las ciencias sociales, veremos que de hecho también ha habido revoluciones y que éstas tienen muchos de los rasgos identificados por Kuhn en el campo de las ciencias naturales. No cabe ninguna duda de que Adam Smith dio al pensamiento económico una formulación paradigmática que fue posteriormente desarrollada por Ricardo. En los tiempos modernos, Keynes logró hacer algo esencialmente parecido, y dio una formulación paradigmática que ha dominado el pensamiento económico occidental hasta el momento presente. Johnson (1971) ha estudiado estas revoluciones del pensamiento en lo que se refiere a la economía. Sus análisis son, en muchos aspectos, semejantes a los de Kuhn, añadiendo, sin embargo, varias peculiaridades adicionales. Según Johnson, en el centro de la revolución keynesiana se encontraba una crisis creada por la incapacidad de la economía prekeynesiana para solucionar el problema más ur-

gente y significativo de la década de los años treinta: el paro. Así, el paro significó una importante anomalía. Johnson sugiere que:

Con mucho, la circunstancia más importante para la rápida propagación de una teoría nueva y revolucionaria es la existencia de una ortodoxia establecida que es claramente contradictoria con los hechos más sobresalientes de la realidad y que, sin embargo, tiene suficiente confianza en su poder intelectual como para tratar de explicar dichos hechos, y en sus esfuerzos para hacerlo demuestra su incompetencia de una manera ridícula.

Así, las realidades sociales objetivas de la época sorprendieron a la ciencia convencional y sirvieron para demostrar sus fallos.

En esta situación de confusión general y de irrelevancia evidente de la economía ortodoxa para los problemas reales había un camino abierto a una nueva teoría que ofreciese una explicación convincente de la naturaleza del problema y una serie de medidas políticas basadas sobre tal explicación.

Hasta aquí, la semejanza con Kuhn es muy notable. Pero Johnson añade nuevas consideraciones, algunas de las cuales provienen realmente de la misma sociología de la ciencia. Afirma que una nueva teoría ha de poseer cinco características principales:

En primer lugar, ha de atacar a la proposición central de la ortodoxia conservadora... con un análisis nuevo pero académicamente aceptable que invierta esta proposición... En segundo lugar, la teoría ha de parecer nueva, pero, sin embargo, ha de integrar en la mayor medida posible los componentes válidos, o por lo menos que no sean fácilmente discutibles, de la teoría ortodoxa existente. En este proceso es enormemente útil dar a los viejos conceptos nuevos y desconcertantes nombres, y considerar como pasos analíticos muy importantes lo que previamente ha sido tomado como banal... En tercer lugar, la nueva teoría ha de poseer un grado adecuado de dificultad de comprensión, de modo que los colegas académicos de más edad encuentren que no es fácil ni merece la pena estudiarla, de forma que malgasten sus esfuerzos en cuestiones teóricas periféricas y que, de este modo, se ofrezcan a sí mismos como fáciles blancos de crítica y de desprestigio para sus jóvenes y hambrientos colegas. Simultáneamente, la nueva teoría ha de parecer suficientemente difícil como para provocar el interés intelectual de los colegas más jóvenes y de los estudiantes, pero también suficientemente fácil como para que éstos la dominen debidamente con una adecuada dedicación de esfuerzo intelectual... En cuarto lugar, la nueva teoría tiene que ofrecer a los estudiantes más dotados y menos oportunistas una nueva metodología más atractiva que aquella habitualmente disponible... Finalmente [tiene que ofrecer], una relación empírica importante... con la medición.

La historia del pensamiento geográfico en los últimos diez años queda reflejada exactamente en este análisis. La propuesta central de la vieja geografía era lo cualitativo y lo único. Es evidente que esto no podía resistir la tendencia en las ciencias sociales en su conjunto a utilizar instrumentos de manipulación y control social que requieren una comprensión de lo cuantitativo y de lo general. Tampoco puede haber ninguna duda de que durante el proceso de transición se les dieron nuevos y desconcertantes nombres a los viejos conceptos y de que supuestos banales fueron objeto de una rigurosa investigación analítica. Además, no puede negarse que la llamada revolución cuantitativa permitió ridiculizar a los viejos estadistas de la disciplina, particularmente cuando se aventuraban en cuestiones relacionadas con la ortodoxia recientemente sufrida. Ciertamente, el movimiento cuantitativo supuso un reto por su dificultad y abrió perspectivas para nuevas metodologías, muchas de las cuales mostraron ser muy valiosas en cuanto a las intuiciones analíticas que crearon. Por último, abundaban las nuevas cosas por medir, y en la función de disminución con la distancia, en el umbral, en la difusión de un bien y en la medición de estructuras espaciales, los geógrafos encontraron cuatro nuevos temas empíricos aparentemente cruciales en los que podrían invertir una enorme cantidad de investigación. El movimiento cuantitativo, por consiguiente, puede ser interpretado en parte como un nuevo conjunto de ideas desafiantes que han de ser solucionadas, en parte como una vieja lucha por el poder y el estatus dentro de una disciplina académica, y en parte como una respuesta a las presiones exteriores para descubrir los medios de manipulación y control en lo que podría llamarse de modo general «campo de planificación». En caso de que alguien crea erróneamente que con estas observaciones estoy señalando a algún grupo determinado, he de decir que todos nosotros nos vimos implicados en este proceso y que no existía ni existe ningún modo de escapar a tal implicación.

Johnson también introduce el término «contrarrevolución» en su análisis. A este respecto su pensamiento no es muy esclarecedor, dado que se preocupa de modo evidente en hacer una crítica de los monetaristas designándolos como contrarrevolucionarios, a pesar de que exista una importante anomalía (la combinación de inflación y desempleo) como reto urgente a la ortodoxia keynesiana. Pero en este término existe algo muy importante que requiere un análisis. Parece plausible intuitivamente considerar que el movimiento de las ideas en las

ciencias sociales es un movimiento basado en la revolución y la contrarrevolución, en contraste con las ciencias naturales, a las cuales no parece ser aplicable directamente esta noción.

Podemos analizar el fenómeno de la contrarrevolución utilizando nuestros conocimientos sobre la formación de paradigmas en las ciencias naturales. Estos se basan en la extensión de la capacidad del hombre para manipular y controlar fenómenos sucedidos naturalmente. De modo similar, podemos anticipar que la fuerza conductora que se encuentra detrás de la formación de paradigmas en las ciencias sociales es el deseo de manipular y controlar la actividad humana y los fenómenos sociales en interés del hombre. Inmediatamente surgen cuestiones como las de ¿quién controlará a quién?, ¿en interés de quién será ejercido el control?, y si el control es ejercido en interés de todos, ¿quién se encargará de definir cuáles son los intereses públicos? Así pues, en las ciencias sociales nos vemos forzados a confrontar directamente lo que en las ciencias naturales sólo surge indirectamente, a saber, las implicaciones y bases sociales del control y la manipulación. Seríamos extraordinariamente tontos si pensáramos que estas bases se encuentran equitativamente distribuidas a lo largo y a lo ancho de la sociedad. Nuestra historia demuestra que normalmente estas bases se encuentran sumamente concentradas dentro de unos pocos grupos clave de la sociedad. Estos grupos pueden ser benevolentes o explotadores con respecto a los otros grupos. Este, sin embargo, no es el problema. La cuestión es que las ciencias sociales formulan conceptos, categorías, relaciones y métodos que no son independientes de las relaciones sociales existentes. Como tales, los conceptos son el producto de los fenómenos que tratan de describir. Una teoría revolucionaria sobre la que pueda basarse un nuevo paradigma alcanzará aceptación general sólo si la naturaleza de las relaciones sociales que forman parte de la teoría es la que existe en el mundo real. Una teoría contrarrevolucionaria es aquella que se propone deliberadamente enfrentarse con una teoría revolucionaria de manera tal que se impida, por recuperación o por subversión, la realización de los cambios sociales que una general aceptación de la teoría revolucionaria podría provocar.

Este proceso de revolución y contrarrevolución en las ciencias sociales es evidente en la relación entre las teorías de economía política de Adam Smith y de Ricardo y la de Karl Marx, sobre la cual Engels, en su prólogo al libro II de *El capital*, proporciona algunos extraordinarios análisis (véase Althusser

y Balibar, 1970). Lo que estaba en cuestión era la acusación de que Marx había plagiado la teoría del plusvalor. Marx, sin embargo, reconocía claramente que tanto Adam Smith como Ricardo habían analizado y parcialmente comprendido la naturaleza del plusvalor. Engels se esforzó en explicar lo que había de nuevo en las palabras de Marx sobre el plusvalor y cómo la teoría del plusvalor de Marx «cayera como un rayo en cielo sereno». Para ello describe un incidente de la historia de la química (casualmente en éste se inspiran también las tesis de Kuhn [1962, 52-56] referentes a la estructura de las revoluciones en las ciencias naturales) sobre la relación entre Lavoisier y Priestley en el descubrimiento del oxígeno. Ambos estaban llevando a cabo experimentos similares y produjeron similares resultados. No obstante, existía una diferencia fundamental entre ambos. Priestley insistió durante toda su vida en interpretar sus resultados en términos de la vieja teoría del flogisto y, por consiguiente, llamó a su descubrimiento «aire desflogistizado». Lavoisier, por el contrario, reconoció que su descubrimiento no podría ser armonizado con la teoría del flogisto existente y, como consecuencia de ello, fue capaz de reconstruir el marco teórico de la química sobre una base completamente nueva. Así pues, Engels, y Kuhn después de él, afirma que Lavoisier fue el «verdadero descubridor del oxígeno, frente a aquellos que sólo lo habían obtenido, sin vislumbrar siquiera qué es lo que habían obtenido». Engels continúa:

La relación que existe entre Marx y sus predecesores, en lo que respecta a la teoría del plusvalor, es la misma que media entre Lavoisier, por un lado, y Priestley y Scheele, por otro. La existencia de la parte del producto de valor que ahora denominamos plusvalor fue establecida mucho antes de Marx; asimismo se había enunciado, con claridad mayor o menor, de qué se compone... Pero no se fue más lejos... [todos los economistas] estaban imbuidos de las categorías económicas preexistentes, tal como las habían encontrado. Entonces hizo su aparición Marx. Y precisamente en antítesis directa con todos sus predecesores. Donde éstos habían visto una *solución*, él no vio más que un problema. Vio que lo que tenía delante no era ni aire desflogistizado ni aire ígneo, sino oxígeno, que no se trataba aquí, ora de la mera comprobación de un hecho económico, ora del conflicto de este hecho con la justicia eterna y la verdadera moral, sino de un hecho que estaba llamado a trastocar la economía entera y que ofrecía —a quien supiera utilizarla— la clave para la comprensión de toda la producción capitalista. Fundándose en este hecho investigó todas las categorías preexistentes, tal como Lavoisier, a partir del oxígeno, había investigado las categorías preexistentes de la química flogística (*El capital*, libro II, pp. 19-20).

La teoría marxista era claramente peligrosa por cuanto que parecía proporcionar la clave para comprender la producción

capitalista desde el punto de vista de aquellos que *no* tenían el control de los medios de producción. Por consiguiente, las categorías, conceptos, relaciones y métodos que tenían el potencial para formar un nuevo paradigma eran una enorme amenaza para la estructura de poder del mundo capitalista. El subsiguiente nacimiento de la teoría marginal del valor (especialmente entre la escuela austriaca de economistas como Böhm-Bawerk y Menger) eliminó muchas de las bases del análisis de Smith y de Ricardo (en particular la teoría del valor trabajo) y también, incidentalmente, sirvió para responder al desafío marxista en economía. La contrarrevolucionaria adopción de la teoría marxista en Rusia tras la muerte de Lenin y una parecida adopción contrarrevolucionaria de gran parte del lenguaje marxista por parte de la sociología occidental (hasta el punto de que algunos sociólogos sugieren que en el momento actual todos somos marxistas) sin comprender la esencia del pensamiento marxista, ha impedido de modo efectivo el verdadero florecimiento del pensamiento marxista y, de modo concomitante, la emergencia de esa sociedad humanista que Marx había vislumbrado. Tanto los conceptos como las relaciones sociales que proyectaban esos conceptos quedaron frustrados.

La revolución y la contrarrevolución en el pensamiento son, por consiguiente, características de las ciencias sociales que aparentemente no son características de las ciencias naturales. Las revoluciones en el pensamiento no pueden ser separadas, en último término, de las revoluciones en la práctica. Esto puede conducir a la conclusión de que las ciencias sociales se encuentran en un estado precientífico. Esta conclusión es infundada, sin embargo, dado que las ciencias naturales nunca se han encontrado, en ningún momento, fuera del control de un restringido grupo de intereses. Es este hecho, más que ningún otro factor inherente a la naturaleza de las ciencias naturales, lo que explica la carencia de contrarrevoluciones en las ciencias naturales. En otras palabras, las revoluciones del pensamiento que se llevan a cabo en las ciencias naturales no constituyen ninguna amenaza para el orden existente, ya que han sido construidas teniendo presentes los requisitos de dicho orden. Lo cual no significa que no existan algunos problemas sociales incómodos por resolver *de paso*, ya que los descubrimientos científicos no se pueden predecir y pueden ser, por lo tanto, la causa de una tensión social. Lo que esto sugiere, sin embargo, es que las ciencias naturales se encuentran en un

estado presocial. De igual manera, las cuestiones referentes a la acción social y al control social, que las técnicas de las ciencias naturales ayudan frecuentemente a resolver, no están incorporadas a la misma ciencia natural. De hecho, existe un cierto fetichismo en cuanto a mantener separados los conceptos sociales de las ciencias naturales, ya que incorporarlos supondría una investigación «predispuesta», dirigida por el orden social existente. Los consiguientes dilemas morales para aquellos científicos que se toman en serio su responsabilidad social son realmente muchos. Por otra parte, y contrariamente a la opinión popular, parece conveniente concluir que la filosofía de la ciencia social es *potencialmente* muy superior a la de la ciencia natural, y que la fusión final de ambos campos de estudio no llegará a través de los intentos de «cientificar» la ciencia social, sino a través de la socialización de la ciencia natural (véase Marx, *Manuscritos: economía y filosofía*, 153). Esto puede significar la sustitución de la manipulación y el control por la realización del potencial humano como criterio básico para aceptar un paradigma. En tal caso, todos los aspectos de la ciencia experimentarían ambas fases de pensamiento, la revolucionaria y la contrarrevolucionaria, las cuales se asociarían indudablemente con los cambios revolucionarios en la práctica social.

Volvamos ahora a la pregunta inicial. ¿Cómo y por qué ocasionar una revolución en el pensamiento geográfico? La revolución cuantitativa ha seguido su curso y los rendimientos marginales decrecientes se mantienen aparentemente; otra pieza más de la ecología factorial, otro intento más de medir el efecto de disminución con la distancia, otro intento más de identificar la difusión de un bien, todo ello sirve cada vez menos para decirnos algo de importancia. Por si fuera poco, hay una nueva generación de geógrafos tan ambiciosos como lo eran los cuantitativistas del principio de los años sesenta, un poco hambrientos de fama y un tanto deseosos de hacer cosas interesantes. Así que hay murmullos de descontento dentro de la estructura social de la disciplina porque los cuantitativistas ejercen un fuerte control sobre la producción de los licenciados y sobre el programa de estudios de los diversos departamentos. Esta condición sociológica dentro de la disciplina no es (ni debería ser) suficiente para justificar una revolución en el pensamiento, pero la condición está ahí. Aún más, existe una clara desproporción entre el complejo marco teórico y meto-

dológico que estamos utilizando y nuestra capacidad para decir algo realmente significativo sobre los acontecimientos tal y como se están desarrollando alrededor nuestro. Hay demasiada disparidad entre lo que pretendemos explicar y manipular y lo que realmente sucede. Existen problemas ecológicos, urbanos y de comercio internacional, y todavía somos incapaces de concretar y profundizar acerca de ninguno de ellos. Cuando decimos algo, resulta trivial y bastante ridículo. En pocas palabras, nuestro paradigma no funciona demasiado bien. Está a punto de derrumbarse. Las condiciones sociales objetivas exigen que digamos algo inteligente o coherente sobre ellas o en otro caso (por falta de credibilidad o, lo que es peor, por deterioro de dichas condiciones sociales objetivas) que permanezcamos en silencio para siempre. Lo que esencialmente explica la necesidad de una revolución en el pensamiento geográfico son las nuevas condiciones sociales objetivas y nuestra incapacidad para hacerles frente.

¿Cómo deberíamos llevar a cabo esta revolución? Podríamos seguir numerosos caminos. Podríamos, como algunos sugieren, abandonar los cimientos positivistas del movimiento cuantitativo y adoptar el idealismo filosófico abstracto, esperando que o bien las condiciones sociales objetivas mejorarán por impulso propio, o bien los conceptos creados mediante modos idealistas de pensamiento lograrán tener finalmente suficiente contenido para facilitar un cambio creativo de las condiciones sociales objetivas. Sin embargo, es una característica del idealismo la de verse siempre condenado a la infructuosa búsqueda de un contenido real. Podríamos también rechazar las bases positivistas de los años sesenta por unas bases fenomenológicas. Esto parece más atractivo que el método idealista, dado que por lo menos sirve para que nos mantengamos en contacto con el concepto de hombre como ser que se encuentra en continua interacción sensible con las realidades sociales y naturales que le rodean. No obstante, los planteamientos fenomenológicos pueden conducirnos hacia el idealismo o hacernos retroceder a un ingenuo empirismo positivista, de igual manera que pueden conducirnos hacia una forma de materialismo socialmente consciente. La llamada revolución behaviorista en la geografía apunta en ambas direcciones. Por consiguiente, la mejor estrategia que podemos adoptar en esta enrevesada es la de estudiar esa zona de conocimiento en la cual ciertos aspectos del positivismo, del materialismo y de la fenomenología coinciden parcialmente y nos proporcionan adecua-

das interpretaciones de la realidad social en la que podemos encontrarnos nosotros mismos. Esta coincidencia parcial es estudiada del modo más claro dentro del pensamiento marxista. Marx, en sus *Manuscritos: economía y filosofía* y en *La ideología alemana*, dio a su sistema de pensamiento una poderosa y atractiva base fenomenológica.

También hay ciertas cosas que son comunes al positivismo y al marxismo. Tanto el uno como el otro poseen una base materialista y recurren a un método analítico. La diferencia fundamental, por supuesto, es que el positivismo trata simplemente de comprender el mundo, mientras que el marxismo trata de cambiarlo. Dicho de otro modo, el positivismo elabora sus categorías y conceptos a partir de una realidad existente con todos sus defectos, mientras que las categorías y conceptos marxistas son formulados por medio de la aplicación del método dialéctico a la historia tal y como ahora mismo se desarrolla a través de acontecimientos y acciones. El método positivista conlleva, por ejemplo, la aplicación de la tradicional lógica aristotélica binaria a la comprobación de hipótesis (las hipótesis nulas de deducción estadística son un recurso puramente aristotélico): las hipótesis son o falsas o verdaderas y una vez categorizadas permanecen invariables. La dialéctica, por el contrario, propone un proceso de conocimiento que permite la interpenetración de los contrarios, integra las contradicciones y paradojas y señala los procesos de resolución. En la medida en que pueda ser relevante hablar de lo verdadero y lo falso, lo verdadero radica en los procesos dialécticos más que en las manifestaciones derivadas de los procesos. Estas manifestaciones pueden ser consideradas como «verdaderas» sólo en un determinado momento de tiempo y, en cualquier caso, pueden ser contradichas por otras manifestaciones «verdaderas». El método dialéctico nos permite invertir los análisis cuando sea necesario, considerar las soluciones como problemas y considerar las preguntas como soluciones.

Finalmente, de esta manera llegamos al problema de la formación de los guetos. Hasta ahora, el lector ha podido tener la impresión de que todo lo anterior ha sido una introducción muy compleja a algo que tiene sólo una importancia marginal para comprender el proceso de formación de los guetos y encontrar soluciones para ellos. Pero dicha introducción es fundamental porque, como veremos, sólo podrá ser posible decir algo interesante sobre el tema en la medida en que tratemos

conscientemente, durante el proceso, de establecer una teoría geográfica revolucionaria para enfrentarnos con él. También veremos que es posible llegar a su conocimiento utilizando muchos de los instrumentos de los que normalmente disponemos. No obstante, debemos prepararnos para interpretar estos instrumentos de un modo nuevo y más bien diferente. En pocas palabras, necesitamos pensar en términos de oxígeno y no de aire desflogistizado.

Los guetos han sido considerados como uno de los más importantes problemas de las ciudades americanas, habiéndose dedicado a ellos gran atención. En cuanto a las ciudades británicas, están surgiendo temores de una «polarización», de un aumento de los guetos. Por regla general se considera que los guetos son perjudiciales y que sería socialmente deseable eliminarlos, preferiblemente sin eliminar la población que contienen. (La postura de Banfield con respecto a esta última cuestión es un tanto ambigua.) Mi intención aquí no es la de hacer un análisis detallado de la bibliografía sobre los guetos ni la de enredarme en definiciones de éstos. Trataré, más bien, de examinar aquellas teorías geográficas que parecen tener cierta importancia para comprender la formación y el mantenimiento de los guetos. La teoría de la utilización del suelo urbano es, obviamente, la que más exige un examen.

La teoría de la utilización del suelo urbano en geografía se inspira en gran parte en la escuela de sociólogos de Chicago. Park, Burgess y McKenzie (1925) escribieron numerosos trabajos sobre la ciudad y elaboraron una interpretación de la forma urbana en términos ecológicos. Observaron la concentración de los grupos de bajos ingresos y de los diferentes grupos étnicos dentro de determinadas zonas de la ciudad. También descubrieron que las ciudades mostraban una cierta regularidad en cuanto a su forma espacial. Partiendo de esto, Burgess elaboró lo que sería conocido como teoría de las zonas concéntricas de la ciudad. Tanto Park como Burgess parecían considerar la ciudad como una especie de complejo ecológico, elaborado por el hombre, dentro del cual los procesos de adaptación social, especialización de funciones y de estilos de vida, competencia por el espacio habitable, etc., actúan para producir una estructura espacial coherente, cuya totalidad mantiene un tipo de solidaridad social creada culturalmente que Park (1926) llamó «orden moral». Los diversos grupos y actividades existentes dentro del sistema urbano se mantienen unidos gracias a este orden moral, y simplemente maniobran para con-

seguir una posición, tanto social como espacial, dentro de las restricciones impuestas por el orden moral. El principal centro de interés era el de averiguar dónde acababa cada uno y qué condiciones había cuando se establecieron allí. Los avances más fundamentales de la escuela de Chicago fueron necesariamente descriptivos. Esta tradición ha influido extraordinariamente en el pensamiento geográfico y, aunque las técnicas de descripción han cambiado algo (la ecología factorial ha reemplazado esencialmente a la ecología humana descriptiva), la dirección esencial del trabajo no ha cambiado mucho. La escuela de geógrafos urbanos de Chicago es una consecuencia de la escuela de sociólogos de Chicago (véase Berry y Horton, 1970). Es curioso observar, sin embargo, que Park y Burgess no prestaron gran atención al tipo de solidaridad social que se crea por el funcionamiento del sistema económico, ni tampoco a las relaciones sociales y económicas que derivan de consideraciones económicas. Por supuesto, no ignoraban estos factores, pero los consideraron de importancia secundaria. Como resultado de esto, la teoría de la utilización del suelo urbano que desarrollaron tiene un defecto crucial cuando se aplica al estudio de los guetos. Es interesante observar que Engels, en un escrito anterior unos ochenta años a los de Park y Burgess, captó el fenómeno de las zonas concéntricas en la ciudad, pero trató de interpretar este fenómeno en términos de clases económicas. Merece la pena citar un pasaje del mismo, porque contiene varias observaciones sobre la estructura espacial de las ciudades.

Manchester encierra en su centro un barrio comercial bastante extenso, de un largo y ancho de cerca de media milla, formado casi exclusivamente por oficinas y negocios (*ware houses*). Casi todo el barrio está deshabitado y, durante la noche, silencioso y desierto... este barrio está recorrido por algunas calles principales, por las que corre un tráfico enorme y cuyas casas tienen la planta baja ocupada por hermosos negocios; en estas calles se encuentran, aquí y allá, lugares concurridísimos, donde hay mucho movimiento hasta una hora avanzada. Exceptuando este distrito comercial, todo el propio Manchester, todo Salford y Hulme... todo es barrio obrero, que se extiende como una larga cinta, en una milla y media alrededor del barrio comercial. Más allá de esta línea habitan la opulenta y la media burguesía; la media, en calles bien trazadas, cerca del barrio obrero... la opulenta, en las casas lejanas, con jardines en forma de villas... en una atmósfera libre y pura, en habitaciones cómodas y suntuosas, frente a las cuales pasan, cada cuarto o cada media hora, los ómnibus que llevan a la ciudad. Y lo bueno del caso es que estos aristócratas del dinero para trasladarse a sus oficinas, en el centro de la ciudad, por el camino más corto, pueden atravesar todos los

barrios obreros sin darse por enterados de que están junto a la mayor miseria.

En las calles principales, que salen de la Bolsa en todas direcciones, se encuentra, de ambos lados, una serie ininterrumpida de negocios que pertenecen a la media y a la pequeña burguesía... [que] resultan siempre eficaces para esconder a los ojos de los ricos señores y de las ricas señoras, de los estómagos fuertes y de los nervios débiles, la miseria, la inmundicia que constituyen, el porqué de su riqueza y de su lujo... Sé bien que esta hipócrita manera de construcción es más o menos común a todas las grandes ciudades; sé, igualmente, que los comerciantes minoristas, a causa de la naturaleza de sus negocios, deben ocupar las calles principales; sé que en esas calles hay más casas buenas que malas y que en su vecindad el valor del terreno es mayor que en las calles alejadas; pero no he visto nunca, como en Manchester, una exclusión tan sistemática de la clase obrera de las calles principales, un velo tan delicado sobre todo aquello que pueda ofender la vista y los nervios de la burguesía. Y, sin embargo, Manchester está construida de acuerdo con pocas reglas o prescripciones policiales y más en contra de ellas que cualquier otra ciudad; y si considero lo que afirma con gran celo la clase media, según la cual todo marcha bien para los obreros, me parece que los fabricantes liberales, los *big wigs* de Manchester, no son completamente inocentes de este vergonzoso método de construir (Engels, *La situación de la clase obrera en Inglaterra*, pp. 78-80).

El planteamiento adoptado por Engels en 1844 era, y todavía es, mucho más coherente con las duras realidades sociales y económicas que el planteamiento, esencialmente cultural, de Park y Burgess. De hecho, la descripción de Engels, con ciertas modificaciones obvias, podría adaptarse fácilmente a la ciudad americana contemporánea (creación de zonas concéntricas con buenas oportunidades de transporte para los ricos que viven en zonas suburbanas, cinturones de circunvalación para evitar que éstos vean la suciedad y la miseria que es la otra cara de su riqueza, etc.). Es una pena que los geógrafos contemporáneos se hayan inspirado más en Park y Burgess que en Engels. La solidaridad social que Engels observaba no provenía de ningún «orden moral» superordenado, sino que más bien las miserias de la ciudad eran una consecuencia inevitable del avaricioso y nefasto sistema capitalista. La solidaridad social venía impuesta a través del funcionamiento del sistema de intercambio de mercado. Esta fue la reacción de Engels frente a Londres:

... que estos londinenses deben sacrificar la mejor parte de su humanidad para alcanzar todas las maravillas de la civilización, en las que abunda la ciudad; que mil fuerzas latentes han debido quedar irrealizadas y oprimidas, a fin de que algunas pocas se desarrollaran plenamente y pudieran multiplicarse mediante la unión con otras... La brutal indiferencia, el duro aislamiento de cada individuo en sus intereses privados, aparecen tanto más desagradables y chocantes cuanto más juntos están estos indi-

viduos en pequeño espacio... El desdoblamiento de la sociedad en mónadas, de las cuales cada una tiene un principio de vida aparte y un fin especial, el mundo de los átomos, es llevado aquí a sus últimos extremos.

De ahí proviene también que la guerra social, la guerra de todos contra todos esté aquí abiertamente declarada... las personas se consideran recíprocamente como sujetas de uso, cada uno explota al otro, y ocurre que los más fuertes aplastan al más débil y que los pocos poderosos, es decir, los capitalistas, atraen todo para sí, mientras a los más numerosos, los humildes, les queda apenas para vivir:

... Por todos lados bárbara indiferencia, duro egoísmo por un lado, y miseria sin nombre del otro; en todas partes, guerra social, la casa de cada uno en estado de sitio; por todas partes, saqueo recíproco bajo la protección de las leyes, y todo esto, tan impunemente, tan manifestamente, que uno se espanta ante las consecuencias de nuestro estado social, tal como aparece aquí en forma descubierta y se maravilla sólo de que continúe todavía esta vida de locura (*op. cit.*, pp. 55-56).

Si limpiásemos un poco el lenguaje (eliminando, por ejemplo, toda referencia al capitalismo), nos encontraríamos frente a una descripción digna del Kerner Commission Report (1968).

Así pues, la estructura espacial que normalmente adoptan las ciudades y que fue observada tanto por Engels como por Park y Burgess puede ser analizada desde el punto de vista económico o cultural. La cuestión planteada por Engels, concerniente a la manera en la cual tal sistema podría evolucionar sin ser dirigido por los *big wigs* y, sin embargo, seguir siendo beneficioso para ellos, ha sido objeto de posteriores análisis económicos detallados. La posibilidad de utilizar principios económicos marginalistas para explicar este fenómeno fue indicada inicialmente por von Thunen en un contexto rural. Esto estableció las bases para una teoría económica del mercado del suelo urbano elaborada en las obras relativamente recientes de Alonso (1964) y Muth (1969). Los detalles de esta teoría no necesitan ser explicados aquí (véase, sin embargo, el capítulo 5), pero merece la pena examinar su contribución al conocimiento de la formación de los guetos. El uso del suelo urbano, según esta teoría, es determinado por medio de un proceso de licitación competitiva por el uso de la tierra. La licitación competitiva actúa de modo que el precio del suelo es tanto más alto cuando más cerca está del centro de actividad (esta teoría parte del supuesto de que, en general, todos los puestos de trabajo se encuentran concentrados en un emplazamiento central). Si consideramos ahora la elección de residencia que se ofrece a dos grupos de población (uno rico y otro pobre) en relación con un centro de puestos de trabajo, podemos predecir dónde vivirá cada uno de esos grupos con

sólo examinar la estructura de sus curvas de renta licitada. En el grupo pobre esta curva es muy inclinada, dado que el pobre tiene poco dinero para gastarlo en los desplazamientos, y, consecuentemente, su capacidad de licitar por el uso del suelo decae rápidamente conforme se va distanciando de su lugar de trabajo. El grupo rico, por el contrario, tiene de forma característica una curva de renta licitada poco inclinada, dado que su capacidad de licitar no se ve afectada grandemente por la cantidad de dinero que habrá de gastar en los desplazamientos. Cuando ambos grupos compiten, el grupo pobre se ve obligado a vivir en el centro de la ciudad, y el grupo rico vive en las afueras (tal como Engels lo describió). Esto significa que los pobres se ven obligados a vivir en viviendas de renta alta. La única manera en la que pueden superar esta contradicción es, por supuesto, la de ahorrar en la cantidad de espacio que consumen y hacinarse en una superficie reducida. La lógica de este proceso indica que los grupos pobres se concentrarán en zonas de renta alta cercanas al centro de la ciudad en condiciones de hacinamiento. Pero es posible construir diversas variantes de este proceso, puesto que la forma de la curva de alquiler licitado del rico se encuentra, en realidad, en función de su preferencia por el espacio, sin que esté influida por los costos de transporte. Lave (1970) indica que la estructura espacial de la ciudad cambiará si las preferencias del grupo rico cambian. Si los costos de la aglomeración aumentan, por ejemplo, en el centro de la ciudad, y el rico decide que no merece la pena gastar tiempo y frustración, entonces dichos costos pueden cambiar fácilmente la función de su alquiler licitado y volver a residir en el centro de la ciudad. Se podrían predecir diversas estructuras urbanas según la forma de las curvas de renta licitada, y es también posible encontrar al rico viviendo en el centro de la ciudad y al pobre en las zonas suburbanas. En este caso, el pobre se ve obligado a reajustar, por ejemplo, sus costos de desplazamiento aumentando el tiempo invertido en ellos de modo que gaste gran cantidad de tiempo caminando hacia su lugar de trabajo a fin de ahorrar costos de transporte (hecho que no es desconocido en las ciudades latinoamericanas). Todo esto significa realmente que el grupo rico puede siempre imponer sus preferencias al grupo pobre, porque posee mayores recursos y los puede aplicar a los costos de transporte o a la obtención de terreno en el lugar que quiere. Todo esto es consecuencia natural de aplicar principios económicos marginalistas (siendo la curva de renta licitada un

mecanismo típicamente marginalista) a una situación en la que las diferencias de ingreso son muy importantes. Esta teoría se basa en el logro en el mercado de la vivienda de lo que normalmente se llama un «óptimo de Pareto».

Es posible utilizar formulaciones teóricas de este tipo para analizar el desequilibrio dentro de un sistema urbano y para elaborar medidas políticas que sirvan para acercar la situación al punto de equilibrio. Conociendo la rápida suburbanización de los lugares de trabajo en Estados Unidos a partir de 1950, podríamos anticipar un movimiento hacia el exterior de la población pobre (dadas sus funciones de renta licitada) tratando de establecerse cerca de sus centros de trabajo. Este movimiento *no* ha ocurrido a causa de la existencia de zonas residenciales selectas en los barrios suburbanos. Así pues, podemos considerar la gravedad del problema de los guetos en las sociedades modernas como una función de aquellas instituciones que impiden el logro del equilibrio. Podemos, a través de pleitos ante los tribunales y medios similares, impugnar la legalidad y constitucionalidad de la existencia de tales zonas. (Es muy interesante que este esfuerzo sea apoyado tanto por las organizaciones pro derechos civiles como por las sociedades anónimas, considerando las primeras que la ordenación de las zonas suburbanas es discriminatoria, mientras que las segundas están preocupadas por la falta de trabajo a bajo precio en las zonas suburbanas.) Podemos también tratar de modificar los controles del uso del suelo de modo que el tipo de situación que encontramos en unas veinte comunidades de Princeton, New Jersey, donde existe una zona industrial y comercial que proporciona 1.200.000 puestos de trabajo y una zona residencial capaz de albergar a 144.000 trabajadores, no tuviera lugar (*Wall Street Journal*, 27 de noviembre de 1970). También podríamos tratar de superar el problema de la insuficiente red de transportes del centro de la ciudad hacia las zonas suburbanas de las afueras subvencionando los sistemas de transportes especiales para que los habitantes de los guetos puedan llegar a sus puestos de trabajo en las zonas suburbanas. Por fuerza, el que reside en un gueto ha de sustituir el tiempo por el costo (en caso de que el servicio sea organizado). La mayor parte de estos programas han fracasado rotundamente. Podríamos también tratar de volver al punto de equilibrio creando de nuevo puestos de trabajo en el interior de la ciudad a través de proyectos urbanos de reconstrucción, apoyando a los capitalistas de color, etc. Todas estas soluciones se basan en la aceptación

tácita de que existe desequilibrio en cuanto a la utilización del suelo urbano y de que esta política debería estar dirigida hacia una nueva estabilidad en la utilización del suelo urbano. Estas soluciones son liberales, puesto que reconocen la desigualdad, pero tratan de aportar soluciones para esa desigualdad mediante un conjunto de mecanismos sociales ya existentes (en este caso, mecanismos que encajan dentro de la teoría de la utilización del suelo urbano de von Thunen).

¿Cómo podríamos vislumbrar soluciones más revolucionarias? Volvamos a la presentación de Muth (1969) de la teoría de von Thunen. Después de una presentación analítica de la teoría, Muth trata de evaluar la importancia empírica de la teoría comparándola con la estructura de la utilización residencial del suelo en Chicago. Su comparación indica que la teoría es correcta en general, con algunas desviaciones, sin embargo, explicables por cosas tales como la discriminación racial en el mercado de la vivienda. De este modo, podemos deducir que la teoría es una teoría verdadera. Su carácter de verdadera, al que se ha llegado por medios positivistas clásicos, puede ser utilizado para que nos ayude a identificar el problema. Lo que para Muth fue una comprobación válida de una teoría social, se convierte para nosotros en un indicio del problema. La teoría predice que los grupos pobres deben necesariamente vivir allí donde menos pueden permitírselo.

Nuestro objetivo es el de eliminar los guetos. Por consiguiente, la única política válida al respecto es la de eliminar las condiciones que hicieron surgir la verdad de la teoría. En otras palabras, deseamos que la teoría del mercado del suelo urbano de von Thunen deje de ser verdadera. Aquí, el planteamiento más simple es el de eliminar aquellos mecanismos que dieron lugar a la teoría. El mecanismo es muy simple en este caso: la licitación competitiva por la utilización del suelo. Si eliminamos este mecanismo, lo más probable es que eliminemos también el resultado. Esto sugiere inmediatamente una política destinada a eliminar los guetos que probablemente sustituiría la licitación competitiva por un mercado del suelo urbano socialmente controlado y por un control socializado del sector de la vivienda. En tal sistema, la teoría de von Thunen (que en cualquier caso es una teoría normativa) no tendría ninguna importancia empírica para nuestro conocimiento de la estructura espacial de la utilización del suelo residencial. Este planteamiento ha sido aplicado en diversos países. En Cuba,

por ejemplo, todos los pisos urbanos fueron expropiados en 1960. Los alquileres se pagaban al gobierno «y se consideraban como una amortización para que sus ocupantes, que habían de pagar puntual y regularmente y respetar los locales, se convirtieran en propietarios» (Valdés, 1971). Pero el cambio de ocupantes sólo podría hacerse a través de una institución estatal.

Los ocupantes de casas construidas en 1940 o anteriormente dejarían de pagar en 1965 si pagaron puntualmente el alquiler desde 1959. Y después de mayo de 1961, todos los nuevos pisos vacantes fueron distribuidos entre familias que habían de pagar un alquiler equivalente al 10 por 100 de los ingresos familiares. Además, a mediados de 1966 fue garantizado el derecho de vivir sin pagar alquiler a todos los ocupantes de viviendas viejas que hubiesen pagado alquiler al menos durante sesenta meses. En 1969 hubo un total de 268.089 familias que dejaron de pagar alquiler (Valdés, 1971, 320).

Evidentemente, un pequeño país como Cuba, con un nivel de desarrollo económico bastante primitivo, habrá de sufrir una escasez crónica de viviendas, y las viviendas pobres no podrán ser eliminadas por medio de tales medidas. Sin embargo, las soluciones adoptadas son interesantes en el sentido de que harán la teoría de Alonso-Muth sobre el mercado del suelo urbano irrelevante para el conocimiento de la estructura espacial residencial y esto, probablemente, será lo que ocurra si conseguimos eliminar los guetos.

Este planteamiento con respecto a los guetos y al mercado de la vivienda sugiere un marco diferente para analizar problemas y aportar soluciones. Observemos, por ejemplo, que todas las casas viejas fueron habitadas sin pagar alquiler. Si consideramos el total de casas de una zona urbana como un bien social (en contraposición a los bienes privados), entonces obviamente la comunidad ha pagado ya dichas casas viejas. Por este cálculo, todas las casas de una zona urbana construidas antes de, digamos, 1940 (o construidas en ese año) han sido ya pagadas. La deuda sobre ellas ha sido amortizada y suprimida. Los únicos costos que todavía se mantienen son los gastos de comunidad y de servicios. Poseemos una enorme cantidad de capital social bloqueado en el total de casas construidas, pero en el sistema de mercado privado de la vivienda y del suelo, el valor de la vivienda no se mide siempre en función de su uso como refugio y residencia, sino en función de la cantidad recibida en el mercado de cambio, que puede verse afectada por factores exteriores, como la especulación. En muchos barrios centrales de las ciudades, las casas, actualmente, po-

seen claramente poco o ningún valor de cambio. Esto no significa que no tengan un valor de uso. En consecuencia, estamos tirando valor de uso porque no podemos establecer valores de cambio (véase capítulo 5). Este despilfarro no ocurriría bajo un sistema de mercado de la vivienda socializado y éste es uno de los costos que soportamos por aferrarnos tan tenazmente a la noción de propiedad privada. Por supuesto, durante algún tiempo la teoría económica ha supuesto que el valor de uso se encuentra englobado dentro del valor de cambio. Aunque ambos valores evidentemente se encuentran relacionados, la naturaleza de la relación depende de quién sea el que está haciendo el uso. En el mercado de la vivienda de las zonas centrales urbanas encontramos valores de uso muy diferentes cuando comparamos al propietario, que utiliza la casa como fuente de ingresos, con el inquilino, que se interesa por ella como hogar.

Este argumento con respecto a la teoría del uso del suelo residencial de Alonso-Muth es muy simplista. Teniendo en cuenta que es muy frecuente que un mecanismo dado por supuesto en una teoría no sea necesariamente igual a los mecanismos reales que generan resultados de acuerdo con la teoría, sería muy peligroso acusar a los procesos competitivos de mercado de ser la causa inmediata de la formación de los guetos. Una comprobación satisfactoria de la teoría se limitaría, por consiguiente, a señalarnos la posibilidad de que el fallo se encuentre en los mecanismos competitivos de mercado. Necesitamos examinar este mecanismo con cierto detalle.

Un mercado funciona bajo condiciones de escasez. Dicho de otro modo, la base de una economía de mercado es la asignación de los recursos escasos. Así pues, es importante que volvamos a analizar (véase *supra*, pp. 78-85, 116-117) el contenido de los conceptos de «recurso» y «escasez». Hace tiempo que los geógrafos han reconocido que un recurso es una valoración técnica y social (Spoehr, 1956). Esto significa que los materiales y las personas se convierten en recursos naturales y humanos sólo cuando poseemos la tecnología y la forma social apropiadas para hacer uso de ellos. El uranio se convirtió en un recurso con los avances científicos de la física nuclear, y las personas se convierten en recursos cuando se ven obligadas a vender su trabajo en el mercado a fin de sobrevivir (éste es el contenido real del término recursos humanos). El concepto de escasez, del mismo modo, no surge de modo natural, sino que sólo adquiere importancia en función de la actividad so-

cial y de los objetivos sociales (Pearson, 1957). La escasez no está determinada naturalmente, sino que está socialmente definida. Un sistema de mercado llega a ser posible en condiciones de escasez de recursos, ya que sólo en estas condiciones puede surgir un mercado de cambio con precios determinados. El sistema de mercado es un mecanismo de control sumamente descentralizado para la coordinación e integración de la acción económica. La ampliación de esta capacidad de coordinación ha permitido históricamente un enorme aumento de la producción de riquezas. Por consiguiente, nos encontramos ante la paradoja de que la riqueza es producida principalmente bajo un sistema que requiere escasez para su funcionamiento. De lo que se infiere que si la escasez fuera eliminada, la economía de mercado, que es la fuente de producción de riquezas bajo el capitalismo, se desmoronaría. Sin embargo, el capitalismo sigue aumentando su capacidad de producción. A fin de resolver este dilema han sido creados muchos mecanismos e instituciones para cuidar de que no desaparezca la escasez. De hecho, muchas instituciones se encuentran dentro del engranaje del mantenimiento de la escasez (siendo las universidades un ejemplo primordial, aunque esto se justifica siempre en nombre de la «calidad»). Otros mecanismos aseguran el control sobre el movimiento de otros factores de la producción. Entretanto, la capacidad creciente de producción ha de encontrar una salida y de ello proviene el proceso de despilfarro (en aventuras militares, programas espaciales, etc.) y el proceso de creación de necesidades. Todo esto sugiere, por ejemplo, que la escasez no puede ser eliminada sin eliminar también la economía de mercado. En una sociedad productiva avanzada, como los Estados Unidos, el obstáculo principal que encontramos para eliminar la escasez se encuentra en el complicado conjunto de instituciones interconexas (financieras, judiciales, políticas, educativas, etc.) que sostienen los procesos de mercado. Examinemos cómo esta situación se manifiesta en el mercado de la vivienda de las zonas urbanas centrales.

Existen algunos rasgos muy curiosos sobre la vivienda en los guetos. Una paradoja consiste en que las zonas de mayor superpoblación son también las zonas que contienen un mayor número de casas vacías. Existen unas 5.000 casas vacías en Baltimore, muchas de las cuales se encuentran en condiciones razonables, y todas ellas están emplazadas en zonas superpobladas. Otras ciudades están experimentando situaciones similares. Las mismas zonas se caracterizan por un gran número

de casas cedidas a cambio de los impuestos sobre la propiedad. En contra de la opinión popular, los propietarios de casas de las zonas centrales urbanas no obtienen grandes beneficios. De hecho, la evidencia sugiere que ganan menos de lo que podrían ganar en cualquier otro sector del mercado de la vivienda (véase Sternlieb, 1966; Grigsby *et al.*, 1971). En algunas ocasiones, por supuesto, no se comportan de forma ética, pero una conducta buena, racional y ética por parte del propietario significará una tasa de interés relativamente baja. No obstante, los alquileres que tales propietarios imponen son muy altos con respecto a la calidad de los pisos, mientras que si éstos son vendidos, lo son a precios módicos. Los bancos, naturalmente, poseen razones económicas buenas y racionales para no financiar hipotecas en las zonas urbanas centrales. Existe una gran incertidumbre en el centro urbano, y el suelo, en cualquier caso, es frecuentemente considerado como «maduro» para nuevas construcciones. El hecho de que no se financien ya hipotecas hace del centro una zona incluso más madura, como indudablemente han comprendido las instituciones bancarias, dado que se pueden alcanzar buenos beneficios a través de nuevas construcciones para usos comerciales. Dada la tendencia a maximizar los beneficios, esta decisión no puede ser considerada como poco ética. De hecho, una característica general de la vivienda en los guetos es que si aceptamos las costumbres de la conducta empresarial como normales y éticas, no podemos acusar a nadie de las condiciones sociales objetivas que todos están de acuerdo en considerar desastrosas y despilfarradoras en cuanto a los recursos potenciales de viviendas. Se trata de una situación en la que podemos encontrar todo tipo de afirmaciones «verdaderas» contradictorias. En consecuencia, parece que será imposible encontrar, dentro del marco económico e institucional existente, una política que sea capaz de rectificar estas condiciones. Los subsidios federales a la construcción privada de viviendas han fracasado, los subsidios de alquiler son rápidamente absorbidos por los reajustes de mercado y las viviendas construidas por el Estado tienen poco impacto social porque su número es demasiado pequeño, su distribución demasiado localizada (normalmente en aquellas zonas donde los pobres se ven obligados a vivir de todas formas) y están ideadas solamente para las clases bajas de la sociedad. La renovación urbana simplemente cambia de lugar el problema y en algunos casos hace más daño que provecho.

Engels, en un conjunto de ensayos titulados *Contribución*

al problema de la vivienda, publicados en 1872, predijo el tipo de callejón sin salida en el que las soluciones capitalistas al problema de la vivienda se encontrarían inevitablemente. Teóricamente, su predicción puede ser deducida de la crítica de los análisis de von Thunen exactamente del mismo modo en que Marx criticó a Ricardo. Dado que la conceptualización de la renta en el modelo de von Thunen (y en el modelo de Alonso-Muth) es esencialmente la misma que en Ricardo (simplemente cambia el hecho de que surge bajo circunstancias algo diferentes), podemos utilizar los argumentos de Marx con respecto a aquella de una forma directa (*El capital*, libro III; *Teorías de la plusvalía*, vol. 1). La renta, según Marx, no es sino una manifestación más del plusvalor bajo las instituciones capitalistas (como la propiedad privada), y la naturaleza de la renta no puede ser entendida al margen de este hecho. Considerar la renta como algo «en sí mismo», independiente de las otras facetas del modo de producción e independiente de las instituciones capitalistas, sería cometer un error conceptual. Es este error el que encontramos en las formulaciones de Alonso-Muth. Es más, este «error» se manifiesta en el propio proceso capitalista de mercado, porque exige maximizar la renta (o el interés sobre el capital) en vez de procurar un máximo de plusvalor social. Dado que la renta es simplemente una de las manifestaciones posibles y parciales del plusvalor, la tendencia a maximizar la renta más que el plusvalor, que da lugar a aquella, creará tensiones en la economía capitalista. De hecho, pone en movimiento fuerzas que son opuestas a la consecución del plusvalor en sí mismo, y de aquí el deterioro de la producción que resulta del hecho de que las fuerzas potenciales del trabajo se encuentren separadas de los lugares de trabajo por los cambios de utilización del suelo provocados tanto por los intereses comerciales que tratan de maximizar los beneficios del suelo bajo su control como por la tendencia de las comunidades a maximizar sus bases fiscales disponibles. Engels, en su *Contribución al problema de la vivienda* (1872), apuntó toda la completa gama de consecuencias que surgió de esta especie de proceso competitivo de mercado:

La extensión de las grandes ciudades modernas da a los terrenos, sobre todo en los barrios del centro, un valor artificial, a veces desmesuradamente elevado; los edificios ya construidos sobre estos terrenos, lejos de aumentar su valor, por el contrario lo disminuyen, porque ya no corresponden a las nuevas condiciones, y son derribados para reemplazarlos por nuevos edificios. Y esto ocurre, en primer término, con las viviendas obreras situadas en el centro de la ciudad, cuyos alquileres, incluso en

las casas más superpobladas, nunca pueden pasar de cierto máximo, o en todo caso sólo de una manera en extremo lenta. Por eso son derribadas, para construir en su lugar tiendas, almacenes o edificios públicos (p. 538).

Este proceso (que se manifiesta claramente en todas las ciudades contemporáneas) es el resultado de la necesidad de conseguir una tasa de ganancias sobre un trozo de tierra que esté de acuerdo con el tipo de renta según el emplazamiento. Esto no tienen nada que ver con el incremento de la producción. Este proceso está relacionado también con otras presiones.

Las ciencias naturales modernas han demostrado que los llamados «barrios insalubres», donde están hacinados los obreros, constituyen los focos de origen de las epidemias que invaden nuestras ciudades de cuando en cuando... La clase capitalista dominante no puede permitirse impunemente el placer de favorecer las enfermedades epidémicas en el seno de la clase obrera, pues sufriría ella misma las consecuencias, ya que el ángel exterminador es tan implacable con los capitalistas como con los obreros.

Desde el momento en que eso quedó científicamente establecido, los burgueses humanitarios se encendieron en noble emulación por ver quién se preocupaba más por la salud de sus obreros. Para acabar con los focos de origen de las constantes epidemias, fundaron sociedades, publicaron libros, proyectaron planes, discutieron y promulgaron leyes. Se investigaron las condiciones de habitación de los obreros y se hicieron intentos para remediar los males más escandalosos... fueron designadas comisiones gubernamentales para estudiar las condiciones sanitarias de las clases trabajadoras (pp. 557-558).

Hoy día es la patología social (las drogas y el crimen) lo más importante, pero el problema no parece esencialmente diferente. Las soluciones propuestas todavía tienen las mismas características. Engels observa:

En realidad la burguesía no conoce más que un método para resolver a su manera la cuestión de la vivienda, es decir, para resolverla de tal suerte que la solución cree siempre de nuevo el problema. Este método se llama *Hausmann*.

... Entiendo por *Hausmann* la práctica generalizada de abrir brechas en barrios obreros, particularmente los situados en el centro de nuestras grandes ciudades, ya responda esto a una atención de salud pública o de embellecimiento, o bien a una demanda de grandes locales comerciales en el centro, o bien a unas necesidades de comunicaciones, como ferrocarriles, calles, etc. El resultado es en todas partes el mismo, cualquiera que sea el motivo invocado: las callejuelas y los callejones. En salida más escandalosos desaparecen y la burguesía se glorifica con un resultado tan grandioso; pero... callejuelas y callejones sin salida reaparecen prontamente en otra parte, y muy a menudo en lugares muy próximos.

... Todos estos focos de epidemia, esos agujeros y sótanos inmundos, en los cuales el modo de producción capitalista encierra a nuestros obreros noche tras noche, no son liquidados, sino solamente... *desplazados*.

La misma necesidad económica que los había hecho nacer en un lugar los reproduce más allá; y mientras exista el modo de producción capitalista, será absurdo querer resolver aisladamente la cuestión de la vivienda o cualquier otra cuestión social que afecte la suerte del obrero. La solución reside únicamente en la abolición del modo de producción capitalista, en la apropiación por la clase obrera misma de todos los medios de subsistencia y de trabajo (pp. 586-589).

Las experiencias extraídas de la política urbana de las ciudades americanas contemporáneas nos muestran ciertos inquietantes parecidos con la descripción de Engels, y es difícil evitar la conclusión de que las contradicciones inherentes de los mecanismos capitalistas de mercado contribuyen a ello. Por consiguiente, existen buenas razones para creer que nuestra sospecha inicial es correcta y que los mecanismos de mercado son los culpables de un sórdido drama. Si pensamos en estos términos, podemos explicar por qué casi toda la política elaborada para el centro de la ciudad tiene resultados tanto deseables como indeseables. Si llevamos a cabo una «renovación urbana», simplemente cambiaremos la pobreza de lugar; si no la hacemos, simplemente nos sentaremos a mirar el proceso de ruina. Si impedimos la demolición de edificios, también impediremos que los negros consigan viviendas. La frustración consiguiente a tal situación puede conducir fácilmente a conclusiones contradictorias. A los pobres se les puede reprochar su situación (conclusión que Banfield encuentra apropiada), y podemos establecer medidas basadas en una «negligencia benigna» que, por lo menos, no provocará el género de preguntas que los fracasos administrativos suscitan inevitablemente. Por consiguiente, es interesante observar que en estos momentos la política urbana parece haber cambiado de intención, y en vez de tratar de salvar el interior de las ciudades (donde los programas están condenados al fracaso) está intentando preservar las «zonas grises», donde el sistema de mercado tiene todavía la fuerza suficiente como para poder lograr un cierto éxito. Puede dudarse de que tal política impida el descontento y la diseminación de la decadencia. Sin embargo, esto supone también desgraciadamente la anulación de los valores de uso acumulados en el interior de las ciudades, así como también los destinos y vidas de esos 15-25 millones de personas que normalmente están condenados a vivir hasta el fin de sus días en tales alojamientos. Este parece un precio excesivamente elevado simplemente por evitar un planteamiento realista tanto de las conclusiones a las que llegó Engels como de la base

teórica sobre la que dichas conclusiones se apoyan. La cuestión que trato de precisar es que aunque todos los investigadores serios admiten la gravedad del problema de los guetos, pocos de ellos ponen en tela de juicio las fuerzas que gobiernan verdaderamente nuestro sistema económico. De este modo, analizamos todo, excepto las características básicas de una economía de mercado capitalista. Proponemos todo tipo de soluciones, excepto aquellas que pudieran suponer un desafío al futuro de dicha economía. Tales análisis y soluciones sólo sirven para hacernos parecer un tanto estúpidos, dado que nos conducen al descubrimiento de lo que Engels ya había descubierto en 1872, esto es, que las soluciones capitalistas no proporcionan ninguna base para hacer frente a unas condiciones sociales deterioradas. Estas soluciones son simplemente «aire desflogistizado». Podemos, si es que queremos, descubrir el oxígeno y todo lo que ello conlleva sometiendo las bases reales de nuestra sociedad a un examen riguroso y crítico. Esta es la tarea que un planteamiento revolucionario de la teoría ha de realizar antes de nada. ¿Qué supone esta tarea?

Diré primero aquello que no supone. No supone otra investigación empírica más de las condiciones sociales en los guetos. De hecho, insistir aún más sobre la evidente falta de humanidad del hombre con respecto al hombre es contrarrevolucionario, en el sentido de que permite al liberal compasivo que hay en nosotros pretender que estamos contribuyendo a una solución, cuando de hecho no es así. Este género de empirismo es de poca importancia. Ya existe suficiente información en informes del Congreso, periódicos, libros, artículos, etc., que nos proporciona toda la evidencia que necesitamos. Nuestra tarea no consiste en esto. Así como tampoco consiste en lo que sólo podemos denominar «masturbación moral» del género que acompaña a la recopilación masoquista de cualquier enorme dossier sobre las injusticias cotidianas de la población de los guetos, a partir del cual darnos golpes de pecho y compadecernos los unos a los otros antes de retirarnos a nuestro confort hogareño. Esto también es contrarrevolucionario, porque sirve simplemente para expiar una mala conciencia sin que nos veamos obligados a enfrentarnos con cuestiones fundamentales. Así como tampoco es ninguna solución caer en esa especie de turismo sentimental que nos lleva a vivir y a trabajar con los pobres «durante una temporada» con la esperanza de que podamos realmente ayudarles a mejorar su suerte. Esto es también contrarrevolucionario, porque ¿qué conseguimos con ayudar a una

comunidad para que logre un patio de recreo durante un verano de trabajo si sabemos que la escuela se va a deteriorar durante el otoño? Estos son los caminos que *no* debemos tomar. Sólo sirven para desviarnos de la tarea esencial.

Esta tarea inmediata es ni más ni menos que la consciente construcción de un nuevo paradigma para el pensamiento geográfico social a través de una profunda y aguda crítica de nuestras estructuras analíticas existentes. Para esto es para lo que estamos mejor preparados. Después de todo, somos intelectuales, que trabajamos con los instrumentos del oficio académico. Como tales, nuestra tarea es la de poner en marcha nuestros poderes de pensamiento para formular conceptos y categorías, teorías y argumentos, que podemos aplicar a la tarea de aportar un cambio social humanizador. Estos conceptos y categorías no pueden ser formulados de modo abstracto. Deben ser elaborados de una manera realista con respecto a los acontecimientos y acciones que se despliegan a nuestro alrededor. La evidencia empírica, los dossiers ya reunidos y las experiencias conseguidas con el trabajo comunitario pueden y deben ser utilizados. Pero todas estas experiencias y toda esta información significarán poca cosa a menos que sinteticemos todo ello en convincentes modelos de pensamiento.

Sin embargo, nuestro pensamiento no puede basarse simplemente en la realidad existente, sino que ha de abarcar alternativas con un carácter creativo. No podemos permitirnos hacer una planificación del futuro sobre la base de la teoría positivista, pues ello reforzaría simplemente el *status quo*. Pero, como en la formación de cualquier nuevo paradigma, hemos de estar preparados para incorporar y ensamblar todo lo que es útil y de valor dentro de ese cuerpo teórico. Podemos reestructurar los planteamientos de la teoría existente a la luz de posibles líneas de acción futura. Podemos criticar las teorías existentes como «meras apologías» de la fuerza dominante de nuestra sociedad, es decir, el sistema de mercado capitalista y sus instituciones concomitantes. De este modo, seremos capaces de establecer tanto las circunstancias bajo las cuales la teoría de la localización puede ser utilizada para crear un futuro mejor como las circunstancias bajo las cuales ésta refuerza formas de pensamiento que conduzcan al mantenimiento del *status quo*. En muchos casos el problema no es el método marginalista *per se* ni las técnicas de optimización *per se*, sino que estos métodos han sido aplicados en un contexto erróneo. El óptimo de Pareto, tal como se concibe en la teoría de la localización,

es un concepto contrarrevolucionario, como lo es toda formulación que apele a la maximización de cualquiera de las manifestaciones parciales del plusvalor (como la renta o el interés sobre la inversión de capital). Con todo, las soluciones programadas son mecanismos sumamente importantes para comprender cómo pueden ser mejor utilizados los recursos para la producción de plusvalor. Los planteamientos basados en la consecución de la igualdad en la distribución son también contrarrevolucionarios, a menos que procedan del conocimiento de cómo está organizada la producción para crear plusvalor. Al examinar cuestiones como éstas, podemos al menos empezar a evaluar la teoría existente y, durante el desarrollo del proceso (¿quién sabe?), quizá empecemos a vislumbrar los contornos de una nueva teoría.

Una revolución en el pensamiento científico se lleva a cabo ordenando conceptos e ideas, categorías y relaciones dentro de un sistema tan superior de pensamiento, cuando se le confronta con la realidad que necesita explicación, que seamos capaces de conseguir que toda oposición a dicho sistema de pensamiento parezca ridícula. Dado que, en gran medida, somos nosotros mismos los principales obstáculos en esta cuestión, muchos de nosotros estaremos de acuerdo en que un paso previo será el de estar en disconformidad con respecto a nosotros mismos, hacer que nos sintamos ridículos ante nosotros mismos. Esto no es nada fácil, sobre todo si nos encontramos imbuidos de soberbia intelectual. Además, la emergencia de una verdadera revolución dentro del pensamiento geográfico sólo será posible si está relacionada con un compromiso de práctica revolucionaria. Ciertamente, la aceptación general de una teoría revolucionaria dependerá del vigor y de los logros de la práctica revolucionaria. Habrá de tomar muchas decisiones personales difíciles, decisiones que requieren un compromiso «real» en oposición al «meramente liberal». Indudablemente, muchos de nosotros nos arredraremos ante tal compromiso, porque, por supuesto, es muy cómodo el ser simplemente un liberal. Sin embargo, si las condiciones son tan serias como muchos de nosotros creemos, entonces llegaremos cada vez más a la conclusión de que no se puede perder mucho con este tipo de compromiso, y que casi todo está por ganar en el caso de que lo llevemos a cabo.

I. UN COMENTARIO ULTERIOR SOBRE LAS TEORIAS REVOLUCIONARIA Y CONTRARREVOLUCIONARIA

Algunas reacciones ante una versión que ha circulado de este artículo han indicado una cierta ambigüedad en el modo de presentar las relaciones entre los esfuerzos disciplinarios y las revoluciones sociales en general. Esta ambigüedad necesita un esclarecimiento.

Acepto la propuesta, formulada por Marx y Engels en *La ideología alemana*, de que la clase dominante produce las ideas dominantes en la sociedad. Esta producción no es un proceso simple, por supuesto, pero en general las ideas que surgen en las sociedades son aquellas que se relacionan con los intereses de aquellos que tienen el control de los medios de producción. No hay que pensar que se trata necesariamente de una conjura (aunque el control de los medios de comunicación, el adoctrinamiento y la propaganda suprimen a menudo ideas revolucionarias en estado potencial). La «mano oculta» es muy eficaz para gobernar nuestros pensamientos al igual que nuestra economía. Sin embargo, no son sólo ideas y conceptos lo que la clase dominante produce. La organización global del conocimiento (la organización de los procesos de aprendizaje, la estructura del sistema educativo, la división del conocimiento en distintas disciplinas, etc.) también refleja los intereses dominantes en la sociedad, porque todos ellos forman parte del proceso que contribuye a la reproducción de la sociedad. Así pues, los estudiantes licenciados son «producidos», como lo son los geógrafos, los planificadores, los químicos, los médicos, los maestros, etc. Esto no significa que no pueda existir una diversidad considerable en cuanto a las formas particulares de la organización académica o en cuanto a los sentimientos expresados. Pero sí significa que cualquiera que sea la forma adoptada deberá ser tal que satisfaga la necesidad primaria de perpetuar la sociedad en su estado existente. Esto significa que, en general, todo conocimiento está impregnado de apologías del *status quo* y de planteamientos contrarrevolucionarios que impiden la investigación de alternativas. Esto significa también que la organización del conocimiento (incluyendo las divisiones disciplinarias) adopta una postura intrínsecamente contrarrevolucionaria o favorable al *status quo*. La búsqueda del conocimiento, así como su organización y diseminación, son intrínsecamente conservadoras.

Por consiguiente, y en lo que respecta a las diversas disciplinas, hemos de esperar que la mayor parte de las formulaciones teóricas sean favorables al *status quo* o contrarrevolucionarias. Estas formulaciones rectifican característicamente (y en consecuencia legitiman tácitamente) una situación existente en la forma del concepto o (cuando es conveniente) desvían nuestra atención de las cuestiones reales a cuestiones que son irrelevantes o de poca importancia. Esta táctica proporciona a la teoría un cierto carácter irreal, carácter que es particularmente notable en muchas de las teorías de las ciencias sociales contemporáneas. En consecuencia, es necesario un acto de conciencia revolucionaria para que el académico renuncie a los presupuestos contrarrevolucionarios, a fin de poder captar la realidad que estamos intencionadamente tratando de analizar y comprender, así como es necesario un esfuerzo similar para reconocer el carácter apologético de gran parte de la teoría existente o para adaptar la teoría del *status quo* de modo que pueda hacer frente a las circunstancias cambiantes. Tales actos de coincidencia revolucionaria son capaces de crear revoluciones en el pensamiento dentro de una disciplina. Es instructivo recordar, por ejemplo, que las formulaciones fundamentales y revolucionarias de August Lösch en el campo de la teoría de la localización surgieron de su sensación de que «el deber real... no es el de explicar nuestra triste realidad, sino el de mejorarla» (1954, 4).

Las revoluciones en el pensamiento son también necesarias para conservar la manipulación y el control cuando cambian las circunstancias para aquellos que controlan los medios de producción. La revolución keynesiana era necesaria porque las teorías del *status quo* de las generaciones precedentes ya no se comportaban como instrumentos eficaces bajo unas circunstancias que habían cambiado. Así pues, las revoluciones en el pensamiento son posibles y necesarias sin que se den revoluciones reales en la práctica social. No quiero con esto quitar importancia a los esfuerzos realizados para ello o al significado de las revoluciones, internamente generadas, dentro de una determinada disciplina. Pero si se quiere que tales revoluciones en el pensamiento sean algo más que meras adaptaciones por las cuales aquellos que controlan la sociedad puedan perpetuar su dominio, deben ser consideradas como el inicio de una lucha para crear una teoría revolucionaria más completa que pueda ser comprobada a través de la práctica revolucionaria. Con respecto a esto hay que reconocer en primer lugar que *toda* divi-

sión disciplinaria es en sí misma contrarrevolucionaria. La división del conocimiento permite a la clase política fraccionar, para mejor gobernar, en lo que concierne a la aplicación del conocimiento. Esto hace también que la comunidad universitaria se sienta impotente, porque nos conduce a pensar que sólo podemos comprender la realidad a través de una síntesis de lo que cada disciplina puede aportar a su campo de estudio particular y rápidamente nos acobardamos frente a lo que, de modo evidente, es una tarea imposible de llevar a cabo. Los estudios interdisciplinarios y multidisciplinarios son potencialmente revolucionarios, pero realmente nunca llegan a dar resultados, porque las dificultades con que se enfrentan son demasiado grandes. Por consiguiente, hemos de acercarnos a la realidad directamente más que a través de las formulaciones de las disciplinas académicas. Hemos de pensar en términos no disciplinarios o metadisciplinarios si queremos pensar en nuestros problemas con el bagaje universitario ya adquirido. Unas genuinas formulaciones revolucionarias no pueden tener una base disciplinaria específica, sino que deben ser extraídas de todos los aspectos importantes de la realidad material. Por desgracia, a la mayoría de nosotros nos han acostumbrado en la Universidad a pensar en términos de disciplinas específicas (y a situarnos con respecto a ellas). Desde este punto de vista la geografía tiene menos problemas que el resto de las disciplinas, dado que, por fortuna, la mayoría de los geógrafos apenas tienen idea de lo que es la geografía y se ven obligados, para realizar su trabajo, a hacer frecuente uso de otras disciplinas. Sin embargo, todos los universitarios han de «desacostumbrarse» ellos mismos en cierto sentido antes de que se encuentren realmente en condiciones de estudiar la realidad que les rodea de un modo directo.

Al confrontar directamente nuestra situación con la realidad nos convertimos en participantes activos del proceso social. La labor del intelectual consiste en identificar las posibilidades reales tal como se encuentran en una situación existente y en elaborar modos de validación o invalidación de dichas posibilidades a través de la acción. Esta labor intelectual no es una tarea específica de un grupo de personas llamadas «intelectuales», porque todos los individuos son capaces de pensar y todos los individuos reflexionan acerca de su situación. Un movimiento social se convierte en un movimiento intelectual y un movimiento intelectual se convierte en un movimiento social cuando todos los elementos de la población ven la nece-

sidad de reconciliar el análisis y la acción. Gramsci (en sus *Lettere dal carcere*) nos proporciona un análisis excelente del papel de la actividad intelectual en los movimientos revolucionarios.

No obstante, hemos de aceptar desde un punto de vista realista que existe una tarea inmediata a realizar dentro del campo de la geografía. Esta tarea es la de abjurar y rechazar los planteamientos contrarrevolucionarios o favorables al *status quo*. En el momento actual no nos encontramos en condiciones de poder distinguir el trigo de la paja en lo que respecta a nuestro pensamiento, y será necesario un cierto esfuerzo por aventar la parva a fin de conseguirlo. Pero sólo tiene sentido llevar a cabo esta tarea si tenemos en cuenta el contexto más amplio del movimiento y del macrocambio social en el cual estamos trabajando. Lo que estamos haciendo los geógrafos es en definitiva de poca importancia y, en consecuencia, es innecesario enredarse en cualquier tipo de batalla de vía estrecha para conseguir el poder en una disciplina determinada. Mi llamamiento en pro de una revolución en el pensamiento geográfico debe ser, pues, interpretado como un llamamiento en pro de un replanteamiento de la teoría geográfica, a fin de «estar al día» con respecto a las realidades que tratamos de comprender, así como para contribuir con una amplia tarea social al desarrollo de una conciencia política entre ese grupo de personas llamadas «geógrafos». Mis comentarios sobre la revolución social tienen la intención de indicar que la actividad dentro de una disciplina debe ser formulada en un contexto social más amplio y que debe ser, a la larga, reemplazada por un movimiento social real. Lamento que esta distinción pueda no haber quedado clara en la redacción original.

Creo que hay un cierto número de tareas positivas que pueden ser realizadas dentro de nuestra disciplina. Hemos de esclarecer la confusión contrarrevolucionaria que nos rodea. También hemos de reconocer el carácter apoloético del *status quo* presente en el resto de nuestra teoría. Estas dos tareas pueden ser deducidas de hecho estableciendo determinadas proposiciones sobre la naturaleza de la teoría. Permítaseme establecerlas del mejor modo posible:

1. Cada disciplina localiza los problemas y las soluciones a través de un estudio de las condiciones reales por medio de un marco teórico que consiste en categorizaciones, proposiciones, relaciones sugeridas y conclusiones generales.

2. Hay tres clases de teorías:

i. *Teoría del «status quo»*. Esta teoría se encuentra basada en la realidad que trata de describir y representa cuidadosamente los fenómenos que estudia en un momento determinado. Pero, al haber adscrito un carácter de verdad universal a las proposiciones que contiene, es capaz de elaborar una política prescriptiva cuyo resultado será exclusivamente el de perpetuar el *status quo*.

ii. *Teoría contrarrevolucionaria*. Esta teoría puede parecer o no basada en la realidad que trata de describir, pero oscurece, empaña y generalmente ofusca (intencionadamente o no) nuestra capacidad de comprender dicha realidad. Tal teoría es atractiva por regla general y, en consecuencia, adquiere general aceptación, dado que es lógicamente coherente, de fácil manejo, estéticamente atractiva o simplemente nueva y de moda; pero de algún modo se encuentra muy alejada de la realidad que trata de representar. Una teoría contrarrevolucionaria impide automáticamente tanto la creación como la aplicación de una política viable. Por consiguiente, es un instrumento perfecto para no tomar decisiones, porque desvía nuestra atención de las cuestiones importantes a otras superficiales o inexistentes. También puede funcionar como falso soporte y legitimación para aquellas acciones contrarrevolucionarias que traten de impedir cambios necesarios.

iii. *Teoría revolucionaria*. Esta teoría se encuentra firmemente basada en la realidad que trata de representar, y a sus proposiciones individuales se les adjudica un carácter de verdades contingentes (se encuentran en proceso de resultar verdaderas o falsas, según las circunstancias). Una teoría revolucionaria es formulada dialécticamente y puede abarcar dentro de sí el conflicto y la contradicción. Una teoría revolucionaria ofrece posibilidades reales para momentos futuros dentro del proceso social al identificar las posibilidades intrínsecas de una situación real. La ejecución de esas posibilidades sirve para comprobar la teoría y para proporcionar las bases para la formulación de una nueva teoría. Por consiguiente, una teoría revolucionaria ofrece perspectivas para crear la verdad más que para encontrarla.

3. Las proposiciones individuales y, por supuesto, las estructuras teóricas en su conjunto no entran necesariamente en sí mismas en ninguna de las anteriores categorías. Sólo participan de alguna categoría durante el proceso de su utilización en una situación social determinada. De otro modo las propo-

siciones y las teorías siguen siendo formulaciones abstractas, idealizadas y etéreas que poseen formas pero no contenido (quedándose en meras palabras y símbolos). Las formulaciones contrarrevolucionarias se mantienen con frecuencia y de modo permanente en este estado de falta de contenido.

4. Una formulación teórica puede, según cambien las circunstancias y su aplicación, trasladarse o ser trasladada de una a otra categoría. Esto implica la posibilidad de dos peligros que han de ser evitados:

i. *Recuperación contrarrevolucionaria*, o sea, la corrupción de una teoría revolucionaria en una contrarrevolucionaria.

ii. *Estancamiento contrarrevolucionario*, o sea, el estancamiento de una teoría revolucionaria que no se reformula a la luz de las nuevas circunstancias y situaciones. De este modo una teoría revolucionaria se puede convertir en una teoría del *status quo*.

Pero existen también dos importantes tareas revolucionarias:

i. *Negación revolucionaria*, es decir, tomar y exponer la teoría contrarrevolucionaria tal y como realmente es.

ii. *Reformulación revolucionaria*, es decir, tomar las formulaciones del *status quo* o contrarrevolucionarias, darles vida o un contenido real y emplearlas para identificar las posibilidades reales que se hallan intrínsecamente en el presente.

5. Estas tareas pueden ser desarrolladas y estos peligros evitados sólo en el caso de que reconozcamos la postura contrarrevolucionaria de la búsqueda organizada del conocimiento (y particularmente su división disciplinaria) y estudiemos de modo directo la realidad.

5. VALOR DE USO, VALOR DE CAMBIO Y TEORIA DE LA UTILIZACION DEL SUELO URBANO

Téngase en cuenta que la palabra *valor* tiene dos sentidos distintos, y que unas veces expresa la utilidad de un determinado objeto real y otras la capacidad que para la compra de otros artículos proporciona la posesión de ese objeto. Una de esas acepciones podría llamarse «valor en uso»; la otra, «valor en cambio». Con frecuencia, las cosas que tienen el mayor valor en uso poseen un pequeño o nulo valor en cambio; por el contrario, aquellas cosas que tienen el mayor valor en cambio poseen a menudo un pequeño o nulo valor en uso (Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, p. 29).

La distinción entre valor de uso y valor de cambio fue una importante fuente de discusiones para los economistas políticos del siglo XIX. Esta distinción proporcionó a Ricardo un punto de partida para sus *Principles of political economy and taxation*, así como a Marx para *El capital*. Jevons (1871, 128-144) se propuso esclarecer lo que correctamente consideró como ambigüedades e incoherencias en los trabajos tanto de Smith como de Ricardo sobre la materia, pero al llevar a cabo este esclarecimiento eliminó muchas cuestiones interesantes y socialmente importantes que estaban relacionadas con el asunto. Jevons equiparó el valor de uso a la «utilidad total» y el valor de cambio a la «relación de cambio». Esta última, entonces, fue relacionada con el primero a través de una definición formal, definición que Jevons consideró como la «piedra angular» de todo pensamiento económico:

La relación de cambio entre dos artículos de consumo cualquiera será la relación recíproca de los grados finales de utilidad de la cantidad de la mercancía apta para el consumo una vez que el cambio haya sido realizado.

De esta manera Jevons transformó la economía política en economía, con su énfasis en los complejos instrumentos teóricos para el análisis marginal. Estos complejos instrumentos, que han demostrado ser útiles en ciertos aspectos, resultaron insuficientes para manejar algunos de los más importantes pro-

blemas planteados en la economía política clásica. En consecuencia, estos problemas tienen la inoportuna costumbre de surgir de nuevo bajo otros disfraces. Impregnan buena parte de la economía del bienestar y toman una forma muy específica cuando se discuten asuntos como la especificación del bienestar social, el suministro de bienes públicos, la naturaleza de los excedentes de los consumidores y de los productores, la naturaleza y la medida apropiada del capital, etc. También surgen en las discusiones políticas. Es evidente, por ejemplo, que el concepto social de necesidad y el concepto económico de demanda son dos cosas muy diferentes y que se relacionan entre sí de modo peculiar. Parece importante, en consecuencia, resucitar la distinción entre valor de uso y valor de cambio en su forma original y preguntarnos si el debate clásico puede proporcionarnos alguna luz con respecto a los problemas urbanos contemporáneos.

Marx contribuyó de modo significativo al debate clásico en diversas ocasiones. El pensamiento de Marx contribuyó de modo efectivo a resolver las ambigüedades que se encuentran en los argumentos de Smith y de Ricardo, pero su método de análisis económico es muy diferente al de Jevons. Parte de la dificultad que plantea el análisis de Marx proviene de su modo sumamente original de utilizar las palabras. Ollman (1971) ha realizado recientemente un detallado estudio sobre dicho asunto. El origen de tal dificultad proviene del hecho de que Marx utiliza las palabras de un modo relacional y dialéctico. El valor de uso y el valor de cambio no poseen ningún significado por sí mismos. No se refieren, tal como ocurre en otros análisis de la época, a dos sistemas de escala precisos pero separados (con atributos universales) que «existen» en un sentido apriorístico kantiano, o que pueden ser descubiertos a través de una investigación empírica de la conducta humana. Para Marx, el valor de uso y el valor de cambio adquieren significado (cobran vida, si se quiere) a través de la relación del uno con el otro (y con otros conceptos) y a través de su relación con las situaciones y circunstancias (Ollman, 1971, 179-189). El término «valor de uso» puede ser aplicado, pues, a todo tipo de objetos, actividades y acontecimientos en determinados contextos sociales y naturales. Puede referirse a la ideología religiosa, a las instituciones sociales, al trabajo, al lenguaje, a las mercancías, al ocio, etc. Es razonable, incluso, considerar el valor de uso del concepto «valor de uso» y, de hecho, este ensayo está dedicado parcialmente a ello.

Marx prestó una gran atención al significado del valor de uso y del valor de cambio en las sociedades capitalistas. Tanto en los capítulos iniciales de *El capital* como en la *Contribución a la crítica de la economía política*, Marx muestra el significado de estos conceptos en el contexto capitalista. En esta última obra (sobre la que volveremos en estas páginas) Marx comienza por aceptar la afirmación de que cada artículo tiene dos aspectos en la sociedad capitalista burguesa: el valor de uso y el valor de cambio. Entonces afirma que «el valor de uso no tiene valor más que para el uso, y no adquiere realidad más que en el proceso de consumo». Por consiguiente, el valor de uso «coincide siempre con su existencia natural tangible». Sin embargo, empleado de esta manera, «el valor de uso como tal se halla fuera de la esfera de investigación de la economía política». Marx, entonces, pasa a considerar el valor de cambio. Este, sugiere Marx, surge a primera vista como una «relación cuantitativa en la que los valores de uso son intercambiables». Pero, de un modo que es típico de Marx, éste pasa luego a considerar las fuerzas que producen el valor de cambio en las sociedades capitalistas. De este modo concluye que la creación del valor de cambio reside en el proceso social de aplicar trabajo socialmente necesario a objetos de la naturaleza para producir objetos materiales (mercancías) aptos para el consumo (para el uso) humano. Así pues, Marx señala la relación mutua que existe entre el valor de uso y el valor de cambio. Es interesante contrastar este método con el de Jevons, que partió de supuestos marginalistas. Marx escribe:

Hasta aquí hemos considerado la mercancía desde el doble punto de vista de valor de uso y de valor de cambio, unilateralmente cada vez. Pero, como mercancía, es inmediatamente unidad de valor de uso y de valor de cambio; al mismo tiempo no es mercancía más que en relación con las demás mercancías. La relación *real* de unas mercancías con otras es su *proceso de cambio*. Este último es un proceso social en el que intervienen individuos independientemente unos de otros, pero lo hacen únicamente en su calidad de poseedores de mercancías... La mercancía de consumo es valor de uso [...]; pero al mismo tiempo, como mercancía, *no es* valor de uso. Si fuese valor de uso para su poseedor, es decir, un inmediato medio de satisfacción de sus propias necesidades, no sería mercancía. Para su poseedor es más bien *no-valor de uso*, o sea, simple soporte material del valor de cambio, o simple *medio de cambio*; y siendo soporte activo del valor de cambio, el valor de uso llega a ser medio de cambio. Para su poseedor no es ya valor de uso porque es valor de cambio. Como valor de uso es preciso que llegue a serlo, en primer lugar, para los demás. No siendo valor de uso para su propio poseedor, lo es para las demás mercancías. De lo contrario, su trabajo habría sido inútil y el producto del mismo no será una mercancía...

Para convertirse en valor de uso, es preciso que la mercancía se halle frente a la necesidad especial que puede satisfacer. Los valores de uso de las mercancías llegan a ser, pues, tales porque cambian universalmente de sitio, pasando de la mano en la que son medio de cambio a aquella en que son objeto de utilidad. Gracias únicamente a esta enajenación universal de las mercancías, el trabajo que contienen se convierte en trabajo útil... Para llegar a hacerse valores de uso es preciso que las mercancías sean universalmente enajenadas, que entren en el proceso de cambio; pero su manera de ser para el cambio es su forma de valor. Para tener realidad como valores de uso, es indispensable, pues, que tengan realidad como valores de cambio (*Contribución a la crítica de la economía política*, pp. 63-64).

Aquí, la técnica de Marx es la de poner al valor de uso y al valor de cambio en mutua relación dialéctica a través de la forma que ambos valores asumen en la mercancía. Esta también expresa un conjunto de relaciones sociales. La noción marxista de «alienación universal» es explicada con mayor detalle en los *Manuscritos: economía y filosofía*, 103-119. En esta obra Marx arguye que los seres humanos, a través de la historia, se han convertido en seres cada vez más alienados: 1) del producto de su trabajo (tanto del mundo de los objetos como del mundo de la naturaleza); 2) de la actividad de la producción (en la medida en que han perdido el control sobre los medios de producción); 3) de su propio e intrínseco «ser genérico» (en el sentido de que los seres humanos son una parte de la naturaleza y, en consecuencia, tienen una naturaleza humana), y 4) de unos con respecto a otros (puesto que cada individuo asume una identidad y se ve obligado a competir con los demás en vez de cooperar con ellos). Estos aspectos de la «alienación universal» se encuentran presentes en la mercancía. La mercancía como simple objeto o como «cosa en sí» es reemplazada en el análisis de Marx por la mercancía como expresión de innumerables relaciones sociales que, por medio de un simple cambio de manos, pueden experimentar una transformación radical en su significado. La «mercancía» comprende dentro de sí todo aquello que está sucediendo en la relación social en la que es producida y consumida. Gracias a este tipo de análisis dialéctico y relacional Marx se aleja de los análisis tradicionales. Indudablemente este modo de plantear las cosas produce tanto resistencia como resentimiento y así vemos que Joan Robinson (citada por Ollman, 1971, 188) se queja, por ejemplo, de encontrar a «Hegel metiendo la nariz entre Ricardo y yo». Pero una lectura más cuidadosa del pasaje citado anteriormente sugeriría que el planteamiento de Marx es razonable. Nos

proporciona soluciones más adecuadas para ciertos aspectos que la estratagema ideada por Jevons. Este último parte de la base de dos sistemas distintos de valor que pueden ser relacionados funcionalmente el uno con el otro por medio de instrumentos teóricos. Este supuesto ha producido importantes resultados (particularmente en la teoría económica marginalista), pero en el contexto del valor de uso y del valor de cambio ha conducido a la teoría económica a áridos análisis de las propiedades matemáticas de las funciones de utilidad o a confiar en la escasamente reveladora noción de «preferencia revelada», que permite simplemente que la gente se comporte del modo en que se comporta. Por el contrario, los geógrafos, los planificadores y los sociólogos se han ocupado de la mercancía sólo en su aspecto de valor de uso o, en el caso de que busquen ciertos esclarecimientos analíticos, han utilizado a ojos cerrados los análisis marginalistas. El valor de uso proporciona una gran ayuda conceptual al modo tradicional en que geógrafos y sociólogos tratan los problemas del uso del suelo, pero éstos lo han utilizado de modo tal que los estudios sobre el uso del suelo quedan «fuera de la esfera de investigación de la economía política». El sistema de Marx para poner al valor de uso y al valor de cambio en mutua relación dialéctica exige una mayor consideración porque ofrece la doble posibilidad de aportar nueva savia a los estudios sociológicos y geográficos sobre el uso del suelo, y de actuar como lazo de unión entre los planteamientos espaciales y económicos de los problemas del uso del suelo urbano. Esta última posibilidad puede ser tan beneficiosa para la economía contemporánea como lo es para los análisis espaciales contemporáneos.

I. EL VALOR DE USO Y EL VALOR DE CAMBIO DEL SUELO Y SUS MEJORAS

El suelo y las mejoras realizadas en él son, en la economía capitalista contemporánea, mercancías. Pero el suelo y sus mejoras no son mercancías normales, y así los conceptos de valor de uso y de valor de cambio cobran significado en una situación bastante especial. Hay que prestar particular atención a seis características:

- i. El suelo y sus mejoras no pueden ser trasladados de un sitio a otro a voluntad y esto los distingue de otras mercancías,

como el trigo, los automóviles, etc. El suelo y sus mejoras tienen una localización fija. Esta localización absoluta confiere privilegios monopolistas a la persona que posee el derecho a determinar el uso de dicha localización. Un importante atributo del espacio físico es el de que dos personas o cosas no pueden ocupar exactamente el mismo emplazamiento y este principio, cuando está institucionalizado como propiedad privada, tiene consecuencias muy importantes para la teoría del uso del suelo urbano y para el significado del valor usado y del valor cambiado.

ii. El suelo y sus mejoras son mercancías de las que ninguna persona puede prescindir. Yo no puedo existir sin ocupar un espacio, no puedo trabajar sin ocupar un lugar y sin hacer uso de los objetos materiales localizados en ese lugar y no puedo vivir sin una vivienda del tipo que sea. Es imposible prescindir de una cierta cantidad de estas mercancías, y esto crea fuertes condicionamientos sobre la elección del consumidor con respecto a ellas.

iii. El suelo y sus mejoras cambian de mano con relativa infrecuencia. En cierto tipo de operaciones comerciales (particularmente cuando existen fuertes inversiones de capital fijo), en la creación de muchos servicios públicos (como carreteras, escuelas, hospitales, etc.) y en los sectores estables del mercado de la vivienda donde el inquilino es al mismo tiempo propietario, el suelo y sus mejoras adoptan la forma de mercancías con mucha menor frecuencia, aun cuando estén constantemente en uso. Por el contrario, en el sector del mercado de la vivienda donde las casas son alquiladas, en las zonas inestables donde el inquilino es propietario y en el sector del comercio al por menor, el suelo y sus mejoras adoptan la forma de mercancías con mucha mayor frecuencia. La interpenetración dialéctica del valor de uso y del valor de cambio en forma de mercancía no se manifiesta en el mismo grado ni ocurre con igual frecuencia en todos los sectores de la economía urbana.

iv. El suelo es algo permanente y el porvenir de las mejoras es frecuentemente considerable. En consecuencia, el suelo y sus mejoras, y los derechos de uso relacionados con él, proporcionan la oportunidad de almacenar riquezas (tanto para los individuos como para la sociedad). Muchos de los bienes de equipo tienen también esta capacidad, pero el suelo y sus es-

tructuras han sido históricamente el depósito más importante de valores almacenados. El suelo, sin embargo, tiene la peculiaridad de que no requiere mantenimiento para continuar poseyendo su potencial de uso; como señaló Ricardo, hay algo «original e indestructible» en el suelo. Por consiguiente, es difícil analizar las modalidades normales de uso del suelo sin tener en cuenta esta característica. En una economía capitalista el individuo tiene un doble interés en la propiedad, como valor de uso actual y futuro y como valor de cambio potencial o actual ahora y en el futuro.

v. El cambio en el mercado se produce en un tiempo muy corto, mientras que el uso se extiende a lo largo de un período de tiempo. Este aspecto de la mercancía no es exclusivo del suelo y sus mejoras, pero la proporción entre la frecuencia del cambio y la duración del uso es peculiarmente baja. Los derechos de consumo para un período relativamente largo de tiempo son adquiridos por medio de una amplia inversión en un momento determinado. En consecuencia, las instituciones financieras tienen que desempeñar un papel muy importante en el funcionamiento del mercado de la propiedad y del suelo urbano en una economía capitalista.

vi. El suelo y sus mejoras tienen numerosos y diferentes usos que no se excluyen entre sí para el usuario. Una casa, por ejemplo, puede ser usada simultáneamente de muchas maneras diferentes. Proporciona:

1. Alojamiento.
2. Una cantidad de espacio para el uso exclusivo de sus ocupantes.
3. Intimidación.
4. Una localización mejor o peor con respecto a los lugares de trabajo, zonas comerciales, servicios sociales, familia y amigos, etc. (y esto incluye la posibilidad de trabajar en la propia casa).
5. Una localización más o menos próxima con respecto a los focos de polución, zonas de aglomeración, zonas de delincuencia, gente considerada como desagradable, etc.
6. Una localización con respecto a un vecindario que tiene características físicas, sociales y simbólicas (estatus social).
7. Un medio de almacenar y aumentar la riqueza.

Todos estos usos, considerados en su conjunto, son los que constituyen el valor de uso que la casa tiene para su(s) ocupante(s). Este valor de uso no es el mismo para todo el mundo tomando en consideración viviendas semejantes, así como tampoco es constante en el tiempo una misma vivienda para una persona. Los solteros de vida alegre, los jóvenes matrimonios con niños, los viejos jubilados, los enfermos, los deportistas, los jardineros, etc., todos ellos tienen diferentes necesidades y hacen uso de diferentes aspectos de una vivienda en distinta medida. Cada individuo y cada grupo determinarán un valor de uso diferente. El valor de uso adquiere un significado real sólo cuando las características de la gente son analizadas al mismo tiempo que las características de la vivienda.

Los valores de uso reflejan una mezcla de necesidades y exigencias sociales, idiosincrasias personales, hábitos culturales, estilos de vida, etc., que no puede decirse que sean establecidos arbitrariamente a través de la «pura» soberanía del consumidor. Pero los valores de uso se forman básicamente con respecto a lo que pudiera ser llamado «sistema de sostén de vida» del individuo. El valor de uso, concebido en su sentido cotidiano, «queda fuera de la esfera de la economía política». Es esencial comprender cómo funciona este sistema de sostén de vida. Independientemente de lo más o menos complejo que pueda ser nuestro conocimiento de este sistema, no podemos crear una adecuada teoría del suelo urbano sin tenerlo en cuenta. Para esto hemos de centrar nuestra atención en aquellos momentos catalíticos del proceso de toma de una decisión respecto al uso del suelo urbano en que el valor de uso y el valor de cambio se unen para hacer del suelo, así como de sus mejoras, una mercancía. En ese momento se llevan a cabo las decisiones concernientes a la asignación de actividades y recursos. Y es particularmente importante para comprender lo que ocurre en esos momentos tener siempre en cuenta las especiales características tanto del suelo como de las mejoras de las que éste se ha beneficiado.

II. TEORÍA DEL USO DEL SUELO URBANO

La teoría contemporánea del uso del suelo urbano se encuentra en una situación bastante peculiar. Los análisis centran en general su interés bien en las características del valor de uso (a través del estudio del sistema del sostén de vida),

bien en las características del valor de cambio (analizando el sistema de cambio del mercado), pero se sabe muy poco, o nada, en absoluto, sobre el modo de relacionar entre sí ambos valores.

Los geógrafos y sociólogos, por ejemplo, han desarrollado una serie de teorías sobre el uso del suelo que se centran en modelos de uso. Las «teorías» de las zonas concéntricas, de los núcleos múltiples y de los sectores no son sino descripciones generales de modelos de uso en la economía del espacio urbano. Las tradicionales investigaciones sobre ecología factorial tratan de hacer lo mismo con un mayor grado de complejidad (y algunos puntos esclarecedores), mientras que los trabajos de otros sociólogos como Gans (1970) y Suttles (1968) aportan un cierto grado de realismo a los resúmenes estadísticos, más bien áridos, de la ecología factorial. Existen otros varios instrumentos para llevar a cabo generalizaciones estadísticas sobre los macromodelos del uso del suelo urbano. Se han llevado a cabo investigaciones bastante detalladas sobre el «modelo» negativo exponencial de la relación población-densidad (y suelo-renta), que disminuye conforme se va alejando del centro urbano. Varios modelos que quedan fuera de los tradicionales estudios sobre física social —de los cuales los de Wilson (1970) son seguramente los más complejos hasta la fecha— han sido también utilizados para delimitar las macrocaracterísticas de las actividades y los usos en el sistema urbano. Sin embargo, todas estas formulaciones equivalen a complejos análisis de modelos de uso que difieren en grado, pero no en esencia, de aquellos expresados en los mapas del uso del suelo o en las descripciones de las actividades cotidianas tal como se manifiestan en el sistema de sostén de vida que es la ciudad. A través de tales descripciones podemos ciertamente avanzar en nuestra investigación. Pero un estudio como éste no podrá darnos una teoría del uso del suelo urbano.

Por el contrario, las teorías del uso del suelo provenientes de la microeconomía neoclásica centran su interés en el valor de cambio, aunque al hacerlo apelan explícitamente a la estrategia creada por Jevons, a través de la cual el valor de uso (utilidad) es equiparado al valor de cambio marginal. Alonso (1964), Beckmann (1969), Mills (1967, 1969) y Muth (1969) parten del supuesto de que los individuos llevan a cabo una maximización de la utilidad. En el mercado de la vivienda esto quiere decir que los individuos buscan una cantidad de vivienda (normalmente concebida como espacio), de accesibilidad (normal-

mente el costo de transporte al lugar de trabajo) y de todos los otros bienes y servicios dentro de un presupuesto limitado en su conjunto. Se supone que los consumidores son indiferentes con respecto a ciertas combinaciones de espacio y accesibilidad. También se supone que los individuos licitan por una vivienda en un emplazamiento hasta el momento en el que la cantidad suplementaria de «satisfacción» conseguida con el cambio es exactamente igual a la utilidad marginal de gastar una cantidad suplementaria de dinero. A partir de esta conceptualización es posible deducir las condiciones de equilibrio en el mercado urbano de la vivienda, condiciones que se tienen por próximas al óptimo de Pareto. Este proceso puede ser llevado a cabo de varias maneras. Herbert y Stevens (1960) lo han formulado como un problema de programación en el cual los inquilinos buscan su mejor «*haz residencial*» de bienes dentro del mercado general de todos los otros bienes sujetos a costos y a presupuestos limitados. Muth (1969) nos proporciona unas formulaciones especialmente complejas en las cuales trata de unir los análisis de la producción de viviendas, la asignación del número de casas existentes, la asignación del suelo para distintos usos y la conducta de maximización de la utilidad por parte de los consumidores a las diferentes características de ingresos y a los diferentes gustos con respecto a la vivienda. Otros autores han examinado la competencia por el espacio y su localización entre diferentes usos (comercial, industrial, residencial, etc.).

Sería agradable poder considerar toda esta serie de teorías sobre el uso del suelo urbano como métodos eficaces para analizar las fuerzas del mercado que configuran el uso del suelo urbano. Por desgracia, estas teorías no consideran los problemas del valor de uso y son tan poco útiles para considerar de modo conjunto el valor de uso y el valor de cambio como las formulaciones de los geógrafos y los sociólogos que, por el contrario, toman como base el valor de uso. El hecho de que los modelos de maximización de la utilidad contengan supuestos poco precisos sobre la relación entre valor de uso y valor de cambio no debería hacernos pensar que los problemas reales han sido resueltos. Con esto no trato de condenar por inútiles los modelos provenientes de la microeconomía. Estos arrojan luz sobre el aspecto del valor de cambio en la teoría del uso del suelo urbano del mismo modo que los geógrafos y sociólogos han arrojado luz sobre su aspecto de valor de uso. Pero una adecuada teoría del uso del suelo urbano requiere

una síntesis de ambos aspectos, de manera que podamos comprender el proceso social de cambio de mercancías en el sentido que era concebido por Marx. No será fácil construir tal teoría, particularmente teniendo en cuenta las peculiares características del suelo y de sus mejoras y los diversos usos a los que puede ser aplicado.

III. TEORÍA MICROECONÓMICA DEL USO DEL SUELO URBANO

Una estimación crítica del planteamiento microeconómico nos ayudará a ver en qué consiste el problema. Kirwan y Martin (1971) han vuelto a estudiar recientemente la contribución que ha significado dicho planteamiento para nuestro conocimiento de los usos residenciales del suelo, y para ser breve trataré exclusivamente de este aspecto de la teoría del uso del suelo urbano. Es evidente que mis argumentos pueden, en principio, ser aplicados a todos los otros aspectos del uso del suelo urbano.

Los supuestos típicos del planteamiento microeconómico son a todas luces poco realistas, cosa que se admite en general. Pero entonces esto se puede aplicar a todos los tipos de modelos microeconómicos. El problema consiste en saber cómo y hasta qué punto esta conceptualización general es poco realista. Podemos empezar a solucionar este problema comparando la naturaleza general de sus resultados con la realidad que tratamos de comprender. Un hecho que es importante aquí es que aunque las teorías analíticamente deducidas del planteamiento micro-económico no pueden ser consideradas como «verdaderas» en el sentido de que hayan sido sometidas a una rigurosa comprobación empírica, estas teorías del uso del suelo urbano (a pesar de ser normativas) producen unos resultados que no varían demasiado de la realidad de la estructura urbana. Dicho de otro modo, puede que no haya sido probado que sean instrumentos empíricamente importantes, pero tampoco ha sido probado que no lo sean. Así pues, estas teorías pueden ser consideradas como caracterizaciones generales, y quizá razonables, de las fuerzas que conforman el uso del suelo urbano. No obstante, hay bases sobre las que esta conclusión provisional puede ser criticada y ahora nos dedicaremos a estudiarlas.

Existen numerosos y diversos participantes en el mercado de la vivienda y cada grupo tiene un modo distinto de determinar el valor de uso y el valor de cambio. Consideremos la perspec-

tiva de cada uno de los principales grupos que operan en el mercado de la vivienda.

i. Los *inquilinos* de las casas consumen los diversos aspectos de una vivienda de acuerdo con sus deseos y necesidades. El valor de uso de una vivienda está determinado por la conjunción de una situación personal o familiar y de una vivienda determinada en un sitio determinado. Los inquilinos-propietarios se interesan principalmente por el valor de uso y actúan en consecuencia. Pero, en la medida en que la vivienda sea utilizada para acumular plusvalía, el valor de cambio puede ser tenido en cuenta. Podemos organizar nuestra casa de modo que la podamos usar mejor, o podemos modificarla con la idea de aumentar su valor de cambio. El inquilino-propietario se preocupa, en general, por el valor de cambio en dos momentos; en el momento de la compra y cuando reparaciones importantes hacen que deba considerar su presupuesto limitado. Los inquilinos (y en general todo el que paga algún tipo de alquiler) se encuentran en una posición bastante diferente en el sentido de que el valor de uso les proporciona sólo motivos limitados para hacer reparaciones, dado que el valor de cambio va a parar al propietario. Pero todos los inquilinos tienen un problema similar: el de conseguir valores de uso a través de desembolsos en el valor de cambio.

ii. Los *corredores de fincas* (agentes inmobiliarios) participan en el mercado de la vivienda para obtener un valor de cambio. Consiguen beneficios a base de comprar y vender o a base de cobrar un porcentaje por sus gestiones como intermediarios. Los corredores de fincas contribuyen en raras ocasiones al valor de uso de la casa (aunque en algunos casos pueden llevar a cabo ciertas mejoras). Para los corredores el valor de uso de la vivienda consiste en el volumen de transacciones, pues es de éste del que obtienen el valor de cambio. Actúan como intermediarios en el mercado de la vivienda, trabajan bajo la presión de la competencia y necesitan conseguir un cierto nivel de beneficios. Su incentivo consiste en aumentar el número de transacciones de viviendas, porque eso es lo que contribuye a la expansión de su negocio. El número de transacciones puede ser estimulado a través de medios éticos o no (siendo un buen ejemplo de estos últimos el de la demolición de manzanas enteras). Así pues, los corredores de fincas pueden desempeñar un papel continuo en el mercado de la cons-

trucción presionando sobre su actividad, a fin de forzar su ritmo.

iii. Los *propietarios* actúan, por regla general, con vistas al valor de cambio. Los inquilinos-propietarios que alquilan una parte de su casa tienen, por supuesto, ambos objetivos, y pueden estar influidos por el valor de uso tanto como aquellos que ocupan la totalidad de su vivienda. Pero los propietarios profesionales consideran la vivienda como un medio de cambio, cambiando servicios de alojamiento por dinero. El propietario tiene dos estrategias. La primera de ellas es la de comprar una propiedad de una vez y después alquilarla, a fin de obtener unas ganancias del capital invertido en ella. La segunda es la de comprar una propiedad pagando una hipoteca, aplicando los ingresos del alquiler para financiar dicha hipoteca (junto con la depreciación de los pagos y los impuestos) y de este modo aumentar el valor neto de sus propiedades. La primera de las estrategias maximiza sus ingresos normales (normalmente en un corto período de tiempo), mientras que la segunda maximiza el incremento de riqueza. La elección de estrategia influye de modo importante sobre la forma de manejar el *stock* de viviendas, la primera de ellas conduciendo a una rápida decadencia y la segunda a una buena conservación y mantenimiento. La elección depende de las circunstancias, es decir, del costo coyuntural del capital invertido en la vivienda, en oposición a todas las otras formas de inversión, de las posibilidades de financiación por hipoteca, etc. Cualquiera que sea la estrategia, lo cierto es que el propietario profesional considera a la vivienda como un medio de cambio sin que tenga valor de uso para sí mismo.

iv. Los *constructores* y la industria de la construcción de viviendas en general intervienen en el proceso de crear nuevos valores de uso para otros, a fin de conseguir valores de cambio para sí mismos. La compra del terreno, su preparación (y particularmente el suministro de servicios públicos) y la construcción del edificio requieren un desembolso considerable de capital previo cambio. Las empresas que intervienen en este proceso están sometidas a la presión de la competencia y han de conseguir beneficios. En consecuencia, tienen poderosos intereses creados que les obligan a producir los valores de uso necesarios para mantener sus beneficios en el valor de cambio. Existen numerosos modos (tanto legales como ilegales) de lle-

var a cabo todo esto, y ciertamente este grupo del mercado de la vivienda posee fuertes intereses creados en los procesos de suburbanización y, en menor grado, en los procesos de rehabilitación y reconstrucción. De modo muy parecido al interés de los corredores en aumentar el número de transacciones, las empresas de construcción están interesadas en el crecimiento, en la reconstrucción y en la rehabilitación. Ambos grupos están interesados en los valores de uso para otros sólo en la medida en que producen valores de cambio para sí mismos.

v. Las *instituciones financieras* desempeñan un papel muy importante en el mercado de la vivienda, debido a las peculiares características del problema de la vivienda. La financiación de muchos inquilinos-propietarios, las operaciones de los compradores de viviendas, el desarrollo y las nuevas construcciones dependen en gran parte de los recursos de los bancos, de las compañías de seguros, de las sociedades constructoras y de otras instituciones financieras. Algunas de estas instituciones se dedican exclusivamente a financiar el mercado de la vivienda (como, por ejemplo, en los Estados Unidos, las Savings and Loan Associations). Pero otras invierten en todos los sectores y tienden a colocar sus fondos en la vivienda sólo en la medida en que ésta les proporciona posibilidades de beneficios mejores y más seguros que otros sectores de inversión. Fundamentalmente las instituciones financieras están interesadas en conseguir valores de cambio a través de la financiación de oportunidades para crear o procurar valores de uso. Pero las instituciones financieras en su conjunto intervienen en todos los aspectos del desarrollo de la propiedad inmobiliaria (industrial, comercial, residencial, etc.) y, en consecuencia, distribuyen los usos del suelo por medio de su control de los medios de financiación. Las decisiones de este tipo se rigen por completo por el grado de beneficio a alcanzar y por el intento de evitar todo riesgo.

vi. Las *instituciones gubernamentales* —que normalmente son creadas por los procesos políticos provenientes de la falta de valores de uso disponibles para los consumidores de viviendas— intervienen muy a menudo en el funcionamiento del mercado de la vivienda. La producción de valores de uso a través de la acción pública (proporcionando viviendas construidas por el Estado, por ejemplo) es una forma directa de intervención; pero con frecuencia la intervención es indirecta (particularmen-

te en los Estados Unidos). Esta última forma de intervención puede adoptar la forma de ayuda a las instituciones financieras, a los constructores y a la industria de la construcción en general para conseguir valores de cambio, proporcionando una reducción de impuestos, garantizando los beneficios o iluminando los riesgos. Se argumenta que el apoyo al mercado es un modo de asegurar la producción de valores de uso, pero por desgracia esto no siempre es así. El gobierno también impone y administra diversas limitaciones institucionales sobre el funcionamiento del mercado de la vivienda (siendo las más notables la ordenación en zonas y el control de la planificación del uso del suelo). En la medida en que el gobierno proporciona muchos de los servicios, instalaciones y vías de acceso, también contribuye indirectamente a modificar el valor de uso de las viviendas transformando el medio ambiente (véase el capítulo 2).

No es fácil encajar las operaciones de todos estos diferentes grupos que actúan en el mercado de la vivienda dentro de un amplio marco de análisis. Lo que para uno es valor de uso, para otro es valor de cambio y cada cual concibe el valor de uso de modo diferente. La misma casa puede tener significados diferentes, según las relaciones sociales que los individuos, organizaciones e instituciones expresan en ella. Un modelo de mercado de la vivienda que parta de la base de que todo el *stock* de viviendas está distribuido entre los usuarios (cuyas únicas características diferentes sean sus ingresos y sus preferencias de alojamiento) a través de una conducta que maximice la utilidad es poco probable que pueda ser aplicado. Análisis realistas de cómo son tomadas las decisiones concernientes al uso del suelo urbano —que datan de los perspicaces análisis de Hurd (1903)— han llevado, por ejemplo, a Wallace Smith (1970, 40) a la conclusión de que «el concepto tradicional del "equilibrio de la oferta y la demanda" no es muy importante respecto a la mayoría de los problemas o posibilidades que se refieren al sector de la vivienda en la economía». Es difícil no estar de acuerdo con esta opinión, porque si una mercancía depende de la fusión del valor de uso y del valor de cambio en el acto social del cambio, entonces estas cosas que llamamos suelo y vivienda son aparentemente mercancías muy diferentes que dependen de los determinados grupos de intereses que operan en el mercado. Cuando tomamos también en cuenta el grado adicional de complejidad que supone la competencia entre los

diversos usos, podemos sentirnos inclinados a aplicar la conclusión de Wallace Smith a la teoría del uso del suelo urbano en su totalidad.

Otro punto de crítica general del planteamiento microeconómico de la teoría del uso del suelo urbano parte del hecho de que dicho planteamiento es formulado dentro de un marco estático en equilibrio. No obstante, sería una crítica bastante grosera el señalar sólo que el sistema de uso del suelo urbano en muy pocas ocasiones se acerca a algún tipo de equilibrio y que probablemente el óptimo de Pareto nunca será conseguido. Es evidente que el desequilibrio diferencial se encuentra por doquier (véase *supra*, capítulo 2) y que existen demasiadas imperfecciones, rigideces y situaciones inmóviles como para que el mercado pueda funcionar bien como instrumento de coordinación. Pero hay un punto muy importante aquí que debemos examinar con más cuidado. El área urbana es edificada de modo secuencial a lo largo de un amplio periodo de tiempo y la gente y las actividades toman posiciones dentro del sistema urbano también de modo secuencial. Una vez localizadas, las actividades y la gente tienden a ser particularmente difíciles de mover, y la simultaneidad que suponen los modelos microeconómicos no se da en lo que es un complicado proceso. Esto indica un fallo esencial en las formulaciones microeconómicas: su incapacidad para aprehender las peculiaridades del espacio que hacen del suelo y de sus mejoras unas mercancías muy especiales. La mayor parte de los autores ignoran este hecho o le conceden poca importancia. Por ejemplo, Muth (1969, 47) mantiene que:

Muchos de los rasgos de las estructuras urbanas y del uso del suelo urbano pueden ser explicados sin hacer referencia al legado del pasado. En la medida en que exista alguna diferencia entre el suelo, especialmente el urbano, y otros factores de producción, tal diferencia parecería surgir principalmente de la unicidad espacial. De hecho, la unicidad espacial no es una distinción tan clara como uno supondría a primera vista. Si los terrenos de labor no fueran a veces altamente inmóviles, y por ello espacialmente únicos, probablemente no existirían zonas deprimidas o problemas agrícolas. Y la provisión de suelo con ciertas características espaciales es aumentada a veces por la ocupación de zonas a lo largo de terrenos ribereños y más frecuentemente por la inversión en facilidades de transporte.

Este tratamiento de la unicidad espacial (o del espacio absoluto) no es nada satisfactorio. La unicidad espacial no puede ser reducida a una simple inmovilidad ni a una mera cuestión de facilidades de transporte.

Decir que el espacio tiene propiedades absolutas es decir que las estructuras, la gente y las parcelas de terreno existen de una manera por la cual se excluyen mutuamente en un espacio físico (euclidiano) tridimensional. Este concepto no es *en sí mismo* una adecuada conceptualización del espacio para formular una teoría del uso del suelo urbano. La distancia entre diversos puntos es *relativa* porque depende de los medios de transporte, del sentido subjetivo de la distancia de los participantes en el proceso urbano, etc. (véase el capítulo 1). También hemos de concebir *relacionalmente* el espacio porque en una medida muy importante cada punto del espacio «contiene» el resto de los otros puntos (éste es el caso del análisis del potencial demográfico y comercial, por ejemplo, y es también muy importante para comprender la determinación del valor del suelo, como veremos más adelante). Pero no hemos de olvidar nunca que jamás podrá haber más de una parcela de terreno *exactamente* en el mismo sitio. Esto significa que todos los problemas espaciales poseen un carácter monopolista intrínseco. El monopolio del espacio absoluto es una condición de existencia y no algo experimentado como una desviación del mundo de la competencia perfecta fuera del espacio. En las sociedades capitalistas esta característica del espacio absoluto está institucionalizada por la relación de propiedad privada, de modo que los «propietarios» poseen privilegios monopolistas sobre «trozos» de espacio. Por consiguiente, nuestra atención ha de centrarse en «la realización de este monopolio sobre la base de la producción capitalista» (Marx, *El capital*, libro III, página 575). Los modelos de Muth-Alonso no tienen en cuenta, en muchos importantes aspectos, el carácter monopolista del espacio, y sus análisis se basan de hecho en un determinado punto de vista del espacio y del tiempo, así como en ciertas abstracciones del marco institucional de la economía capitalista.

Podemos empezar a incorporar consideraciones provenientes de la concepción del espacio absoluto si tenemos en cuenta que la distribución se sucede de una manera secuencial a través del espacio urbano dividido en un número amplio pero limitado de parcelas de terreno. Entonces, la teoría de uso del suelo aparece como un problema secuencial de «empaquetamiento» del espacio (con la posibilidad de añadir espacio en la periferia). En un mercado de la vivienda con un *stock* fijo de viviendas el proceso es análogo al de ocupar secuencialmente los asientos en un teatro vacío. El primero que entre

tendrá n posibilidades de elegir, el segundo tendrá $n-1$, y así sucesivamente hasta que el último no tenga ninguna posibilidad de elección. Si los que entran para ocupar el teatro lo hacen por orden de capacidad de licitación, entonces aquellos que tengan dinero tendrán más posibilidades de elección, mientras que los más pobres ocuparán los asientos que queden después de que todos los demás hayan escogido sitio. Esta conceptualización es sugestiva, particularmente si se la asocia al concepto de excedente del consumidor.

El excedente del consumidor es la diferencia entre lo que un individuo paga realmente por un bien y lo que él querría pagar con tal de no pasar sin él (Hicks, 1941, 1944; Mishan, 1971). Este concepto nos hace recuperar de algún modo la olvidada distinción entre valor en uso y valor en cambio, aunque la recupera por medio de un supuesto que permite estimar el valor de uso en términos del valor de cambio (conceptualización no marxista del problema). El excedente del consumidor nos proporciona un importante pero poco estudiado lazo de unión entre los análisis de localización y la economía del bienestar (Gaffney, 1961; Alonso, 1967; Denike y Parr, 1970). No hay ninguna duda, por ejemplo, de que existen excedentes de consumidor en el mercado de la vivienda. Lo interesante es determinar cómo pueden ser estimados y cómo el excedente colectivo de los consumidores (definido por Hicks como la «cantidad de dinero que los consumidores en conjunto habrían de perder a fin de estar cada uno de ellos tan mal de dinero como lo estarían en el caso de que la mercancía desapareciese») es distribuido entre individuos y grupos. Una distribución diferencial surge en parte porque los beneficios, los costos, las oportunidades, las accesibilidades, etc., están distribuidos diferencialmente a lo largo y a lo ancho de ese sistema artificial de recursos que es la ciudad (véase el capítulo 2). Las parcelas de terreno obtienen beneficios exteriores provenientes de todas partes y la ocupación de una vivienda traslada estos beneficios a los excedentes de los consumidores (en estos momentos estamos concibiendo relacionamente las parcelas de terreno en un espacio absoluto). No obstante, centraremos nuestra atención en la manera en la cual la competencia en la licitación contribuye a la distribución diferencial del excedente del consumidor.

El modo más simple de estimar el excedente del consumidor es el de equipararlo con el área que queda debajo de la curva de la demanda y encima de la línea de equilibrio competitivo de los precios. Esta estimación sólo es realista bajo cier-

tos supuestos (Hicks, 1944), pero será suficiente para nuestro propósito. Supongamos que hay grupos con diferentes ingresos pero que todos ellos poseen unas preferencias homogéneas con respecto a los problemas de alojamiento. Si la utilidad marginal del alojamiento permanece constante para todos los consumidores, entonces la curva de la demanda ascenderá desde el punto de partida conforme aumenten los ingresos, es decir, que el excedente del consumidor aumentará conforme aumenten los ingresos del grupo. El excedente del consumidor puede también aumentar desproporcionadamente conforme aumenta la capacidad de licitación. El grupo más rico sólo tendrá que pujar un poco más que el posterior grupo más rico para obtener el derecho a ocupar el primer emplazamiento y el mejor alojamiento. Dado que la distribución de los ingresos es altamente desproporcionada en las sociedades capitalistas y que es de suponer que el número de buenos emplazamientos sea limitado, es muy posible que la cantidad de excedente del consumidor disminuya desproporcionadamente conforme disminuyan los ingresos del grupo. Asimismo, dado que la capacidad de licitación depende de los tipos de crédito, existe una disminución muy pronunciada en dicha capacidad conforme disminuyen los ingresos. De este modo, podemos ver que el grupo más rico en los Estados Unidos paga una media de, digamos, 50.000 dólares por casas por las que estaría dispuesto a pagar una media de 75.000 antes que prescindir de ellas, mientras que los grupos más pobres pueden estar pagando 5.000 dólares por casas por las que estarían dispuestos a pagar 6.000, por lo que en el primer caso encontramos un excedente de consumidor de 25.000 dólares y en el segundo caso uno de simplemente 1.000. Saber si los grupos ricos ganan más excedente de consumidor por dólar invertido que los grupos pobres es un problema de investigación empírica.

En una distribución secuencial de un *stock* fijo de viviendas en orden de poder competitivo de licitación, el grupo más pobre, al ser el último en entrar en el mercado, ha de hacer frente a unos proveedores de servicios de alojamiento que se encuentran casi en una situación monopolista. Así pues, aquellos que llegan los últimos al proceso de licitación pueden ser obligados a entregar parte de sus excedentes de consumidor como si fuesen excedentes de proveedor a los corredores de fincas, a los propietarios, etc. La carencia de posibilidades de elección hace que el pobre esté en una situación más débil y se encuentre entre la espada y la pared a consecuencia de esta política casi

monopolista (situación que no es exclusiva del mercado de la vivienda, sino que también se da en cuanto a puestos de trabajo, zonas comerciales, etc.). Si los excedentes de los proveedores pueden ser interpretados simplemente como rentas o beneficios, como sugiere Mishan (1968), entonces las ganancias y las rentas extraordinarias pueden acrecentarse de modo más fácil en este sector del mercado de la vivienda. Estas ganancias y rentas extraordinarias pueden ser reducidas por la competencia, pero el resultado es el mismo para el consumidor porque el excedente del mismo se ve disminuido. De esta manera podemos prever la existencia en las zonas más pobres de una explotación por parte de los corredores de fincas (a base de márgenes excesivos sobre la venta de viviendas) y una explotación por parte de los propietarios (a base de alquileres excesivamente altos), aun en el caso de que los corredores y propietarios no obtengan ganancias extraordinarias a título individual. Esta peculiar situación puede surgir cuando los proveedores compiten entre sí por el espacio a fin de ganar una clientela de consumidores que se encuentran atrapados en el mismo; en otras palabras, nos encontramos con una clase de propietarios que tienen el monopolio del suministro de viviendas a una clase de inquilinos con bajos ingresos. El fenómeno del monopolio de clase es muy importante para explicar la estructura urbana y, en consecuencia, exige una explicación. Existe una clase de consumidores de viviendas que no tienen posibilidades de crédito y que no pueden escoger el sitio en el que alquilar su vivienda. Una clase de propietarios surge para cubrir las necesidades de estos consumidores, pero dado que los consumidores no tienen posibilidad de elegir, los propietarios, como clase, poseen un poder monopolista. Los propietarios como individuos compiten entre sí, pero como clase muestran unos modelos de conducta comunes, y, por ejemplo, retirarán sus viviendas del mercado si el índice de interés sobre el capital desciende a un cierto nivel. Hay que distinguir el hecho de llegar en último lugar al mercado en un sentido económico al hecho de llegar en último lugar por otro tipo de razones. Las nuevas familias que se forman también tendrán que hacer frente a este problema en cierto sentido, pero en un mercado donde son posibles nuevas construcciones, los grupos ricos siempre tendrán la posibilidad de conseguir nuevas construcciones. Sin embargo, la conclusión más importante que puede ser extraída es la de que en una economía de mercado capitalista es posible conseguir, como resultado del carácter intrínseca-

mente monopolista del espacio, más beneficios en unas situaciones que en otras. Los monopolistas, como individuos, maximizan sus beneficios produciendo hasta el punto en que los costos marginales son iguales a los beneficios marginales y no al precio (como sería el caso en condiciones de competencia pura). Esto significa un menor volumen de producción, unos precios más altos y unos beneficios mayores tanto en una situación de monopolio individual como de clase. El rico, que tiene grandes posibilidades económicas de elección, se encuentra en mejor situación para escapar a los resultados de tal situación monopolista, mientras que el pobre ve sus posibilidades de elección extremadamente reducidas. Por tanto, llegamos a la conclusión fundamental de que el rico puede dominar el espacio mientras que el pobre se encuentra atrapado en él (véase *supra*, páginas 81-82).

Los argumentos antes mencionados son informales e incompletos, pero nos proporcionan un contraste muy útil para comparar los modelos de maximización de la utilidad de Alonso, Muth, Beckmann y Mills. En la medida en que estos modelos son formulados dentro de un espacio relativo y de modo que dejan a un lado las características monopolistas del espacio absoluto, parecen más bien argumentos propios para estudiar lo que ocurre en los grupos opulentos que se encuentran en situación de eludir las consecuencias del monopolio en el espacio, y sus funciones son, por consiguiente, tendenciosas por lo que respecta a los ingresos. El criterio del óptimo de Pareto también se manifiesta irrelevante (por no decir completamente engañoso) para cualquier análisis del mercado urbano de la vivienda. La distribución diferencial del excedente colectivo del consumidor, de acuerdo con el principio de que el primero en llegar es el primero en ser servido, con los ricos a la cabeza de la cola, tiene seguramente un efecto de ingresos diferenciales por el cual los ricos, en la mayoría de las situaciones, obtendrán más beneficios que los pobres. La ocupación secuencial en el uso del suelo urbano, del tipo de la que estamos usando en nuestra hipótesis, no engendra el grado óptimo de Pareto, sino una redistribución de los ingresos imputados (que es en realidad a lo que equivale el excedente del consumidor). Incluso si tenemos en cuenta que son posibles nuevas construcciones (es decir, que el *stock* de viviendas no es fijo), no es probable que cambie esta condición, porque los pobres no se encuentran ciertamente en condiciones de crear actividades en el sector

privado dada la débil demanda efectiva de viviendas que son capaces de expresar en el mercado.

Las limitaciones del espacio absoluto nos proporcionan ciertos datos interesantes sobre el proceso del cambio en el uso del suelo. Supongamos, por ejemplo, que los ocupantes están ordenados geográficamente de acuerdo con sus características de ingresos. ¿Cómo cambian las posiciones en esta situación ordenada? Se da con frecuencia por supuesto (sin que nada evidente se ofrezca como apoyo de esta afirmación) que los consumidores tienen un insaciable deseo de viviendas (no satisfaciéndose nunca el deseo de valores de uso) y que todos se esforzarán por conseguir un mejor alojamiento en un mejor emplazamiento. Los más ricos, puesto que poseen la mayoría de los recursos, pueden cambiarse más fácilmente y, si así lo hacen, dejan tras de sí alojamientos de buena calidad que podrán ser ocupados por otros. Por este proceso de «filtración» los grupos más pobres podrán finalmente conseguir mejores alojamientos. Esta teoría de la «filtración» ha sido muy considerada, pero ha producido pocos estudios de interés (Lowry, 1960; Douglas Commission, 1968). Sin embargo, pueden ser observados ciertos procesos de transformación del uso del suelo y de movilidad residencial. Si acudimos de nuevo al «modelo de empaquetamiento del espacio», anteriormente mencionado, podemos sacar algunas conclusiones. Los grupos más pobres, que tienen más necesidad latente de viviendas y menos recursos para conseguirlas, no pueden permitirse el lujo de ocupar nuevas viviendas. Sin embargo, los grupos más pobres tienen un poder singular (poder que seguramente la mayoría de ellos lamentan tener) en el sentido de que a los grupos más ricos de la sociedad contemporánea no les gusta tener que vivir en estrecha vecindad con aquéllos. Por tanto, el pobre ejerce una presión social que puede variar de forma e ir desde su mera presencia, a través de una exhibición de todas aquellas patologías sociales que se encuentran relacionadas con la pobreza, hasta los disturbios. Estos últimos ayudan maravillosamente a que se les abran puertas a los pobres en el mercado de la vivienda. Así pues, en vez de una teoría de la «filtración» sería mucho más interesante examinar una teoría del «estallido». Desde la parte inferior del mercado de la vivienda se ejerce una presión física y social que se transmite hacia arriba a través de la escala socioeconómica hasta que los más ricos se ven presionados para que cambien de sitio (por supuesto, estamos dejando a un lado el problema de la formación de nuevas fa-

milias, de los inmigrantes, etc.). No obstante, está claro que esta formulación no es realista, porque el rico posee poder político y económico para impedir la invasión de su territorio, mientras que es poco probable que al grupo socioeconómico inmediatamente inferior a éste se le considere tan inaceptable en su conducta como ocurre con el grupo más pobre. Probablemente, los más ricos de todos no se cambiarán a menos que quieran hacerlo por propia voluntad, lo que significa que los diferentes grupos intermedios se encontrarán atrapados entre una presión social que surge de abajo y una fuerza política y económica inamovible que se encuentra arriba. Según sea la presión relativa ejercida sobre diversos puntos del sistema, puede que varios grupos «estallen» y los grupos de ingresos medios pueden verse forzados a vivir en nuevas construcciones suburbanas, proceso que pudiera disminuir sus excedentes de consumidor. Este tipo de conducta es evidente en el mercado de la vivienda. Wallace Smith (1966) descubrió, por ejemplo, que eran los grupos de ingresos medios y bajos los que ocupaban nuevas casas en Los Angeles, mientras que los grupos de ingresos altos permanecían fijos o «filtrados» en sus antiguas casas bien emplazadas. El modo exacto en que se desarrolla tal proceso depende en gran parte de las circunstancias temporales. El malestar social que se dio en muchas ciudades americanas en los últimos años de la década de 1960 condujo a muchos grupos intermedios a huir rápidamente hacia el exterior, dejando tras de sí un importante *stock* de viviendas que, dada la situación económica, ha sido a menudo abandonado más bien que usado. En la práctica, la dinámica del mercado de la vivienda puede ser más bien considerada como una combinación de la «filtración» y del «estallido».

También es interesante ver que los cambios del uso del suelo en el sector de la vivienda no son independientes de las posibilidades de ganancia que ofrecen otros tipos de uso del suelo. Los grupos pobres son los más afectados por las presiones de este tipo. Hawley sugiere, por ejemplo, que:

La propiedad residencial situada en un terreno de alto precio se encuentra normalmente en condiciones de deterioro, porque dada su proximidad respecto a zonas comerciales e industriales, es mantenida en situaciones de especulación una vez que se puede prever su adquisición para un uso del terreno más intensivo y, en consecuencia, más remunerado. En vistas a esta posibilidad los propietarios de una tal propiedad no están dispuestos a hacer fuertes gastos para su mantenimiento o a realizar una nueva construcción residencial (1950, 280).

Las casas en condiciones de deterioro suelen estar sometidas a presiones especulativas, presiones que pueden conducir a una renovación urbana con un tipo diferente de viviendas o a una transformación del uso del suelo. Engels vio ya en 1872 la importancia del proceso descrito por Hawley:

La extensión de las grandes ciudades modernas da a los terrenos, sobre todo en los barrios del centro, un valor artificial, a veces desmesuradamente elevado; los edificios ya construidos sobre estos terrenos, lejos de aumentar su valor, por el contrario lo disminuyen, porque ya no corresponden a las nuevas condiciones, y son derribados para reemplazarlos por nuevos edificios. Y esto ocurre, en primer término, con las viviendas obreras situadas en el centro de la ciudad, cuyos alquileres, incluso en las casas más superpobladas, nunca pueden pasar de cierto máximo, o en todo caso sólo de una manera en extremo lenta. Por eso son derribadas, para construir en su lugar tiendas, almacenes o edificios públicos... El resultado es que los obreros van siendo desplazados del centro a la periferia; que las viviendas obreras y, en general, las viviendas pequeñas son cada vez más escasas y más caras, llegando en muchos casos a ser imposible hallar una casa de ese tipo, pues, en tales condiciones, la industria de la construcción encuentra en la edificación de casas de alquiler elevado un campo de especulación infinitamente más favorable, y solamente por excepción construye casas para obreros (*Contribución al problema de la vivienda*, p. 538).

La experiencia de las ciudades americanas contemporáneas sugiere que la dinámica del cambio de uso del suelo permanece constante bajo el modo de producción capitalista. El excedente del consumidor de los grupos más pobres es disminuido por los proveedores de servicios de alojamiento transformándolo en excedente del proveedor a través de sus prácticas casi monopolistas (llevadas a cabo normalmente sobre la base de un poder monopolista de clase). Asimismo, los grupos más pobres viven generalmente en emplazamientos sometidos a enormes presiones especulativas derivadas del cambio de uso del suelo. A fin de asegurar unas futuras ganancias adecuadas sobre la inversión en los proyectos existentes de renovación comercial urbana, por ejemplo, las instituciones financieras tienen intereses creados en la expansión geográfica del desarrollo comercial; a través de este proceso son creados efectos exteriores espaciales que hacen que el nuevo desarrollo comercial aumente el valor del viejo. El nuevo desarrollo comercial se realizará probablemente en lugares dedicados anteriormente a viviendas. La construcción de viviendas en estas zonas puede ser deliberadamente impedida retirando el apoyo financiero a los constructores de viviendas. Esto es bastante corriente en los Estados Unidos, aunque generalmente es explicado como

una medida económica para evitar riesgos; no obstante, esto es sólo verdad en parte. Los propietarios se ven forzados en estas condiciones a maximizar sus ingresos normales en un corto plazo de tiempo, lo que significa una sangría racional de modo que la propiedad dé los máximos beneficios posibles. El desuso físico, proveniente del desuso económico, da por resultado presiones económicas y sociales que se acumulan en los peores sectores del mercado de la vivienda y que se eliminarán, en uno u otro momento, mediante un «estallido» en alguna parte. Este «estallido» dará por resultado nuevas construcciones y la ocupación de nuevos terrenos en los límites urbanos o fenómenos de reconstrucción urbana, procesos ambos que están sometidos a grandes presiones especulativas. Los inmigrantes y la formación de nuevas familias complementarán esta dinámica.

Las mismas instituciones financieras que niegan fondos a un sector del mercado de la vivienda ponen toda su atención en conseguir beneficios por medio de prácticas especulativas en otros sectores, conforme el uso del suelo es sucesivamente transformado o conforme avanza el proceso de suburbanización. Los impulsos que son transmitidos a lo largo y a lo ancho del sistema de uso del suelo urbano no son independientes los unos de los otros. La diversidad de participantes individuales y de instituciones relacionadas con el asunto hacen poco probable que la teoría del cambio en el uso del terreno urbano funcione a modo de conspiración (lo que no quiere decir que las conspiraciones nunca se den en tal cambio). Los procesos se encuentran vigorosamente estructurados a través del sistema de mercado, de modo que los individuos, grupos y organizaciones que operan en interés propio en términos de valor de cambio pueden, con ayuda de cierta «mano oculta», producir el resultado preciso. Hay quien dice que este sistema crea la mejor distribución posible de los valores de uso. Pero la observación empírica demuestra que esta suposición está equivocada, pues la maximización de valores de cambio por parte de los sujetos en pugna produce beneficios desproporcionados para algunos grupos y disminuye las oportunidades para otros. El desnivel que hay entre una adecuada producción y distribución de los valores de uso y un sistema de distribución que se basa en el concepto de valor de cambio no puede ser fácilmente subsanado.

La diversidad de los sujetos que actúan dentro del sistema de uso del suelo y el carácter monopolista inherente al espacio

absoluto hacen que las teorías microeconómicas del uso del suelo urbano no sean adecuadas para su misión de describir los mecanismos de la distribución cuando son confrontadas con formulaciones alternativas en las que predomina el valor de cambio. Si abandonamos el supuesto de que individuos y grupos poseen gustos homogéneos con respecto a la vivienda y permitimos que se manifiesten en toda su amplitud la gran diversidad de necesidades y gustos, entonces nos alejaremos más aún del marco analítico de la teoría microeconómica, y nos habremos de alejar aún más de ella si queremos construir una teoría realista de las fuerzas que intervienen en el uso del suelo urbano. Pero hay algo desconcertante en esta conclusión, porque las teorías microeconómicas producen resultados que están razonablemente de acuerdo con los resultados reales de los diversos procesos sociales que gobiernan la distribución del uso del suelo. Alonso (1964, 11) se ocupa directamente de este punto y sugiere que las teorías microeconómicas pueden conseguir de un modo mucho más simple lo que las más complejas conceptualizaciones de investigadores como Hawley (1950) consiguen de modo más realista pero con un menor poder analítico. Por consiguiente, hemos de considerar qué es lo que hace a la teoría microeconómica tan satisfactoria (relativamente hablando) para modelar los tipos de uso del suelo urbano, cuando es tan evidentemente errónea al tratar de modelar los procesos reales que producen dichos tipos. La solución de este problema puede ser buscada investigando el significado y el papel de la renta como instrumento de asignación en el sistema urbano.

IV. LA RENTA Y LA ASIGNACION DEL SUELO URBANO PARA DIVERSOS USOS

El concepto de renta ocupa una posición decisiva en las teorías sobre el uso del suelo urbano. Se encuentra explícitamente manifestado en las formulaciones de Alonso-Muth-Mills y emerge en forma de precios fantasmas del suelo y de los recursos en las versiones de programación de otras teorías de la localización. Pero parece surgir la sospecha de que es posible llegar a la teoría del equilibrio espacial general, que es el santo grial para muchos teóricos de la localización, a través de la fusión de la teoría de la renta y de la localización. «Hace tiempo que se ha reconocido», escribe Alonso (1967, 39), «que las teorías

de la renta y de la localización son gemelas, pero que sus lazos de unión son difíciles de encontrar». La renta funciona como un instrumento de racionamiento que distribuye normalmente los usos del suelo en las distintas localizaciones, se supone, a través de la licitación competitiva. Todos los personajes que intervienen en el problema de la vivienda se ven afectados por aquél de uno u otro modo; la renta proporciona una pauta común en términos de la cual todos los personajes han de medir sus aspiraciones si quieren lograr sus diferentes objetivos. Y es precisamente porque todos los cálculos se basan en este criterio común por lo que diversas actividades parecen estar coordinadas, dentro del mercado del suelo y de la propiedad, para producir los modelos de uso del suelo que son tan evidentes en las metrópolis contemporáneas.

El concepto de renta tiene tras de sí una larga y controvertida historia en el pensamiento de la economía política (Keiper *et al.*, 1961, proporciona un minucioso estudio; véase también Bye, 1940). Sin embargo, la renta es planteada dentro de la teoría del uso del suelo urbano en un estado de completa inocencia, como si su interpretación no pudiera causar serios problemas. Este hecho puede ser atribuido a la omnipresente y completa aceptación, en la teoría microeconómica del uso del suelo urbano, del punto de vista neoclásico según el cual la renta es la ganancia producida por un factor de producción escaso, y el suelo no difiere esencialmente del trabajo o del capital. Las consecuencias de este punto de vista para la concepción de la renta urbana son aplicadas por Mills del siguiente modo:

Las rentas del suelo urbano son determinadas por el valor de la productividad marginal del suelo. Y, al igual que en la agricultura, la productividad del suelo es determinada por las características del suelo en sí y por los costos de transporte hasta los mercados importantes... Estas ideas básicas han sido ya comprendidas por los economistas. Y el proceso de especificarlas ha significado un notable avance en el desarrollo de las doctrinas económicas. Por supuesto, por sí mismas, estas ideas no nos proporcionan un modelo de valores para el suelo urbano. Para conseguir esto es necesario incorporar la renta del suelo dentro de un modelo que describa la demanda y el suministro de suelo urbano para todo tipo de usos. Las características más importantes del suelo urbano se sintetizan en esa gran complejidad que resulta del hecho de que la oferta y la demanda de diferentes parcelas de suelo tienen una relación muy significativa pero escasamente comprendida. Dicho de otro modo, una economía urbana es un complicado sistema general de equilibrio (1969, 233).

Gaffney (1961, 1969) ha señalado que no es del todo acertada esta «admitida y adornada sabiduría» de la teoría de la

localización. La renta del suelo, observa, es un excedente «que se diferencia de otras partes distributivas en que carece de la función de obtener una oferta global» (1961, 147), por lo que la supuesta simetría entre el suelo y otros factores de producción no puede ser aceptada. Gaffney también censura a la economía del bienestar:

A causa de su pretensión de significación ecuménica, la mayor parte de la «pura» economía del bienestar es tanto aespacial como atemporal. Es perfectamente plausible hacer abstracción de localismos, pero el espacio y el tiempo son absolutamente universales. Es la economía del bienestar la que predica en contra de una optimización poco sistemática. Economizar sobre puntos sin dimensiones en el espacio ni en el tiempo es algo poco tolerable (1961, 142-143).

El suelo es fijo tanto en su localización como en su oferta global, y la ficción neoclásica según la cual no posee ninguno de estos dos caracteres (aceptada por completo por Muth, por ejemplo) es una trampa inocente que puede conducirnos a error al interpretar las fuerzas que determinan el uso del suelo urbano. Es peligroso que no demos importancia al hecho de que el espacio y el tiempo pueden ser absolutos, relativos y relacionamente determinados. Como afirma Lösch (1954, 508): «la particularidad es el precio de nuestra existencia».

Por consiguiente, es útil que nos volvamos hacia la riqueza terrenal de la economía política clásica para elucidar la naturaleza de la renta, ya que el planteamiento neoclásico, que es elegante y muy útil para ciertos objetivos, en este caso oculta algunas de las más importantes cuestiones técnicas y éticas relacionadas con la renta tal como funciona en el mercado del suelo urbano. No obstante, los escritos clásicos se dedicaron principalmente al estudio de la renta del suelo agrícola y las particularidades de los razonamientos se referían a éstos más que al uso del suelo en términos urbanos. Esto no debe desalentarnos, porque su aplicación al contexto urbano es relativamente fácil con tal que deduzcamos del debate clásico un concepto lo suficientemente general de la renta. Marx proporciona una amplia generalización y síntesis de los argumentos que se refieren al concepto de renta en *El capital* (libro III) y en las *Teorías de la plusvalía* (en el vol. 1, pp. 320-566). Es algo peculiar de Marx buscar las conexiones ocultas entre las cosas en vez de contentarse con las apariencias superficiales. Considera la renta como algo que puede surgir de diversos modos y a partir de todo tipo de condiciones iniciales. Sin

embargo, el rasgo común en todos los casos es la institución de la propiedad privada de la tierra.

La propiedad territorial presupone el monopolio de ciertas personas que les da derecho a disponer sobre determinadas porciones del planeta como esferas privativas de su voluntad privada, con exclusión de todos los demás. Partiendo de esto, se trata de explotar el valor económico, es decir, de valorizar este monopolio sobre la base de la producción capitalista. Por sí solo, el poder jurídico que permite a estas personas usar y abusar de ciertas porciones del planeta no resuelve nada. El empleo de este poder depende totalmente de condiciones económicas independientes de su voluntad...

Cualquiera que sea su forma específica, todos los tipos de renta coinciden en que la apropiación de la renta es la forma económica en que se realiza la propiedad territorial... Este carácter común de las distintas formas de la renta... hace que pasen inadvertidas sus diferencias (*El capital*, libro III, pp. 574-575, 591).

Así pues, los propietarios del suelo poseen un monopolio de clase sobre el uso del mismo. Dentro de esta concepción general, Marx trata de descubrir las «diferencias» que de otro modo podrían no ser detectadas. En *El capital* (libro III, capítulo 47) muestra cómo la renta puede surgir de diferentes formas, según el modo dominante de producción, y reúne ciertos argumentos históricos para ilustrar sus concepciones. En casi toda la segunda parte de las *Teorías de la plusvalía* muestra cómo las definiciones de la renta dependen de las condiciones económicas de cada época y cómo las definiciones y los argumentos apologeticos se encuentran íntimamente relacionados. Pero Marx está principalmente interesado en las manifestaciones de la renta dentro de una economía competitiva de mercado y sobre esto centra su interés. Enumera tres tipos básicos de renta típicos del modo de producción capitalista.

i. La *renta monopolista* surge porque es posible cobrar un precio monopolista «que se determina exclusivamente por la apatencia de compra y la capacidad de pago de los compradores, independientemente del precio determinado por el precio general de producción o por el valor de los productos» (*El capital* libro III, 719). La posibilidad de imponer un precio monopolista crea, para el propietario del suelo, la oportunidad de obtener una renta monopolista. Esta forma de renta no es considerada muy importante en la agricultura (Marx menciona los viñedos con características especiales como caso en el que puede surgir una renta monopolista). Pero en numerosas ocasiones (por ejemplo, en las *Teorías de la plusvalía*, vol. 2, 30, 38) indica su convicción de que las rentas monopolistas son claves en el

caso de la propiedad y del suelo urbanos y de que pueden darse condiciones, particularmente en zonas densamente pobladas, en las que las rentas del suelo y de la vivienda son «sólo explicables» como rentas monopolistas. Es un problema interesante saber si la competencia monopolista del tipo analizado por Chamberlain (1933) y Lösch (1954) produce rentas monopolistas en el sentido marxista del término. En mi opinión, estas rentas conseguidas en la competencia espacial son un clásico caso de *renta absoluta* (definida más adelante) y estas rentas monopolistas, en el sentido marxista, sólo surgen a través de sustanciales imperfecciones en la competencia espacial.

ii. La *renta diferencial* es asociada normalmente al nombre de Ricardo (1817), pero Marx muestra que la doctrina de Ricardo es un caso especial que proviene de las diferencias de fertilidad con ganancias regresivas en lo que respecta a las inversiones sucesivas de trabajo y capital. Marx discute la generalidad de los supuestos de Ricardo y hace objeciones al modo restrictivo en el cual son desarrolladas las implicaciones de la doctrina. Critica a Ricardo por analizar la renta como si la propiedad de la tierra no existiera y como si la tierra poseyese «poderes originales e indestructibles», cuando está claro que es una condición y no una fuerza de producción. Marx acepta la existencia de rentas diferenciales. Estas surgen simplemente de la diferencia entre «el precio individual de producción de las mercancías de este capital concreto y el precio general de producción que regula los precios comerciales de las mercancías producidas por el capital de esta rama de producción en su conjunto» (*El capital*, libro III, 598). La renta diferencial no puede obviamente entrar dentro del costo de producción o del precio de los productos porque surge simplemente de las ganancias extraordinarias que ciertos proveedores adquieren en virtud de su ventajosa situación. Estas ganancias extraordinarias pueden ir a parar al bolsillo de los propietarios de la tierra en forma de renta. Existen situaciones ventajosas por diferentes razones y Marx las analiza de un modo mucho más general que Ricardo, diferenciando aplicaciones intensivas y extensivas de capital y trabajo en diferentes condiciones. Las diferencias en cuanto a fertilidad son importantes, pero Marx indica que la renta diferencial puede surgir al margen de si se amplía el cultivo de los suelos ricos a los pobres o viceversa (*El capital*, libro III, 612). Asimismo, no hay ninguna necesidad de suponer que las ganancias regre-

sivas y la renta diferencial puedan darse simplemente por una aplicación diferencial de capital y trabajo. La ventaja relativa de un emplazamiento es considerada explícitamente dentro del cuadro (y es interesante observar que Marx se inspira a este respecto en gran parte en William Petty, quien en 1662 reconoció la importancia de la localización para la determinación de la renta, sin que von Thunen sea mencionado). Así pues, Marx combina todos estos elementos y muestra cómo combinaciones diferentes de suelos, en diferentes emplazamientos, con diferentes características, explotados en secuencias diferentes, con diferentes cantidades de capital, pueden crear varios modelos de renta diferencial (*El capital*, libro III, 605-606, 625-635; *Teorías de la plusvalía*, vol. 2, 310-312). También indica que «la situación de las fincas tiene, en lo que se refiere a la renta diferencial en los alquileres de casas, la misma importancia que la fertilidad y la situación en cuanto a la renta agrícola» (*Teorías de la plusvalía*, vol. 1, p. 521). La mayor parte de los teóricos contemporáneos de la localización estarían de acuerdo con este aserto.

La renta diferencial cobra significado en un espacio relativo que está estructurado por diferencias de capacidad productiva en diferentes emplazamientos y que está espacialmente estructurado a través de relaciones de costos de transporte. La renta diferencial no puede, al parecer, ser conceptualizada sin proyectar un espacio relativo. Pero la renta diferencial es creada, según el punto de vista de Marx, a través del funcionamiento del modo de producción capitalista en el contexto de la institución de la propiedad privada.

iii. La *renta absoluta* se distingue de la renta monopolista en que da lugar a un precio de monopolio, mientras que un precio de monopolio independientemente determinado permite obtener una renta monopolista. Ricardo negaba la existencia de la renta absoluta, posición a la que se veía forzado, en opinión de Marx, por su confusión entre valor y precio. Marx evita esta confusión argumentando que el valor de los productos agrícolas puede ser más alto que su precio si se invierte más dinero en salarios en proporción al capital constante, en comparación con la relación entre salarios y capital constante necesaria en otras esferas de la producción. En estas condiciones puede ser extraída una mayor cantidad de plusvalor (proveniente del poder de trabajo excedente) de la agricultura que de otras fuentes de producción. Esta condición es necesaria

para la existencia de la renta absoluta en una determinada esfera de producción, pero sólo puede ser realizada si existe alguna barrera contra la completa igualdad en el índice de beneficios entre las diferentes esferas de la producción. Pueden existir varias barreras, incluyendo la falta de movilidad geográfica y social, la falta de movilidad del capital, etc. (*El capital*, libro III, 198-199). Por consiguiente, las ganancias adicionales pueden surgir «pasajeramente» en todas las áreas de la producción (y aquí Marx parece estar proponiendo algo semejante a las cuasirrentas de Marshall). Pero en la agricultura las ganancias adicionales están institucionalizadas como renta absoluta a través del poder monopolista de la propiedad privada:

Si el capital tropezase con una potencia extraña a la que no pudiera sobreponerse en modo alguno o a la que sólo pudiera sobreponerse de un modo parcial, restringiendo su inversión en determinadas ramas de producción o no admitiéndola sino en condiciones que excluyen en todo o en parte aquella compensación general de la plusvalía para formar la ganancia media, es indudable que en las ramas de producción en que tal ocurriese el remanente del valor de las mercancías sobre su precio de producción engendraría una ganancia excedente que podría convertirse en renta y adquirir como tal una existencia sustantiva frente a la ganancia. Pues bien, la propiedad territorial es esa potencia extraña y esa barrera que se levanta ante el capital deseoso de invertirse en la tierra o, si se quiere, es el terrateniente el que se interpone así ante el capitalista.

La propiedad territorial es aquí la barrera que no permite ninguna nueva inversión de capital... sin percibir un tributo, es decir, sin exigir una renta (*El capital*, libro III, pp. 706-707).

Según el punto de vista de Marx, la producción capitalista no puede destruir la institución de la propiedad privada (como destruyó muchas otras instituciones feudales) porque su propia existencia está basada en la propiedad privada de los medios de producción. Por consiguiente, el capitalismo está dispuesto a pagar un impuesto sobre la producción (renta) como precio para perpetuar la base legal de su propia existencia. Obviamente, tal impuesto ha de entrar dentro de los costos de producción y en este aspecto la renta absoluta (y la renta monopolista) ha de ser distinguida de la renta diferencial. Se han hecho muchas críticas del concepto de Marx sobre la renta absoluta (por ejemplo, Emmanuel, 1972, 216-226). La dificultad radica en que Marx no proporciona una respuesta adecuada al problema planteado en las *Teorías de la plusvalía* (vol. 1, página 494): «si la propiedad de la tierra confiere el poder de que el producto se venda por su valor, *por encima* de su precio de producción, ¿por qué no confiere asimismo el poder de

venderlo *por encima* de su valor, a un precio de monopolio capitalista?». La distinción entre renta monopolista y absoluta puede quizá ser salvada si se considera que la primera actúa a nivel individual (un propietario particular tiene algo que alguien quiere o necesita particularmente) y que la segunda proviene de las condiciones generales de producción en algún sector (es un fenómeno monopolista de clase que afecta a las condiciones de todos los terratenientes, de todos los propietarios de viviendas de ingresos bajos, etc.).

Una vez que la renta es institucionalizada, puede aparecer bajo diferentes formas. El inversor en tierras, por ejemplo, considera la renta como un interés sobre el capital y piensa en la renta como si fuese este último, mientras que en realidad sigue siendo la primera. Esto crea la ilusión de que la tierra es en sí misma un factor productivo por el que ha de pagarse y cuyo costo debe entrar dentro de los costos de producción. De hecho este costo es el impuesto (renta) extraído por la propiedad privada como renta absoluta o monopolista. Sin embargo, existe cierta confusión con respecto a la renta del suelo de una parte y el interés como ganancia sobre las mejoras de capital por otra. Marx acepta que puede hacerse aquí una legítima distinción, pero argumenta que las mejoras de capital, que son relativamente permanentes y que son incorporadas a los atributos de la tierra (y en esto incluye las estructuras permanentes), deberían ser analizadas desde el punto de vista de la renta y no del interés. El punto de vista de Marx a este respecto corresponde, más o menos, de entre los analistas contemporáneos, al de Gaffney.

Marx admite la importancia de «la fricción de la distancia» al no lograr la igualdad de ganancia en todas las esferas de la producción que permite la extracción de rentas absolutas y monopolistas. Pero subestima el modo en el cual la distancia por sí misma puede ser una «fuerza exterior», capaz de crear las condiciones para que los propietarios de la tierra puedan conseguir rentas absolutas y monopolistas. La distinción entre la renta tal como surge de la licitación competitiva por el uso del suelo y la renta considerada como recompensa por el monopolio está muy difundida en la bibliografía acerca del uso del suelo urbano (véase, por ejemplo, Chamberlain, 1939, apéndice D; Alonso, 1964, 43; Lösch, 1954). Pero el aspecto monopolista no ha sido bien comprendido porque puede surgir tanto en la forma absoluta como en la monopolista tal como Marx

las define. Ambos casos se relacionan con los precios de monopolio, pero en el caso de la renta absoluta es la renta la que determina el precio de monopolio y no al revés. Esta distinción es importante para nuestra comprensión de la competencia espacial. Los precios de monopolio son creados bajo una competencia espacial perfecta, y ésta, por supuesto, fue la principal contribución de Lösch. En una llanura perfectamente homogénea con una competencia perfecta entre productores de un producto indiferenciado observaremos todavía una superficie de renta; el poder de monopolio es evidente en las proximidades de un productor, dado que otros productores situados en otros emplazamientos han de soportar mayores costos de transporte. Este tipo de renta puede ser considerada como renta absoluta, porque surge de las condiciones técnicas y sociales que afectan a la totalidad de un sector particular. Esta renta se fusiona con la renta monopolista (en el sentido marxista) si los productores de ese sector establecen entre ellos mismos medidas de cartel, si un productor individual maneja varios puntos de producción y si las diferentes prácticas competitivas entre firmas con distintos territorios son restringidas o modificadas para impedir una fuerte competencia (Seidel, 1969, proporciona ciertas interesantes observaciones sobre este último punto). La renta absoluta es también una ganancia sobre la propiedad de la tierra, pero las condiciones técnicas bajo las cuales puede surgir son más numerosas de lo que Marx imaginó o mencionó.

La fuerza del análisis de Marx sobre la renta consiste en la manera en que divide una cosa aparentemente homogénea en sus partes componentes y relaciona estas partes con todos los otros aspectos de la estructura social. La renta es un simple pago a los poseedores de propiedad privada, pero puede provenir de una multitud de condiciones. Es interesante comparar este análisis del concepto de renta con las ideas sobre la naturaleza del espacio, porque los dos grupos de ideas tienen peculiares relaciones mutuas. Los privilegios monopolistas de la propiedad privada provienen del carácter absoluto del espacio que está institucionalizado de cierta manera. En la esfera de la actividad social el espacio absoluto se manifiesta como la base de la renta monopolista. Pero el espacio absoluto es superado, en general, por la interacción entre diferentes esferas de actividad en diferentes emplazamientos y los atributos relativos del espacio actúan como principios conducto-

res para el establecimiento tanto de la renta diferencial como de la absoluta, aunque el espacio absoluto extrae su contribución en todos los casos del privilegio monopolista de la propiedad privada. Además, hay un sentido en el cual el espacio relacional prevalece en la determinación general del valor de la renta en diferentes emplazamientos, y esto será más explícito en breve. El estilo relacional de análisis utilizado por Marx tiene de hecho importantes semejanzas con el análisis relacional del espacio expuesto por Leibniz (edición de 1934; véase también Whiteman, 1967). Del mismo modo que la renta no puede ser comprendida sin relacionar el pago que tiene lugar con las circunstancias sociales, hemos de ver que el espacio urbano no es absoluto, o relativo, o relacional, sino que es simultáneamente estas tres cosas según las circunstancias del tiempo. Por consiguiente, hemos de procurar armonizar nuestros análisis sociales con nuestra conceptualización del espacio (y del tiempo).

Las categorías marxistas de renta monopolista, renta diferencial y renta absoluta comprenden todo el pensamiento de la economía política clásica y de hecho no han sido mejoradas desde entonces. Esto no quiere decir que los autores anteriores a Marx (tales como Ricardo y Smith) o posteriores a él (tales como Marshall, Wicksell y Pigou) acepten la interpretación marxista de esas categorías. Por ejemplo, la renta absoluta, tal como se muestra en los análisis de Marx, está basada en su peculiar y única teoría del valor y no puede ser separada de ésta. Autores posteriores han ignorado o interpretado erróneamente esta teoría (Ollman, 1971, y Hunt y Schwartz, 1972, proporcionan buenos análisis). Pocos economistas occidentales negarían la importancia de la renta absoluta, pero la mayoría de ellos prefieren atribuirla a la oferta global fija de tierra que, una vez que es utilizada totalmente de un modo o de otro, tiene que imponer una cierta renta. Los niveles de renta absoluta pueden ser entonces atribuidos a la escasez relativa de tierra en comparación con otros factores de producción y a partir de esto podemos llegar a la postura neoclásica. Las rentas monopolistas pueden ser entonces interpretadas dentro de la tradición neoclásica como provenientes de la manipulación artificial sobre la escasez a través de la manipulación por parte de los proveedores de la oferta de tierra.

Sin embargo, la escasez está socialmente determinada (véase el capítulo 4). Marx restringe el significado de renta a la escasez creada a través de la institución de la propiedad pri-

vada y la diferencia de las escaseces provocadas y realizadas en otras condiciones. La generalización neoclásica es útil en ciertos aspectos, pero elimina una distinción que Marx y algunos analistas posteriores (tales como Henry George) no están dispuestos a olvidar por evidentes razones éticas. El análisis neoclásico se desarrolla como si no importase en absoluto cómo surge la escasez. Desde el punto de vista de Marx la renta es algo «hurtado» por el propietario, esto es, una ganancia inmerecida. El propietario de la tierra no aporta nada, en comparación con el capitalista, quien, al menos, promueve la producción, y el propietario de la tierra negocia porque tiene el poder de retirar importantes recursos vinculados a la tierra y sus mejoras, si es que eso le beneficia (por ejemplo, mantener deliberadamente vacíos grandes bloques de oficinas se convirtió en algo beneficioso para los propietarios de inmuebles de Londres de 1966 en adelante). Marx explica este fenómeno cuando manifiesta que la propiedad legal de la tierra concede al poseedor de terrenos «la potestad de sustraer su tierra a la explotación mientras las condiciones económicas no le permitan valorizarla de tal modo que le deje un remanente» (*El capital*, libro III, 702). Por consiguiente, Marx ve al rentista como una figura pasiva que recoge el fruto general del crecimiento económico conseguido por medio de la aplicación del trabajo social (*El capital*, libro III, 578). Este modo de ver la renta da lugar a ciertos análisis adicionales sobre el modo en que se crea la escasez para provocar incrementos o decrementos en el valor de la renta.

La posibilidad de que la tierra obtenga beneficios o se vea afectada por los costos depende de su emplazamiento fijo en relación con todo tipo de costos y beneficios exteriores creados por la actividad social en el sistema urbano. Así, Gaffney (1967, 142) indica que la renta de la tierra depende en parte de lo «que el público hace gratis en favor del propietario», así como de la «actividad privada complementaria en otras tierras unidas significativamente a una parcela determinada», añadiendo que «los economistas urbanos hacen hincapié en que las ciudades se basan en los beneficios positivos dispersos, que se acumulan y refuerzan». Los economistas políticos clásicos se percataron de la conexión entre el crecimiento económico y el aumento de los valores de la renta, pero este aspecto del problema ha sido descuidado posteriormente. La posibilidad de que la tierra obtenga beneficios, se apropie de los excedentes de los consumidores, etc., es muy importante y tie-

ne mucho que ver con la escasez en el sentido de que tanto la actividad pública como la privada crean escasez de sitios con accesos favorables a los recursos creados por el hombre (véase el capítulo 2). De esta manera los propietarios perciben beneficios o les son asignados costos independientemente de su voluntad, excepto en la medida en que puedan influir en la actividad pública o privada (como observa Gaffney, la legislatura a nivel nacional o local es uno de los modos de cartel más extendidos para la administración de los recursos de la tierra).

Pero las rentas son creadas también dentro de un espacio y un tiempo estructurados relacionamente. Adam Smith y Marx argumentaron que todas las rentas de la tierra están determinadas por el precio de la mercancía básica que mantiene la vida (el cereal). Es mejor pensar que los valores de la renta están simultáneamente bajo la influencia de usos alternativos y vecinos (y aquí es importante la tesis del equilibrio general). Esto significa que la renta está determinada relacionamente en todas las esferas de producción y en todos los emplazamientos, incorporando también dentro del cálculo los proyectos futuros. De acuerdo con la práctica inmobiliaria, el suelo y sus mejoras son frecuentemente valorados de acuerdo con su mejor y más alto uso más que de acuerdo con su uso real. De aquí surge el «importante sentido» en el cual el valor de cualquier parcela de terreno «contiene» los valores de todas las otras parcelas en el momento actual, así como las expectativas de valores futuros. Las implicaciones que esto conlleva para la determinación del valor del suelo, así como para el cálculo de las posibilidades de inversión en tierras, han sido muy estudiadas por la bibliografía económica sobre la tierra (véase, por ejemplo, Ratcliffe, 1949). Las consecuencias para las decisiones sobre el uso del suelo urbano son numerosas y comprenden una multitud de problemas que van desde el de la rampante especulación, pasando por el de la «maduración de los costos» y otros contratiempos asociados a las zonas de uso del suelo en transición, a los efectos que influyen en la totalidad del sistema urbano, puesto que el crecimiento urbano y el crecimiento económico (en cierto modo) van inseparablemente unidos. Gaffney (1969, 148) nos proporciona un ejemplo:

Hoy día se toman demasiadas decisiones sobre asignaciones con la esperanza de próximos incrementos [del valor del suelo]. Visualicemos la jerarquía de los usos del suelo como una serie de círculos concéntricos. La demanda de usos más altos no está completamente satisfecha en sus

propios círculos, porque el suelo está ocupado ahí. La demanda insatisfecha indaga fuera, proyectando un «valor flotante» difuso sobre las zonas más periféricas. Este valor flotante hace que suba el precio del suelo, de modo que los terrenos periféricos tienen unos precios demasiado elevados como para renovar su uso presente, aunque todavía estén el de renovar el actual uso bajo de ese lugar. Pero el factor del valor flotante desanima a ello. [El propietario del suelo] será probablemente más propenso a dejar que los viejos edificios sigan envejeciendo durante un tiempo, reservando el suelo para un uso más alto. Los constructores que necesitan suelo para usos más bajos se ven forzados a trasladarse a otro círculo, proyectando su valor flotante sobre el próximo uso inferior, y continuando así una serie de ondas de choque. El resultado será que habrá un mayor desparramamiento en cada margen del uso del suelo.

Estas ondas de choque (que observaron Engels y Hawley) vuelven, sin embargo, de nuevo hacia el centro, porque conforme la ciudad se ensancha, el valor del suelo tiende a aumentar en el centro (y para esto las observaciones de von Thunen son muy importantes). Pero no es solamente el valor del suelo el que aumenta, sino que también los costos del aglomeramiento aumentan, al igual que lo hacen todos los otros costos exteriores (Lave, 1970). Estos costos afectan al usuario del suelo, quien se verá forzado a aceptarlos. En caso de que esto no esté claro, los gravámenes de la propiedad, calculados por convención sobre los usos mejores y más altos, hacen saber rápidamente al usuario que su uso no está de acuerdo con el valor de cambio potencial. Y la «filtración» (estimulada por nuevas extensiones periféricas) y las presiones del «estallido» producirán la baja de los precios de las viviendas en el centro de la ciudad. De aquí surge la paradójica situación de las ciudades americanas, en las que los precios de las viviendas descienden más rápidamente en lo que son, desde el punto de vista relacional, los emplazamientos más valorados.

El alto valor de la renta del suelo en el centro de las ciudades no debe ser interpretado necesariamente como un reflejo de las diferencias de la productividad marginal del suelo (como Mills sugiere). En estos emplazamientos, las rentas absolutas y monopolistas se incluyen dentro de los costos de producción. No ocurre lo mismo con las rentas diferenciales. Si las rentas absolutas y monopolistas son las que predominan en la determinación del valor del suelo en emplazamientos céntricos, entonces es el valor del suelo el que determina el uso. Si son las rentas diferenciales las que predominan, entonces es el uso el que determina el valor del suelo. Por supues-

to, en la práctica la renta proviene de estas tres circunstancias y a menudo es muy difícil saber qué parte del valor total de la renta proviene de cada una de ellas. Es probable que la estructura del sistema de transporte y la naturaleza de la producción en las nuevas ciudades industriales y comerciales del siglo XIX significaran que la renta diferencial fue la principal fuente de renta durante ese período (por ejemplo, esta idea es particularmente aplicable a la ciudad de Chicago a finales del siglo pasado). Pero es muy probable que en los centros de las ciudades contemporáneas (así como en viejos centros comerciales y administrativos como el Londres de los siglos XVIII y XIX) el proceso contrario, en el cual las rentas absolutas y monopolistas se integran en los costos de producción y, por ello, determinan el uso, sea de importancia mucho mayor. El problema en estas condiciones es descubrir (o crear) empresas con funciones de producción que puedan absorber rápidamente estos costos. Por consiguiente, no es sorprendente encontrar que las zonas de más altas rentas en la ciudad están colonizadas por actividades comerciales cuya productividad no puede ser medida: oficinas gubernamentales, bancos, compañías de seguros, agentes de bolsa, agencias de viaje y diferentes empresas dedicadas a la organización del ocio. Por ello encontramos la paradoja de que algunas de las actividades más improductivas de la sociedad se encuentran en terrenos que se supone son de una gran productividad marginal en virtud de su emplazamiento. La clave de esta paradoja es simple. La renta del suelo y la propiedad en emplazamientos céntricos no provienen de la productividad marginal de la tierra, sino de los procesos que permiten la existencia de la renta absoluta y de la renta monopolista, aún más importante.

Esto nos proporciona la clave para entender el relativo éxito de los modelos del género del de von Thunen. Tales modelos se basan exclusivamente en el concepto de renta diferencial y, por regla general, plantean sus análisis en un espacio relativo. También hacen abstracción, al igual que Ricardo, del poder de la propiedad privada, aunque se supone siempre la existencia del control monopolista individual sobre parcelas individuales de tierra. Estos modelos, por consiguiente, deben ser considerados como casos especiales, que describen las condiciones cuando las rentas absolutas y monopolistas son de poca importancia, cuando los conceptos absoluto y relacional de tiempo y espacio son irrelevantes y cuando la institución de la propiedad privada es notablemente inactiva en los mercados

del suelo y de la propiedad. Por supuesto, es útil tener unos modelos de análisis para estas condiciones restringidas, pero sería peligroso considerarlos como los cimientos para una teoría general del uso del suelo. Entre los geógrafos, planificadores y sociólogos, muchos de los cuales no sienten ninguna simpatía por las abstracciones de los economistas neoclásicos o las desconocen, los modelos adquieren atractivo y uso porque parecen ser instrumentos empíricamente importantes para comprender la estructura general del sistema urbano, punto de vista fomentado por la comprobación moderadamente aceptable de sus modelos por Mills (1969) y Muth (1969).

Esta aparente importancia proviene del supuesto de que la «distancia al centro urbano supone un "castigo" en forma de costos de transporte o de comunicación» (Mills, 1969, 234). Las rentas diferenciales están, como si dijéramos, «cubiertas» por la distancia al centro (normalmente porque se supone la existencia de una fuente central de todo tipo de empleo). El que el valor del suelo en el centro de la ciudad sea máximo es, no obstante, un resultado de fuerzas que no tienen nada que ver con la renta diferencial o con la productividad marginal del suelo. Es natural, por ejemplo, que los valores de los terrenos urbanos establecidos relacionamente, como el potencial demográfico y comercial, tiendan a ser máximos en la proximidad del centro. Las rentas monopolistas también tienden a establecerse más fácilmente en el centro o cerca de él (aunque sólo sea porque no hay más que un centro y lo demás es una continuación periférica). La renta absoluta (si recurrimos al sistema de Lösch, por ejemplo) será mucho mayor en el centro de la región metropolitana más amplia. Por consiguiente, es el supuesto de la centricidad lo que da una apariencia de importancia empírica a los modelos de Alonso, Mills y Muth. Por asociación, el mecanismo que se supone en el funcionamiento de estos modelos —la licitación competitiva por el uso del suelo— recibe mucha más atención de la que merece. Indudablemente la licitación competitiva es importante, pero supone que el uso del suelo determina el valor cuando en la práctica lo contrario es más normal en la mayoría de las ciudades capitalistas contemporáneas. A este respecto, el análisis se aparta aquí, en un importante punto, del que ofrecimos en el capítulo 4.

Así pues, los modelos del uso del suelo urbano del tipo del de von Thünen han de ser considerados como casos especiales que se pueden aplicar sólo en condiciones muy restringidas.

Han adquirido credibilidad y uso, no obstante, por una aparente importancia empírica que, de hecho, se basa en el supuesto de la centricidad.

V. EL VALOR DE USO, EL VALOR DE CAMBIO, EL CONCEPTO DE RENTA Y LAS TEORÍAS SOBRE LA UTILIZACIÓN DEL SUELO URBANO: UNA CONCLUSIÓN

La renta es la parte del valor de cambio que se reserva el propietario del suelo. El valor de cambio se relaciona (por medio de la circulación de mercancías) con los valores de uso determinados socialmente. Si pensamos que la renta puede dictar el uso, esto implica que los valores de cambio pueden determinar los valores de uso creando nuevas condiciones a las que los individuos deben adaptarse si quieren sobrevivir en la sociedad. Estas condiciones no son solamente importantes en los momentos catalíticos en que son tomadas decisiones sobre el suelo y la propiedad en su forma de mercancía, sino que también crean persistentes presiones por la continua apropiación de costos y beneficios exteriores por las parcelas de tierra, a través de cambios relacionamente establecidos en el valor del suelo, etc. La economía capitalista de mercado penetra hasta tal punto en todos los aspectos de la vida social y privada que ejerce un control casi tiránico sobre el sistema de sostén de vida en el cual están inmersos los valores de uso. Marx observó que un modo de producción dominante crea inevitablemente las condiciones para el consumo. Por consiguiente, la evolución de los modelos de uso del suelo urbano sólo puede ser entendida en función de los procesos generales por los cuales la sociedad es arrastrada (sin saber cómo) hacia un modelo de necesidades sociales y de relaciones humanas (que no son ni comprendidas ni deseadas) por las fuerzas ciegas de un sistema de mercado en evolución. La evolución de la forma urbana es una parte integral de este proceso general y la renta, como medida de la interpretación de los valores de uso y de cambio, contribuye notablemente al desenvolvimiento de este proceso.

En las economías capitalistas, la renta surge bajo formas monopolistas, diferenciales y absolutas. Una vez que ha surgido, la renta sirve para asignar al suelo diferentes usos. Cuando el uso determina el valor se puede hablar de una lógica social de la renta como instrumento distributivo que conduce a

modelos eficientes de producción capitalista (aunque la cantidad total de renta pagada por ello parece un precio extraordinariamente alto que la sociedad ha de pagar por tal mecanismo distributivo). Pero cuando el valor determina el uso, la distribución se realiza bajo los auspicios de una desenfrenada especulación, de escaseces artificialmente producidas, etc., y pierde toda pretensión de tener algo que ver con una eficiente organización de la producción y de la distribución. Se dice frecuentemente que la política social debería estar encaminada a fomentar el primer tipo de distribución y a impedir el último. Por desgracia, el poder monopolista de la propiedad privada puede ser alcanzado en su forma económica por medio de innumerables estratagemas. Si la renta no puede ser extraída de un modo, entonces lo será de otro. La política social, por bien-intencionada que sea, es inútil frente a estas innumerables estratagemas, ya que el rentista conseguirá sus objetivos por los medios que sea. Sin embargo, es este hecho el que da una cierta homogeneidad a las formas urbanas capitalistas a pesar de las marcadas diferencias que existen entre los distintos países (e incluso entre las distintas ciudades) en cuanto a instituciones políticas, legales y administrativas, así como en cuanto a la producción, distribución y matriz de vida social en la comunidad.

Sin embargo, hay cambios discernibles en el modo en que se obtiene la renta a lo largo del tiempo. La renta monopolista (en el sentido marxista) y la renta absoluta (considerada como un fenómeno de monopolio de clase) son ahora mucho más importantes que antes, en parte porque las ciudades son más grandes que antes y geográficamente se han diferenciado mucho más. Actualmente las rentas individuales y las monopolistas de clase se han hecho más extensas, pero más diferenciadas, dependiendo de su emplazamiento, de la forma particular de actividad, de los grupos de consumidores según sus ingresos y de la capacidad de la clase rentista de manipular las decisiones públicas a fin de que mejoren su situación. En la economía capitalista contemporánea la renta ha llegado también a confundirse con el interés sobre el capital y, como resultado, los incrementos en el valor de la renta se han hecho tan importantes para la evolución del capitalismo como los incrementos en el volumen de producción. La confusión entre renta y tasa de interés sobre el capital también surge en la teoría del uso del suelo urbano. El hecho es que la renta, si es necesario, puede ser considerada como un problema al definir

la tasa social de interés sobre el capital. Entonces, el problema de la renta se convierte en un problema de pago de transferencia al margen de esa tasa social de interés sobre el capital. Desgraciadamente, todas las cuestiones que han surgido en este capítulo surgen de nuevo en las controversias sobre la teoría del capital (véase Harcourt, 1972). Si aceptamos la opinión de que no existe nada parecido a una unidad homogénea del capital y que el valor de cambio del capital fijo no puede ser medido independientemente de la distribución y de los precios, entonces no tiene ningún sentido hablar de una función de producción a nivel global o a nivel de industria y todos los trabajos de economía urbana, tales como los de Mills (1972) y los de Muth (1969), no tienen asimismo ningún significado. Dado que todo análisis real de los fenómenos urbanos ha de partir del hecho de que una gran parte del capital fijo no posee valor al margen de su uso futuro, de los precios y de la distribución de los beneficios en la sociedad, no hay ningún medio por el cual los problemas surgidos de la teoría de la renta puedan ser evitados convirtiéndolos en problemas de la teoría del capital. Dicho de otro modo, si Joan Robinson, Sraffa y los otros «neokeynesianos» (véase Hunt y Schwartz, 1972; Harcourt, 1972, y Harcourt y Laing, 1971) están cerca de la postura correcta, entonces Alonso, Mills y Muth se equivocan completamente.

El crecimiento urbano proporciona una cierta manera de realizar incrementos en el valor de la renta o en el valor del capital fijo mientras que proporciona de modo simultáneo un campo para la distribución del plusproducto (véase *infra*, páginas 282-285). Se espera que no sólo en la periferia y en el centro, sino a lo largo y a lo ancho del sistema urbano, los valores del suelo y de la propiedad aumenten y que se utilice la capacidad productiva de las inversiones en capital fijo. El modo más seguro de conseguir todo esto es estimular el crecimiento urbano. El crecimiento puede ser moderado, pero si controlamos el crecimiento físico sin controlar nada más que eso, el resultado será el de exacerbar la escasez. Los planificadores del sudeste de Inglaterra y las comisiones de planificación de la región metropolitana de Nueva York han contribuido en igual proporción a crear nuevas oportunidades para la extracción de rentas monopolistas. La emergencia de rentas monopolistas individuales y de clase como fuente dominante de renta general debe ser, por consiguiente, considerada como un aspecto del proceso de evolución de la economía capitalista

de mercado y de sus instituciones políticas y legales anejas, evolución que se encuentra fuertemente vinculada con la emergencia de una forma característica de urbanismo (véase el capítulo 6). El capitalismo monopolista, parece ser, va unido a las rentas monopolistas.

La conclusión que podemos sacar de todo esto (si es que no ha surgido ya de los análisis de Marx) es que la renta existe solamente en un sentido contingente, es decir, que depende de un modo de producción y de ciertas instituciones referentes a los derechos de propiedad. Si es éste el caso, y si la relación entre valor de uso y valor de cambio es asimismo una función de los procesos generales que se desarrollan en la sociedad, entonces esto quiere decir que no puede existir nada parecido a una teoría «general» del uso del suelo urbano. Todas las teorías sobre el uso del suelo deben ser consideradas como accidentales. Sólo existen teorías específicas que pueden desempeñar papeles específicos contribuyendo a elucidar las condiciones existentes o estableciendo otras posibilidades de elección bajo un determinado conjunto de supuestos, referentes al modo dominante de producción, a la naturaleza de las relaciones sociales, y bajo las instituciones que prevalecen en la sociedad. La naturaleza accidental de toda teoría del uso del suelo urbano se manifiesta claramente en el modo en que las distintas concepciones de la renta producen distintos tipos de teoría. Mills (1969), por ejemplo, acude directamente al concepto de renta diferencial, mientras que Gaffney (1961) considera la renta diferencial como algo «incidental» y argumenta que la renta surge «porque la tierra es escasa con respecto a la demanda». Por consiguiente, elaboran análisis muy diferentes de la estructura urbana. La introducción del espacio absoluto y de la renta como excedente del consumidor o del proveedor conseguido en un mercado del suelo ocupado secuencialmente (esbozada en este ensayo) da lugar a otras perspectivas sobre la dinámica del mercado de la vivienda urbana. El modo en que sean relacionados los conceptos de renta y espacio determinará claramente el tipo de teoría sobre el uso del suelo. El problema que surge es el de evaluar teorías diferentes. Esta tarea sólo puede ser llevada a cabo si tenemos un claro conocimiento de los usos a los que cada teoría ha de ser aplicada. Si estamos tratando de esclarecer nuestros problemas urbanos más corrientes, por ejemplo, hemos de concluir que los modelos de uso del suelo urbano del tipo del de von Thunen son una mezcla desconcertante de argumentos en favor del

status quo y de ofuscaciones contrarrevolucionarias. El sentido en el cual estos modelos son casos especiales ha sido considerado ya, pero este sentido no ha sido explicado ni parece haber sido comprendido en los escritos sobre el tema. Confiar en los varios instrumentos neoclásicos y oscurecer importantes distinciones referentes a la naturaleza de la renta, a la naturaleza del espacio y a las relaciones entre valor de uso y valor de cambio, junto con un cierto modo falso de hacer comprobaciones, permiten a estos modelos conseguir una utilización y credibilidad mayores de lo que en realidad merecen. Los geógrafos, los sociólogos y los planificadores, por otro lado, nos proporcionan un batiburrillo de datos y materiales (proyectados a veces en forma de modelo) tan poco sistemáticos que es difícil concluir algo de importancia, excepto las generalizaciones obviamente superficiales sobre cosas tales como la importancia de la clase y del estatus, de los costos de transporte, del poder político, etc., para el funcionamiento del sistema urbano. Tales observaciones pueden ser perspicaces y, a veces, esclarecedoras de la accidentada naturaleza de la condición humana, pero aclaran muy poco sobre «cómo evoluciona todo ello» o sobre «cómo se relaciona todo ello entre sí». Lo que más nos acerca a un verdadero esclarecimiento es el trabajo de esos pocos economistas especializados en el estudio del suelo, de los que Gaffney es sin duda el más importante, que combinan una firme comprensión de los procesos reales con una aptitud especial para evaluarlos y generalizar sobre ellos dentro del contexto de los procesos sociales en general. Por consiguiente, la tarea más evidente es la de construir teorías sobre el uso del suelo urbano para «casos especiales» que sean suficientemente generales como para abarcar los diferentes conceptos de renta y espacio en el mismo contexto. En este punto la preocupación por las sutilezas de los análisis matemáticos puede actuar más como un obstáculo que como una ayuda. Gran parte de los problemas que surgen en el mercado de la propiedad y del suelo urbano no son susceptibles de ser estudiados por medio de técnicas convencionales, pero no merecen ser ignorados por esta razón. Quizá la tarea más urgente en las circunstancias actuales sea la de comprender cómo surgen las rentas monopolistas individuales y de clase y la de aclarar cómo se relacionan íntimamente entre sí los procesos de creación de escasez artificial, el crecimiento de las zonas urbanas y la capacidad de realización de tales rentas. En el

momento actual, la teoría del uso del suelo urbano no tiene gran cosa que decir sobre este importante tema.

Si, por el contrario, estamos buscando alguna teoría normativa del uso del suelo, entonces los modelos del tipo del de von Thunen (y sus hermanos dentro del cuerpo de la teoría de la localización) son de considerable interés. Existen diferencias en la productividad del suelo, la fricción de la distancia desempeña un papel, los usos del suelo están interrelacionados de modo complejo y la escasez absoluta en cuanto a la disponibilidad del suelo puede ser importante. Estas condiciones persistirán probablemente en cualquier modo de producción. De estas condiciones surge un concepto de la renta como precio fantasma que representa elecciones sociales predeterminadas y en este sentido la renta (que por supuesto no ha de ser cobrada realmente) puede contribuir a modelar las actitudes sociales frente al uso del suelo y del espacio, así como a determinar las decisiones socialmente beneficiosas sobre el uso del suelo que estén de acuerdo con los objetivos de la sociedad. Quizá sea paradójico que los modelos neoclásicos, especificados de manera confusa como resultados de una competencia pura y perfecta en una economía capitalista de mercado, puedan proporcionar la base de avances revolucionarios con respecto a la creación de estructuras urbanas socialmente eficientes y humanas. El hecho de que esto sucede demuestra, no obstante, que las teorías o modelos no son por sí mismos *favorables al status quo, revolucionarios o contrarrevolucionarios* (véase el capítulo 4). Las teorías y modelos asumen cualquiera de esas tres características sólo en la medida en que participan de la práctica social, bien dando forma a la conciencia de la gente con respecto a los procesos que actúan a su alrededor, bien proporcionando un marco analítico que sirva como trampolín para la acción.

6. EL URBANISMO Y LA CIUDAD. UN ENSAYO INTERPRETATIVO

Robert Park escribió en una ocasión:

Las ciudades, y particularmente las grandes ciudades metropolitanas de los tiempos modernos... son, con todas sus complejidades y artificios, la creación más majestuosa del hombre, el más prodigioso de los artefactos humanos. Debemos concebir, por consiguiente, nuestras ciudades... como los talleres de la civilización y, al mismo tiempo, como el hábitat natural del hombre civilizado (1936, 133).

Dado que el urbanismo, y su expresión tangible, la ciudad, han sido considerados desde hace largo tiempo como la sede de la civilización misma, no es sorprendente encontrar que el fenómeno del urbanismo ha sido examinado desde muchos puntos de vista en diferentes contextos históricos y culturales. A pesar de estos exámenes intensivos (o quizás a consecuencia de ellos) todavía buscamos en vano, como hizo el colega de Park, Louis Wirth (1938), «una teoría general que sistematice los conocimientos que poseemos sobre la ciudad como entidad social». Desde que Wirth escribió esto, las cosas han cambiado en un aspecto importante, y es que ahora poseemos una voluminosa bibliografía sobre la teoría urbana. Esta contiene una plétora de formulaciones teóricas, algunas de las cuales son tan particularistas que parece imposible que podamos incorporarlas a ninguna teoría general urbana, mientras que otras son mutuamente incompatibles a simple vista. La conclusión que podemos deducir de un examen de esta bibliografía es que probablemente sea imposible construir una teoría general del urbanismo. El urbanismo es un fenómeno demasiado complicado como para poder ser fácilmente subsumido en una teoría general. Las teorías, al igual que las definiciones, tienen sus raíces en la especulación metafísica y en la ideología, y dependen también de los objetivos del investigador y de las características de los fenómenos investigados. Al parecer, existen demasiadas posiciones ideológicas que defender, demasiadas especulaciones misteriosas que seguir, demasiados investigadores y demasiados

contextos dentro de los cuales podrían estudiarse los fenómenos urbanos como para que podamos elaborar fácilmente una teoría general del urbanismo. En el momento actual, tal teoría probablemente resultaría más perjudicial que beneficiosa y podría conducir a una ocusión prematura de nuestras ideas sobre una serie de fenómenos que es tan rica en complejidad y ambigüedad que apenas hemos comenzado a comprenderla en todas sus posibles manifestaciones.

Sin embargo, esta carencia de teoría general no debe disuadirnos de proseguir investigaciones generales sobre aquellas cualidades esenciales del urbanismo que hacen que las ciudades sean «los talleres de la civilización». La cantidad de información de la que disponemos hace difícil tal investigación general, pero no parece imposible extraer de la bibliografía algunos conceptos bastante simples a través de los cuales podamos obtener un cierto conocimiento de la esencia del urbanismo. A esto me dedicaré en primer lugar a lo largo de este ensayo.

I. MODOS DE PRODUCCION Y MODOS DE INTEGRACION ECONOMICA

El urbanismo puede ser considerado como una forma o modelo característico de los procesos sociales. Estos procesos se manifiestan en un medio espacialmente estructurado creado por el hombre. Por consiguiente, la ciudad puede ser considerada como un medio tangible, construido, como un medio que es un producto social. Una sociedad puede ser definida como «un grupo de seres humanos que comparten un sistema autosuficiente de acción capaz de existir más allá de la duración de la vida del individuo, siendo reclutado el grupo, al menos en parte, por la reproducción sexual de sus miembros» (Fried, 1967, 8).

Las condiciones de autosuficiencia y de supervivencia implican que el grupo posea un modo de producción y un modo de organización social eficaces para obtener, producir y distribuir cantidades suficientes de bienes materiales y servicios. Por tanto, las acciones de los individuos han de ser coordinadas y mutuamente integradas de modo tal que sobrevivan suficientes individuos como para garantizar la supervivencia del grupo. El modo concreto en el cual las sociedades hacen frente a este reto depende de una enorme variedad de detalles. Pero es posible, quizá, hacer ciertas generalizaciones sobre los modos de producción y sobre sus formas de urbanismo concomitantes (donde quiera que existan).

Modos de producción

No es fácil comprender el concepto de modo de producción. Este concepto es complejo y al parecer algo ambiguo, desempeñando un papel vital en el pensamiento marxista, pero no ha sido completamente explicado en ninguna parte. Debemos, por consiguiente, reconstruir su significado. En el prefacio a la *Contribución a la crítica de la economía política*, Marx presenta lo que él llama la «guía» de todos sus estudios. A fin de garantizar la supervivencia de la sociedad, los hombres se ven obligados a establecer unas relaciones sociales «independientes de su voluntad». La forma de estas relaciones ha de «corresponder» a un grado determinado de desarrollo de sus fuerzas productivas. Entonces, continúa Marx:

El conjunto de estas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, la base real, sobre la cual se eleva una superestructura jurídica y política y a la que corresponden formas sociales determinadas de conciencia. El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de vida social, política e intelectual en general. No es la conciencia de los hombres la que determina la realidad; por el contrario, la realidad social es la que determina su conciencia... El cambio que se ha producido en la base económica trastorna más o menos lenta o rápidamente toda la colosal superestructura. Al considerar tales trastornos importa siempre distinguir entre el trastorno material de las condiciones económicas de producción —que se debe comprobar fielmente con ayuda de las ciencias físicas y naturales— y las formas jurídicas, políticas, religiosas, artísticas o filosóficas; en una palabra, las formas ideológicas bajo las cuales los hombres adquieren conciencia de este conflicto [en la base económica] y lo resuelven.

Para ampliar detalles con respecto al significado de este pasaje podemos utilizar varias secciones de *El capital* y otras obras de Marx y de Engels. Cuando ya se acercaba el final de su vida, Engels se consideró obligado a refutar lo que él consideraba como groseras malinterpretaciones de las posturas de Marx, y en una serie de cartas escritas en 1890 trató de explicar aquello que Marx quiso realmente decir. Por ejemplo, en una carta dirigida a Bloch, escribió:

... Según la concepción materialista de la historia, el factor que en última instancia determina la historia es la producción y la reproducción de la vida real. Ni Marx ni yo hemos afirmado nunca más que esto. Si alguien lo tergiversa diciendo que el factor económico es el único determinante, convertirá aquella tesis en una frase vacua, abstracta, absurda. La situación económica es la base, pero los diversos factores de la superestructura que sobre ella se levanta —las formas políticas de la lucha de cla-

ses y sus resultados, las Constituciones que, después de ganada una batalla, redacta la clase triunfante, etc., las formas jurídicas, e incluso los reflejos de todas estas luchas reales en el cerebro de los participantes, las teorías políticas, jurídicas, filosóficas, las ideas religiosas y el desarrollo interior de éstas hasta convertirlas en un sistema de dogmas—ejercen también su influencia sobre el curso de las luchas históricas y determinan, predominantemente en muchos casos, su forma... El que los discípulos hagan a veces más hincapié del debido en el aspecto económico, es cosa de la que, en parte, tenemos la culpa Marx y yo mismo. Frente a los adversarios, teníamos que subrayar este principio cardinal que se negaba, y no siempre disponíamos de tiempo, espacio y ocasión para dar la debida importancia a los demás factores que intervienen en el juego de las acciones y reacciones (Marx-Engels, *Obras escogidas*, Ed. Progreso, Moscú, t. II, pp. 484-486).

En una carta previa dirigida a Conrad Schmidt, escribió también:

... Si bien las condiciones materiales de vida son el *primum agens*, eso no impide que la esfera ideológica reaccione a su vez sobre ellas, aunque su influencia sea secundaria... Hay que estudiar de nuevo toda la historia, investigar en detalle las condiciones de vida de las diversas formaciones sociales, antes de ponerse a derivar de ellas las ideas políticas, del Derecho privado, estéticas, filosóficas, religiosas, etc., que a ellas corresponden. Hasta hoy, en este terreno se ha hecho poco, pues ha sido muy reducido el número de personas que se han puesto seriamente a ello. Aquí necesitamos fuerzas en masa que nos ayuden; el campo es infinitamente grande, y quien desee trabajar seriamente, puede conseguir mucho y distinguirse (Marx-Engels, *ibid.*, pp. 482-483).

Parte de la aparente ambigüedad del concepto de modo de producción proviene del hecho de que la interpretación que se hace de dicho concepto varía según las sociedades. Esto ha sido utilizado por algunos para indicar que la terminología de Marx era incoherente. Sin embargo, esta conclusión es a su vez incoherente porque, por un lado, se mantiene de modo general que las definiciones y las categorías fijas perjudican a nuestra interpretación del pasado, presente y futuro, mientras que, por otro lado, las definiciones relacionales «flotantes» del tipo de las usadas por Marx (véase Ollman, 1971) se consideran inadmisibles y confusas. Marx trató de relacionar sus definiciones y categorías con cada sociedad sometida a análisis. Por consiguiente, mientras que es difícil determinar el significado del término «modo de producción» en abstracto, deberemos esforzarnos por decir algo acerca de sus rasgos integrantes. El modo de producción se refiere a aquellos elementos, actividades y relaciones sociales que son necesarios para producir y reproducir la vida real (material). Existen tres elementos básicos que se mantienen constantes en toda sociedad. Estos son:

1. El objeto del trabajo (las materias primas que existen en la naturaleza).
2. Los medios de trabajo (las herramientas, el equipo, el capital fijo, etc., construido todo ello por el trabajo pasado).
3. La fuerza de trabajo.

Estos tres elementos han de ser unificados dentro de un modelo de actividad que proporcione los productos y servicios necesarios para producir y reproducir la vida real en la sociedad. Los modelos de actividad pueden variar enormemente, dependiendo de las capacidades tecnológicas de producción, de la división el trabajo, de los productos necesitados como medios para la producción del futuro, de las necesidades de consumo de las sociedades en diferentes medios, etc., etc. La base social para coordinar la actividad individual en la producción son las relaciones sociales: éstas pueden variar tanto con respecto a los mecanismos de coordinación (que pueden ser diferentes en las diferentes sociedades) como con respecto al modo de producción. Las relaciones sociales forman una estructura social que es mantenida a través de fuerzas políticas, legales, etc. En algunas sociedades, por ejemplo, el parentesco proporciona una estructura social a través de la cual pueden ser coordinadas las actividades. En otra sociedad esta misma función puede ser representada por un sistema de estatus basado en alguna forma de propiedad privada, que en este caso sirve para distribuir entre los participantes sus papeles en la producción. En las actuales sociedades occidentales el sistema de precios sirve para coordinar un gran número de actividades individuales por medio de la conducta del pasado, y la estructura social indispensable es en este caso una sociedad estratificada en clases. Las sociedades socialistas tratan de sustituir los mecanismos de mercado por otra cosa, como un sistema de planificación centralizado o descentralizado. Estos diversos mecanismos de coordinación —modos de integración económica— son una parte integrante de la base económica de la sociedad, porque a través de ellos se relacionan los varios elementos de la producción, y las diversas actividades de la sociedad socialmente productivas se funden en algo coherente. Cada sociedad mostrará una peculiar mezcla de elementos, una característica síntesis de actividades y unos determinados modelos de relaciones sociales. Todo ello, tomado en conjunto y en la medida en que contribuye a la producción y reproducción de la vida real, constituye el modo de producción. De aquí que el consejo de Engels de que hay que estudiar cada sociedad de nuevo deba ser tomado en serio. Si tenemos

en cuenta este punto, el concepto de modo de producción pierde gran parte de su aparente ambigüedad.

Marx y Engels dedicaron sus análisis, en gran parte, al estudio de las condiciones en la sociedad capitalista, y es peligroso hacer generalizaciones para todos los modos de producción partiendo de dichos análisis. Esto adquiere una particular importancia cuando se refiere al examen de las relaciones entre la base económica y la superestructura ideológica. Engels, en su carta a Bloch, concede una cierta autonomía a las formas ideológicas (políticas, jurídicas, religiosas, etc.) en la superestructura y rechaza la idea de un simple determinismo económico. Ciertos párrafos de *El capital* (por ejemplo, libro III, 758) y obras como los *Grundrisse* indican que también era éste el punto de vista de Marx. La esencia del asunto es que la totalidad de las formas políticas, legales, institucionales, etc., que se relacionan entre sí, así como los estados de conciencia, actúan necesariamente tanto de soporte como de reflejo de las condiciones que se dan en la base económica de la sociedad. Las características de los procesos históricos y de la relación entre la base económica y la superestructura son muy complejas. Engels, en su carta a Bloch, afirmaba que «la muchedumbre infinita de casualidades», «la tradición, que merodea como un duende en las cabezas de los hombres» y los «conflictos entre muchas voluntades individuales» están dentro de un proceso histórico que contiene «innumerales fuerzas que se entrecruzan las unas con las otras, un grupo infinito de paralelogramos de fuerzas, de las que surge una resultante —el acontecimiento histórico—. En último término, es en la secuencia de acontecimientos históricos donde «el movimiento económico se impone finalmente como necesario» (Marx-Engels, *Obras escogidas*, Ed. Progreso, Moscú, 484-485).

La supervivencia de una sociedad significa la perpetuación de un determinado modo de producción. De ahí, dice Marx (*Formaciones económicas precapitalistas*; *El capital*, libro III, 811), que todo modo de producción deba crear las condiciones para su propia perpetuación, siendo la reproducción de estas condiciones tan importante como la producción misma. Esto significa la perpetuación de formas ideológicas tales como las políticas, las jurídicas y otras (incluyendo los estados de conciencia social) coherentes con la base económica, así como la perpetuación de las diversas relaciones (por ejemplo, la división del trabajo) dentro de la base económica misma. La supervivencia de un sistema económico requiere, por ejemplo, la supervivencia de las relaciones de propiedad sobre las que está basado. Por consiguiente,

Marx centra su atención en la manera en que un modo de producción «produce» las condiciones de su propia existencia. En estas condiciones un determinado modo de producción «ya no parte de presupuestos para llegar a ser, sino que él mismo está presupuesto, y, partiendo de sí mismo, produce los supuestos de su conservación y crecimiento mismos» (Marx, *Grundrisse*, volumen I, 421).

Es necesario explicar la transformación de un modo de producción en otro. Marx opinaba que:

Una sociedad no desaparece nunca antes de que sean desarrolladas todas las fuerzas productivas que pueda contener, y las relaciones de producción nuevas y superiores no se sustituyen jamás en ella antes de que las condiciones materiales de existencia de esas relaciones hayan sido incubadas en el seno mismo de la vieja sociedad. Por eso la humanidad no se propone nunca más que los problemas que puede resolver, pues, mirando de más cerca, se verá siempre que el problema mismo no se presenta más que cuando las condiciones materiales para resolverlo existen o se encuentran en estado de existir (prólogo a la *Contribución a la crítica de la economía política*).

Existen en este párrafo dos importantes ideas. La primera sugiere que todo modo de producción tenderá a agotar sus propias posibilidades tanto con respecto a las condiciones naturales como con respecto a las sociales dentro de las cuales subsiste. Al agotar sus posibilidades sociales o sus recursos naturales, un determinado modo de producción se verá obligado a adaptarse y a cambiar en cierta manera. Estas adaptaciones pueden conducir a una estabilización de la sociedad por medio de nuevas formas superestructurales (tales como estados de conciencia, mecanismos políticos, etc.) que limiten el crecimiento de la población, ejerzan presión sobre ciertos sectores de ella o de algún modo impidan que la sociedad entre en una crisis de la que puedan surgir nuevas formas económicas y sociales. Las adaptaciones pueden también abrir nuevas posibilidades dentro del sistema de producción existente. Los cambios de este tipo pueden crear conflictos entre las fuerzas que actúan en la superestructura y aquellas que lo hacen en la base económica. Por ejemplo, los cambios tecnológicos destinados a aumentar el control de los recursos naturales pueden acarrear nuevas formas sociales y legales para su realización (nuevas divisiones de trabajo, nuevos conceptos sobre el derecho de la propiedad, etc.). No obstante, estos conflictos pueden ser resueltos dentro de un determinado modo de producción. Por ejemplo, Marx consideraba que el capitalismo

es constantemente revolucionario, derriba todas las barreras que obstaculizan el desarrollo de las fuerzas productivas... Su producción se mueve en medio de contradicciones superadas constantemente, pero puestas también constantemente. Aún más. La universalidad a la que tiende sin cesar encuentra trabas en su propia naturaleza, las que en cierta etapa del desarrollo del capital harán que se le reconozca a él como la barrera mayor para esa tendencia y, por consiguiente, propenderán a la abolición del capital por medio de sí mismo (*Grundrisse*, vol. I, p. 362).

Una determinada conjunción de circunstancias puede crear la posibilidad de forjar una nueva combinación de formas sociales y económicas para definir un nuevo modo de producción. Esto requiere que ciertas formas sociales y económicas, tanto en la base económica como en la superestructura, permanezcan constantes en la transición de un modo de producción a otro: de hecho, sin una cierta persistencia de estas formas sería imposible la transición de un modo de producción a otro. Así, podemos encontrar *formas* de producción diferentes en un mismo *modo* y *formas* similares pueden ser igualmente identificadas dentro de *modos* diferentes. Podemos ver ciertas formas características del capitalismo (por ejemplo, el comercio, el crédito, el dinero, el interés) en épocas anteriores: estas formas desempeñaron un importante papel en la transformación del feudalismo en capitalismo, porque fue por medio de cambios cuantitativos importantes para la sociedad como se realizó el cambio cualitativo del feudalismo al capitalismo. Esta es la segunda idea importante del argumento de Marx. Ello significa que una época histórica no es el dominio exclusivo de un modo de producción, aunque un determinado modo pueda ser claramente dominante. La sociedad siempre contiene en su seno modos de producción potencialmente conflictivos. Lukacs lo plantea de este modo:

Jamás ocurre que un modo de producción irrumpa y comience a resultar efectivo únicamente cuando el anterior, al que viene a superar, haya cumplido ya plenamente su misión conformadora de la sociedad. Los modos de producción que van superándose entre sí y las formas y estratificaciones sociales a ellos correspondientes irrumpen más bien en la historia entrecruzándose y operando unos frente a otros (1970, 45 [p. 67]).

Parte de la ambigüedad que ha rodeado al concepto de modo de producción proviene de los intentos que se han hecho para identificar los diversos modos con las diversas épocas históricas. Esto ha llevado a algunos a la errónea conclusión de que el modo de producción es un «tipo ideal» concebido a la manera de Weber; dicho de otro modo, un «tipo» que tiene utilidad conceptual pero no validez empírica. Por el contrario, está claro que

buena parte del carácter de cualquier época histórica está determinado por el conflicto entre diferentes modos de producción. O, dicho de otro modo, la sociedad en sí misma está marcada por el conflicto en torno a la adecuada definición del modo de producción acorde con sus circunstancias. Incluso en sociedades estables encontramos modos de producción opuestos, pero en este caso son mantenidos bajo control por medio de diversos instrumentos ideológicos, sociales, políticos y legales. Es en este aspecto en el que los elementos superestructurales de la sociedad desempeñan un papel vital controlando la transformación tanto de la base económica de la sociedad como de las relaciones sociales que están contenidas en dicha base económica. Y, por esta razón, es en la superestructura ideológica donde «los hombres devienen conscientes del conflicto y luchan contra él». Por consiguiente, cuando un período histórico determinado es calificado de «feudal» o «capitalista», debemos entender siempre que este período histórico ha estado *dominado por* un modo de producción que hemos calificado de «feudal» o «capitalista».

En esta coyuntura pienso que sería útil hacer ciertas observaciones previas sobre la relación entre el urbanismo como *forma social*, la ciudad como *forma construida* y el *modo de producción dominante*. En parte la ciudad es un depósito de capital fijo acumulado por una producción previa. Ha sido construida con una tecnología dada y edificada en el contexto de un modo de producción determinado (lo que no significa que todos los aspectos de la forma construida de una sociedad sean funcionales con respecto al modo de producción). El urbanismo es una forma social, un modo de vida basado, entre otras cosas, en una cierta división del trabajo y en una cierta ordenación jerárquica de las actividades coherente, en líneas generales, con el modo de producción dominante. Por tanto, la ciudad y el urbanismo pueden funcionar como sistemas de estabilización de un modo de producción concreto (tanto la primera como el segundo contribuyen a crear las condiciones para la autoperpetuación de dicho modo). Pero la ciudad puede ser también un lugar de acumulación de contradicciones y, por consiguiente, la sede apropiada para el nacimiento de un nuevo modo de producción. Históricamente, la ciudad parece haber funcionado de diversas maneras como eje alrededor del cual se organizaba un determinado modo de producción, como centro de revolución contra el orden establecido y como centro de poder y de privilegios (contra los que levantarse). Históricamente, la antítesis entre ciudad y campo

ha sido un eje de movimiento y conflicto en torno al cual se ha desarrollado el conjunto de la historia económica de la sociedad. Marx y Engels escribieron en *La ideología alemana* (páginas 55-56):

La contradicción entre el campo y la ciudad comienza con el tránsito de la barbarie a la civilización, del régimen tribal al Estado, de la localidad a la nación y se mantiene a lo largo de toda la historia de la civilización hasta llegar a nuestros días... Con la ciudad aparece, al mismo tiempo, la necesidad de la administración, de la policía, de los impuestos, etc.; en una palabra, del régimen colectivo y, por tanto, de la política en general. Se manifiesta aquí por vez primera la separación de la población en dos grandes clases, basada en la división del trabajo y en los instrumentos de producción.

Así pues, el estudio del urbanismo puede contribuir de modo importante a nuestra comprensión de las relaciones sociales que existen en la base económica de la sociedad, así como también a nuestra comprensión de los elementos políticos e ideológicos en general que hay en la superestructura. Pero al igual que cualquier otra forma social, el urbanismo puede mostrar una considerable variedad de formas dentro de un modo de producción dominante, mientras que podemos encontrar formas similares en diferentes modos de producción. Por ejemplo, ciertas ciudades del período medieval (particularmente aquellas dominadas por instituciones religiosas) se pueden parecer a ciertas ciudades del período capitalista, mientras que puede haber un contraste tremendo entre ciudades que están dentro del modo de producción capitalista. Sin embargo, parece razonable suponer que un modo de producción dominante estará caracterizado por una forma urbanística dominante y quizá por una cierta homogeneidad en la forma construida de la ciudad. En un interesante pasaje de las *Formaciones económicas precapitalistas* (p. 128) Marx esboza una clasificación preliminar (basada evidentemente en una información muy esquemática):

La historia clásica antigua es la historia de las ciudades, pero de unas ciudades cuyo fundamento era la propiedad de la tierra y la agricultura; la historia de Asia es una especie de unidad indiferenciada de la ciudad y el campo (la gran ciudad propiamente dicha ha de ser considerada simplemente como una especie de campamento de los reyes, superpuesto a la verdadera estructura económica); la Edad Media (tipo germánico) comienza con el campo como la base de la historia, que se desarrolla posteriormente con la oposición entre la ciudad y el campo; la historia moderna consiste en la urbanización del campo y no como entre los antiguos, en la ruralización de la ciudad.

Parece, pues, muy razonable la afirmación general que indica la existencia de un cierto tipo de relación entre la forma y funcionamiento del urbanismo (y en particular los diversos modos de relación campo-ciudad) y el modo de producción dominante. Por tanto, el problema más importante es el de elucidar su naturaleza. Tanto los investigadores marxistas como los no marxistas han tratado de perfeccionar la clasificación de Marx de los diversos modos de producción, así como de identificar las diversas sociedades en los diversos momentos de su evolución en función de alguna tipología generalmente aceptada. La dificultad de este planteamiento es que la variedad de formas tanto en la base económica como en la superestructura de un modo de producción fuertemente dominante no permite una definición única de dicho modo. Dado que gran parte de las pruebas tangibles en las que confiamos para definir una sociedad se refieren a las formas (por ejemplo, el trazado de las ciudades, etc.), encontramos desacuerdo y ambigüedad en los intentos de definir las cualidades esenciales de un modo de producción determinado. Por ejemplo, existe acuerdo general sobre la existencia de un modo de producción llamado «feudal» (Marx lo llamaba «germánico»), pero desacuerdo en cuanto a lo que caracteriza exactamente y en cuanto a las sociedades a las que puede ser válidamente aplicado. En parte, este desacuerdo surge porque los atributos específicos del feudalismo fueron originalmente establecidos por historiadores europeos que trabajaban en un contexto europeo. Estos atributos han sido modificados en gran medida conforme los investigadores han ido extendiendo sus análisis a otros contextos, como el Japón (Hall, 1962) y la antigua China (Wheatley, 1971).

La discusión sobre la esencia del feudalismo resulta correcta y educada si la comparamos con la discusión sobre el capitalismo. Bajo el capitalismo pueden existir una gran variedad de formas sociales. Las diferencias institucionales son importantes según los países y se han producido asimismo cambios significativos a lo largo del tiempo. Algunos consideran que el capitalismo actual es cualitativamente diferente del modo de producción que dominó el siglo XIX. Baran y Sweezy (1966), por ejemplo, piensan que la forma monopolista de capitalismo es cualitativamente diferente del capitalismo individualista, típico del siglo XIX. Otros consideran que la situación de bienestar en los países escandinavos y en Inglaterra ha supuesto un cambio tan esencial para el capitalismo que ya no es razonable considerar tales sociedades como «capitalistas». Por supuesto, estos argu-

mentos no son exclusivamente académicos, pues representan diferentes posturas analíticas desde las que enjuiciar la sociedad contemporánea y diferentes bases prescriptivas para la acción. De hecho, no existe ningún modo de producción que pueda ser definido de tal manera que encuentre el apoyo de todos los observadores. Por ello sería útil aplicar la conclusión de Wheatley sobre el feudalismo a todos los demás modos de producción. El sugiere

que una sociedad feudal no puede ser categorizada dentro de un simple concepto, y que el feudalismo como tipo ideal no necesita ser ejemplificado en su totalidad por ninguna sociedad particular de la que se alegue su esencia feudal. Una sociedad feudal ha de ser considerada como un *modo de integración económica, social y política* que incluye una serie de variables esenciales. Al definir un sistema tal es particularmente necesario prestar atención a los límites de variabilidad de esos elementos (1971, 121).

El concepto de modo de producción no es un «tipo ideal» cuando se utiliza de manera relacional, como lo hace Marx. Pero quizá es un concepto demasiado amplio y comprensivo para servir de instrumento adecuado para analizar de modo conveniente la relación entre urbanismo y sociedad. Así pues, necesitamos otros instrumentos conceptuales, y uno que acude rápidamente a la mente es el indicado en la frase de Wheatley «modo de integración económica, social y política».

Modos de integración económica

Karl Polanyi (1968, 148-149) distingue tres modos diferentes de integración económica o de mecanismos coordinadores: *reciprocidad, redistribución e intercambio de mercado*. En general estos tres modos pueden ser asociados con tres diferentes modos de organización social llamados respectivamente por Morton Fried (1967) igualitario, jerárquico y estratificado. Las asociaciones entre modos de integración económica y de organización social no son exactas y los esquemas que ofrecen Polanyi y Fried difieren en ciertos aspectos. En general, parece que la reciprocidad está asociada exclusivamente con las estructuras sociales igualitarias, que el intercambio de mercado (en el sentido estricto que Polanyi da a esta palabra) se asocia exclusivamente con la estratificación, pero que la redistribución puede existir tanto en estructuras sociales jerarquizadas como en estructuras sociales estratificadas. También parece que estos tres modos de inte-

gración económica pueden encontrarse simultáneamente dentro de un modo de producción determinado, aunque normalmente sea uno de ellos el dominante. Por consiguiente, estos modos de integración no se excluyen mutuamente, sino que en un período determinado de la historia, un determinado modo de integración económica puede dominar y ser fundamental para el funcionamiento de la sociedad. Así pues, es posible definir a las sociedades de acuerdo con el grado de penetración del mercado en la actividad humana, con los aspectos en los que se basa la reciprocidad, con la medida en que la actividad redistributiva pueda ser observada y con la manera en la cual los tres modos funcionan unificadamente para llevar a cabo esa coordinación conjunta de actividades en la que se basa la supervivencia de la sociedad en su conjunto. También podemos determinar la estructura social de una sociedad examinando los soportes institucionales y los rasgos sociales correspondientes de los diferentes modos de integración económica. Polanyi lo plantea de la siguiente manera:

La reciprocidad, entonces, supone una ordenación simétrica de grupos como fondo social. La redistribución depende de la presencia en el grupo de alguna medida de centricidad; el intercambio a fin de conseguir la integración requiere un sistema de precios de mercado. Es evidente que los diferentes modelos de integración suponen soportes institucionales concretos (1968, 149).

Los conceptos de reciprocidad, redistribución e intercambio de mercado ofrecen instrumentos simples y eficaces para analizar la relación entre las sociedades y las formas urbanas contenidas en ellas. Será, por consiguiente, útil detallar estos conceptos antes de utilizarlos.

Reciprocidad

La reciprocidad significa la transferencia de bienes, favores y servicios dentro de los individuos de un grupo de acuerdo con ciertas costumbres sociales bien definidas. Fried (1967) describe varios tipos de reciprocidad. La reciprocidad «equilibrada» indica un cambio mutuo entre individuos o unidades de producción (como la familia), siendo las cantidades intercambiadas entre los participantes aproximadamente iguales (a la larga). Muchos grupos muestran una reciprocidad «desequilibrada» que hace que haya un movimiento constante de aquellos que poseen hacia aquellos que no poseen. También pueden encontrarse casos de

reciprocidad «negativa», lo que podríamos llamar robo. La reciprocidad se relaciona característicamente con la existencia de agrupaciones simétricas en la estructura social (Polanyi, 1968, capítulo I). Fried llama a estas sociedades *igualitarias*, lo que significa que estas sociedades poseen

tantas posiciones de prestigio en cualquier grado determinado de edad o sexo como personas capaces de ocuparlas... Todas las personas que pueden ejercer poder —bien a través de su fuerza personal, de su influencia, de su autoridad o de cualquier tipo de medios— son capaces de hacerlo y no existe la necesidad de reunirlos para establecer un orden de dominio y supremacía (1967, 13).

Una sociedad igualitaria no posee los mecanismos necesarios para una coerción social sistemática (lo que no excluye la existencia de actos individuales de coerción) y, por consiguiente, su coherencia social es mantenida a través de una cooperación voluntaria libremente apoyada en la costumbre social. Los grupos primitivos son frecuentemente igualitarios y están dominados por la reciprocidad en el cambio. Esta forma de organización social corresponde en líneas generales a lo que Marx denominaba comunismo primitivo. Es necesario hacer ciertas precisiones sobre las sociedades dominadas por este modo de organización social. La primera es que tienden a estabilizarse en sus límites naturales y sociales y no conocen apenas el cambio social. En un sentido marxista, estas sociedades no tienen historia, sino que existen meramente de modo atemporal. Simplemente reproducen su propia existencia. Asimismo, tales sociedades muestran un sentido de la individualidad escasamente desarrollado y una conciencia de la relación entre individuo y naturaleza dominada por las condiciones que se dan en el ambiente sensual inmediato. Esta conciencia de la naturaleza, a la que Lévi-Strauss (1966) llama «la ciencia de lo concreto», es un modo de investigación científica adaptado a la percepción y la imaginación, pero que excluye las conceptualizaciones abstractas del pensamiento científico contemporáneo. La ciencia de lo concreto no es nunca capaz de ir más allá de un ingenuo realismo o de un absolutismo fenomenológico (Segall *et al.*, 1966), y se caracteriza por lo que Gutkind (1956, II) llama una relación de «yo-tú» entre el hombre y el mundo natural en vez de la relación de «yo-ello», en la que el hombre se considera como separado y diferente de la naturaleza en ciertos importantes aspectos. Las sociedades igualitarias, con su forma dominante de integración económica, muestran de este modo ciertos rasgos en su superestructura ideológica que reflejan la capacidad y la necesidad de explotar «el mundo sen-

sible en términos sensibles». Así, Lévi-Strauss sugiere que la ciencia de lo concreto fue lo suficientemente compleja como para proporcionar las bases de la revolución neolítica en la agricultura. Sin embargo, no estaba suficientemente elaborada como para abarcar el surgimiento de la ciencia que Childe (1942) consideró como anejo necesario a la revolución urbana en Mesopotamia.

En general, la mayoría de los investigadores aceptan que las sociedades igualitarias son incapaces de crear el urbanismo. Las típicas agrupaciones simétricas no permiten la concentración del producto social necesario para que surja el urbanismo. La reciprocidad puede encontrarse como forma residual en una sociedad urbana en sitios diversos tales como las prácticas colusorias de las grandes empresas y los actos de intercambio amistoso y de apoyo mutuo entre buenos vecinos de una comunidad. Pero una economía dominada por la reciprocidad no puede crear formas urbanas.

Integración redistributiva

Una *sociedad jerárquica* es definida por Fried como

aquella en la cual las posiciones de *status* valorados se encuentran limitadas de algún modo con el resultado de que no todos aquellos que poseen el suficiente talento como para ocupar tales *status* lo consigan de hecho. Dicha sociedad puede o no estar estratificada. Esto es, una sociedad puede limitar sus posiciones de prestigio sin que esto afecte al acceso del conjunto de la comunidad a los recursos básicos sobre los que depende la vida... Una acumulación de signos de prestigio no conduce a ninguna posesión privilegiada de los recursos estratégicos sobre los que se basa la sociedad (1967, 109).

Las sociedades jerárquicas se caracterizan por un modo *redistributivo* de integración económica. La redistribución supone una cantidad de bienes (o en algunos casos el establecimiento de derechos sobre la producción) como soporte de las actividades de una élite. De modo característico existe un movimiento de bienes hacia y desde un centro. Fried (1967, 117) sugiere que este centro es típicamente «el pináculo de la sociedad jerárquica o, conforme aumenta la complejidad, el pináculo de una red de componentes menores dentro de una estructura mayor». Así pues, el urbanismo es posible en una sociedad jerárquica. Wheatley (1971, 341) indica que la génesis urbana en la China septentrional supuso, entre otras cosas, «la trasmutación de la recipro-

ciudad en redistribución». En las sociedades jerárquicas complejas la estructura social puede estar físicamente representada por una jerarquía de centros urbanos del género de la que se deriva de las teorías de la localización de Christaller y Lösch. Johnson (1970) nos proporciona sobre este punto considerables muestras. Ciertamente, podría parecer que no puede existir el urbanismo y la jerarquía de centros urbanos a menos que exista un orden jerárquico importante en la estructura social.

Una economía redistributiva con su correspondiente forma social, la sociedad jerárquica, puede ser, al menos en teoría, mantenida a través de la cooperación voluntaria. La mayor parte de las sociedades jerárquicas del pasado se han fundado en una ideología religiosa, y en algunos casos esto ha demostrado ser garantía suficiente para la perpetuación de la economía redistributiva. Una población campesina puede soportar voluntariamente a una clase sacerdotal y a una burocracia central. No obstante, parece más probable que la redistribución sea mantenida a través del establecimiento de derechos sobre el volumen de producción o sobre los medios de producción (lo que significa estratificación), derechos en posesión de una pequeña élite y garantizados por la fuerza en caso necesario. Este hecho lo demuestra la aparición de instituciones políticas y otras formas (tales como la propiedad privada de cualquier tipo) en la superestructura. Fried, tras haber realizado una intensa búsqueda, no encontró ningún ejemplo de sociedad puramente redistributiva que no poseyese simultáneamente instituciones políticas y legales. En algunos casos las sociedades redistributivas (tales como las sociedades feudales de la Europa medieval) están también estratificadas, aunque parece ser que en algunas sociedades teocráticas los derechos que garantizaban la perpetuación de la economía redistributiva eran derechos de orden moral sobre el volumen de producción más que derechos de propiedad sobre los propios medios de producción.

Intercambio de mercado

Es importante establecer una distinción entre el intercambio de mercado como modo de integración económica y las acciones de trueque e intercambio que puedan darse en los sistemas de reciprocidad y redistribución. Polanyi distingue entre

1. el mero cambio de lugar de un producto entre la gente;

2. el intercambio de un producto a un precio establecido por algún mecanismo social;
3. el intercambio que se produce a través del funcionamiento de mercados de fijación de precios.

Y continúa:

Para que el intercambio sea integrador, el comportamiento de los participantes debe orientarse a producir un precio que resulte tan favorable para cada participante como sea posible. Tal comportamiento contrasta fuertemente con el del intercambio a un precio fijo... El intercambio a precios fijos proporciona beneficios solamente a cualquiera de los individuos implicados en la decisión del intercambio; el intercambio a precios fluctuantes pretende proporcionar beneficios que pueden alcanzarse sólo por medio de una actitud que incluya una relación característicamente antagonica entre los participantes (1968, 154-155).

El intercambio de mercado se produce bajo una gran variedad de circunstancias, pero solamente funciona como modo de integración económica cuando los mercados que fijan los precios actúan para coordinar las actividades. Es en este último sentido en el que se utiliza el término «intercambio de mercado» a lo largo de todo este ensayo.

El intercambio regularizado a través de los mercados que fijan los precios es un mecanismo sutilmente ajustado para coordinar e integrar la actividad de gran número de individuos que actúan independientemente. Pero para que este sistema resulte efectivo es preciso que los individuos respondan de forma apropiada a los precios señalados; de otra forma no podrá haber integración económica. Las respuestas deben enfocarse hacia los precios y los beneficios potenciales. Por tanto, el foco del intercambio es más bien el *valor de cambio* que el *valor de uso* (véase el capítulo 5). En vez de vender mercancías por dinero para comprar mercancías, el dinero es utilizado para comprar mercancías que luego son revendidas (generalmente transformadas) para que produzcan más dinero. Este último proceso de circulación es el distintivo del comportamiento comercial, y es el modelo de circulación en el que se centra el análisis de Marx en *El capital*. La integración a través del mercado que fija los precios es característica del modo de producción capitalista: fomenta la división del trabajo y la especialización geográfica de la producción, y a través de la competencia estimula la tendencia hacia la adopción de nuevas tecnologías y la organización de una economía espacial razonablemente eficaz. En consecuencia, aumenta

enormemente el panorama para la creación de riqueza material de la sociedad en su totalidad. Siempre intenta proporcionar un aumento de la reproducción. Pero el intercambio de mercado se basa sobre la escasez, ya que sin ella los mercados que fijan los precios no podrían funcionar. De ese modo, la escasez conduce a la riqueza a través del sistema de intercambio de mercado, mientras que para proteger el intercambio de mercado es necesario que se mantenga la escasez. Muchas instituciones sociales de la superestructura están por consiguiente destinadas a reproducir las condiciones de escasez gracias a las cuales se mantienen los mercados que fijan los precios. Esto es particularmente cierto en lo que respecta a aquellas instituciones que regulan la propiedad de los medios de producción. En consecuencia, la *estratificación* como forma social y el intercambio de mercado como modo de integración económica se relacionan entre sí de manera muy específica, porque el acceso diferencial a lo que Fried (1967, 186) llama «los recursos básicos que sustentan la vida» permite la organización social de la escasez en la propia base económica. En una sociedad estratificada los rasgos naturales y sociales se pueden calificar de «recursos» de una manera consciente. Tanto la «escasez» como los «recursos» son, de todas formas, conceptos relativos que deben emplearse con cuidado (véase *supra* pp. 78-85; 144-145). Pero una vez que se ha dado la definición social de estos términos se hace posible la economía práctica, que está relacionada con la asignación de los recursos escasos.

La relación de intercambio de mercado afecta de diversas maneras a la conciencia de cada individuo participante. El individuo reemplaza los estados de dependencia *personal* (característicos de las sociedades igualitarias y jerárquicas) por estados de dependencia *material* (Marx, *Grundrisse*, vol. 1, 91-92). El individuo se vuelve «libre», aunque está controlado por la mano oculta del sistema de mercado. Esto es lo que refleja la ideología de las sociedades que están dominadas por el intercambio de mercado. Max Weber (1904) y otros autores (por ejemplo, Tawney, 1937) han reconocido que existe una importante conexión entre los cambios en la ideología religiosa y el desarrollo del capitalismo europeo. El esfuerzo realizado para elaborar una nueva ideología religiosa reflejaba una lucha para reemplazar las relaciones sociales del orden feudal por relaciones sociales apropiadas al orden capitalista. Un aspecto importante, fundamental quizá, de esta lucha ideológica se refiere al significado de la palabra «valor». Para los antiguos griegos, que vivían en una socie-

dad jerárquica en condiciones de dependencia personal, el valor se refería al mérito o «bondad» moral de una persona. Por consiguiente, el valor de un intercambio no podía ser separado del valor de las personas que intervenían en él (Polanyi, 1968, capítulo 5). Este fundamental concepto del valor, característico de todas las sociedades jerárquicas (tales como la Iglesia católica del período medieval), es distinto del que opera en las sociedades igualitarias: en estas últimas el valor radica en el uso inmediato de un bien o favor en la medida en que satisface las necesidades (físicas o fisiológicas) del individuo. En cambio en los mercados que fijan los precios el valor se convierte en una función de control de los recursos obtenidos por medio de acciones de intercambio. El valor de cambio, expresado en precios, es una cantidad abstracta determinada por medio del funcionamiento de un sistema de mercado basado en el dinero como medida de valor. Los consejos de Martín Lutero sobre la «bondad» y el «provecho» pueden ser tomados, pues, como un intento de conjugar en una difícil alianza el concepto de valor en el intercambio de mercado con el concepto de valor como mérito moral. Hobbes (1651) realiza el mismo intento en *Leviathan*. Por una parte, afirma inequívocamente que «el valor o riqueza de un hombre es, como en cualquier otra cosa, su precio; es decir, lo que se daría por el uso de su poder... Y como en las demás cosas, también en lo que respecta al hombre, es el comprador y no el vendedor quien determina el precio». Por otra parte, Hobbes afirma también que «el valor público de un hombre, que es el valor que le ha sido adjudicado por la comunidad, es lo que los hombres llaman comúnmente DIGNIDAD, y este valor... se expresa mediante oficios de mando, judicatura, cargos públicos o nombres y títulos, creados para que se distinga tal valor» (p. 151). El desacuerdo entre estos conceptos ha sido siempre una importante fuerza ideológica desde la Reforma: los conflictos entre las antiguas clases aristocráticas y las recién surgidas clases industriales y comerciales de los primeros años de la revolución industrial en Inglaterra son un buen ejemplo de ello.

La conciencia de la relación entre el hombre y la naturaleza adopta también una nueva forma bajo las condiciones del intercambio de mercado. Las primeras sociedades europeas jerárquico-redistributivas dejaron desarrollar, en general, formas abstractas de arte y de ciencia que eran muy diferentes de aquellas expresadas en «la ciencia de lo concreto». Puesta en servicio para articular el simbolismo cosmológico de lo que era casi invariablemente una sociedad teocrática, la ciencia de la sociedad

jerárquica era abstracta y deductiva (de aquí el auge de las matemáticas en Grecia) y su cometido era discernir la estructura del cosmos en la cual se formaba la imagen del hombre, de la naturaleza y de la sociedad. La ciencia aplicada trataba frecuentemente de imitar el orden cósmico y los paisajes se construían de acuerdo con él: la forma construida de la ciudad en las economías redistributivas puede ser interpretada, como brillantemente lo demuestra Wheatley (1969; 1971), como una proyección de simbolismo cosmológico dentro del mundo material. No obstante, la penetración de la economía del intercambio de mercado parece haber traído consigo un nuevo énfasis de la ciencia en la filosofía natural, énfasis que proviene del hecho de que el hombre considera ahora que ocupa una nueva y diferente posición en relación con la naturaleza. El período transcurrido desde el Renacimiento ha forjado una nueva conciencia que se basa en «la dicotomía de toda realidad entre experiencia interior y mundo exterior, entre sujeto y objeto, entre realidad privada y verdad pública» (Langer, 1942, 22). Esta conciencia, en lo que Whiteman llama (1967, 370) «la Era del dualismo científico», hizo posible la diferenciación entre las verdades públicas del valor de cambio y la respuesta de los precios y las verdades privadas del valor de uso y el consumo real. Marx define una de las consecuencias de la forma siguiente:

Por primera vez la naturaleza se convierte puramente en objeto para el hombre, en cosa puramente útil; cesa de reconocérsele como poder para sí; incluso el reconocimiento teórico de sus leyes autónomas aparece sólo como artimaña para someterla a las necesidades humanas, sea como objeto de consumo, sea como medio de la producción (*Grundrisse*, vol. 1, 362).

Esta forma de conceptualizar el mundo natural, en la cual la naturaleza es considerada como un «recurso» para el uso del hombre, sirve de base a la concepción materialista de la naturaleza en el moderno pensamiento científico (véase Whiteman, 1969). Por otra parte, el desarrollo de la moderna ciencia natural no debe ser tomado como un cambio ideológico que no guarda relación con la penetración de la economía del intercambio de mercado. Resulta significativo que Leonardo da Vinci trabajase en un momento en que el comercio florentino estaba en su punto culminante y que Isaac Newton fuera director de la Real Casa de la Moneda en un período de importante revolución en las técnicas inglesas del comercio y la banca (Wilson, 1965, 227): las matemáticas aplicadas, la aritmética política y la filosofía natural progresaron aparentemente al unísono a finales del si-

glo XVII en Gran Bretaña. Los científicos no viven aislados de las circunstancias sociales y debemos esperar, por tanto, que la ciencia refleje los valores, las actitudes y las tensiones sociales del momento. El delicioso estudio de Yi-Fu Tuan sobre *El ciclo hidrológico y la sabiduría de Dios* (1966) nos muestra, por ejemplo, cómo el simbolismo cósmico típico del antiguo orden chocó con el nuevo estilo de las ciencias naturales en la polémica sobre los fenómenos hidrológicos en los siglos XVII y XVIII.

El intercambio de mercado requiere instituciones legales y políticas específicas para actuar satisfactoriamente como modo de integración económica. En Europa fueron muchas las modificaciones legales y políticas necesarias para facilitar el nuevo modo de integración económica. Estas modificaciones no se hicieron en una noche y hubo una continua evolución en las instituciones legales y políticas a partir del siglo XVII (la aparición de las leyes sobre compañías de responsabilidad limitada, sobre sociedades anónimas, sobre concentración industrial, etc.). Para la puesta en marcha de estas nuevas formas e instituciones legales siempre se hace uso de un simbolismo procedente de un orden más antiguo: el Estado y otras formas políticas adquieren, por ejemplo, un aura de certeza moral característica de los derechos morales que se hacen valer en las sociedades teocráticas. Desde el punto de vista práctico, estas instituciones sirven para sostener y luego perpetuar el nuevo modo de integración económica legitimándolo y en algunos casos santificándolo. Sin embargo, en el fondo todas estas instituciones dependen, para poder perpetuarse, del poder de coacción que tengan, ya que, como afirma Fried, «las sociedades estratificadas crean presiones desconocidas en las sociedades igualitarias y jerárquicas, y dichas presiones no pueden ser contenidas sólo por medio de controles sociales internos o por medio de la ideología» (1968, 186). El modo de integración económica del mercado depende, por tanto, del ejercicio del poder de coacción, ya que sólo por medio de dicho poder pueden perpetuarse las delicadas instituciones sobre las cuales se sostienen los mercados que fijan los precios. Debido a que las sociedades estratificadas que operan a través del intercambio de mercado son dinámicas y van en aumento, debemos prever las contradicciones que puedan surgir y que requieran modificaciones internas o nuevas formas de expansión. Dado que la coacción es una característica esencial del modo de integración económica del mercado, es improbable que dichas contradicciones puedan resolverse sin emplear la violencia.

Resumiendo: la reciprocidad, la redistribución y el intercam-

bio de mercado son los tres modos distintivos de la integración económica. Indican ciertas características correlativas en la superestructura ideológica de la sociedad: el estatus, la clase, la proyección de ambos en las pautas del poder político, las instituciones de claro apoyo económico y los estados de conciencia social son quizá las más significativas de dichas características. Como la mayoría de las definiciones simples pero rudimentarias, tal esquema deberá ser reemplazado a la larga por una red de conceptos más sutil para poder percibir los matices más delicados de la organización social y económica. Pero la reciprocidad, la redistribución y el intercambio de mercado nos suministran los medios conceptuales para determinar una formación social y económica y nos proporcionan las pistas necesarias para seguir la transformación de un modo de producción dominante a otro.

II. LAS CIUDADES Y EL EXCEDENTE

Las ciudades se forman a través de la concentración geográfica de un producto social excedente que el modo de integración económica debe ser, por consiguiente, capaz de producir y concentrar. Aquí radica la relación crucial entre urbanismo y modo de integración económica. El concepto de producto social excedente es, sin embargo, un concepto del que hay que fiarse poco. Si ha de ser utilizado, como propongo que se haga aquí, como un concepto por medio del cual puedan ser relacionados el urbanismo y los diversos modos de integración económica, entonces su significado ha de ser cuidadosamente puesto en claro.

El concepto de excedente y los orígenes urbanos

El concepto de excedente, en lo que respecta al urbanismo, se ha tocado extensamente en la bibliografía existente sobre los orígenes urbanos. Es de opinión general que fue necesario un plusproducto agrícola para que surgieran las formas urbanas. Sin embargo, hay fuertes discrepancias en lo que se refiere a la forma en que debíamos concebir el excedente y a la manera en que los excedentes surgen, se adquieren y se utilizan. Puede que nos sirva de ayuda estudiar esta controversia. Existen dos aspectos estrechamente relacionados con ella. El primero se refiere a si el excedente puede ser definido en un sentido absoluto o relativo. El segundo proviene de la discusión sobre si la capa-

cidad de producir un excedente garantiza automáticamente que dicho excedente sea producido en la máxima cantidad posible y utilizado para favorecer el nuevo desarrollo social, del cual el urbanismo es la característica principal. Dentro de esta controversia existe una profunda brecha entre aquellos que mantienen una interpretación materialista de la evidencia histórica y aquellos que buscan una interpretación alternativa del *primum agens* de la evolución histórica. Nuestra capacidad para comprender los motivos principales de la brecha existente entre los protagonistas de esta discusión está obstaculizada, sin embargo, por la tendencia que tienen los antagonistas de la interpretación materialista a escoger las versiones más toscas del argumento materialista, versiones que algunos «marxistas» han propagado demasiado a menudo, pero que Marx y Engels rechazaron.

Se considera por lo general que un excedente social representa «la cantidad de recursos materiales que excede de los necesarios para que subsista la sociedad en cuestión» (Polanyi *et al.*, 1957, 321). Sin embargo, no resulta fácil definir estos recursos necesarios para que subsista la sociedad. Pueden equivaler a necesidades mínimas biológicas, pero esto resultaría poco satisfactorio, ya que, como señala Orans, «el nivel de subsistencia es inextricablemente cultural y no está basado en necesidades biológicas uniformes de la especie» (1966, 25). Si centramos nuestra atención sólo en las necesidades biológicas, podemos definir a grandes rasgos lo que Orans llama el «excedente submínimo», que es la diferencia entre la producción total y las «necesidades submínimas» necesarias para mantener la actividad puramente biológica (metabolismo, actividad de producción y reproducción). Las necesidades culturales y sociales nos demuestran que ninguna sociedad puede sobrevivir con una producción a este nivel (aunque el separar las funciones biológicas de las culturales es en sí una estratagema sospechosa). A lo sumo, las necesidades submínimas podrían indicar lo que sobraría si los individuos viviesen «una mera existencia animal». Pero no podemos establecer la existencia de un excedente absoluto apoyándonos en esto.

La definición de un excedente absoluto requiere que identifiquemos las funciones sociales y culturales que son «necesarias» para que sobreviva la sociedad y las que constituyen un «exceso» y están apoyadas por la producción de un excedente. Esto es evidentemente una tarea imposible o por lo menos poco razonable, ya que la «necesidad» (véase el capítulo 3) sólo puede definirse en función de un marco técnico, social, cultural e ins-

titucional determinado. Incluso algo tan elemental como es el hombre no puede medirse al margen de una situación social. Marx, por ejemplo, sugiere que

el hambre es hambre. Pero el hambre que se satisface con carne guisada, comida con cuchillo y tenedor, es un hambre muy distinta del que devora carne cruda con ayuda de manos, uñas y dientes. *No es únicamente el objeto del consumo, sino también el modo de consumo, lo que la producción produce no sólo objetiva, sino también subjetivamente* (citado en Schmidt, 1970, 84; *Grundrisse*, vol. 1, 12; el subrayado es mío).

La conciencia de la necesidad es un producto social; no es sino una parte de la superestructura ideológica que descansa sobre una base económica efectiva. El nivel de necesidad varía de una sociedad a otra y de una época a otra; depende del modo de producción en sí mismo. En la *Contribución a la crítica de la economía política*, Marx examina la compleja relación existente entre producción, consumo, distribución, necesidad, cambio y circulación y llega a la siguiente conclusión importante:

La producción da lugar, pues, al consumo: 1) facilitándole los materiales; 2) determinando su modo de consumo; 3) excitando en el consumidor la necesidad de los productos que la producción ha establecido como objetos (p. 259).

La mayoría de los trabajadores han aceptado que el excedente es algo relativo, pero hay pocos eruditos no marxistas que reconozcan que la *naturaleza* del excedente es a su vez determinada por las condiciones internas de la sociedad. Pearson, por ejemplo, sólo acepta que:

Los excedentes relativos son simplemente medios materiales y servicios humanos que son, de algún modo, dejados de lado o movilizadas aparte de las demandas funcionales que una unidad social dada —una familia, una empresa, una sociedad— hace a su economía (Polanyi *et al.*, 334).

Rosa Luxemburgo añade que los excedentes surgen de una determinada situación social y económica. Mantiene que «en toda sociedad se realiza plustrabajo», porque los que no trabajan (en particular los niños y en algunos casos los enfermos y los ancianos) son mantenidos por los que trabajan y porque es a menudo necesario mantener una «reserva contra accidentes fortuitos que ponen en peligro la recogida anual de masa de productos» (1913, 77 [50]). Esto puede conducir, incluso en sociedades igualitarias, a la creación de un depósito municipal central y de unos mecanismos sociales que se ocuparán de la distribución de los pro-

ductos almacenados. Es necesario algún tipo de excedente de funcionamiento para que la sociedad sobreviva a largo plazo, porque no hay ninguna sociedad suficientemente consciente como para ser capaz de calcular con exactitud cuáles van a ser sus futuras necesidades y circunstancias. La mayoría de las sociedades guardan, por consiguiente, algo que excede de lo necesario para hacer frente a las necesidades más inmediatas. Al tiempo que cambia la sociedad puede cambiar la cantidad del producto material reservado, así como los propósitos de hacerlo. La definición de lo que es o no excedente depende, por consiguiente, de las condiciones sociales de la producción en la sociedad.

Es, por consiguiente, posible aumentar la cantidad de excedente estableciendo cambios sociales que modifiquen la definición social de excedente (o, lo que viene a ser lo mismo, cambiando el concepto de necesidad) sin aumentar por ello la cantidad total del producto material. Las ceremonias religiosas que suponen una demanda material pueden, por ejemplo, ser consideradas como «necesarias» para la supervivencia de la sociedad. Pero si todos los elementos que constituyen la sociedad deciden que la actividad religiosa organizada no es necesaria, entonces el producto material destinado a dichas ceremonias quedaría designado como excedente. Ocurriría lo mismo si se decidiese, de manera parecida, que los recursos materiales habitualmente destinados a actividades militares y de defensa no eran necesarios para la supervivencia. Cada modo de producción y cada modo de organización social llevan implícita una definición especial de excedente. Teniendo en cuenta que la sociedad contiene invariablemente distintos modos de producción en conflicto mutuo, es seguro que habrá un conflicto similar en torno a la definición social de excedente. Por esta razón el concepto de excedente tiene un contenido ideológico y un significado político. Aquellos que se apropian del plusproducto en su propio beneficio hacen todo lo posible por persuadir a los que contribuyen a su formación de que las actividades y funciones de los apropiados son inestimables, necesarias y beneficiosas para la supervivencia de la sociedad: las marrullerías ideológicas del antiguo clero y del complejo industrial militar tienen ciertas cosas en común. Esto implica que un excedente debe ser definido como aquella cantidad de producto que excede de lo necesario para garantizar la supervivencia de la sociedad *tal y como los individuos la entienden*. El excedente ha de definirse de forma que sea propio del funcionamiento de un determinado modo de

producción. En la sociedad en general, lo que es definido como excedente por unos será considerado como esencial por otros.

Esta concepción del excedente nos condena a un relativismo informe, postura que, como veremos en breve, les parece muy aceptable a muchos eruditos occidentales. Si el concepto de excedente ha de desempeñar un papel crítico debemos, no obstante, buscar algún punto de vista más general desde el cual podamos considerarlo en relación con los distintos modos de producción, con los modos de integración económica y con las variedades de urbanismo. Para ello es necesario que muchas de las limitadas definiciones de excedente sean sustituidas por un concepto que pueda crear lazos de unión entre culturas, épocas y clases. La versión marxista lo consigue emparentando el concepto de excedente con una visión de las necesidades universales de la existencia del hombre como especie. Esta relación puede verse en el trabajo realizado por Marx yuxtaponiendo los *Manuscritos* de 1844 y los *Grundrisse*, por un lado, y *El capital*, por otro. De ello podemos deducir que el excedente tiene dos formas. En primer lugar, puede ser la cantidad de producto material (que excede de lo necesario para que se reproduzca la sociedad en su estado actual) que se reserva para aumentar el bienestar humano. Así, Rosa Luxemburgo (1913) señala que la civilización no puede avanzar sin la creación inicial de un excedente que pueda ser utilizado para promover el avance social en general. En segundo lugar, el excedente puede ser tomado como una versión alienada o enajenada del primero: aparece como la cantidad de recursos materiales que resulta apropiada para el beneficio de un sector de la sociedad en detrimento de otro. En todos los modos históricos de producción (salvo en aquellos que muestran formas primitivas de comunismo en lo que respecta a la organización social) el excedente ha aparecido en su forma alienada o enajenada. En este tipo de sociedades el excedente puede compararse con el producto del trabajo alienado.

La concepción marxista de excedente (con sus significados relacionales establecidos) ha sido mal interpretada en la bibliografía occidental (así como entre los mismos marxistas), en parte porque la visión marxista de las necesidades universales de las especies ha sido confundida con los argumentos en apoyo del concepto de excedente absoluto. Pero, lo que es aún más serio, ha sido también mal interpretado el papel relacional del concepto de excedente en la estructura global del pensamiento marxista. Eruditos occidentales como Pearson, Adams y Wheatley se

han excedido en sus críticas del argumento de Marx, especialmente tal como está presentado en el trabajo de Gordon Childe sobre los orígenes urbanos. Debemos admitir que Childe no ha sido siempre inequívoco en su presentación del punto de vista marxista, pero no ha mantenido nunca algunos de los puntos de vista que le son generalmente atribuidos. Más adelante nos ocuparemos de este asunto, pero resulta instructivo examinar de qué manera se desarrolla el punto de vista alternativo mantenido por muchos eruditos occidentales.

La postura de un relativismo bastante informe con respecto al concepto de excedente adoptada por eruditos como Pearson, Adams y Wheatley tiene ciertas consecuencias para su concepción de los orígenes urbanos, así como para su conceptualización fundamental de la naturaleza del urbanismo en sí. Dado que el excedente está concebido como individual y especial en cada sociedad, resulta difícil, por no decir imposible, afirmar algo de importancia sobre su papel específico tanto en lo que se refiere a la aparición de las formas urbanas como al funcionamiento del urbanismo en general. Un excedente tiene que ser producido, indudablemente, pero puede ser producido por toda clase de medios. Advirtamos, por ejemplo, que Pearson pasa de considerar el excedente a considerar otros aspectos de la organización social:

Dado que no buscamos niveles de consumo absolutos tras los cuales aparezcan automáticamente los excedentes, el interés de la investigación se dirige hacia el factor positivo de los medios institucionales a través de los cuales se modifica el curso del proceso económico continuo para sobrevenir a las necesidades materiales de los papeles sociales y nuevos o en vías de expansión (Pearson *et al.*, 1957, 334).

Una vez que se ha demostrado que las formas institucionales son el «factor positivo», los problemas inherentes a la producción de un excedente, aunque bastante reales, adquieren una importancia secundaria. Así, el cambio social se atribuye más a una fuerza que se mueve en las mentes de los hombres que a una evolución necesaria de la práctica social determinada por la transición de un modo dominante de producción a otro conforme las condiciones que mantienen el modo inicial de producción se van agotando lentamente a través de su propio desarrollo interno y de su expansión. Se sostiene que el excedente existe siempre en espera de ser recogido. Pearson escribe:

Hay siempre y en todas partes excedentes potenciales disponibles. Lo que cuenta son los medios institucionales para darles vida. Y los medios

para suscitar un esfuerzo especial, para dejar a un lado la cantidad sobrante, para crear el excedente, son tan amplios y variados como la misma organización del proceso económico (Polanyi *et al.*, 1957, 339).

Wheatley se hace eco del punto de vista de Pearson:

Por tanto, un excedente «social» es designado como tal por la sociedad en cuestión y su realización depende de la existencia de un punto de poder capaz de extraer productos o servicios de las manos de sus miembros. Ningún pueblo primitivo ha empleado todo su tiempo libre en comer, procrear y cultivarse: incluso los más pobres han demostrado, malgastando algunos de sus recursos en cosas poco o nada útiles, la existencia de un excedente. Los administradores encargados de la movilización de los recursos en las economías redistributivas descubrieron hace mucho tiempo que la estructura humana era casi infinitamente extensible y que, en consecuencia, se podía casi siempre sacar, aun del más miserable de los campesinos, una nueva exacción para mantener la burocracia central (1971, 268).

Adams concluye asimismo que «la transformación esencial en la revolución urbana reside en la esfera de la organización social» (1966, 12). El tema de la controversia es cuál de los aspectos de la organización social desempeñó el papel decisivo en la aparición del urbanismo. Pearson acepta una extensa gama de posibilidades, mientras que Wheatley afirma enérgicamente que este papel lo desarrolló la transformación de un lugar sagrado en un centro de ceremonias, y a partir de ahí se concentra en las instituciones religiosas. De hecho, se ha citado una amplia gama de dispositivos sociales y organizativos, muchos de los cuales habrían sido calificados por Marx de superestructurales, como posibles candidatos al papel de factor o factores positivos que provocaron la génesis del urbanismo. Existe una considerable diversidad de opiniones entre los eruditos occidentales, pero sus puntos de vista difieren notablemente de los de Marx, el cual mantenía, simplemente, que toda sociedad tiene contradicciones inherentes que permiten y requieren en última instancia una transformación interna de la sociedad si se quiere que ésta sobreviva. En el transcurso de estas transformaciones de origen interno puede surgir un nuevo modo de producción. Y cada determinado modo de producción define y hace tangible el concepto de excedente casi del mismo modo en que produce las formas superestructurales necesarias para la perpetuación de su propia existencia.

La versión del argumento materialista rechazada por Pearson y otros escritores es sustancialmente distinta de la dada por Marx. Así, Pearson describe lo que él llama el «teorema de excedente» como un argumento en dos etapas en el cual se

supone que los excedentes deben aparecer primeramente con el avance de la tecnología y la productividad para ser seguidos por un «desarrollo social y económico de primera importancia». Cosas tales como «comercio y mercados, dinero, ciudades, diferenciación en clases sociales, incluso la civilización misma, deben seguir a la aparición de un excedente» (Polanyi *et al.*, 1957, 321). Posteriormente, Pearson rechaza este argumento ficticio diciendo, en primer lugar, que las ciudades no surgen porque aparezcan excedentes a un cierto nivel de desarrollo económico; en segundo lugar, que «la interrelación entre los aspectos sociales y materiales de la existencia es tal que no pueden ser divididos en secuencias», y, en tercer lugar, que el excedente no puede ser considerado como una causa necesaria pero no suficiente del cambio social y económico que sirve de base a la aparición del urbanismo. Del mismo modo, Adams rechaza la idea —que tanto él como Wheatley (1971, 278) atribuyen a Gordon Childe— de que existe

una tendencia innata en los agricultores a aumentar la productividad hasta el más alto nivel potencial de acuerdo con su tecnología, esto es, a maximizar su producción por encima de las necesidades de subsistencia y de esta forma precipitar el crecimiento de nuevas normas de apropiación y consumo liberando así a las élites de toda responsabilidad en la producción de alimentos (1966, 45).

Una característica curiosa de este argumento con respecto a la relación entre producción de excedente y orígenes urbanos es la manera en que las razones expuestas para contrarrestar los puntos de vista materialistas atribuidos a Childe (que es marxista) han inducido a gran cantidad de investigadores occidentales contemporáneos a adoptar posturas que, al menos en ciertos aspectos, se parecen a las de Marx. Sigue habiendo, por supuesto, algunas discrepancias fundamentales. Marx no hubiese concedido a las formas sociales e institucionales de la superestructura la autonomía que les han imputado autores como Pearson y Wheatley. Aunque el excedente debe ser considerado como relativo en ambos argumentos, Marx tenía un punto de vista sumamente estructurado acerca de la manera en que debía ser considerado como relativo (véase Ollan, 1971, 12-42). Pero ni Marx ni Childe afirman que el excedente fuera absoluto o que fuera causalmente eficaz al dar lugar a las formas urbanas. Childe, por ejemplo, escribe:

Las peores contradicciones en la economía neolítica fueron superadas cuando los granjeros fueron persuadidos u obligados a forzar la tierra para conseguir un excedente por encima de sus propias necesidades do-

místicas y cuando este excedente estuvo disponible para el sostenimiento de las nuevas clases económicas que no se dedicaban directamente a producir sus propios alimentos. La posibilidad de producir el excedente requerido era inherente a la naturaleza misma de la economía neolítica. No obstante, su realización requirió un aumento de la reserva de conocimiento aplicado asequible a todos los bárbaros, además de modificaciones en las relaciones sociales y económicas (1942, 77).

Queda claramente reconocido aquí que tanto la posibilidad de producir un excedente como la posibilidad de realizarlo de una manera consecuente con el urbanismo son dos cosas distintas. La segunda se basaba en la aparición de una forma de organización social y económica capaz de persuadir u obligar al granjero neolítico a que produjese más de lo necesario para la mera subsistencia. Al parecer, Childe considera que la capacidad de producir un excedente es condición necesaria, pero no suficiente, para la aparición del urbanismo. Marx, sin embargo, nos proporciona un mejor punto de vista para poder comprender cómo fue creado e instituido el excedente, punto de vista que generalmente ha sido tergiversado y que merece la pena explicar.

El plusvalor y el concepto de excedente

El concepto marxista de excedente surge de los análisis de Marx sobre la forma alienada de plusvalor tal como ésta se produce en la sociedad capitalista. El plusvalor es aquella parte del valor total de la producción que queda una vez que se han justificado el capital constante (que incluye los medios de producción, materias primas y herramientas) y el capital variable (la fuerza de trabajo). En las condiciones capitalistas, el plusvalor se obtiene, en parte, en las tres formas de renta, interés y beneficio. Si se quiere que la producción se mantenga y que el modo capitalista de producción sobreviva, entonces debe asignarse al trabajo el valor necesario para permitirle que se mantenga y se reproduzca por medio del consumo de los bienes que se pueden comprar con dicho valor. La cantidad de bienes consumidos debe ser, al menos, igual a la cantidad necesaria para sobrevivir biológicamente (y, al llegar a este punto, Marx parece recurrir a una idea que se parece al concepto de nivel de necesidades submínimas propuesto por Orans). Pero es obvio que siempre habrá ciertas necesidades sociales que dependerán de las condiciones y de las relaciones sociales necesarias

para que se mantenga la producción. Las transformaciones en la sociedad llevan consigo inevitablemente transformaciones en las necesidades reales y percibidas, ya que, como Marx apunta en la *Miseria de la filosofía* (222) (véanse también pp. 81-82), «la historia entera no consiste más que en una continua transformación de la naturaleza humana». Así pues, la cantidad de plusvalor depende de la cantidad de producto necesaria para hacer frente a las necesidades sociales y biológicas de los obreros. Una de las objeciones que Marx hacía al modo de producción capitalista era que la tendencia a maximizar las formas capitalistas de plusvalor conducía inevitablemente a que los capitalistas como clase (incluso en contra de sus propios deseos individuales) hicieran bajar los niveles de subsistencia de la población obrera hasta casi alcanzar el nivel submínimo de necesidades. En este sistema, el obrero es deshumanizado y degradado a una existencia «animal». La actuación de los primeros industriales, en particular, no parece haber sido considerablemente distinta de la de los antiguos burócratas de la dinastía Chou, quienes, como infiere Wheatley, consideraban posible «sacar, aun del más miserable de los campesinos, una nueva exacción para mantener la burocracia central».

En una economía capitalista, el plusvalor es una cantidad medida en valor de cambio o en términos monetarios. En una economía redistributiva el valor es equivalente al mérito moral. No obstante, ya que el valor surge de la aplicación del trabajo socialmente necesario, la producción de plusvalor en ambos tipos de sociedad puede compararse a la extracción de plustrabajo. Una parte de la jornada laboral es dedicada a producir plusvalor y una parte es asignada a producir el equivalente de lo que se necesita para mantener y reproducir la fuerza de trabajo. El plustrabajo es, por consiguiente, la fuerza de trabajo que gasta el obrero para mantener a alguien o a algo. De aquí surge la conexión entre el concepto marxista entre excedente enajenado y trabajo enajenado. En *El capital* Marx escribe:

Así como para comprender el valor en general lo decisivo es concebirlo como mero coágulo de tiempo de trabajo, como nada más que trabajo objetivado, para comprender el plusvalor es necesario concebirlo como mero coágulo de tiempo de plustrabajo, como nada más que plustrabajo objetivado. Es sólo la forma en que se expolia ese plustrabajo al productor directo, al trabajador, lo que distingue las formaciones económico-sociales, por ejemplo la sociedad esclavista de la que se funda en el trabajo asalariado (libro I, p. 261).

En un pasaje posterior, Marx lo dice de esta forma:

El capital excedente no ha inventado el plustrabajo. Dondequiera que una parte de la sociedad ejerce el monopolio de los medios de producción, el trabajador, libre o no, se ve obligado a añadir al tiempo de trabajo necesario para su propia subsistencia tiempo de trabajo excedentario y producir así los medios de subsistencia para el propietario de los medios de producción, ya sea ese propietario un *καλὸς κγαθὸς* [aristócrata] ateniense, el teócrata etrusco, el *civis romanus* [ciudadano romano], el barón normando, el esclavista norteamericano, el boyardo valaco, el terrateniente moderno o el capitalista (p. 282).

El plusvalor en las sociedades capitalistas debe, por consiguiente, ser considerado como una manifestación del plustrabajo en las condiciones del intercambio de mercado. En las sociedades igualitarias, como indica Rosa Luxemburgo, este plustrabajo se lleva a cabo para mantener al débil y para ponerse al abrigo de los posibles peligros. En las sociedades redistributivas, sin embargo, el plustrabajo adopta una forma alienada. Así pues, transformar una sociedad igualitaria en otra redistributiva entraña una redefinición social del plustrabajo, lo cual no sería probablemente muy bien acogido. De aquí que Marx argumente (*El capital*, libro I, p. 625) que «en ningún caso su plusproducto brotaría de una cualidad oculta, innata al trabajo humano» y que para que el obrero gaste el tiempo «en plustrabajo destinado a extraños, es necesaria la coerción exterior». La capacidad de realizar un plustrabajo no garantiza la alienación del excedente. Tampoco debe considerarse el excedente de ninguna otra forma que no sea en un sentido relativo dependiente de lo que socialmente se designa como excedente. El concepto de excedente es relacional, como todos los otros conceptos marxistas (Ollman, 1971; véase también el capítulo 7) y, por consiguiente, es factible diferenciar unas sociedades de otras de acuerdo con la forma en que haya sido designado y obtenido el excedente. Marx hizo una gran distinción entre los conceptos de excedente alienado y no alienado. Pero también distinguió, dentro de la categoría del alienado, entre economías redistributivas —en las cuales el objetivo consiste en adquirir valor de uso y donde hay una limitación natural a la cantidad de plusproducto que puede ser absorbida— y economías de mercado, en las cuales el objetivo consiste en adquirir valor de cambio y en las que la única limitación a la extracción de plustrabajo surge de la necesidad de sostener y reproducir la fuerza de trabajo para la futura producción. Por esta razón, el último modo de integración económica conduce

a una búsqueda mucho más intensiva del plustrabajo que el primero. En otras palabras, el trabajo esclavista en sí es menos explotador que el trabajo asalariado.

La extracción de plustrabajo no da lugar necesariamente al urbanismo: el urbanismo se basa en la concentración de una importante cantidad del plusproducto social en un punto del espacio; es muy posible que se pueda extraer excedente social y que, sin embargo, éste permanezca disperso. Pearson dice que «la práctica del reparto mutuamente obligatorio típico de la reciprocidad... no favorece la acumulación individual de excedentes ya que va en contra de las incertidumbres personales que son las que inducen al ahorro» (Polanyi *et al.*, 1956, 336). Los modelos de intercambio en el sistema de reciprocidad no son favorables ni a la acumulación de excedentes sociales en grandes cantidades, ni a que se concentre el excedente en manos de un sector de la sociedad. La ausencia de urbanismo en el sistema de reciprocidad se puede atribuir a la forma en que se fija el excedente, a la disponibilidad limitada de excedente potencial y a la incapacidad de concentrar el excedente de una manera permanente. Por el contrario, la fórmula redistributiva de integración económica implica una capacidad de concentrar el producto del plustrabajo, aunque otra cosa es que la concentración cuente con unas bases permanentes y suficientemente amplias como para dar lugar al urbanismo. Sin embargo, es el modo de intercambio de mercado el que más frecuentemente conduce a concentraciones permanentes de plusvalor que, luego, son puestas en circulación una vez más para obtener más plusvalor. Estos tres diferentes modos de integración económica se encuentran asociados con diferentes estructuras institucionales y organizativas y señalaremos de pasada que los estudiosos occidentales contemporáneos tienden a subrayar la importancia de estas estructuras institucionales y organizativas para explicar el nacimiento y expansión del urbanismo como forma social.

No obstante, nos encontramos con un problema económico mucho más profundo que resolver en el proceso de cambio de la reciprocidad a la redistribución y al nacimiento subsiguiente del intercambio de mercado. El problema de la producción en aumento nos conduce a su vez al problema de la acumulación primitiva. Rosa Luxemburgo lo plantea de esta manera:

La reproducción simple —la simple repetición invariable y constante del proceso productivo— es ciertamente posible y puede observarse durante largos períodos de la evolución social... Pero en todos estos casos la re-

producción simple es un índice del estancamiento económico y cultural predominante. Todos los progresos decisivos del proceso de trabajo... hubieran sido imposibles sin una reproducción ampliada, pues sólo el aumento gradual de la producción más allá de las necesidades inmediatas, y el crecimiento constante de la población y de sus necesidades, crean la base económica que es prerequisite indispensable a todo progreso cultural (1913, 41 [21]).

La transformación de la reciprocidad en redistribución consiste en el mero problema económico de reemplazar la reproducción simple por una reproducción ampliada. Tanto Marx como Rosa Luxemburgo piensan que esto acarrea una «acumulación originaria», que según Marx no es «más que el proceso histórico de escisión entre productor y medios de producción», expropiación «grabada en los anales de la humanidad con trazos de sangre y fuego» (*El capital*, libro I, pp. 893-894). La acumulación originaria significa la explotación de un cierto sector de la población —bien a través de la apropiación de valores de uso acumulados que existen como fondos fijos, bien a través de la apropiación de la fuerza de trabajo— a fin de conseguir un plusproducto para invertirlo en el aumento de la reproducción. El factor clave en este proceso, en lo que respecta a Marx, es el nacimiento de nuevas relaciones en la producción (en la base económica) por las cuales un cierto porcentaje de la población se encuentra alejado del control de los medios de producción. Así, la acumulación originaria se basa en el nacimiento de una sociedad estratificada que, aunque inicialmente pueda estar dominada por la redistribución, contiene en su seno los gérmenes para el nacimiento del intercambio de mercado.

El subsiguiente análisis de Rosa Luxemburgo sobre la acumulación originaria es más agudo, aunque no resuelve enteramente el problema bosquejado por Marx. Rosa Luxemburgo distingue tres puntos de interés específico dentro del contexto del urbanismo. En primer lugar, una parte del excedente ha de ser utilizada para crear nuevos medios de producción. En la medida en que esta inversión adopta una forma fija, puede contribuir a la forma construida de la ciudad. En segundo lugar, la acumulación originaria requiere el crecimiento simultáneo de una demanda efectiva del plusproducto producido. Bajo el modo de producción capitalista esto plantea una dificultad peculiar ya que la clase capitalista está directamente interesada en que aumente el valor del cambio y, a fin de que esto ocurra, ha de ser creada una demanda adecuada, a través del aumento de viejos usos o la creación de otros nuevos. En las economías redistributivas —que están vinculadas al valor de uso— este

problema no surge del mismo modo. Pero en ambos casos nos encontramos con que la ciudad funciona como lugar de utilización del plusproducto. La arquitectura monumental, el consumo despilfarrador y superfluo y la creación de necesidades en las sociedades urbanas contemporáneas, son diferentes manifestaciones de este mismo fenómeno. La ciudad puede ser, pues, en parte considerada como campo de creación de una demanda adecuada. En tercer lugar, Rosa Luxemburgo argumenta que un modo expansionista de producción, como es el capitalismo, tiene necesidad absoluta de buscar cantidades proporcionadas de acumulación originaria; los mecanismos más importantes para este aumento de la acumulación originaria eran, en su opinión, el imperialismo económico y la penetración en continuo aumento del modo de integración económica del intercambio de mercado dentro de más y más aspectos de la vida social y dentro de nuevos territorios. Aunque tenemos buenas razones para considerar que no hubo solamente esto en la historia de la acumulación primitiva, no hay ninguna duda de que el urbanismo contemporáneo, que pudiera ser llamado «metropolitanismo global», es parte de una forma global de imperialismo económico. Todo lo cual nos lleva hacia la siguiente cuestión: ¿cómo se fija el excedente y de dónde procede bajo las condiciones del urbanismo contemporáneo?

Plustrabajo, plusvalor y naturaleza del urbanismo

Cuando Pearson, Wheatley y otros subrayan la importancia de la transformación institucional y organizativa para explicar el nacimiento del urbanismo, vemos que en realidad están dirigiendo su atención hacia ciertos rasgos correlativos del proceso a través del cual tuvo lugar la acumulación originaria. Está claro que el excedente, incluso en su forma socialmente definida, no tuvo una eficacia causal, pues suponer esto equivaldría a caer en esa burda interpretación materialista de la historia que Marx y Engels desaprobaban tan abiertamente. La cuestión es saber qué cambios fundamentales en la base económica de la sociedad conducen a una redefinición del concepto de excedente y a unas nuevas relaciones sociales en la producción que han de equipararse a esa definición. Los cambios no son, ni pueden ser nunca, creados simplemente por la superestructura ideológica de la sociedad, sino que han de darse las condiciones económicas necesarias para el nacimiento de una nueva forma de integración económica. Estas condiciones económicas supo-

nen una acumulación de recursos previos. Las condiciones materiales para el nacimiento de la redistribución tienen que encontrarse ya presentes o estar al menos en curso de formación (véase *supra*, p. 211). En *El capital*, Marx lo plantea de este modo:

En los albores de la civilización las fuerzas productivas adquiridas por el trabajo son exiguas, pero también lo son las necesidades, que se desarrollan con los medios empleados para su satisfacción y junto a ellos. En esos comienzos, además, la proporción de los sectores de la sociedad que viven de trabajo ajeno es insignificamente pequeña frente a la masa de los productores directos. Con el progreso de la fuerza productora social del trabajo, esa proporción aumenta tanto en términos absolutos como relativos. *La relación capitalista*, por lo demás, brota en un terreno económico que es el producto de un largo proceso de desarrollo. *La productividad alcanzada por el trabajo*, en la que se funda aquella relación, no es un don de la naturaleza, sino de una historia que abarca miles de siglos (libro I, 621).

Este es el argumento que recoge Childe. Así pues, el problema real que plantea el concepto de excedente es el de saber cuáles fueron las principales condiciones en la base económica de la sociedad que permitieron la emergencia de la redistribución y, finalmente, del intercambio de mercado como modos de integración económica.

Hemos de explicar los rasgos básicos de la transformación de la reciprocidad en redistribución. En primer lugar, la población (o, al menos, parte de ella) ha de ser separada de parte de lo que produce o del acceso a los medios de producción. En segundo lugar, la productividad global de la sociedad ha de ser suficiente para sostener al sector no productivo de la población. No cabe duda de que los argumentos de Marx y Childe con respecto a estos dos rasgos son a menudo demasiado simplistas. Childe centró la cuestión en los cambios tecnológicos que aumentaron la productividad de la agricultura. Evidentemente esto es importante, como admite Adams (1966, 45). Pero un aumento de la población total puede crear un mayor aumento de excedente global sin que necesariamente se den cambios en la productividad. Por ejemplo, Orans (1966) presenta convincentes argumentos en favor de una relación integral entre población total, estratificación y actividades creadoras de excedente. También se puede afirmar que la densidad de población es importante. Dado que en las economías redistributivas la extracción de plustrabajo supone una integración espacial de la economía alrededor de un centro urbano, esto significa que si la población está menos diseminada y hay más medios de

comunicación, será posible conseguir mayores cantidades de plustrabajo con menores esfuerzos. Hay todavía otra cuestión. La población que produce plustrabajo muy a menudo no lo hace voluntariamente. Los esclavos pueden huir, y una población con capacidad de movimientos pudiera simplemente trasladarse fuera del alcance de un centro de explotación. Es importante, por consiguiente, que la población productora de plustrabajo no pueda moverse. En parte, esto indica un modo de producción en el cual los valores inmovilizados —tales como los campos abiertos— dificultan los movimientos, y quizás la elevada densidad de población, o las barreras físicas, pueden hacer difícil encontrar sitio para vivir al margen del centro urbano explotador. Por consiguiente, el plustrabajo ha de estar vinculado (y no es impensable que lo esté por preferencias ideológicas) bien al centro urbano, bien a lugares dentro del radio de acción del centro urbano.

Está claro que no podemos encontrar un solo grupo de condiciones necesarias para garantizar la supervivencia de las formas redistributivas de integración económica. Sin embargo, parece que será preciso que se dé una cierta combinación de las condiciones mencionadas anteriormente. La especificación de dichas condiciones sería una tarea histórica. Pero es evidente que será más fácil extraer mayores cantidades de producto designado como excedente (en forma de trabajo alienado) en ciertas condiciones (tales como una agricultura sedentaria, una elevada densidad de población, unos buenos medios de comunicación, una elevada productividad natural bajo una tecnología dada, etc.) que en otras. Es más, estas condiciones son el resultado de una historia que «abarca miles de siglos». Esto es todo lo que la versión de Childe sobre la génesis del urbanismo implica necesariamente. Frente a estos argumentos es difícil sostener el punto de vista de Pearson y Wheatley según el cual no existen condiciones necesarias para la producción de un excedente y, en consecuencia, el urbanismo puede surgir en cualquier sitio siempre y cuando exista una adecuada estructura institucional y organizativa.

Las condiciones que permitieron la transformación de la reciprocidad en redistribución fueron cruciales para el nacimiento del urbanismo, y sirvieron para concentrar el plusproducto en pocas manos y pocos sitios. El nacimiento del urbanismo y la apropiación de un plusproducto social estuvieron íntimamente relacionados. Si consideramos el plusvalor como una manifestación particular del plustrabajo en la sociedad ca-

pitalista (de intercambio de mercado), entonces vemos que el urbanismo en las sociedades capitalistas puede ser analizado en función de la creación, la apropiación y la circulación de plusvalor. Sin embargo, no es suficiente afirmar *a priori* una proposición tan importante. Su certeza sólo puede ser comprobada mediante un estudio del urbanismo bajo el modo de producción capitalista.

En una economía capitalista, el plusvalor acumulado es, en gran medida, utilizado para crear cantidades aún mayores de plusvalor. Este proceso no se da con la misma intensidad en todos los sectores o territorios de la economía capitalista. Su intensidad depende, entre otras cosas, del nivel de penetración del mercado en tal o cual sector o territorio. Es importante, por tanto, examinar los modelos espaciales y sectoriales de circulación del plusvalor conforme los beneficios son invertidos a fin de conseguir nuevos beneficios.

La forma más simple de circulación espacial surge cuando una ciudad extrae plusproducto de su *hinterland* agrícola. La diferenciación interna en la economía de la ciudad está asociada con la circulación del plusvalor dentro de la ciudad, y con el surgimiento del industrialismo la ciudad se convierte en un centro tanto de producción como de extracción de plusvalor. El establecimiento de relaciones comerciales entre distintas ciudades desarrolla los modelos de circulación, de modo que el plusvalor puede ser extraído a través del comercio. El metropolitano global contemporáneo es una combinación de todos estos elementos y los modelos espaciales y sectoriales de circulación de plusvalor son extraordinariamente complejos (Frank, 1969, ofrece un agudo análisis de esta circulación). El metropolitano global se encuentra inmerso en los modelos de circulación de una economía global, de la cual se extrae el plusvalor. Formas distintas de ciudades se encuentran dentro de dicha economía. Castells (1970), por ejemplo, distingue entre las formas metropolitanas de Norteamérica y Europa occidental y las formas urbanas dependientes que existen en casi todo el resto del mundo. El urbanismo dependiente surge en aquellas situaciones en las que la forma urbana sirve de canal para la extracción de cantidades de plusvalor de un *hinterland* rural a fin de transportarlas a centros metropolitanos más importantes. Esta forma colonial de urbanismo es normalmente característica, por ejemplo, de gran parte de Latinoamérica (Frank, 1969), pero a principios del siglo pasado fue, como observa Pred (1966), dominante en los Estados Unidos. En cada país existe una je-

arquía entre las ciudades que proporciona canales para la circulación y concentración del plusvalor, al mismo tiempo que crea una integración espacial de la economía. La circulación en espiral también se da en el interior de las grandes metrópolis (por ejemplo, entre el centro y los suburbios en los Estados Unidos contemporáneos); ésta, sin embargo, es de menor entidad comparada con la masiva circulación global de plusvalor que caracteriza al metropolitano contemporáneo.

En todos estos complejos modelos de circulación pueden surgir concentraciones locales, pero el carácter de la forma urbana, antes tan visible como fenómeno geográfico, desaparece. El urbanismo contemporáneo puede ser también considerado, del modo que proponen Adams y Wheatley, como una forma de organización social y económica que moviliza, crea, concentra y (quizás) manipula el producto del plustrabajo en forma de plusvalor; pero ya no tiene sentido pensar en la ciudad como una entidad tangible que manifiesta los procesos de circulación de forma clara y fija. Sin embargo, los modelos simples de circulación, tales como el basado en un modelo de circulación ciudad-campo, pueden ser útiles para explicar ciertos rasgos básicos del urbanismo contemporáneo: en los párrafos que siguen utilizaré este modelo simple para ilustrar ciertos argumentos.

El capitalismo se basa en la circulación de plusvalor. El papel que la ciudad desempeña en este proceso depende de las posibilidades sociales, económicas, tecnológicas e institucionales que influyan en la disposición del plusvalor concentrado en ella. Hoselitz (1960, cap. 8) apunta una distinción útil, aunque algo simplista, entre ciudades «generativas» y «parásitas». Una ciudad generativa contribuye al crecimiento económico de la región en la que está situada, mientras que una ciudad parásita no lo hace. Una ciudad generativa invertirá una considerable cantidad de plusvalor acumulado en ella a fin de aumentar la producción. Las inversiones pueden hacerse dentro de la ciudad o en la zona rural que la rodea (en este último caso están básicamente destinadas, por supuesto, a facilitar un mayor índice de extracción de excedente del área rural en cuestión). Existe, pues, una relación necesaria, pero no suficiente, entre urbanismo y crecimiento económico. En esta situación la ciudad revierte parte de los beneficios al área rural y de ahí surge la opinión, compartida por Adam Smith (1776, libro III) y Jane Jacobs (1969), de que la ciudad es beneficiosa para el campo, ya que la ciudad es el centro de las innovaciones tecnológicas

y el catalizador del crecimiento y el proceso económico en general. El campo recibe de la ciudad nuevos productos, nuevos medios de producción, innovaciones tecnológicas, etc. Adam Smith resuelve de este modo, y satisfactoriamente para él, lo que tenía el aspecto de ser un serio dilema moral, es decir, el hecho de que «se puede decir que la ciudad obtiene toda su riqueza y subsistencias del campo». La solución, por supuesto, es que «las ganancias son mutuas y recíprocas, y la división del trabajo es aquí, como en todos los otros casos, ventajosa para todas las diferentes ocupaciones». Hay que notar aquí que Smith ignora el problema de la acumulación originaria y, de este modo, se zafa del simple pero irrefutable hecho de que la ciudad ha sido históricamente fundada sobre la extracción y concentración de un plusproducto social. Si el excedente social es utilizado para aumentar la reproducción, indudablemente aumentará el producto total de la sociedad, y así el aumento de la cantidad total de excedente social producido está históricamente relacionado con las actividades de urbanización. Aquí, tanto Smith como Jane Jacobs aciertan. Los centros urbanos han sido frecuentemente «generativos», pero la necesidad de realizar una acumulación originaria impide que el proceso sea natural y recíprocamente beneficioso, como lo conciben Adam Smith y Jane Jacobs, porque los procesos de acumulación originaria son, según palabras de Marx, «cualquier cosa menos idílicos».

Por el contrario, las ciudades parásitas se caracterizan por una forma de organización social y económica dedicada a consumir el excedente social, a menudo a través de empresas que suponen un evidente derroche desde el punto de vista económico (independientemente de su significación religiosa o militar). Wolf (1959, 106-109) considera parasitarios los centros teocráticos del México primitivo, y C. T. Smith (1967, 329) señala que muchas ciudades de la Europa del siglo XI mostraban también rasgos parasitarios. Una ciudad parásita está más ligada a la reproducción simple que a la reproducción ampliada sobre la que se basan los avances de la civilización y la economía. Desde el momento en que la reproducción simple supone el paso de un excedente social a manos de una élite urbana, no trabajadora y omniconsumidora, la forma parasitaria del urbanismo es simplemente un reflejo de la naturaleza parasitaria de la élite urbanizada. Las ciudades parásitas son vulnerables a menos que la élite urbana posea un fuerte control ideológico, económico o militar sobre la población que produce el excedente. En

este sentido las ciudades generativas poseen mayor fuerza, aunque sólo sea porque al menos favorecen la ilusión de una forma de circulación del plusvalor mutuamente beneficiosa. Así, Johnson (1970) observa que la integración mediante el mercado es una herramienta mucho más poderosa que el control ideológico o militar de cara a la conservación de la integración espacial y el urbanismo. Por otra parte, las sociedades basadas en la reproducción simple pueden ser muy estables y verse prácticamente libres de contradicciones económicas internas. Así, las ciudades parásitas tienden menos a ser vulnerables internamente que a serlo frente a fuerzas exteriores. Esta distinción entre ciudades parásitas y generativas puede manifestarse en varias formas diferentes. Gramsci (*Quaderni del carcere*, pp. 2035-2046) establece una penetrante distinción entre, por ejemplo, el urbanismo parasitario de la Italia del sur en los años treinta, en la que se daba una «subyugación literal de la ciudad al campo» (porque la ciudad era la sede de una clase rentista y de una burocracia que vivían del excedente extraído de la agricultura), y el urbanismo generativo de la Italia del norte, en el que había un continuo aumento de la producción a través de la industria y del comercio, junto a la creación de un amplio proletariado industrial y urbano. En ambos casos, el plusproducto era movilizado para la producción de plusvalor, pero las circunstancias, aunque «urbanas» en ambos casos, eran completamente diferentes.

Este análisis sugiere la posibilidad de encontrarnos con un dilema cuando se adopten medidas con respecto al urbanismo en los países socialistas. Por un lado, se admite que el plusproducto es necesario para promover el progreso de la sociedad, mientras que, por otro lado, la acumulación originaria es considerada como un proceso doloroso y destructivo. Esto supone realmente un problema en la teoría del desarrollo socialista, pero parece ser que no existe modo de aumentar la reproducción sin una acumulación originaria, y por ello las escasamente idílicas experiencias de desarrollo de Rusia, China y Cuba podrían parecer inevitables por las circunstancias (lo cual no quiere decir necesariamente que por ello se defienda la forma real que tomaron y que están tomando). No obstante, este punto de vista ha de ser modificado en la medida en que la transición al socialismo supone una redefinición del concepto de excedente. Esta redefinición elimina la forma de renta, interés y beneficio y se centra en el trabajo socialmente necesario para la producción de valores de uso (y no valores de cambio) social-

mente beneficiosos tanto para los miembros presentes como futuros de la población. Dicho de otro modo, un excedente socialista surge, en principio por lo menos, del trabajo no alienado. El excedente redefinido de este modo pierde su carácter de clase: todos los miembros de la sociedad son capaces de producir una cierta cantidad de plus trabajo para ciertos fines socialmente definidos. Desde esta perspectiva teórica hemos de juzgar la emergencia de nuevas formas urbanas.

En las sociedades socialistas es necesario que sea producido algún tipo de excedente, pero no hay ninguna razón *a priori* por la que necesariamente deba ser concentrado. Tanto Marx como Engels sostuvieron, por ejemplo, que una sociedad socialista requería que la antítesis histórica campo-ciudad desapareciera. Esto, desde luego, es una recomendación demasiado simplista desde los complejísticos modelos de circulación de excedente que existen en los países capitalistas y socialistas contemporáneos. Pero podemos tramar un argumento en torno a ella. Parte del excedente producido en una sociedad socialista será dedicado presumiblemente a nuevas inversiones que aumenten la producción. En la medida en que estas inversiones sean más eficazmente aprovechadas bajo una forma concentrada (a través de economías de escala, de economías de aglomeración, etc.), todo indica que lo más aceptable sea algún tipo de aglomeración urbana. Pero gran parte del plusproducto conseguido en las sociedades socialistas será destinado presumiblemente al uso de la población en general, y es aquí donde la concentración geográfica ha de ser evitada a toda costa. Un buen ejemplo de este tipo de política nos lo ofrece el consciente intento cubano de dispersar la asistencia sanitaria a fin de evitar su fuerte concentración previa en la Habana, para conseguir una organización sanitaria que abarque todas las regiones del país. Por supuesto, la situación es relativamente simple en Cuba, pero el principio continúa siendo el mismo con respecto a las complejas circulaciones de excedentes en las sociedades productivas avanzadas. No obstante, y sobre todo, es de suponer que las formas urbanas en una sociedad socialista no tendrán un papel comparable con el de promoción de una demanda adecuada en una sociedad capitalista. El grado en el que se han producido cambios en las formas urbanas dentro de las sociedades «socialistas» (en situaciones normalmente dominadas al principio por la herencia de formas urbanas capitalistas), en comparación con las perspectivas teóricas mencionadas anteriormente, indica, en cierta medida, hasta qué punto han lo-

grado alcanzar sus finalidades declaradas. Lo ocurrido hasta la fecha en la Unión Soviética y en la Europa oriental no es particularmente halagüeño, puesto que el predominio de los centros urbanos no ha sido transformado en una nueva configuración ni la estructura urbana ha sido alterada radicalmente en sí misma (Musil, 1968; Castells, 1970). Como indica Lefebvre: «Los mismos problemas [de urbanismo] pueden encontrarse bajo el socialismo y bajo el capitalismo con la misma ausencia de respuesta» (1970, 220). En China, la situación parece ser diferente. Aquí la revolución socialista tuvo una base rural y la tensión histórica entre campo y ciudad, dentro de la vida china, hubo de ser tratada directamente.

En el pensamiento maoísta, la tensión entre campo y ciudad es considerada como una contradicción primaria en la organización social del pueblo, contradicción que abarca «tres grandes diferencias: entre zonas rurales y urbanas, industria y agricultura, y trabajo intelectual y manual» (Committee of Concerned Asian Scholars, 1972, 104). Estas contradicciones han sido examinadas por la teoría revolucionaria china y gran parte de la reciente historia china puede ser interpretada como un intento de resolverlas (Mao Tse-tung, 1966). Una preocupación central de la política china a partir de 1957 ha sido, por ejemplo, la de cambiar el carácter de los burocráticos centros industriales que fueron concebidos inicialmente (siguiendo el modelo de la Unión Soviética) como una fuente central de poder político y social (y como núcleo de una circulación de excedente socialista) y la de integrar a las ciudades dentro del campo (a fin de lograr superar el antagonismo campo-ciudad del modo propugnado por Marx y Engels). La Revolución cultural fue una parte de este proceso en el cual la dominación de los intelectuales urbanos fue atacada, y la organización política y social hubo de tomar una nueva forma de acuerdo con la fundamental finalidad de arrancar al campo de la dominación de las ciudades. El desacuerdo político entre Rusia y China refleja la diferencia de planteamientos con respecto a las tres grandes contradicciones sobre la relación campo-ciudad. La política rusa parece querer perpetuar la escisión histórica entre campo y ciudad; la política china parece dirigida a resolverla. Este contraste entre países «socialistas» adquiere un significado mucho más profundo cuando se compara con los progresos de la urbanización que se llevan a cabo en las naciones capitalistas avanzadas, en las que la distinción entre campo-ciudad ha sido rápidamente eliminada a través de una forma megalopolitana

de organización espacial. En las naciones capitalistas avanzadas el conflicto local entre campo y ciudad ha sido superado sólo para ser sustituido, de un lado, por un antagonismo más extenso y más profundo entre naciones desarrolladas y subdesarrolladas, y, de otro, por un creciente antagonismo basado en la diferenciación interna dentro de las zonas metropolitanas. De todas estas vías de desarrollo, tanto socialistas como no socialistas, sólo la china parece dirigirse directamente hacia una resolución del antagonismo campo-ciudad. Pero es dudoso que tal resolución sea posible, o incluso concebible, dado el nivel de desarrollo económico de China.

Urbanismo y circulación espacial del plusvalor

El urbanismo supone la concentración de un excedente (independientemente de como se fije) en algún tipo de ciudad (bien se trate de un lugar amurallado o de una desparramada metrópoli de la época actual). Así, el urbanismo requiere la articulación de una economía espacial suficientemente extensa como para facilitar la concentración geográfica del excedente social (independientemente de como se fije éste). Por ejemplo, los mercados que determinan los precios no pueden funcionar con una base restringida y requieren integración económica eficaz en el espacio para funcionar. Por consiguiente, la integración espacial en la economía, la evolución de los mercados que fijan los precios y la evolución del urbanismo se encuentran inextricablemente interrelacionados por medio de la necesidad de crear, movilizar y concentrar el excedente social. Es necesario crear una economía espacial, y mantenerla, para que el urbanismo sobreviva como forma social. La reproducción ampliada y las escalas cambiantes en el urbanismo requieren también una economía espacial que se expanda (geográficamente) o se intensifique. La corriente de bienes y servicios existente a lo largo de esa economía espacial es una expresión tangible de ese proceso por el cual el plusvalor circula a fin de concentrar aún más plusvalor. Esta concepción de la economía espacial es más instructiva que la convencional existente en geografía y en los estudios regionales, que se basa en la noción de Adam Smith según la cual todo puede ser explicado por una demanda de consumo insaciable y por unos beneficios comerciales mutuos. Es más realista, por tanto, elaborar una economía espacial urbanizada que sea un instrumento de creación, extracción y concentración de excedente. Las medidas libera-

El urbanismo y la ciudad

les sugeridas por John Friedmann (1966, 1969) tratan de proporcionar un crecimiento económico en las naciones subdesarrolladas a través de la creación de un «espacio eficaz» dentro del cual los productos y la gente puedan ser movilizados en una forma jerárquica de urbanismo: está claro que esta política crearía una forma de organización espacial que sólo serviría para aumentar la tasa de explotación y crear las condiciones necesarias para una extracción eficiente e irresistible de cantidades aún mayores de excedente, en beneficio último de las potencias imperialistas (véase Frank, 1969).

Las propuestas políticas para una más efectiva organización del espacio no pueden dar por supuesto que de ella resulte un beneficio mutuo para todos. Bajo formas capitalistas de organización económica y social casi se podría asegurar que ocurrirá lo contrario.

Conclusiones

Las relaciones entre las ciudades y el excedente pueden ser resumidas de la siguiente manera:

Definiciones

1. Excedente social es la cantidad de fuerza de trabajo utilizada en la creación de un producto para determinados fines sociales que exceden de lo biológica, social y culturalmente necesario para garantizar el mantenimiento y la reproducción de la fuerza de trabajo dentro del contexto de un modo de producción dado.
2. El plusvalor es el plustrabajo expresado en términos capitalistas de intercambio de mercado.

Proposiciones

1. Las ciudades son formas construidas a partir de la movilización, extracción y concentración geográfica de cantidades importantes de plusproducto socialmente determinado.
2. El urbanismo es una forma de modelar una actividad individual que, junto con otras, forma un modo de integración económica y social capaz de movilizar, extraer y concentrar

cantidades importantes de plusproducto socialmente determinado.

3. En todas las sociedades se produce algún tipo de plusproducto social y siempre es posible aumentarlo. El concepto de excedente está en sí mismo sujeto a redefinición conforme cambian las condiciones de producción, consumo y distribución. Es necesario distinguir entre excedente alienado proveniente de un trabajo alienado y la forma no alienada que puede adoptar el excedente en ciertas sociedades.

4. Es más fácil movilizar, extraer y concentrar una cierta cantidad de plusproducto socialmente determinado en ciertas circunstancias que en otras. Estas circunstancias son el producto final de un proceso de evolución histórica. Inicialmente, las condiciones favorables provienen de alguna combinación de las siguientes circunstancias:

- a) Población total numerosa.
- b) Población sedentaria y relativamente inmóvil.
- c) Alta densidad de población.
- d) Alta productividad potencial en unas condiciones técnicas y naturales determinadas.
- e) Buenas comunicaciones y accesos.

5. La movilización y concentración de excedente social sobre una base permanente implica la creación de una economía espacial permanente y la perpetuación de las condiciones descritas en (4).

6. El urbanismo *puede* surgir de la transformación de un modo de integración económica basada en la reciprocidad en otro basado en la redistribución.

7. El urbanismo surge *necesariamente* de la emergencia de un modo de integración económica basado en el intercambio de mercado con lo que esto implica: estratificación social y diferencias en el acceso a los medios de producción.

8. El urbanismo puede asumir diversas formas según la función particular del centro urbano con respecto al modelo total de circulación del plusproducto socialmente determinado. En las sociedades contemporáneas estos modelos son geográfica y sectorialmente complejos.

9. Existe una relación necesaria, pero no suficiente, entre urbanismo y crecimiento económico. Las ciudades generativas promueven el crecimiento, pero no así las ciudades parásitas.

10. Si no se da una concentración geográfica del plusproducto socialmente determinado no habrá urbanismo. Allí donde es patente el urbanismo, su única explicación legítima consiste en un análisis de los procesos por los cuales se crea, se moviliza, se concentra y se manipula ese plusproducto social.

III. MODOS DE INTEGRACION ECONOMICA Y ECONOMIA ESPACIAL DEL URBANISMO

Quedan por examinar las relaciones entre los modos de integración económica, la creación del excedente social y las diferentes formas de urbanismo. Para hacerlo satisfactoriamente es necesario, en primer lugar, que nos demos cuenta de que un modo determinado de integración económica puede adoptar una considerable variedad de formas (véase *supra*, p. 209), y, en segundo lugar, que la dominación de una actividad por un modo de integración económica no excluye la continuada o incipiente presencia de otros modos (véase *supra*, p. 212). Este último punto nos lleva al concepto de «equilibrio de influencia» entre los diferentes modos de integración económica en un período histórico dado. De este modo, podemos interpretar las formas de urbanismo que han existido históricamente evaluando el equilibrio de influencia entre los diversos modos de integración económica en una fecha determinada y examinando la forma asumida por cada uno de dichos modos en esa fecha. Todo esto no es nada fácil. La dificultad es doble. En primer lugar, los términos «reciprocidad», «redistribución» e «intercambio de mercado» no poseen significados fijos sino que, al igual que otros muchos conceptos ya examinados, son definidos relacionamente. Sus significados no pueden ser establecidos al margen del contexto en el que los unos sufren la influencia de los otros (por ejemplo, podemos hablar de reciprocidad tanto en las sociedades primitivas como en las capitalistas, pero en este último caso se trata de una oscura representación de su esencia primitiva). En segundo lugar, el «urbanismo», si es que han de continuar las interminables disputas sobre su definición, no posee tampoco ningún significado universal aplicable a toda sociedad y a toda época. Por consiguiente, estamos tratando de poner en relación dos grupos de términos definidos relacionamente, lo cual sería imposible a no ser que el urbanismo y el modo de integración económica sean dos aspectos de una misma organización económica y social. Dicho de otro modo, cada uno nos ayuda a definir el otro. No podemos explicar el urba-

nismo en términos causales atribuyendo eficacia causal a un determinado modo de integración económica. Pero podemos utilizar las características del último para observar y comprender mejor las cualidades propias del primero.

Variación dentro de un modo de integración económica

Veamos primero cómo un determinado modo de integración económica puede mostrar considerables variaciones en su seno. La reciprocidad puede presentarse de diferentes formas. El modelo de circulación en una economía predominantemente redistributiva puede también variar en gran medida. Las características estructurales peculiares de la sociedad jerárquica se reflejarán en la forma construida de la ciudad. Wheatley (1969, 1971) nos proporciona algunos ejemplos excelentes sobre esto en su análisis de las cualidades simbólicas de varias formas urbanas. No obstante, para demostrar este punto de vista general, será necesario examinar muy brevemente las diferentes formas asumidas por el intercambio de mercado.

El intercambio de mercado, como fenómeno, ha existido desde los tiempos más remotos, y las primeras ciudades fueron, entre otras cosas, sitios donde presumiblemente se concentraría esa actividad. Pero el intercambio de mercado como modo de integración económica basado en mercados para fijar los precios es relativamente reciente. Es este aspecto de autorregulación del sistema de precios el que da al intercambio de mercado su carácter distintivo como modo de integración económica. Los mercados, el intercambio, el comercio, el dinero, los precios, etc., pueden existir, y existen efectivamente, sin un mecanismo de mercado autorregulativo. El mercado sólo se convierte en un modo de integración económica cuando los individuos ajustan su asignación de los recursos productivos, sus niveles de producción y sus hábitos de consumo a los movimientos de precios.

El sistema de precios de mercado requiere unos participantes que son mutuamente antagónicos y que operan por medio del valor de cambio. Los participantes pueden estar organizados en diversas configuraciones sociales y operar bajo diferentes condiciones institucionales. Los productores y consumidores individuales pueden competir los unos con los otros en un sistema de mercado sumamente fragmentado. Pueden crearse grupos para competir con otros grupos. Pueden surgir monopolios

tanto en la producción como en el consumo. Pueden surgir todo tipo de combinaciones con una producción monopolista que va a parar a los consumidores individuales, con unos productores oligopolistas que tratan con consumidores monopolistas, etc. Nada de todo esto implica la destrucción del carácter autorregulativo del sistema de mercado, aunque son inevitables ciertos roces y tensiones. Incluso en caso de monopolio dentro de una rama de la producción, el productor se ve forzado a mantener un cierto nivel de beneficios (pues de otro modo desaparecerían las inversiones para ir hacia otras partes). Esto significa que el monopolista tratará de reducir los costos y ajustar la cantidad producida al precio de mercado o variar el precio de mercado para alcanzar una cierta capacidad de producción. Las medidas institucionales proporcionan realmente ciertas reglas para el comportamiento antagónico así como para regular la organización de los participantes (medidas antitrust, por ejemplo). Asimismo, en algunos casos hay instrumentos para facilitar la actividad del mercado (por ejemplo, leyes sobre empréstitos) creados por medios institucionales.

La exacta configuración social de los protagonistas y las condiciones institucionales bajo las que operan dan gran variedad al intercambio de mercado como modo de integración económica y también, como veremos más tarde, atributos distintos cualitativamente al urbanismo. Las diferentes configuraciones sociales y formas institucionales no surgen de modo accidental. El resultado final de una feroz competencia en algún sector de la economía, por ejemplo, es la eliminación de todo tipo de competidores, y, por consiguiente, el surgimiento del monopolio. Esta transición de la competencia al monopolio conlleva una tendencia a que desaparezcan las condiciones necesarias para la perpetuación de los mercados que fijan los precios. Si, por consiguiente, el intercambio de mercado ha de ser perpetuado, tendrán que existir cambios continuos en las instituciones y en las configuraciones sociales. Por supuesto, no existe una única forma en la cual las configuraciones sociales y las formas institucionales deban mezclarse para cumplir dicha tarea. Pero cualquiera que sea la configuración y cualesquiera que sean las formas institucionales, deben actuar conjuntamente para preservar el intercambio de mercado o bien la autorregulación del mercado de precios se vendrá abajo.

Los mercados autorreguladores no se generalizaron en Europa hasta el siglo XIX, después del cual se difundieron rápidamente por el resto del mundo. Antes de esta fecha, la actividad

del mercado estaba firmemente regulada por las costumbres socialmente aceptadas de la sociedad jerárquica. Sin embargo, antes de 1800 se evidencian muchos indicios de la futura economía de mercado autorregulador, aunque casi exclusivamente en la esfera del comercio, dentro del cual, y en algunos períodos, la actividad del mercado autorregulador se convirtió en una importante fuerza integradora. Por tanto, el comercio aparece como el primer sector de actividad en el que penetró el intercambio de mercado. Lo extraordinario es que el intercambio de mercado tardase tanto tiempo en penetrar en los otros aspectos de la vida y de la actividad social. Incluso en Inglaterra, tanto la tierra como el trabajo permanecieron fuera de la economía de mercado autorregulador hasta aproximadamente 1750, y aunque hubo en tiempos anteriores mercados para la tierra y para el trabajo, éstos no eran autorreguladores. La penetración en la tierra (con la ayuda de las leyes en favor del cercamiento de las tierras) significó la penetración en la agricultura. Esto creó una presión para maximizar los beneficios de la producción agrícola. Al mismo tiempo, una gran cantidad de campesinos se vieron privados (mediante la combinación de los cercamientos y de las fuerzas de mercado) del control de los medios de producción y se vieron obligados a dejar la tierra y a emigrar a las ciudades. El concomitante sistema de salarios pasó a gobernar la fuerza de trabajo. El trabajo se convirtió en una mercancía más. Y así, tanto la producción agrícola como la industrial pudieron ser organizadas sobre la base del intercambio de mercado como mecanismo integrador. El lento avance de la revolución industrial en Gran Bretaña representó así una penetración gradual del intercambio de mercado en la producción (como algo distinto del comercio) a través de la penetración de la tierra y del trabajo. Conforme la revolución industrial cobró ímpetu, sectores y más sectores de actividad se vieron integrados por medio del intercambio de mercado, y también la distribución y los servicios se vieron atraídos por éste. La circulación de plusvalor en su forma capitalista se liberó finalmente de la opresora influencia de la sociedad jerárquica, y entonces, a través de la dominación de todos los sectores clave de la sociedad, se convirtió en el medio por el cual el modo de integración económica de mercado encerró gradualmente a la sociedad dentro de un sistema económico coherente. El rápido crecimiento de la ciudades a principios del siglo XIX en Inglaterra, fue en gran parte debido a la circulación de plusvalor.

Posteriormente, el intercambio de mercado penetró en nuevos territorios y los integró dentro de una economía capitalista global a través de la cual el plusvalor buscó libremente y sin descanso una reproducción ampliada y una acumulación originaria. Posteriormente también, el intercambio de mercado penetró en más y más aspectos de la vida hasta que casi nada que tuviera importancia permaneció al margen. Una condición se destaca por su importancia para esta penetración progresiva. A fin de que exista autorregulación, es necesario, para las respuestas de los individuos y grupos (competidores, comerciantes, consumidores) con respecto a los cambios de precio, que éstos sean casi siempre correctos. Los individuos que calculan mal pagan una multa económica, pero errores sustanciales en las señales de precio inhiben la penetración del intercambio de mercado. Este error puede ser reducido hasta cierto punto por mejoras en la comunicación: con adecuados servicios de transporte es posible igualar la oferta a la demanda en tiempo relativamente corto y la información sobre cantidades de oferta y demanda puede ser transmitida casi instantáneamente. La integración espacial de gran parte del mundo dentro del sistema capitalista, por medio del intercambio de mercado, dependió y depende de la existencia de medios de comunicación adecuados. Cuanto más adecuadas sean las comunicaciones, más probable es que se produzca la integración en el mercado. Inicialmente, esto se aplica sólo a los bienes privados que pueden ser cambiados a un precio porque el individuo posee un control total con respecto a su uso. Para transformar otras esferas de actividad de forma que puedan ser tratadas como mercancías son necesarios cambios institucionales, legales y sociales. La transformación de la fuerza de trabajo en mercancía de trabajo asalariado requiere tales cambios. Actualmente es posible comerciar con mercancías futuras, bonos públicos, franquicias para el suministro de bienes públicos, todo tipo de derechos y obligaciones, etc. En general, podemos asegurar, sin miedo a equivocarnos, que existen pocos aspectos importantes de la vida urbana que no se encuentran actualmente sujetos al funcionamiento de algún tipo de mercado autorregulador.

Existen, por supuesto, algunos problemas serios sobre la eficacia del mecanismo de precios en general. Uno de los problemas con los que se enfrenta continuamente la producción capitalista es el del fallo del mecanismo de precios en su función de transmitir señales correctas en ciertas circunstancias. En este caso, la mayoría de los participantes en el proceso de in-

tercambio de mercado tomarán decisiones equivocadas e inevitablemente sobrevendrá un colapso económico. Marx afirmó que esto era inherente al capitalismo y que éste se vería conducido a sufrirlo cada vez más conforme aumentase la acumulación de capital, mientras que Keynes pensó que se trataba de un serio defecto que podría ser superado mediante la intervención gubernamental (Mattick, 1969). Las medidas keynesianas tratan de subsanar lo que se considera como una debilidad estructural en el mecanismo de precios. Pero, para Marx, los defectos del mecanismo de precios no eran sino un síntoma de una profunda enfermedad estructural inherente a la circulación de plusvalor para crear más plusvalor. Si Marx tiene razón, entonces los colapsos localizados en el mecanismo de precios (como ocurre frecuentemente, por ejemplo, en el mercado de la vivienda) no pueden ser atribuidos a meras deficiencias en la información sobre los precios. Lo más probable es que indiquen problemas mucho más profundos dentro del proceso de circulación capitalista.

Resumiendo, los mercados reguladores de precios pueden ser organizados de distintas formas, dependiendo de la configuración social exacta, del contexto institucional y de la naturaleza de las comunicaciones. Asimismo, el intercambio de mercado puede penetrar en cualquier momento y en distinto grado en los diferentes sectores de la economía. Los atributos cualitativos del urbanismo son sensibles a estas variaciones. Sin embargo, a través de todo el proceso, existe una cierta constancia en el comportamiento de los mercados que fijan los precios, que asegura la continuidad de la circulación de plusvalor y la búsqueda de más plusvalor de tal modo que las acciones de todos los participantes y grupos en la sociedad se sienten atraídos por lo que sigue siendo un sistema autorregulador de intercambio de mercado.

La circulación del excedente y el equilibrio de influencias entre los modos de integración económica en la economía del espacio urbano

Las metrópolis contemporáneas de los países capitalistas son verdaderos palimpsestos de formas sociales construidas a imagen de la reciprocidad, la redistribución y el intercambio de mercado. El plusvalor, tal como es esencialmente definido bajo el orden capitalista, circula dentro de la sociedad, movién-

dose libremente a lo largo de algunos canales mientras que se ve reducido a un mero goteo en otros. En la medida en que esta circulación se manifiesta de forma física, a través de la corriente de bienes, servicios e información, de la construcción de medios de desplazamiento, etc., y en la medida en que la coherencia de las formaciones sociales depende de la proximidad espacial, también encontraremos una economía espacial intrincadamente expresada pero tangible. La tesis central de este ensayo es que si unimos los marcos conceptuales en que se inscriben 1) el concepto de excedente, 2) el concepto de modo de integración económica y 3) los conceptos de organización espacial, llegaremos a un marco de conjunto para interpretar el urbanismo y su expresión tangible, la ciudad.

Cada época concede un significado especial a estos marcos conceptuales. Si tratamos de escribir una teoría general del urbanismo en función de ellos, ha de tenerse en cuenta, por consiguiente, que sus significados cambian y deben ser establecidos siempre por medio de una detallada investigación de las circunstancias de la época. ¿Qué significa, por ejemplo, la redistribución en la antigua China, en el México teocrático, en la Europa feudal, en los Estados Unidos contemporáneos? ¿Y qué significado futuro podemos ver en formaciones sociales que son posibles aquí y ahora, pero que todavía no han salido a la superficie? Por consiguiente, la construcción de una teoría revolucionaria del urbanismo no tiene por qué consistir necesariamente en redactar de nuevo viejas teorías, sino que puede, en ciertas circunstancias, incluir una nueva definición de los términos contenidos en ellas. Podemos, por ejemplo, tener necesidad de dar nuevos significados a palabras tales como «excedente» y «redistribución». Porque nuestra teoría, para ser eficaz, necesita tener la fuerza suficiente como para que pueda ser aplicada a una amplia diversidad de situaciones. Es en este sentido en el que podemos investigar cómo los conceptos propuestos anteriormente pueden ser utilizados para analizar la relación entre urbanismo y sociedad en diferentes contextos sociales.

Modelos en la circulación geográfica del excedente

El urbanismo supone la concentración geográfica de un producto excedente socialmente definido. Esto significa una circulación geográfica de servicios y bienes excedentes, un movimien-

to de gente y, en una economía monetaria, una circulación de inversiones, dinero y crédito. La economía espacial creada de este modo está sujeta a todo tipo de sustituciones, interrupciones, colapsos, cambios y crecimientos. El significado y la reputación de cada ciudad se basan, en gran parte, en su localización con respecto a la circulación geográfica del excedente. Los atributos cualitativos del urbanismo se verán afectados igualmente por el aumento y el descenso de la cantidad total de excedente, así como también por el grado en el cual el excedente es producido en una forma susceptible de ser concentrada.

La interrupción en la circulación geográfica del excedente puede producirse por diversas razones, accidentes, calamidades y procesos naturales. La decadencia de muchos puertos medievales europeos, por ejemplo, ha sido atribuida, a veces erróneamente, al hecho de que se obstruyeran los canales (siendo Brujas el ejemplo más discutido). La extinción de un recurso clave y el descubrimiento de nuevos recursos (a través de la tecnología o de la apertura de nuevas rutas comerciales) pueden acarrear rápidos movimientos en la circulación del excedente, y así como pueden dar lugar a poderosas e importantes ciudades, pueden destruirlas rápidamente. Nuremberg, Augsburgo y otras numerosas ciudades bávaras se encontraban en el centro de la circulación de excedente en la Europa medieval porque controlaban los accesos a los preciosos lugares de abastecimiento de plata. Pero la importación de grandes cantidades de oro y plata a causa de la conquista española en el siglo XVI, hizo que esta zona se convirtiera en un apacible remanso dentro de la economía europea. Los conflictos sociales, las guerras, el nacimiento de nuevos bloques de poder territoriales que restringen el movimiento, la imposición de barreras al movimiento, todo esto obstaculiza la circulación de excedente. Pirenne (1925) señala cómo las ciudades meridionales francesas perdieron importancia durante la época carolingia conforme los musulmanes iban dominando el comercio mediterráneo: las ciudades, desprovistas del comercio a larga distancia, se volvieron entonces hacia las funciones redistributivas locales llevadas a cabo por la Iglesia católica y por la nobleza local. La lucha por el control del comercio mediterráneo entre el Islam, Bizancio y las ciudades-Estados occidentales tuvo profundos efectos sobre la circulación de excedentes en los primeros tiempos medievales. Más tarde, las luchas entre españoles, holandeses, franceses y británicos por el control del comercio del Atlántico y del Báltico

cambiaron la geografía de la circulación del excedente, como también lo hicieron los movimientos colonizadores del siglo XIX. En la época actual, las cambiantes alianzas de naciones, la prohibición del comercio por la acción política (la división de Alemania, el cierre del Canal de Suez), han afectado también a la circulación del excedente. La competencia entre ciudades, entre grupos de ciudades (tales como la Hansa) o entre países para controlar la circulación del excedente, alterarán el modelo geográfico de circulación conforme una parte domine a la otra por medio de un poder económico arrollador (conseguido, por ejemplo, por una organización superior y por unas economías de escala), por medio de una relativa ventaja en lo que respecta a la localización, o por medio del ejercicio de privilegios monopolistas (conseguidos por algún tipo de estratagema o conferidos por algún tipo de poder exterior). La circulación de excedente está cambiando constantemente hacia nuevos canales. En algunos casos, los cambios geográficos consiguen preservar el nivel global de urbanización y la cantidad global de circulación de excedente, mientras que las ciudades pueden, individualmente, morir, estancarse o crecer: la adaptación y la sustitución de la circulación del excedente permiten que surjan nuevas configuraciones geográficas a fin de reemplazar a las viejas. En otros casos, la cantidad de excedente en movimiento aumenta y el proceso de urbanización muestra un crecimiento global dentro del cual las ciudades, individualmente, pueden morir, estancarse o crecer.

Sin embargo, existe una tendencia a que la circulación del excedente sea minada por el fallo económico y social de los mecanismos que permiten la creación de excedente. Wolf nos proporciona un fascinante ejemplo de ello en el México teocrático:

La fuente básica del poder de la clase sacerdotal que gobernaba las ciudades sagradas era, aparentemente, el poder sobre la mente de los hombres y el poder sobre los bienes conseguidos por el servicio a los dioses. Pero el poder puramente ideológico conlleva una limitación inherente... La sociedad teocrática ha llevado a cabo la unión entre las ciudades sagradas y las tierras del interior, entre los sacerdotes, comerciantes, artesanos y campesinos, entre hombres que hablaban diferentes lenguas, entre extranjeros y ciudadanos. Al llevar a cabo esta unificación ha sembrado también las inevitables semillas del desacuerdo interior y de la posibilidad de rebelión... La estructura de la sociedad teocrática contenía otra grieta fatal: un desequilibrio permanente entre las ciudades sagradas y las tierras del interior, entre los centros urbanos y las provincias. Por último, las ciudades crecieron en riqueza y esplendor, porque el campo trabajaba y producía. No se trata de que parte de la riqueza de las ciudades no volviese de nuevo al campo. Algunos beneficios han

de volver a los súbditos en cualquier tipo de sociedad... La creciente brecha entre campo y ciudad no estaba basada en un enriquecimiento absoluto de la ciudad mientras que el campo permanecía totalmente empobrecido. Tanto el campo como la ciudad crecían dentro de su mutua relación; pero las ciudades crecían de un modo mucho más rápido, de un modo mucho más opulento y de un modo mucho más evidente... En sociedades complejas, esta confrontación de esperanzas unidas al desengaño opone a gobernantes y gobernados, a ricos y pobres, y a las tierras del interior y la periferia contra el centro y las ciudades. La periferia sufre al comparar su situación con la de las ciudades que crecen en poder y riquezas. Sin embargo, es también en la periferia donde el control que ejercen el gobierno y la religión tiende a estar reducido a su mínima expresión; es aquí donde las fuerzas de la insatisfacción pueden conseguir fácilmente fuerza y organización. Aquí, la fuerza atractiva del centro y su habilidad para hacer que el pueblo respete sus deseos se encuentra en su punto más bajo. La sociedad teocrática fue testigo de la rebelión de la periferia contra el centro. Las fisuras se abrieron... (1959, 106).

Este género de debilidad estructural ha sido endémico en todas las economías redistributivas. Por ejemplo, éste fue el problema esencial para la supervivencia del Imperio romano y muchas sociedades menos urbanizadas han terminado por hundirse debido a su incapacidad para hacer frente a la debilidad estructural inherente a su modo de integración económica (cf. Johnson, 1970). Este tipo de debilidad no existe solamente en las economías redistributivas: en el modo de integración económica de intercambio de mercado se ha mostrado también a través de las numerosas crisis comerciales del siglo XIX, en la catastrófica Gran Depresión y en las omnipresentes y potencialmente amenazadoras crisis monetarias y de las balanzas de pagos del mundo contemporáneo. Todo modo de integración económica contiene en sí mismo el poder de minar las condiciones de su propia perpetuación. Esta capacidad indica una debilidad estructural, tanto en las economías redistributivas como en las de intercambio de mercado, que es potencialmente capaz de causar una severa y quizá total desorganización de la circulación del excedente en la cual se basa el urbanismo.

Parece más fácil comprobar esta debilidad estructural en un período de expansión. La estructura redistributiva del Imperio romano estuvo parcialmente protegida por la extensión de los límites del Imperio para superar el descontento en la periferia. Cuando cesó la expansión, rápidamente surgió el colapso. Otras sociedades redistributivas han tratado de perpetuar su control ideológico dentro de una economía espacial bastante estable utilizando al mismo tiempo la acción militar y la persuasión ideológica. Sin embargo, el capitalismo ha mostrado tener una fuer-

za expansionista inherente; en la medida en que su existencia requiere la puesta en circulación de plusvalor para aumentar el plusvalor, ha de extenderse si quiere sobrevivir. De aquí surge un proceso de creación y posterior superación de contradicciones mediante la expansión (véase *supra*, pp. 237-9). La expansión significa una penetración progresiva del intercambio de mercado, mayores cantidades de excedente acumulado y un cambio en la circulación de plusvalor conforme surgen nuevas oportunidades, se consiguen nuevas tecnologías y se descubren nuevos recursos y nuevas capacidades productivas. Como ya hemos visto, el urbanismo desempeña un importante papel dentro de este proceso. La ciudad funciona como un centro generativo alrededor del cual se crea un espacio efectivo del que se extraen crecientes cantidades de plusproducto. El crecimiento económico global presupone el deseo y la habilidad de aquellos que se encuentran en los centros urbanos para poner de nuevo en circulación el plusvalor de modo tal que la ciudad funcione como un «polo de desarrollo» para la economía que la rodea. El crecimiento que resulta de ello altera los canales a lo largo de los cuales fluye el excedente y cambia la dirección y cantidad de dichos flujos. En el pasado, las alteraciones en la circulación de plusvalor resultantes del crecimiento económico han sido sustanciales en cuanto a la cantidad, e importantes en términos de reorganización espacial. Los modelos geográficos de circulación del excedente han sido alterados tanto por el crecimiento económico como por los desequilibrios producidos por calamidades naturales, guerras, etc.

El modelo geográfico de la circulación de excedente puede ser, por consiguiente, concebido sólo como un momento dentro de un proceso. En función de este momento, las ciudades particularmente consideradas consiguen posiciones con respecto a la circulación de excedente que, en el momento siguiente dentro del proceso, han cambiado. El urbanismo como fenómeno general no debe ser considerado como la historia de las ciudades particularmente consideradas, sino como la historia del sistema de ciudades, dentro de las cuales, entre las cuales y alrededor de las cuales circula el excedente. Cuando Florencia languideció, Nuremberg y Augsburgo cobraron importancia; cuando Amberes decayó, creció Amsterdam, y cuando decayó Amsterdam, Londres surgió como árbitro principal en la circulación del excedente. Por consiguiente, la historia de las ciudades solamente puede ser entendida en función de la circulación de plusvalor en un momento de la historia dentro de un sistema de ciudades.

Las ciudades de la Europa medieval

Marx manifestó que «la Edad Media (tipo germánico) comienza con el campo como la base de la historia, que se desarrolla posteriormente con la oposición entre la ciudad y el campo» (véase *supra*, pp. 213-4). Este es un agudo análisis. La economía feudal dominante en la Europa septentrional de la Edad Media consistía básicamente en un conjunto de economías locales auto-suficientes y basadas en el campo, en las cuales la redistribución se producía, bien dentro de un sistema señorial o bien en los más amplios dominios feudales (Bloch, 1961). Unas pocas autoridades superiores —siendo las más importantes la Iglesia y el Sacro Imperio Romano— presidían de un modo bastante impreciso esta economía sumamente fragmentaria. El excedente para el mantenimiento de los diversos elementos de la sociedad jerárquica era extraído a través de los diezmos, de los días de trabajo para el señor y del trabajo esclavista, mientras que los privilegios se encontraban unidos a la propiedad de la tierra (mantenida a través de las leyes sobre la herencia) y a las posiciones dentro de la jerarquía eclesiástica. El poder militar y el control ideológico eran los dos controles que servían para mantener la sociedad. Los centros urbanos que existían eran, en su mayor parte, fortalezas o centros religiosos, y algunas veces la iglesia y la fortaleza se combinaban para formar un centro de considerable importancia. Pero gran parte del excedente extraído no era concentrado geográficamente en una forma urbana, sino que permanecía disperso a lo ancho y a lo largo del sistema señorial.

Otra circulación geográfica del excedente muy distinta se encontraba superpuesta a esta economía redistributiva feudal y localista: la asociada al comercio de grandes distancias, que parece haber permanecido apartada de la actividad redistributiva local durante gran parte del período medieval. Como escribe Polanyi (1944, 58), «los mercados no son instituciones que funcionan principalmente dentro de una economía, sino al margen de ésta». Sin embargo, el comercio de grandes distancias es considerado por la mayoría de los estudiosos como la función primaria de la ciudad medieval. La distinción entre circulación de excedente local y de grandes distancias era un reflejo tangible de la ambigua e incierta relación entre los preceptos de la sociedad jerárquica y la actividad comercial basada en el beneficio. En función del sentido de valor que prevalecía en la sociedad

católica y feudal, realizar un comercio basado en el beneficio y aprovecharse de la escasez eran actividades inmorales e inhumanas. La ética dominante en la sociedad jerárquica era, en muchos aspectos, anticapitalista (siendo el ejemplo más visible las leyes condenando la usura). No se trataba de que el comercio en sí fuese desdenado, sino que las instituciones, las actividades y los instintos comerciales bastante evidentes de los comerciantes profesionales no eran compatibles con los preceptos ideológicos del orden feudal. Sin embargo, los intentos de organizar el comercio sobre una base no profesional fueron insuficientes, y la sociedad jerárquica se vio forzada a confiar en una clase de comerciantes profesionales que parecía, en algunos aspectos, amenazar su base moral.

Por consiguiente, la sociedad feudal se basaba hasta un cierto punto en el comercio, y las ciudades proporcionaban un lugar para controlar y encauzar esta actividad. Este control proporcionaba a la sociedad feudal la oportunidad de conseguir nuevas fuentes de ingresos para su propio mantenimiento (impuestos, derechos de peaje, etc., eran una importante fuente de riqueza, y las finanzas reales, tanto en Inglaterra como en Francia, llegaron a estar en fecha relativamente temprana inextricablemente unidas al destino del comercio y por ello al destino de las ciudades). Los comerciantes de la sociedad medieval, no obstante, no eran capitalistas en ningún aspecto fundamental. La mayoría de ellos no trataron ni desearon controlar la producción y el trabajo, como tampoco reemplazar un sistema económico y social que producía grandes beneficios para sus actividades y cuyas normas sociales aprobaban en términos generales. El sistema económico y social del orden feudal se hallaba sumamente descentralizado y, por consiguiente, creó numerosas economías localistas, entre las cuales las diferencias de oferta y de demanda podían coexistir fácilmente. El fracaso del intento de crear una economía espacial integrada por encima del nivel local, que puede en parte ser atribuido a las dificultades de comunicación y en parte a las deficiencias de la organización social, proporcionó al capital comercial grandes oportunidades de explotación y beneficio.

El capital comercial, en cuanto opuesto al capitalismo industrial, se basa para su funcionamiento en las diferencias de desarrollo económico, y de hecho trata de preservar, más que eliminar, tales diferencias. Marx sugiere que,

por el contrario, allí donde predomina este tipo de capital [comercial] imperan estados sociales anticuados. Esto es aplicable incluso al mismo

país, donde los simples centros comerciales, por ejemplo, presentan una analogía mucho mayor con los estados sociales del pasado que las ciudades fabriles... La ley según la cual el desarrollo independiente del capital comercial se halla en razón inversa al grado de desarrollo de la producción capitalista se revela con especial claridad en la historia del comercio intermediario (*carrying trade*), tal como se presenta entre los venecianos, los genoveses, los holandeses, etc., en que, por tanto, la ganancia principal no se obtiene mediante la exportación de los productos del propio país, sino sirviendo de vehículo al cambio de los productos de comunidades poco desarrolladas comercialmente... Mientras el capital comercial sirve de vehículo al cambio de productos de comunidades poco desarrolladas, la ganancia comercial no sólo aparece como engaño y estafa, sino que se deriva en gran parte de estas fuentes. Prescindiendo de que explota las diferencias existentes entre los precios de producción de distintos países... aquellos modos de producción hacen que el capital comercial se apropie una parte predominante del producto sobrante, ya sea el interponerse entre distintas comunidades cuya producción se orienta aún esencialmente hacia el valor de uso..., ya sea porque en aquellos antiguos modos de producción los poseedores principales del producto sobrante con quienes el comerciante trata, el esclavista, el señor feudal de la tierra, el Estado... representan la riqueza de disfrute a la que tiende sus celadas el comerciante... (*El capital*, libro III, pp. 316-320).

Desde este ángulo, el capital comercial y el urbanismo al que da origen deben ser considerados como una fuerza más conservadora que revolucionaria. El hecho de impedir la integración espacial en la producción, el establecimiento de monopolios a través de los cuales el comercio pudiera dictar sus condiciones a los productores, el surgimiento de un «colonialismo urbano» en relación con el campo que rodea a las ciudades (Dobb, 1947, 95), fueron importantes aspectos del conservadurismo del capital comercial. Sin embargo, esto también suponía una amenaza para el orden feudal más importante que una mera desviación ideológica. Marx prosigue:

El desarrollo del comercio y del capital comercial hace que la producción se vaya orientando en todas partes hacia el valor de cambio, que aumente el volumen de aquélla, que la producción se multiplique y adquiera un carácter cosmopolita; desarrolla el dinero hasta convertirlo en dinero universal. Por consiguiente, el comercio ejerce en todas partes una influencia más o menos disolvente sobre las organizaciones anteriores de la producción... Pero la medida en que logre disolver el antiguo régimen de producción dependerá primeramente de su solidez y de su estructura interior. Y el sentido hacia el que este proceso de disolución se encamine, es decir, los nuevos modos de producción que vengan a ocupar el lugar de los antiguos, no dependerá del comercio mismo, sino del carácter que tuviese el régimen antiguo de producción (*ibid.*, 320-321).

El antagonismo entre campo y ciudad, entre el comerciante urbano y el orden feudal rural, tenía una base económica real. La solución a este antagonismo era buscada en la Europa sep-

tentrional por medio del aislamiento y la contención de la actividad comercial dentro de las ciudades, donde pudiera ser regulada y controlada. Además, tendió a limitarse al comercio de grandes distancias, basado en el principio geográfico de complementariedad o al comercio de grandes distancias de artículos de lujo (Postan, 1952). Por consiguiente, la fragmentación geográfica, evidente en la Europa septentrional, fue en parte una respuesta del orden feudal a las posibles incursiones de la actividad comercial, como lo fue la estricta delimitación geográfica del campo y de la ciudad. Consecuentemente, parece como si las ciudades medievales fuesen «islas no feudales dentro de mares feudales» (Postan, 1952, 1972; Pirenne, 1925), o como dice Polanyi (1944, 62), «prisiones» dentro de las cuales las actividades potencialmente subversivas de la clase comerciante pudieran ser confinadas. Sin embargo, sería erróneo concluir de todo esto que las ciudades medievales eran «cuerpos completamente extraños» dentro de la sociedad feudal, porque es muy probable que la mayoría de las ciudades «tuvieron su origen en la iniciativa de alguna institución feudal, o como un elemento de la sociedad feudal, en cierto sentido» (Dobb, 1947, 78).

La relación entre sociedad jerárquica y comercio urbano fue frecuentemente ambigua en la Europa septentrional. En algunos casos la sociedad jerárquica apoyó fuertemente la actividad comercial o permitió al comercio funcionar libremente en su propio beneficio. En otros casos la sociedad jerárquica entró en conflicto con el comercio o pretendió (y en algunos casos así lo hizo) ignorarlo por completo, de tal modo que hubo de ser desarrollado subrepticamente fuera de las murallas de lo que era casi una ciudad puramente redistributiva. El patrimonio feudal y la plaza del mercado se hallaban relacionados de innumerables maneras. Sin embargo, cualquiera que fuese su exacta relación, estaba claro que el comercio de las ciudades era regulado políticamente por la sociedad jerárquica. Esta regulación se basó inicialmente en artículos legales que dieron a la ciudad una estructura legal y confirieron a sus habitantes unos derechos y obligaciones muy diferentes de aquellos que regulaban la economía feudal. Así, la ciudad asumió la forma de corporación territorial. Esta corporación tenía como finalidad la de facilitar el comercio, pero también trataba de conseguir ventajas monopolistas con respecto a otras ciudades, así como de regular los conflictos internos. Lejos de garantizar a los comerciantes libertad de acción, la corporación territorial regulaba, controlaba y dirigía la actividad mercantil de manera que fuese compatible

con la perpetuación del orden feudal. En general, los comerciantes eran conscientes de este hecho y trataron de conformarse. Postan (1952) y Thrupp (1948) señalan, por ejemplo, la tendencia del activo comerciante medieval a retirarse como terrateniente o rentista urbano tan pronto como acumulaba suficiente riqueza; de hecho, Postan atribuye en parte la degeneración financiera de las ciudades septentrionales europeas más ricas del siglo xv a este aspecto de la conducta de los comerciantes.

La situación con respecto al urbanismo en la Europa meridional era bastante diferente en muchos aspectos comparada con la Europa del norte. La sociedad redistributiva dominaba el comercio en todas partes, pero en Italia en particular dominaba un sistema de participación. En este país el Estado corporativo combinaba elementos del catolicismo, del feudalismo y del capitalismo comercial y desarrolló una forma importante y muy especial de sociedad jerárquica. En las ciudades-Estados de Italia la sociedad jerárquica (estructurada principalmente por medio del parentesco y de los derechos hereditarios sobre la tierra) apoyaba al comercio, y, de hecho, trató de expresar su moral y sus normas sociales, así como también de apropiarse del excedente por medio de operaciones comerciales. A veces la Iglesia católica participó directamente en el comercio y el Vaticano se convirtió, en numerosas ocasiones, en el centro de actividad comercial. La autoridad y el poder provenientes de las instituciones de la sociedad jerárquica (y aquí la Iglesia católica desempeñó un papel aún más importante a favor del comercio) fueron utilizados para legitimar el comercio, así como diversos actos de acumulación originaria mediante la piratería y la guerra. Esta actividad redistributiva trataba de distribuir la riqueza de un modo proporcional al orden social de la sociedad jerárquica consciente de su prestigio. Y fue en esta sociedad donde surgieron algunas de las primeras formas capitalistas, aunque de manera que de ellas no se siguió el surgimiento de la producción capitalista. López dice:

La edad de oro del comercio medieval (en la Europa meridional) conoció ciertamente muchas de las características que consideramos típicas del capitalismo. Cuando examinamos los archivos de los últimos años del siglo xi hasta principios del siglo xiv, no podemos dejar de observar una continua acumulación de capital en dinero y en bienes; un uso creciente del crédito y una tendencia hacia la separación gradual de la gestión de la empresa tanto de la propiedad del capital como del trabajo manual. Asimismo podemos ver un constante empeño en mejorar los métodos de negocio y en competir con otros negociantes del mismo ramo; una planificación de operaciones a gran escala con vistas a ampliar el mer-

cado; una elevación de los intereses comerciales a la categoría de cuestiones de Estado; y por encima de todo, el deseo de beneficios como fuerza motriz de la actividad comercial (1952, 320).

A fin de facilitar las actividades comerciales se crearon instituciones bancarias e instrumentos técnicos, como la contabilidad de doble asiento. Estas técnicas capitalistas cobraron más tarde suma importancia al ser transmitidas a la Europa septentrional por los comerciantes italianos (muchos de los cuales fueron primeramente recaudadores de impuestos en el sistema redistributivo mantenido por el papado). Al sobrevenir el colapso de las ciudades-Estados y la posterior decadencia del comercio en el área mediterránea durante el siglo xvi, estas técnicas fueron preservadas por los países del norte de Europa.

La discusión acerca de si los Estados italianos pueden ser considerados propiamente como capitalistas o no es poco esclarecedora. La redistribución seguía siendo el modo fundamental de integración económica en todas partes y el capitalismo no penetró en las relaciones de producción a un nivel importante. Sin embargo, por otro lado, el excedente era conseguido utilizando técnicas capitalistas a través de la circulación del capital comercial. Afirmar que la redistribución seguía siendo dominante significa que la actividad autorreguladora del mercado no existía o era un rasgo de poca importancia. Existía un sistema de precios, pero tanto en la Europa del norte como en la del sur los precios reflejaban las condiciones de equilibrio de la oferta y la demanda y no podían considerarse como señales ante las que reaccionaban consumidores y productores. Los beneficios provenientes del comercio dependían por completo de la habilidad del comerciante para igualar la oferta a la demanda, pero dado que la producción agrícola y en su mayor parte la industrial no estaban organizadas sobre bases comerciales, el comerciante tenía que sacar el mejor partido de unas condiciones en perpetuo cambio; de hecho, en eso consistía su habilidad. Las señales de los precios dependían también de intervenciones externas (la variable oferta de plata y oro, las alteraciones de la moneda, etc.). La tendencia de la actividad mercantil a limitarse a un comercio de grandes distancias y geográficamente complementario hacía que las señales de los precios fuesen también en algún modo inaplicables como norma de conducta porque la competencia era nula y las incertidumbres enormes. Sin embargo, en los siglos xiii y xiv la relativa estabilidad de lo que López llama el área «interna» del comercio de larga distancia (princi-

palmente a lo largo de las márgenes del Mediterráneo) dio un carácter distinto a este comercio:

Se trataba de un mercado altamente competitivo, donde el éxito dependía primordialmente de la eficacia, de la rapidez y del meticuloso sopeamiento de los precios de transporte, de los peajes y de las condiciones de venta. Las inversiones eran relativamente seguras y los beneficios eran generalmente moderados, incluso comparándolos a los criterios modernos... La reducción del margen de beneficios y el tremendo aumento en el volumen del tráfico aceleraron el desarrollo de las técnicas comerciales y minaron lentamente la superioridad del comerciante viajero con respecto al hombre de negocios sedentario.

Sin embargo, este comercio «interno» de larga distancia actuaba aún independientemente del comercio y de la producción local, de los que cabría esperar que surgiesen auténticos mercados de tipo moderno para fijar los precios. Pero hasta los años del ocaso de Venecia, a principios del siglo XVI, no empezaron a aparecer los primeros indicios de una economía autorreguladora, regionalmente integrada, la cual no estaba todavía integrada con la producción industrial urbana o el comercio de larga distancia.

La transición hacia un nuevo modo de producción en Europa, como consecuencia de la disolución del antiguo modo por el funcionamiento del capitalismo comercial, dependía de las condiciones que pudieran sacarse de los mismos centros urbanos. Marx (*El capital*, libro III, 323) vio dos posibles desarrollos en la Europa medieval. El primero, un «camino realmente revolucionario», implicaba que el productor se fuera convirtiendo en comerciante y capitalista. El segundo, que no podía por sí mismo transformar el modo de producción, extendía el control que ejercía el capital comercial sobre la producción. La llegada del capitalismo industrial exigía que los productores se transformasen en capitalistas y comerciantes. Sin embargo, era precisamente esta transformación la que trataban de evitar todas las formas económicas e institucionales de la sociedad feudal. Por consiguiente, antes de que los productores pudieran convertirse en comerciantes y capitalistas había que suprimir las numerosas barreras que el orden feudal se había encargado de colocar. Y fue este cometido el que con más éxito llevó a cabo el capital comercial.

El capitalismo comercial era una fuerza inestable. Para el capital comercial era una constante tentación, y en el fondo una necesidad, extender su control sobre la producción. El capitalismo comercial pretendía aumentar la producción, ya que siempre era necesario aumentar la circulación del excedente si se que

rían mantener los niveles de beneficio. Esta expansión hizo que las economías basadas en la producción y destinadas a crear valores de uso se transformasen en otras destinadas a crear valores de cambio, y esto en parte explica la «integración regresiva» del capital comercial para intervenir en la producción. Otra razón, y quizá más esclarecedora, era el hecho de que los privilegios comerciales monopolistas, en los que se basaba el capital comercial para mantener las diferencias en el desarrollo económico, se convirtieron en algo cada vez más difícil de conservar y vigilar frente a la creciente competencia, por lo que se hizo muy importante conseguir un control sobre la producción. El control de la producción por el capital comercial —obvio durante la Edad Media en Flandes, Venecia y Florencia, en numerosos centros urbanos menos importantes y en zonas rurales (por ejemplo, en la industria lanera rural en Inglaterra)— no revolucionó la organización de la producción en un sentido capitalista. Promovió nuevas técnicas, pero su tarea esencial era controlar la fuente de la oferta más que capitalizarla.

Nuestra capacidad de interpretar el urbanismo medieval y la posterior transición hacia el urbanismo industrial depende de nuestra capacidad de distinguir los puntos cruciales de la transición del feudalismo, pasando por el capitalismo comercial, al capitalismo industrial. Si nuestra interpretación es correcta podemos fijar nuestra atención en dos importantes etapas que jalonan este proceso:

1. La creación de una economía espacial regional, nacional y, finalmente, supranacional dentro de la cual pudieron ser movilizados recursos, gente y productos por medio del funcionamiento de mercados reguladores de precios.

2. La penetración del intercambio de mercado en todas las facetas de la producción frente a su penetración en la distribución bajo el capitalismo comercial.

La primera etapa fue ampliamente realizada bajo el capitalismo comercial, mientras que la segunda necesitó una ulterior revolución. La distinción entre el urbanismo redistributivo de la sociedad feudal y el urbanismo del capitalismo comercial se basa casi por completo en el hecho de que este último llevó a cabo una integración espacial por encima de la típica integración realizada por el localismo de la era feudal. En el interior de este espacio efectivo fue posible acumular plusvalor en los centros comerciales y elaborar todos los instrumentos financieros de la organización capitalista (por ejemplo, en forma de estudios técnicos financieros). A finales del siglo XV, por ejemplo,

los holandeses habían organizado una economía espacial regional bien integrada que les proporcionó un margen competitivo para desafiar y derrotar al monopolio comercial de la Liga Hanseática (Postan, 1952, 251-253). La sublevación de los Países Bajos a finales del siglo XVII simbolizó la última y decisiva ruptura del capitalismo comercial con respecto al poder de la antigua sociedad jerárquica. Amsterdam, que consiguió súbitamente riqueza, población y expertos como consecuencia de la huida de los comerciantes al sur de Holanda ante la conquista española (que desbarató particularmente el comercio de Amberes), se convirtió en un centro totalmente independiente en el que pudo imperar el capitalismo comercial. La integración espacial de la economía en torno a Londres siguió una trayectoria similar. A partir de principios del siglo XVI se extendió una economía agrícola bien organizada que operaba a través de mercados reguladores de precios para colmar la demanda alimenticia de Londres (Fisher, 1935). El crecimiento de esta «isla de agricultura intensiva» desempeñó un importante papel porque fue dentro de esta esfera donde los mercados reguladores de precios pudieron funcionar más fácilmente. A principios del siglo XVII Londres alcanzó la misma importancia que Amsterdam como centro del capitalismo comercial.

Sin embargo, existía una diferencia fundamental entre Inglaterra y Holanda, diferencia que es importante para comprender el paso hacia el capitalismo. Marx dio una sucinta explicación de esto, que ha sido corroborada en líneas generales por una considerable investigación posterior (véase, por ejemplo, Wilson, 1941; 1965):

que no es el comercio el que revoluciona aquí la industria, sino a la inversa, ésta la que revoluciona el comercio. El dominio comercial se halla ahora vinculado al mayor o menor predominio de las condiciones de la gran industria. Compárese, por ejemplo, el caso de Inglaterra con el de Holanda. La historia del colapso de Holanda como nación comercial dominante es la historia de la supeditación del capital comercial al capital industrial (*El capital*, libro III, p. 322).

Una vez que el capitalismo mercantil llevó a cabo su labor disolvente dentro del feudalismo, existieron condiciones para el surgimiento de un nuevo modo de producción. El capitalismo comercial no podía avanzar en su camino expansionista sin aumentar la producción y, en consecuencia, sin apoyar todo aquello que en la organización de la producción sirviese para ampliar la circulación del plusvalor. Por consiguiente, el capitalismo co-

mercial no opuso resistencia al capitalismo industrial, mientras que el orden feudal intentó ciertamente defenderse. Sin embargo, los centros urbanos seguían estando ampliamente dominados por la sociedad jerárquica y, como a lo largo de gran parte de la época feudal, la industria era regulada y controlada. La historia de la industria a través de la época medieval es la de una fuerte regulación gremial, en la cual la actividad estaba organizada de acuerdo con unas pautas de prestigio, estatus y mérito moral y no a través de un sistema de salarios. Por supuesto, existía un sistema de salarios, pero éstos eran normalmente regulados, bien por las autoridades urbanas o bien por una intervención estatal. La actividad industrial se veía obligada frecuentemente, por consiguiente, a buscar su localización en las zonas rurales, fuera del alcance de la influencia y la regulación urbanas. La industria lanera inglesa, por ejemplo, recorrió diversos emplazamientos. Sólo a finales del período medieval comenzó la producción industrial a hacer uso de ciertas formas capitalistas de organización (producción para obtener un beneficio, inversiones, especulación, créditos financieros, etc.). Esta organización fue, indudablemente, aportada a la industria por el funcionamiento del capitalismo comercial, que en ocasiones llegó incluso a crear un importante proletariado (como ocurrió en Florencia y en los Países Bajos en el momento álgido de su actividad industrial). Sin embargo, no se trató de un proceso revolucionario. La industrialización que finalmente sojuzgó al capital comercial no fue un fenómeno urbano, sino un fenómeno que condujo a la creación de una nueva forma de urbanismo, un proceso por el cual Manchester, Leeds y Birmingham dejaron de ser pueblos insignificantes o centros comerciales de poca importancia para convertirse en ciudades industriales con una alta capacidad productiva. Es necesario añadir que durante este proceso los que previamente fueron centros comerciales dominantes, regulados tanto por la ética particular del capitalismo comercial como por una función económica que era básicamente parasitaria, dejaron de tener importancia tanto en el terreno político como en el económico. Amsterdam tuvo que inclinarse ante Londres y Bristol ante Birmingham. La penetración de la actividad autorreguladora del mercado dentro de la producción industrial y agrícola creó nuevos centros urbanos, así como una nueva forma de urbanismo: a partir de este momento la estratificación por clases se convirtió en el rasgo más significativo, en vez de los antiguos tipos de diferenciación basados en parte en la estratificación (bajo la legislación que controlaba los derechos de propiedad

y los derechos de producción en general) y en parte en los criterios tradicionales de la sociedad jerárquica.

La forma construida de la ciudad medieval y capitalista comercial reflejaba el tipo de orden social de aquella época y era muy diferente del orden social de la nueva ciudad industrial. En la Alta Edad Media se manifestaba por doquier el triple motivo de la fortaleza, la institución religiosa y la plaza de mercado. Posteriormente, cuando la actividad comercial creció y se hizo dominante, las grandes ciudades desarrollaron una estructura ecológica que daba muestras tanto de una considerable segregación residencial como de una segregación de las actividades. Estos modelos no fueron tanto el resultado de una segregación funcional de las fuerzas del trabajo como representaciones simbólicas y territoriales de la posición relativa alcanzada dentro de la escala de prestigio del orden medieval (Sjoberg, 1960). Incluso los peculiares barrios artesanos de las grandes ciudades reflejaban tanto las consideraciones de prestigio como las necesidades económicas impuestas por una división del trabajo cada vez más compleja. Algunas actividades, particularmente aquellas relacionadas con el movimiento de materiales pesados, fueron localizadas de acuerdo con un premeditado plan racional. Sin embargo, la riqueza era un índice de prestigio, y las localizaciones de prestigio estaban, en su gran mayoría, próximas al centro simbólico de la ciudad redistributiva medieval. Los valores del suelo reflejaban la competencia por las localizaciones de prestigio. Sin embargo, era el uso el que determinaba el valor de cambio en el mercado del suelo urbano de la sociedad jerárquica, en contraste con los períodos posteriores en los que el beneficio sobre la inversión llegó a determinar por completo el uso. Por supuesto, el mercado del suelo urbano estaba muy influido por la manipulación, y la posición de rentista era tan ventajosa como prestigiosa (por no hablar de su carácter lucrativo y estable).

Toda la estructura espacial de la ciudad medieval refleja los criterios típicos de la sociedad jerárquica. La forma construida de la ciudad medieval refleja de este modo la necesidad que tenían aquellos que ocupaban posiciones de poder y de prestigio en la sociedad de utilizar el espacio y la forma arquitectónica como representaciones simbólicas de dicho poder o como representaciones simbólicas de aquellas imágenes cósmicas a las que la sociedad jerárquica continuaba recurriendo para su mantenimiento moral. Los rasgos distintivos de la estructura urbana estaban destinados a reflejar los valores característicos de la época, valores que eran expresiones ideológicas del modo de pro-

ducción dominante, de su modo característico de integración económica y social y, en ocasiones, de su carácter disolvente, que presagiaba el surgimiento de un modo de producción totalmente nuevo.

El proceso de intercambio de mercado y el urbanismo metropolitano en el mundo capitalista contemporáneo

La definición de Marx de la historia moderna como «la urbanización del campo» es simple pero verdadera. En el *Manifiesto comunista* Marx y Engels escribieron asimismo:

La burguesía somete el campo al imperio de la ciudad. Crea ciudades enormes, intensifica la población urbana en una fuerte proporción respecto a la campesina y arranca a una parte considerable de la gente del campo al cretinismo de la vida rural. Y del mismo modo que somete el campo a la ciudad, somete los pueblos bárbaros y semibárbaros a las naciones civilizadas, los pueblos campesinos a los pueblos burgueses, el Oriente a Occidente. La burguesía va aglutinando cada vez más los medios de producción, la propiedad y los habitantes del país. Aglomera la población, centraliza los medios de producción y concentra en manos de unos cuantos la propiedad (p. 77).

La penetración de la economía autorreguladora del intercambio de mercado en todas las facetas de la actividad social, y en particular en la producción, permitió que las formas capitalistas pudiesen escapar de sus confines urbanos e integrar una economía global, al principio a escala nacional y posteriormente a escala internacional. Finalmente, acabó la dominación que los criterios morales de la sociedad jerárquica ejercían sobre la actividad comercial. El conjunto de la sociedad se encontró a partir de entonces básicamente regulado y modelado por el mercado autorregulador. Tanto técnica como económicamente, esto permitió la producción de bienes a través de innumerables procesos, la proliferación de los nexos de unión entre las diversas industrias, un tremendo aumento en el número de transacciones necesarias para producir un producto acabado y un enorme aumento del potencial de la división del trabajo. Se abrieron nuevas vías para crear y apropiarse del excedente, ya universalmente concebido en su forma de valor de cambio. En consecuencia, el producto total, así como la cantidad de plusvalor en circulación, aumentaron enormemente, del mismo modo que aumentaron los centros urbanos y la población que contenían.

Existen algunas importantes diferencias de nivel entre las anteriores formas de urbanismo y su manifestación contempo-

ránea en los países capitalistas desarrollados. El «metropolitano contemporáneo» se encuentra sumido en una economía global de gran complejidad. Esta economía está organizada jerárquicamente, con centros locales que dominan sus respectivos *hinterlands* locales, con centros metropolitanos más importantes que dominan los centros de menor importancia y con todos los centros que se encuentran fuera de la órbita de los países comunistas, dominados en último término por las zonas centrales metropolitanas de Norteamérica y de Europa occidental. Esta estructura económica, estudiada teórica y empíricamente de un modo muy perspicaz en la obra de Lösch (1954), ha de ser interpretada en función de la extracción y apropiación del excedente. Frank ha lanzado y documentado, partiendo de la historia latinoamericana, una interpretación de la organización espacial similar a la formulada en los análisis de Lösch, pero entendida en función del *modus operandi* del capitalismo contemporáneo. Según dicha interpretación:

es esta relación explotadora la que, a modo de cadena, vincula las metrópolis capitalistas mundiales y nacionales a los centros regionales (parte de cuyo excedente se apropian), y éstos a los centros locales, y así a los grandes terratenientes o comerciantes que expropian el excedente de los pequeños campesinos o arrendatarios y, a veces, de éstos a los campesinos sin tierra, a los cuales explotan a su vez. En cada eslabón de la larga cadena, los relativamente escasos capitalistas de arriba ejercen un poder monopolista sobre los muchos de abajo, expropiándoles de su excedente económico en todo o en parte, cuando a su vez no son expropiados por los aún menos que están encima de ellos, para su propio uso. El sistema capitalista internacional, nacional y local genera así en cada punto desarrollo económico para los menos y subdesarrollo para los más (1969, 31-32 [19]).

La tendencia a que las naciones ricas sean cada vez más ricas y las pobres cada vez más pobres ha sido objeto de investigaciones detalladas (Myrdal, 1957). Dentro de la estructura general de la circulación de excedente que se asocia con esta tendencia, cambia el significado del antagonismo campo-ciudad. Por ejemplo, Fanon argumenta que la relación campo-ciudad dentro del mundo colonial es reestructurada por la peculiar posición de los países colonialistas dentro de la cadena de explotación de la que habla Frank:

La originalidad del contexto colonial es que la realidad económica, la desigualdad y la inmensa diferencia de los modos de vida nunca llegan a enmascarar las realidades humanas. Cuando se examina de cerca el contexto colonial, es evidente que lo que divide al mundo empieza por el hecho de pertenecer o no a una determinada raza, a una especie de-

terminada. En las colonias, la infraestructura económica es también una superestructura. La causa es la consecuencia; eres rico porque eres blanco, eres blanco porque eres rico. Esto es por lo que el análisis marxista debe ser siempre ligeramente ampliado cada vez que nos encontremos con el problema colonial (1967, 31-32).

La estructura urbana que resulta de esto está fuertemente diferenciada:

La ciudad del colonizador es una ciudad firmemente construida, toda ella de piedra y acero. Es una ciudad brillantemente iluminada; las calles están asfaltadas y los cubos de basura recogen todos los desperdicios, que no se ven, que no se conocen y en los que difícilmente se piensa... la ciudad del colonizador es una ciudad bien alimentada, llena de atractivos; su vientre está siempre lleno de buenas cosas. La ciudad del colonizador es una ciudad de blancos, de extranjeros. La ciudad que pertenece al pueblo colonizado... es un lugar de mala fama, poblado por gente de mala reputación. Esta gente ha nacido aquí, poco importa cuándo o cómo; muere también aquí, poco importa cuándo o cómo. Es un mundo sin concepto del espacio; la gente vive unos encima de otros, y sus chozas se encuentran unas encima de otras. La ciudad nativa es una ciudad hambrienta, privada de pan, de zapatos, de carne, de carbón, de luz. La ciudad nativa es como un pueblo agazapado, como una ciudad de rodillas, como una ciudad revolcada en el fango. Es una ciudad de negros y de sucios árabes (*ibid.*).

El antagonismo económico entre el campo y la ciudad se encuentra aquí reemplazado por «el antagonismo que existe entre el nativo que se encuentra excluido de las ventajas del colonialismo y su contrario, que consigue dirigir la explotación colonial para su propio beneficio» (p. 89). La lucha histórica entre campo y ciudad en China, Argelia y Vietnam ha de ser interpretada en estos términos y nuestra concepción del urbanismo ha de ser modificada de acuerdo con ello.

Si bien el principal flujo del excedente apropiado va de las naciones subdesarrolladas a las potencias capitalistas avanzadas, los centros metropolitanos de estas últimas se diferencian internamente por el proceso que siguen para apropiarse del excedente en el «sistema maximizador de las transacciones», la metrópoli contemporánea. El plusvalor puede obtenerse en cualquier momento de la transacción, ya sea en el sector primario de la economía, en el secundario (fabricación), en el terciario (distribución y servicios) o en el que pudiera designarse como cuaternario (actividades financieras o de manipulación del dinero). En medio de esta multitud de transacciones resulta muy difícil distinguir entre actividad productiva y no productiva. Pero del mismo modo que las áreas metropolitanas han aumentado en tamaño y en importancia, también ha aumentado la pro-

porción de plusvalor extraída de las transacciones socialmente innecesarias e improductivas. La metrópoli contemporánea parece ser, por consiguiente, vulnerable, ya que si el ritmo al que se apropia el centro del plusvalor (si se quiere que los niveles de beneficio se mantenga) sobrepasa el ritmo al que se crea el producto social, entonces el hundimiento económico y financiero será inevitable. La especulación financiera no es una actividad productiva (aunque algunos mantengan que contribuye a coordinar la actividad productiva) y el dinero no tiene más valor que el adquisitivo. Toda actividad debe estar basada, en último término, en la simple conversión de las materias primas que se dan en la naturaleza en objetos de utilidad para el hombre, y la apropiación debe estar relacionada con la producción de bienes y servicios socialmente necesarios o de otro modo el nivel de beneficios está destinado a hundirse.

La vulnerabilidad de las metrópolis contemporáneas de los países capitalistas avanzados surge del hecho de que la producción de bienes y servicios socialmente necesarios (la producción de valores de uso) tiene lugar, en una gran medida, en otras partes del mundo, pues sólo en lo que respecta a la manufactura industrial y al suministro de aquellos servicios que Marx consideraba como «improductivos pero socialmente necesarios» se puede decir que las metrópolis contemporáneas contribuyen enormemente a la producción de riqueza. Esta vulnerabilidad puede ser atenuada por la eficacia del mecanismo de precios para coordinar las actividades a través del mercado autorregulador de tal manera que la «mano oculta» asegure un flujo de excedente en dirección al centro metropolitano. Sin embargo, una competencia perfecta como la imaginada por los análisis del pensamiento económico occidental es una fuerza destructiva. De hecho, todos los aspectos de la sociedad se encuentran amenazados por el poder potencialmente destructivo del sistema de intercambio de mercado. Polanyi (1944) plantea esto de la siguiente manera:

Permitir que el mecanismo de mercado sea el único que dirija el destino de los seres humanos y de su medio ambiente, incluso de la cantidad y del uso de su poder adquisitivo, significaría la destrucción de la sociedad. Porque la pretendida mercancía «fuerza de trabajo» no puede ser trasladada de un lado a otro, usada indiscriminadamente, o incluso no utilizada, sin que todo ello afecte también al ser humano que resulta ser el portador de esta mercancía tan peculiar. Al disponer de la fuerza de trabajo del hombre, el sistema dispondría, incidentalmente, de la entidad física, psicológica y moral que se encuentra bajo la etiqueta «hombre». Privados del abrigo protector de las instituciones culturales, los seres humanos perecerían a consecuencia de los efectos de la intempe-

rie social; morirían víctimas de una profunda desorganización social por medio del vicio, de la perversión, del crimen y del hambre. La naturaleza se vería reducida a sus elementos, los barrios y los paisajes se verían contaminados, los ríos polucionados, la defensa militar puesta en peligro, el poder de producir alimentos y materias primas destruido. Finalmente, la administración por el mercado del poder adquisitivo liquidaría periódicamente ciertas empresas, ya que escaseces y excesos de dinero resultarían tan desastrosos para los negocios como las inundaciones y las sequías para la sociedad primitiva.

Estas tendencias destructivas de la economía de mercado autorregulador son todas ellas muy evidentes en la historia del capitalismo desde los comienzos del siglo XIX, y sus efectos son tan notables en las metrópolis contemporáneas como lo fueron en las primeras ciudades industriales. La supervivencia de la sociedad capitalista y de los centros metropolitanos a los que ha dado lugar depende de esta manera de la existencia de una cierta fuerza que contrarreste los efectos mencionados provenientes del funcionamiento del mercado autorregulador. En parte, esta fuerza radica en la reconstrucción de la reciprocidad y de la redistribución de modo que desempeñen un papel de contención con respecto a las fuerzas destructivas del intercambio de mercado. Pero en parte también, el sistema de intercambio de mercado se encuentra organizado de tal modo que posee ciertos mecanismos que, por sí mismos, sirven para mantener controlados (al menos durante un tiempo) sus aspectos más destructivos. Los dos rasgos más importantes que hemos de considerar en este aspecto son las diversas formas de control monopolista (monopolios, oligopolios, carteles, acuerdos amistosos para evitar la competencia, etc.) y el rápido ritmo de innovación tecnológica.

Las formas monopolistas y la innovación tecnológica se relacionan mutuamente en un importante aspecto. El monopolio debe conducir finalmente al fracaso del mercado autorregulador y, en consecuencia, al colapso del sistema económico capitalista. La actividad innovadora abre nuevos campos de actividad y nuevos tipos de producción que pueden ser organizados competitivamente, de modo que el mercado autorregulador puede crear nuevas actividades que finalmente reemplazarán a las antiguas (organizadas normalmente de modo monopolista). Innovación, crecimiento competitivo, monopolización y sustitución parecen ser una secuencia habitual en la historia capitalista. La innovación tecnológica puede también contribuir a perpetuar los oligopolios dado que las firmas pueden competir a través de la innovación más que a través de la competencia de precios.

Las formas monopolistas de organización económica y la innovación tecnológica tienen una gran importancia para la comprensión del urbanismo metropolitano contemporáneo, particularmente cuando se muestran en mutua relación. La metrópoli proporciona un campo para la aplicación de las innovaciones tecnológicas, así como un lugar para las operaciones de las grandes empresas. Al mismo tiempo, la metrópoli está organizada de modo que refleje el creciente poder de las formas monopolistas de organización en ciertas esferas de actividad.

El crecimiento del monopolio es, en sí mismo, un problema que debemos estudiar. Por un lado, los teóricos del capitalismo consideran al monopolio como una amenaza al orden tradicional y a la capacidad que puedan tener los mercados reguladores de precios para perpetuarse. Algunos teóricos marxistas (tales como Baran y Sweezy, 1968) lo consideran como la razón por la cual se ha evitado durante mucho tiempo el colapso capitalista. Lo cierto es que la competencia ha sido mejorada por el monopolio y que el monopolio es, de modo inevitable, la última consecuencia de la competencia (Marx, *Miseria de la filosofía*, p. 229). El monopolio ha sido siempre esencial para el capitalismo y las relaciones de propiedad han garantizado un acceso restringido a los medios de producción y, en consecuencia, un control monopolista individual al menos de parte de los recursos productivos de la sociedad. La competencia nunca es abierta y libre, sino que asume la forma de competencia entre muchos monopolios localizados que al cabo de un tiempo pueden convertirse en grandes monopolios. Históricamente, los centros urbanos han sido centros de poder monopolista, e incluso bajo el capitalismo este mercantilismo urbano no ha desaparecido. Veblen (1923) afirma que las ciudades rurales americanas del siglo XIX funcionaban básicamente como centros de control monopolista sobre el comercio al por mayor, el comercio al por menor y el transporte de los productos agrícolas. Vance (1970) proporciona igualmente ejemplos de poder monopolista y de actividades urbanas bajo las condiciones del intercambio de mercado capitalista. Así pues, la relación entre centros urbanos y poder monopolista parece bastante general. Por supuesto, lo que ha cambiado realmente durante los últimos cincuenta años ha sido la *escala* de la empresa monopolista, y no puede haber ninguna duda de que este cambio de escala ha producido ciertos cambios cualitativos en la forma social del metropolitano contemporáneo. El mercado autorregulador ha funcionado siempre bajo limitaciones legales e institucionales; pero actualmente parece a menudo como

si los precios de mercado fuesen determinados y dominados por unos pocos pero poderosos grupos de intereses creados, que utilizan su poder de modo parecido a los clanes patricios de la antigua Venecia, expresando su moral y sus normas sociales a través de la actividad del intercambio de mercado.

La forma contemporánea del monopolio es, sin embargo, muy diferente. El control que las grandes empresas ejercen sobre el mercado es, en gran medida, ilusorio. En una economía de mercado autorregulador el plusvalor ha de ser puesto de nuevo en circulación a fin de producir más plusvalor. La rapidez con que circula actualmente el plusvalor es tal que la riqueza viene medida por el ritmo de flujo más que por la cantidad absoluta de producto almacenado. La riqueza ya no es una cosa tangible, sino que constituye una constatación del ritmo de flujo actual (capitalizado con respecto a un período de tiempo futuro) basado en documentos de propiedad sobre futuros flujos o deudas y obligaciones provenientes de flujos pasados. La metrópoli, como sistema de transacción maximizador, refleja todo esto de varios modos, el más evidente de los cuales es la creciente inestabilidad física de las estructuras que contiene, dado que la economía requiere una mayor rapidez en la circulación del plusvalor a fin de mantener el índice de beneficios. Las grandes empresas quedan atrapadas en este proceso lo quieran o no: su objetivo ha de ser proteger y aumentar el ritmo de circulación del plusvalor, y no pueden actuar de otro modo. Este objetivo puede ser llevado a cabo siempre y cuando sea posible aumentar la circulación del plusvalor en una rama de la producción determinada (la industria automovilística lo ha conseguido durante cincuenta años). Pero tan pronto como las perspectivas de expansión decaen, la tasa de ganancia disminuye, y la riqueza (medida como ritmo de flujo capitalizado) se ve mermada. Las grandes empresas pueden parecer enormes y poderosas, pero sólo lo son en la medida en que consiguen coincidir con los criterios impuestos por el mercado autorregulador. La Penn Central Railroad se declaró en quiebra, no por falta de capital, sino porque el ritmo al que podría hacer circular el plusvalor se encontraba por debajo del nivel de supervivencia y porque el valor de su capital fijo no podía ser justificado con respecto a posibles ganancias futuras. La Rolls Royce se encontró con el mismo problema.

La última adaptación institucional al problema de aumentar el ritmo de circulación del plusvalor ha sido la del grupo financiero. Los grupos más pequeños funcionan normalmente dentro de una franja determinada de actividad económica, pero los

grandes grupos son instituciones financieras extraordinariamente amplias y flexibles que cambian sus capitales de una rama de la producción a otra, que «flotan» flexiblemente sobre una gran diversidad de operaciones en muchos países, invirtiendo en las ramas más rentables y retirándose de las empresas poco rentables (Report on Conglomerates, 1971). Los grupos financieros no se identifican con ninguna rama de actividad, con ningún lugar, incluso con ningún país (son instituciones internacionales sin lugar fijo). Son una adaptación institucional a la necesidad de extender la cantidad de plusvalor en circulación, así como de aumentar el ritmo de circulación, necesidad creada por la tendencia a la caída de la tasa de ganancia.

Estas nuevas formas legales e institucionales y la forma peculiar asumida actualmente por el mercado autorregulador han ejercido un profundo impacto sobre la estructura de la economía metropolitana contemporánea. El urbanismo se ha expandido a la misma escala de la gran empresa. La complejidad de las transacciones dentro de la economía del espacio urbano ha aumentado conforme se ha multiplicado la división del trabajo. La concentración geográfica de gente y actividad económica en los grandes centros metropolitanos de las naciones capitalistas avanzadas no hubiera sido posible sin una enorme concentración de plusvalor en instituciones tan complejas como las grandes empresas y los gobiernos nacionales. Tampoco sería posible esta concentración sin un complicado aparato para proteger la estructura jerárquica de la economía espacial global a fin de asegurar el mantenimiento de los flujos de los *hinterlands* a los centros urbanos, de los pequeños a los grandes centros y de todos los centros regionales a los centros de actividad capitalista.

También existen algunos efectos específicos de la creciente escala del capitalismo monopolista sobre la estructura, que deben ser considerados. Chinitz (1958) enumera algunos de ellos. Sugiere que lo más probable es que una economía metropolitana organizada oligopolísticamente, como la de Pittsburgh, produzca en menor medida técnicas empresariales y que sea menos favorable a la inmigración de inversores capitalistas. Esto significa que tal ciudad fomentará probablemente en menor medida las nuevas industrias y que tenderá a promover y a aplicar sólo aquellas innovaciones que favorezcan una implacable presión para reducir costos, para mejorar la eficacia y para diferenciar la producción en las ramas de actividad existentes. Jane Jacobs (1969) tiene indudablemente razón al lamentar el hecho de que las empresas grandes y eficaces (y la actividad gubernamental)

creen alrededores urbanos que impiden que surja un urbanismo generativo sólido a partir del cual puedan aparecer nuevos puestos de trabajo e innovaciones tecnológicas. Los ambientes más fértiles son aquellos dentro de los cuales una caótica mezcla de trabajo, talento y técnicas empresariales y financieras proporcionan un caldo de cultivo para la invención y creatividad capitalista. La historia de Pittsburgh contrasta con la de Nueva York, y las historias de Birmingham (Inglaterra) y Manchester contrastaban de igual modo. En tanto en cuanto el control monopolista inhiba las actividades innovadoras en un lugar determinado, podemos anticipar que esto supondrá cambios geográficos en los centros de actividad en aumento y cambios en los modelos geográficos de circulación del excedente.

Las grandes empresas industriales también buscan, y normalmente consiguen, «independencia financiera a través de la creación interna de fondos»; en consecuencia, «el capital excedente que se acumula en las grandes empresas que poseen diferentes fábricas es más móvil interregionalmente dentro de la misma empresa que intrarregionalmente fuera de la empresa» (Chinitz, 1958, 285-286). Además, los bancos y otras instituciones financieras han aumentado la escala de sus negocios de modo que para ellos es más fácil relacionarse con las grandes empresas industriales que con inversores a corto plazo, quienes normalmente necesitan pequeñas cantidades de capital a un alto riesgo como semilla de futuras ganancias en el caso de que quieran abrir nuevos campos de actividad. La naturaleza de esta concentración es significativa en lo que respecta a la canalización de plusvalor entre las varias empresas y actividades que actúan en el área metropolitana. Por ejemplo, el Wright Patman Report (1968) sobre *Trust Banking in the United States* indicó que los trusts bancarios poseen una cuarta parte del trillón de dólares que está en manos de inversores institucionales. De las 221 áreas urbanas examinadas, 210 tenían el 75 por 100 o más de este capital monopolista en manos de tres o menos bancos. En Baltimore, por ejemplo, se llegó a la conclusión de que

las actividades bancarias, las actividades financieras y buena parte de la industria y el comercio de Baltimore se encuentran en gran medida bajo la influencia y quizá incluso bajo la dominación y control de las operaciones de la Mercantile Safe Deposit and Trust Company y de empresas íntimamente relacionadas con ésta (p. 545).

Unos cuantos bancos controlan gran parte del capital disponible para inversiones dentro de determinadas áreas metropolitanas. La circulación de plusvalor desde las grandes instituciones

financieras a las grandes empresas industriales y viceversa —a menudo simbolizada por una gerencia común dentro de una estructura de poder económico completamente cerrada— implica un flujo relativamente restringido de fondos hacia nuevas formas de producción o sectores de la economía que por razones técnicas no puedan ser organizados a gran escala. Los sectores organizados de manera atomizada o a pequeña escala son normalmente dirigidos por medio de algún intermediario (una inmobiliaria, una agencia hipotecaria, amplias operaciones de compra, una empresa de créditos a pequeños negocios, etc.). En lo que respecta a la vivienda, por ejemplo, la política de las grandes instituciones financieras y de los organismos gubernamentales a través de diversos intermediarios en el mercado de la vivienda produce un significativo impacto sobre la construcción, la reconstrucción, el mantenimiento y la adquisición de casas y sobre los plazos de tiempo tanto en las operaciones de construcción como de adquisición. La estructura física de la metrópoli es, en gran medida, un resultado tangible de esta política.

La influencia de las formas monopolistas va más allá de las consecuencias directas que tienen para la organización de las inversiones, la producción y la distribución. A cubierto de la competencia antagónica directa y con grandes cantidades de plusvalor a su disposición, la gran empresa tiene que hacer frente al grave problema de encontrar un mercado que absorba su creciente producción al tiempo que contribuye a aumentar el ritmo de circulación del plusvalor. Por tanto, la empresa ha de crear, mantener y extender la demanda efectiva para sus productos. Existen varios modos de conseguirlo. Quizá el más eficaz es el de crear una necesidad al mismo tiempo que se elimina la posibilidad de que esa necesidad sea cubierta por una sustitución del producto. La demanda efectiva de automóviles (así como carburantes, construcción de autopistas, etc.) ha sido creada y ampliada por medio de la total reorganización de las formas de construcción metropolitanas de modo y manera que sea imposible llevar una vida social «normal» sin poseer un coche (excepto en zonas donde la congestión es tan grande que hace del automóvil algo costoso y poco eficaz). Del lujo ha sido extraída una necesidad. Y es fundamental que esa demanda efectiva de automóviles —que es el pilar de las economías capitalistas contemporáneas— sea mantenida y ampliada. De otro modo sobrevendría una grave desorganización económica y financiera en el conjunto de la economía. Teniendo en cuenta esto, podemos predecir, por ejemplo, que sólo se crearán sistemas de transporte

público en la medida en que no reduzcan (o no aumenten realmente) la demanda efectiva de productos para el transporte. Si de pronto en los Estados Unidos se crearan sistemas de transporte público, habría un desempleo masivo en Detroit y una recesión económica mucho más seria que el colapso de los años 30. El metropolitanismo contemporáneo funciona en parte como campo para la necesaria colocación del plusproducto y como fuente manipulable de demanda efectiva. En el pasado, el plusproducto ha sido frecuentemente derrochado en la forma construida de la ciudad (en forma de arquitectura monumental, etc.). Pero actualmente es *necesario* que el urbanismo cree un continuo aumento del consumo si se quiere mantener la economía capitalista. En las sociedades capitalistas, gran parte de la expansión del PNB se encuentra de hecho condicionada por el proceso global de suburbanización.

La obsolescencia planificada supone otro medio para mantener la demanda efectiva, particularmente importante cuando consigue aumentar el ritmo de circulación del plusvalor. En la ciudad redistributiva, era la vida física de los edificios lo que importaba, y la mayor parte de ellos fueron construidos para que durasen mucho tiempo. En la ciudad capitalista contemporánea es la vida económica la que importa, y este promedio de vida económica se contrae conforme se hace necesario aumentar el ritmo de circulación del plusvalor. Los buenos edificios van siendo derruidos para dejar paso a nuevos edificios que tendrán un promedio de vida económica cada vez más corto. Y no es una mera pasión cultural por la novedad lo que conduce al derribo y a la construcción en las economías metropolitanas (proceso particularmente evidente en los Estados Unidos). Se trata de una necesidad económica. El acortar la vida física y económica de los productos es una estrategia típica para acelerar la circulación del plusvalor en todos los sectores de la economía. Esto ocurre de un modo mucho más complejo en el mercado de la vivienda, en el que la necesidad de conseguir beneficios mediante inversiones especulativas en terrenos suburbanos y en la construcción, así como también en los procesos de cambio del uso del suelo, estimula la demanda de viviendas y de propiedades comerciales en ciertos lugares, mientras que impide el flujo de fondos hacia otros sectores (véase el cap. 5).

La demanda efectiva depende, en último término, del consumo. Si rechazamos la tesis de que el género humano posee un natural e insaciable apetito de bienes de consumo (en lugar de un fetichismo de la mercancía culturalmente inculcado), enton-

ces nos vemos forzados a considerar los orígenes de la demanda efectiva. Dentro de una economía global existe una respuesta obvia: las necesidades reales e insatisfechas son evidentes por todas partes. Internamente, dentro de una economía metropolitana, existe también una amplia demanda efectiva potencial en las necesidades insatisfechas de la población pobre. En los Estados Unidos esta población es importante: alrededor de cinco millones de familias fueron consideradas oficialmente pobres en 1968 y la mitad de ellas vivían en zonas metropolitanas (las cifras que rayan con este índice de pobreza son incluso más importantes). Esta población pobre tiene una doble función. Cabe considerarla como un ejército industrial de reserva (para usar la expresión de Marx) que puede ser utilizado como amenaza contra los trabajadores organizados en los problemas salariales o como fuerza de trabajo excedente a la que acudir en épocas de expansión y abandonar en épocas de contracción. Marx (*El capital*, libro I, cap. XXIII) nos da un análisis del mecanismo que une la acumulación capitalista y la producción de una sobreproducción relativa. El ejército industrial de reserva producido está compuesto por tres elementos. Los dos primeros, que Marx consideraba fluctuantes y latentes, son aquellos grupos que están subempleados o que pueden ser convertidos en fuerza de trabajo en caso de necesidad (v. g., las mujeres). Pero gran parte de la pobreza en las economías metropolitanas avanzadas la encontramos en poblaciones que son incapaces de trabajar: viejos, amas de casa que son al tiempo cabezas de familia, etc. Estos elementos, a los que Marx llamaba el grupo inactivo del ejército industrial de reserva, dependen típicamente de la asistencia social para sobrevivir y, por consiguiente, pueden ser considerados como un instrumento para la manipulación de una demanda efectiva a través de medidas administrativas.

Por tanto, las poblaciones pobres funcionan como instrumentos de estabilización en las economías capitalistas, instrumentos de estabilización basados en la degradación y el sufrimiento humanos. Dichas poblaciones pueden ser consideradas como el resultado de esa creación institucional de escasez de la mercancía fuerza de trabajo, en la cual algunos elementos son favorecidos y otros no. Parece inevitable que los intentos de eliminar la pobreza dentro del sistema capitalista sean automáticamente contrarrestados por reajustes en el mercado autorregulador. La distribución del ingreso en la sociedad capitalista está, dentro de ciertos límites, estructuralmente determinada. Dado que el mer-

cado autorregulador lleva a los distintos grupos de ingreso a ocupar diferentes localizaciones, podemos considerar los modelos geográficos de la estructura residencial urbana como expresión geográfica tangible de una condición estructural de la economía capitalista. La segregación residencial en las metrópolis contemporáneas es, por consiguiente, fundamentalmente diferente de la segregación residencial típica de las ciudades redistributivas, que era en su mayor parte simbólica.

La creciente escala de la empresa capitalista y las crecientes cantidades de productos que elabora, la creación de monopolios a gran escala, en oposición a los monopolios localizados, la creación de nuevas necesidades para asegurar una demanda efectiva de productos, la obsolescencia planificada para facilitar un ritmo más rápido de circulación del plusvalor, los complejos mecanismos para asegurar el mantenimiento estructural de la escasez, no son sino algunas de las adaptaciones que se han sucedido dentro del capitalismo para resolver las dificultades que él mismo genera. Estas adaptaciones, sin embargo, no cambian su carácter básico. El mercado autorregulador opera dentro de un nuevo contexto institucional. Y sin embargo funciona básicamente de la misma manera. Las consecuencias del funcionamiento de este modo de integración económica son evidentes en todas partes en el metropolitano contemporáneo, bien sea en la periferia de los países empobrecidos o en los guetos de las metrópolis capitalistas. Estas consecuencias no pueden ser contrarrestadas por un retorno a algún sistema idealizado de capitalismo individualista, dado que tal sistema nunca ha existido, pues el capitalismo siempre ha estado estrechamente relacionado con el monopolio. Es más, un sistema así no puede ser creado, porque equivaldría a dejar en libertad una incontrolable fuerza destructiva que, como Polanyi demostró sucintamente, minaría la estructura de la sociedad urbanizada. Propugnar, como parecen estar haciendo Jane Jacobs y los demócratas jeffersonianos, un capitalismo individualista y más abierto no es solamente proponer un sistema que contradice la evidencia histórica de lo que realmente es y ha sido el capitalismo, sino que, en el caso de que fuese creado, lo más probable es que destruyera toda sociedad civilizada.

Las adaptaciones internas que se han sucedido en la organización social para abarcar los problemas surgidos de la economía de mercado autorregulador han ido acompañadas de muchas otras adaptaciones, y en particular de la reconstitución de

la reciprocidad y de la redistribución como fuerzas para contrarrestar el poder destructivo potencial del intercambio de mercado antagonista.

La redistribución y la reciprocidad como fuerzas para contrarrestar el intercambio de mercado en las metrópolis contemporáneas

En cualquier época y en cualquier lugar en donde el mercado autorregulador haya arrojado su hechizo sobre la organización de la economía espacial urbana, el gobierno ha debido adaptar sus funciones para apoyarlo y contenerlo. Asa Briggs (1963) describe, por ejemplo, cómo los gobiernos municipales adoptaron una función redistributiva, durante la primera ola de industrialización de Gran Bretaña, para proporcionar aquellos bienes y servicios públicos (tales como alcantarillado y servicios sanitarios) que los empresarios privados no encontraban rentables, así como para aliviar de algún modo los peores efectos del sistema de salarios sobre los grupos más pobres de la sociedad (a través de la regulación de las condiciones de trabajo, las condiciones de alojamiento, etc.). Estas intervenciones gubernamentales, de poca importancia al principio, han llegado a ser con el tiempo cada vez más significativas. El suministro público de bienes públicos (y algunas veces privados), junto con la planificación pública y privada de la comunidad urbana «en bien de la población», son actualmente de la mayor importancia para la conformación de la geografía de la ciudad contemporánea. Los proyectos públicos o semipúblicos, tales como los planes de renovación urbana y la construcción de nuevas ciudades, también han servido para transformar el caótico individualismo de la primitiva ciudad industrial y el «privatismo» —como Sam Bass Warner (1968) lo llama— de la ciudad americana en un pluralismo urbano dentro del cual el sector público actúa como una fuerza para contrarrestar el intercambio de mercado potencialmente destructivo, mientras que mantiene las condiciones estructurales necesarias para la supervivencia de las formas capitalistas. El sistema político y burocrático funciona en parte como un agente redistributivo dentro de la economía de mercado autorregulador (véase el capítulo 2).

Los efectos indirectos de la actividad redistributiva requieren un cierto esclarecimiento. La intervención gubernamental en los países capitalistas tiene dos finalidades principales. La primera es la de mantener el funcionamiento correcto del in-

tercambio de mercado. La segunda es la de mejorar las consecuencias destructivas que provienen del mercado autorregulador. Las medidas correspondientes al primer apartado varían desde la creación de instrumentos de coerción para preservar una escasez institucionalizada (poder militar en el exterior y poder policiaco en el interior), hasta la construcción de un abanico de mecanismos para mantener al mercado funcionando como un sistema autorregulador, pasando por el apoyo directo a las instituciones financieras. En lo que respecta al mercado como sistema autorregulador, el gobierno puede intervenir bien para absorber riesgos en una economía basada cada vez más en la inversión a gran escala y a largo plazo en caso de que su estructura haya de ser preservada, o bien para impedir (y en ciertas circunstancias para promover) el surgimiento de un monopolio en un determinado sector de la economía. Estas medidas conllevan gran variedad de efectos y, de hecho, están destinadas a llevar a cabo diferentes objetivos según las circunstancias. El creciente papel del Estado en una sociedad urbanizada ha de ser entendido en el contexto de la creciente acumulación de capital, el poder de producción en aumento, la cada vez mayor presencia del intercambio de mercado y «la urbanización del campo» a una escala global. El Estado, junto con las organizaciones supranacionales (en las que podemos incluir las alianzas de estados), ha de intervenir allí donde surjan crisis, la mayoría de las cuales son producto de la dinámica interna del capitalismo. La intervención estatal se da a nivel internacional cuando son erigidas barreras artificiales frente a los flujos de capital, de fuerza de trabajo, de recursos, de bienes y servicios y cuando las manipulaciones técnicas dentro del sistema monetario internacional sirven para mantener las cadenas de explotación que describe Frank (1969), en gran medida a través de un modelo forzoso de intercambio desigual (Emmanuel, 1972). El creciente poder e importancia de la intervención estatal en el siglo xx ha de ser considerado como una respuesta a la «fuerza permanentemente revolucionaria» que es el capitalismo.

En cada país, la política gubernamental tiene considerables consecuencias con respecto a la forma construida de las metrópolis contemporáneas. La legislación de la Federal Housing Administration (FHA) en los Estados Unidos, por ejemplo, tenía como finalidad la de financiar hipotecas inmobiliarias en los años treinta, pero su efecto principal fue el de apoyar a instituciones financieras que se encontraron profundamente afecta-

das por las reverberaciones de la depresión. Los resultados, sin embargo, han sido los de estimular la suburbanización, porque los créditos de la FHA han sido en general destinados a financiar la adquisición de nuevos edificios más que de antiguos (Douglas Commission, 1968). Esta política condujo también a un índice más rápido en la caída en desuso económico dentro del sector de la construcción y, por consiguiente, aumentó el potencial de circulación del plusvalor a un nivel mayor. Este tipo de intervención gubernamental parece cada vez más necesario y en la actualidad se extiende a la creación de puestos de trabajo y a la producción y asignación de recursos económicos a zonas de «interés nacional» (lo que, por regla general, significa defensa nacional, pero que pudiera, y a veces así es, extenderse también a la sanidad, al control de la polución, a la educación, etc.).

Al tratar de paliar los peores efectos del intercambio de mercado, la política gubernamental puede también dar lugar a cambios fundamentales en la estructura urbana. El resultado final de la competencia es una distribución muy desequilibrada de los ingresos en la sociedad, que, como ha sido reconocido, no beneficia a aquellos que poseen el control de los medios de producción, dado que disminuye la demanda efectiva al mismo tiempo que reduce la calidad de la fuerza de trabajo. Por consiguiente, existe una necesidad permanente de redistribuir en cierta manera los ingresos y la riqueza. Esta redistribución puede ser facilitada permitiendo la organización del trabajo. En caso contrario, es necesario gravar ciertas partes del excedente en circulación. En tanto en cuanto este excedente está en manos de una parte de la sociedad y está destinado al uso de otra parte, el sistema fiscal puede ser progresivo o regresivo según qué grupo sea el gravado y cuál el beneficiado. El sistema fiscal y el abastecimiento público de bienes, servicios y recursos financieros es extremadamente complejo y el dinero fluye en ambos sentidos. En general, parece que la sociedad es mucho más progresiva en cuanto a la redistribución de lo que realmente es, porque existen numerosos flujos ocultos y artilugios fiscales (particularmente impuestos sobre las compras e impuestos sobre las ventas) que distribuyen en sentido opuesto. Sin embargo, la política gubernamental en ese campo ha transformado el sentido del desempleo, del subempleo (que se estima en un 30 por 100 o más de la fuerza de trabajo de muchas ciudades americanas) y de la incapacidad para trabajar. La combinación del capitalismo con una política estatal de

bienestar ha significado una transformación sustancial de las formas metropolitanas.

La diversa distribución del ingreso disponible entre los diferentes grupos de la sociedad queda reflejada en las apariencias del urbanismo contemporáneo. Este impacto es mucho más evidente en aquellos países, como Inglaterra o Escandinavia, que han realizado políticas estatales de bienestar con cierta persistencia. En estos países la sociedad ha establecido una estructura dual dentro de la cual existe un sector privado sumamente diferenciado del sector público. Este dualismo queda reflejado en el aspecto físico. En las ciudades británicas las viviendas construidas por los organismos públicos se distinguen muy claramente de las construidas por iniciativa privada, y los bienes y servicios provenientes del sector público son igualmente muy diferentes de los proporcionados por la acción privada en campos tales como la sanidad y la educación. El dualismo urbano que existe en Gran Bretaña y Escandinavia queda muy patente en el paisaje urbano, que posee allí un particular carácter distintivo frente al urbanismo de los Estados Unidos, donde dicho dualismo ha sido en gran parte rechazado por el compromiso ideológico en favor del privatismo, excepto en los casos en que se trata de servir a los grupos más ricos de la sociedad. El socialismo en favor de los ricos, que parece ser el modo en que está organizada la intervención gubernamental en los Estados Unidos, crea un tipo de estructura urbana muy diferente de la resultante de una política de bienestar social a favor de los pobres.

No obstante, la política de bienestar, si es llevada demasiado lejos, supone un cierto tipo de amenaza al intercambio de mercado capitalista. En alguna parte ha de existir un ejército industrial de reserva y en alguna parte se ha de llevar a cabo también una acumulación originaria. El caso de Suecia, que frecuentemente es considerado como el modelo de sociedad de bienestar, es instructivo en este punto. Suecia ha eliminado los peores aspectos de las privaciones económicas y, sin embargo, ha mantenido su base económica capitalista. Ha logrado esto porque se ha apoyado en el ejército industrial de reserva de la Europa meridional y lleva a cabo su acumulación originaria indirectamente a través de sus nexos con la economía capitalista globalmente considerada (por ejemplo, el comercio con Estados Unidos e Inglaterra). En efecto, Suecia es un rico suburbio de la economía capitalista global (incluso muestra muchas de las tensiones sociales y psicológicas de una economía

típicamente suburbana). La moraleja de este ejemplo consiste en que un territorio determinado sólo puede aplicar con éxito una política de bienestar más allá de un cierto punto en la medida en que es capaz de eliminar algunos de los principales problemas asociados con el intercambio de mercado capitalista. No existen límites para la eficacia de una política de bienestar dentro de un territorio, pero existe un límite de conjunto para una redistribución progresiva dentro de la economía global del capitalismo en su totalidad.

Comentaristas tales como De Jouvenal (1951) han sido a este respecto mucho más agudos que aquellos socialistas que piensan, ciega y religiosamente, que el socialismo puede ser realizado por medio de una política redistributiva sin alterar fundamentalmente la producción capitalista. Una tal política redistributiva alcanza su techo cuando llega al punto en que daña seriamente el funcionamiento del mercado autorregulador y la circulación del plusvalor. En una economía a gran escala, como la de Estados Unidos, es difícil desplazar todas las cargas y la redistribución no podría probablemente alcanzar el grado al que se ha llegado en Escandinavia. En una economía de tipo intermedio, como la de Inglaterra, los intentos redistributivos quedarían probablemente frustrados por reajustes naturales a través del mercado autorregulador. Titmuss (1962) y otros han mostrado que éste es precisamente el caso y que el importante esfuerzo para redistribuir los ingresos y la riqueza llevado a cabo en Gran Bretaña se ha traducido en cambios de escasa relevancia en lo que respecta a la estructura de la distribución del ingreso en su economía. El gobierno puede, y frecuentemente lo hace, promover todo tipo de medidas, pero los efectos compensadores de un mecanismo dominante de mercado autorregulador tenderán siempre a crear algún tipo de equilibrio «natural» entre el intercambio de mercado y la actividad redistributiva. Este equilibrio es aproximadamente el necesario para perpetuar la base económica de la sociedad capitalista.

Esto conlleva implicaciones para los estudios urbanos comparativos. Frente a este tipo de análisis, las diferencias evidentes, aunque superficiales, entre el urbanismo de, por ejemplo, Suecia, Inglaterra y Estados Unidos, desaparecen en su mayor parte. El urbanismo sueco puede ser considerado como algo alcanzable en una pequeña jurisdicción dentro de un sistema económico capitalista a gran escala y, por consiguiente, ha de ser comparado con el urbanismo de Connecticut (USA) o Sus-

sex (Inglaterra). En todas estas áreas, muchos de los problemas característicos de las economías capitalistas han sido desplazados a otros lugares. Lo que resulta sorprendente no es que el urbanismo sea tan diferente, sino que sea tan similar en todos los centros metropolitanos del mundo a pesar de las importantes diferencias que existen entre ellos en cuanto a política social, tradición cultural, disposiciones políticas y administrativas, derecho e instituciones, etc. Las condiciones existentes en la base económica de la sociedad capitalista, junto con la tecnología aneja, ponen un sello inconfundible a los atributos cualitativos del urbanismo en todas las naciones capitalistas económicamente avanzadas.

Aunque normalmente la actividad redistributiva está relacionada con la acción gubernamental, no sería incorrecto ignorar otros aspectos en los cuales las características sociales de la sociedad jerárquica han sido reconstituidas en el contexto del capitalismo contemporáneo. El intercambio de mercado reduce a todo ser humano al estatus de mercancía. Pocos individuos consideran que ésta sea la medida adecuada de su propio valor o un criterio adecuado para establecer su propia auto-identidad. Tampoco hay mucha gente que encuentre enteramente satisfactorio localizar su identidad total en un fetichismo de la mercancía que proclama que «soy lo que puedo comprar», o «soy lo que poseo». Por consiguiente, existen otras medidas de valor muy importantes. En este punto, los criterios de mérito moral inherentes a las viejas sociedades jerárquicas proporcionan un alivio aparente para contrarrestar los impersonales y deshumanizadores criterios del mercado. El estatus, la jerarquía, el prestigio y los privilegios proporcionan formas más atractivas de autoidentificación que los que proporciona el mercado a través de las relaciones mercantiles. De este modo, las organizaciones se constituyen jerárquicamente, las burocracias gubernamentales y empresariales se organizan internamente de modo escalonado, los grupos profesionales se rigen por normas de prestigio oficiales o no, cada división del trabajo en la sociedad está organizada como una minisociedad jerarquizada, en tanto que ciertos trabajos son considerados de «elevado estatus» por diferentes grupos étnicos, raciales y religiosos.

Estas manifestaciones de la sociedad jerárquica son esclarecedoras sobre el modo en que la gente se considera a sí misma y, por ello, sobre el modo en que llegan a ser conscientes del conflicto y luchan por resolverlo. Los problemas provenientes de la base económica de la sociedad serán frecuentemente

transformados en problemas políticos e ideológicos expresados en el lenguaje de la sociedad jerárquica. Por ejemplo, los problemas de desempleo pueden ser transformados en problemas de discriminación racial en el mercado de trabajo. La política urbana y la gubernamental en general se hallan determinadas por tales transformaciones y, en la medida en que la acción se oriente hacia la transformación del problema más que hacia el problema económico subyacente, es de esperar que los conflictos se resuelvan de modo que el problema cambie de lugar (a veces geográficamente) sin afectar a su estructura subyacente, y es tentador pensar que esto es, en gran parte, lo que ocurre en la política contemporánea de las naciones capitalistas.

Existe una profunda resistencia incluso a interpretar los problemas en términos de intercambio de mercado, pues ello significa admitir que el intercambio de mercado es el factor que en última instancia determina el valor de la sociedad, noción contra la que se rebela nuestra condición de seres humanos. Sin embargo, sólo cuando reconozcamos las condiciones bajo las que existimos tal y como son, nos será posible encarnarnos con ellas directamente. Es éste el aspecto del análisis hacia el que se dirige fundamentalmente la teoría marxista de la alienación (véase Mészáros, 1970). Considerar problemas del intercambio de mercado como problemas de estatus y de prestigio sirve simplemente para impedirnos la acción y, por consiguiente, para mantener el *status quo*. Por desgracia, como observa T. S. Elliot en sus *Cuatro cuartetos*, «el género humano no puede soportar mucho la realidad». O, dicho de otro modo, gran parte de nosotros somos víctimas de una falsa conciencia la mayor parte del tiempo.

La general repercusión de las características de la sociedad jerárquica es evidente y produce resultados tangibles en la economía espacial urbana. Las organizaciones e instituciones dominantes hacen uso del espacio jerárquico y simbólicamente. Se crean espacios sagrados y profanos, se acentúan ciertos puntos focales y, en general, se manipula el espacio para reflejar el estatus y el prestigio. Por consiguiente, la ciudad contemporánea muestra muchos rasgos similares a aquellos que encontramos en las ciudades redistributivas que Wheatley (1969, 1971) interpreta como construcciones simbólicas que reflejan las costumbres de la sociedad jerárquica. Se considera normalmente, por ejemplo, que las ciudades occidentales concentran sus actividades en el centro porque es ahí donde existe un máximo de accesibilidad para todas las actividades comerciales. En la ciu-

dad contemporánea es difícil pensar ya que esto sea verdad, pues los centros están congestionados al máximo. No obstante, el centro es todavía un emplazamiento de prestigio, y las firmas comerciales tratan de conseguirlo por motivos de estatus y prestigio. Puede parecer extraño pensar que lo que tratan de conseguir las firmas en los fríos y secos análisis de los modelos de von Thunen-Alonso-Muth es el prestigio, el estatus y quizás incluso la divinidad en el *axis mundi* de la ciudad capitalista, pero esto se acerca probablemente mucho más a la verdad que la opinión según la cual lo que buscan es un emplazamiento relativo ventajoso.

El amoldamiento que las metrópolis contemporáneas llevan a cabo para encajar en las características de una sociedad jerárquica superficialmente constituida es perfectamente consciente. La renovación urbana en los Estados Unidos tenía tanto función claramente simbólica como una función económica. Se trataba (y se sigue tratando) de crear una confianza en las instituciones dominantes de la sociedad capitalista y, para ello, se hizo un uso consciente de la antigua técnica de proyectar «imágenes de orden cósmico sobre el plano de la experiencia humana, donde pudieran proporcionar un marco para la acción» (Wheatley, 1971, 478). Consideremos el proyecto de renovación urbana del Charles Center en Baltimore, cuyo punto central es la plaza Hopkins, utilizada solamente por los paseantes al mediodía y reservada para ocasionales reuniones rituales (la Feria municipal, las manifestaciones anuales contra la guerra). La plaza limita al sur con un monumental edificio que alberga las oficinas del Gobierno federal; al norte, ligeramente más pequeña y más elegante, se encuentra la sede de la Mercantile Safe Deposit and Trust Company (la institución comercial dominante en Baltimore). Al oeste hay un restaurante sin éxito (¿a quién le gusta realmente cenar en un sitio tan ritual?) y al este un teatro de buen gusto pero pequeño. En el centro hay una fuente impresionante. El Ayuntamiento se encuentra escondido cuatro manzanas más al este. Grandes edificios comerciales y algunos bloques de apartamentos elegantes se apiñan ansiosamente alrededor del centro. ¿Difiere esto realmente de la descripción que hace Wheatley de la antigua ciudad china?:

El recinto central más sagrado, el *axis mundi*, estaba normalmente reservado para fines ceremoniales. Por consiguiente, los edificios de esta zona estaban destinados a ser moradas de los dioses y de aquellas élites que, en unas sociedades estructuradas a imagen de un orden cósmico jerár-

quico, o bien se consideraba que ocupaban una posición cercana a la divinidad, o bien eran expertas en las técnicas del servicio ritual y ceremonial.

Aunque los rasgos básicos de la estructura residencial en las metrópolis contemporáneas están determinados por la capacidad de licitación competitiva, sus numerosos matices sólo pueden ser interpretados como resultado de la vuelta de los individuos a los criterios de la sociedad jerárquica para diferenciarse frente al proceso homogeneizador del intercambio de mercado. El mosaico urbano descrito por Timms (1971) ha de ser interpretado como la superposición de la redistribución y la diferenciación sobre el intercambio de mercado y la estratificación. La gente trata por todos los medios de diferenciar aquello que el mercado hace homogéneo. Por ello, la economía espacial urbana está repleta de todo tipo de distinciones espaciales pseudojerárquicas para reflejar el prestigio y el estatus en los lugares de residencia. Estas distinciones son muy importantes para la conciencia de la gente, pero son irrelevantes para la estructura económica básica de la sociedad.

De la misma manera que la redistribución y la sociedad jerárquica han sido reconstituidas en la sociedad capitalista, ha surgido también la reciprocidad bajo una nueva forma para contrarrestar el proceso deshumanizador del mercado. La reciprocidad lleva a cabo su función tradicional de modo más efectivo en los vecindarios y en las comunidades locales. Llegó a ser particularmente importante, por ejemplo, en los primeros años de la revolución industrial, cuando las comunidades obreras desarrollaron de modo característico una cálida reciprocidad vecinal que mitigó en gran medida los estragos de un insensato sistema de salarios. El sentido de la comunidad ha sido desde siempre importante como instrumento protector de la ciudad industrial. En los estadios iniciales de la urbanización industrial, la reciprocidad se basaba clásicamente en unas amplias relaciones de parentesco, en identificaciones étnicas o religiosas, o en el hecho de estar determinados grupos de la población bajo alguna amenaza (por ejemplo, el sentido de la comunidad es muy fuerte en las regiones mineras). La movilidad creciente y los rápidos cambios que se suceden en la estructura social han contribuido en una gran medida a aflojar estos vínculos. La primera ha significado también una disminución del enraizamiento en una determinada localidad. Sin duda, existe una relación entre el parentesco, la inmovilidad geográfica y la reciprocidad comunitaria.

La decadencia de esta forma tradicional de reciprocidad en las comunidades urbanas (muy lamentada por autores tales como Jane Jacobs) ha cambiado el funcionamiento de la comunidad urbana. En las ciudades americanas, los vínculos étnicos y una densa estructura comunitaria han desempeñado en el pasado un importante papel en la resistencia contra la penetración de las relaciones de intercambio de mercado en la vida cotidiana y, por tanto, en las relaciones humanas dentro de la comunidad. Normalmente se consideran beneficiosas las consecuencias de la reciprocidad dentro de la comunidad: la conducta basada en este modo de integración económica proporciona unos mecanismos mucho más firmes para el suministro de bienes y servicios públicos que los que resultan de la lógica de una acción colectiva basada en intereses particulares (véase Olson, 1965). La reciprocidad basada en el respeto y ayuda mutua entre los individuos de una comunidad puede proporcionar, por consiguiente, una poderosa fuente de resistencia frente a las relaciones humanas mercantilizadas que se hallan implícitas en el sistema de intercambio de mercado. En tanto en cuanto ha decaído este modo de integración económica, ha permitido una mayor penetración del intercambio de mercado en las relaciones humanas.

Sin embargo, la reciprocidad no ha decaído tanto como muchos observadores piensan, sino que ha desarrollado nuevas formas. La «conducta vecinal» ha sido redefinida en la comunidad (Keller, 1969); se ha convertido en algo realmente importante como modo de conducta que resurge en las comunidades amenazadas. La reacción política de las comunidades urbanas frente a la amenaza de la construcción de una autopista, frente a la amenaza de instalaciones nocivas en el vecindario, de los progresos de una avariciosa especulación inmobiliaria, etcétera se explica como el surgimiento de la reciprocidad cuando llega a ser evidente para todos que la acción basada en intereses privados presagia automáticamente un perjuicio.

También existen numerosas instituciones locales en las que puede surgir la reciprocidad. Los clubs políticos locales, las Cámaras de Comercio, los sindicatos, etc. pueden estar caracterizados por una reciprocidad de conducta dentro de la organización. Esta conducta puede ser tácita e implícita, es decir, una filosofía del «hoy por mí, mañana por ti» llevada a la práctica cotidiana. No es necesario que exista un acuerdo ni unas normas explícitas, porque se puede desarrollar un código de conducta tácitamente aceptado entre organizaciones o indivi-

duos que se consideran mutuamente iguales por razones prácticas o ideológicas. Este código se aplica en la política o en los negocios así como en algunas esferas de acción social. La mayor parte de las reuniones se hacen dentro de una cierta atmósfera de club y los hombres de negocios pueden relacionarse en un ambiente de comprensión, a pesar de que puedan ser formalmente antagonistas. En estas condiciones, la reciprocidad se convierte en un modo de integración económica en la base económica de la sociedad. Actúa en condiciones limitadas, pero muy importantes: siempre que vean los competidores que la competencia antagonista conducirá a la destrucción de todos ellos. Baran y Sweezy (1968, 50) señalan que las tres grandes empresas norteamericanas de automóviles se comportan mutuamente sobre una base de reciprocidad puesto que cada una de ellas sabe que las otras tienen una gran capacidad de represalia. Por consiguiente, nos encontramos con una política deliberadamente calculada para evitar confrontaciones y provocaciones antagonistas, y con una tácita conducta de reciprocidad. Una relación similar existe entre las mayores empresas, particularmente las sociedades multinacionales (como la ITT), y los gobiernos nacionales. Siempre que la conducta competitiva parezca demasiado amenazadora para la supervivencia del sistema económico capitalista, la reciprocidad de conducta puede surgir como modo alternativo de integración económica.

La reciprocidad y la redistribución son viejos y garantizados modos de integración económica. Lejos de haber sido abandonados a causa de la penetración del intercambio de mercado en todos los aspectos de la vida humana, estos viejos modos de integración económica y las formas sociales anejas a ellos se han adaptado y han asumido nuevos e importantes papeles. Los modos de integración económica no pueden ser entendidos aisladamente. Cada uno de ellos queda definido por el papel que desempeña en relación con los otros. El urbanismo, como modo de vida, abarca los tres modos de integración económica, así como las formas sociales que se relacionan con ellos. La diferenciación jerárquica y clasista y las normas de ayuda y respeto mutuos se encuentran cuidadosamente entrelazadas en la vida de las metrópolis contemporáneas. De modo similar, la estructura física de la ciudad refleja sus diversas combinaciones. El centro urbano simbólico, con su énfasis en el prestigio y el estatus, los barrios de moda, las zonas de casas subvencionadas, el ambiente abierto de los barrios obreros o étnicos donde puede prosperar la reciprocidad y las zonas residencia-

les y comerciales que se deterioran conforme el valor de cambio se convierte en el criterio de uso en manos de agentes inmobiliarios y especuladores, todo ello son representaciones tangibles de los diferentes modos de integración económica y social que se hallan en la sociedad contemporánea. Los matices son numerosos y las interacciones complejas. Pero incluso en las metrópolis contemporáneas, con toda su evidente complejidad, está claro que estos instrumentos interpretativos nos ayudan mucho al tratar de construir una teoría del urbanismo que abarque de forma realista la necesidad de concentrar y hacer circular el plusvalor, así como la necesidad de construir una economía especial dentro de la cual puedan funcionar eficazmente los diferentes modos de integración económica.

TERCERA PARTE

SINTESIS

7. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES

El análisis es lo que caracteriza a los seis capítulos anteriores de este volumen. Queda ahora por realizar una última etapa de síntesis: la de extraer algunas conclusiones. No es una tarea que debamos temer si estamos preparados para emprender una reconstrucción del método, una reformulación del sentido en el que podamos hablar válidamente de una «teoría» del urbanismo, y una reevaluación de la naturaleza del urbanismo en sus contextos histórico y geográfico. No obstante, todos ellos son problemas nada fáciles. Pero, dado que los ensayos aquí reunidos están inscritos en un proceso evolutivo tanto de pensamiento como de experiencia, parece lógico tratar de proporcionar algunas conclusiones que podamos sostener como un espejo en el que reflejar lo que se ha dicho. Estas conclusiones no pueden ser arbitrarias. Deben encontrarse presentes, aunque de forma latente y disfrazada, en el material ya presentado. No puede permitirse que una conclusión introduzca nuevos materiales, pero sí que reelabore los viejos.

I. SOBRE METODOS Y TEORIAS

Un tema que ha persistido a lo largo de esta obra ha sido la búsqueda de métodos apropiados y de una concepción apropiada de la teoría mediante la cual podamos investigar eficazmente un fenómeno tan complejo como el urbanismo. Por consiguiente, parece razonable empezar por sacar algunas conclusiones concernientes al método y a la teoría.

Creo no equivocarme al decir que lo más importante que se puede aprender de la obra de Marx es su concepción del método. Y la teoría se deduce fácilmente de esta concepción del método. Ciertos rasgos del método de Marx los encontramos en los escritos de sus precursores. Leibniz y Spinoza elaboraron modos relacionales de pensamiento y un concepto de totalidad que fueron ampliamente aceptados por Marx. Hegel

aportó una visión de la dialéctica. Kant proporcionó innumerables dualismos que habían de ser resueltos, y los economistas políticos ingleses crearon métodos prácticos para investigar las actividades materiales de producción de la sociedad. Marx reunió todos estos difusos elementos (y más) y construyó un método que, mediante la fusión de la teoría abstracta y de la práctica concreta, permitió la creación de una práctica teórica a través de la cual el hombre pudiera modelar la historia en vez de ser modelado por ella. Marx vio lo que nadie había visto antes que él, esto es, que los innumerables dualismos que acosaban al pensamiento occidental (entre hombre y naturaleza, hecho y valor, sujeto y objeto, libertad y necesidad, mente y cuerpo y pensamiento y acción) sólo podían ser resueltos a través del estudio de la práctica humana y, cuando fuese necesario, de su creación. Por supuesto, es una pena que muchos que se consideran marxistas no hayan entendido este método, porque han perdido por ello el instrumento más precioso que se pueda conseguir del estudio de la obra de Marx. Por suerte, esta obra sigue siendo un testimonio vivo de su método, y los dogmáticos de vía estrecha no podrán ocultar por mucho tiempo su vigor inherente. Por suerte, asimismo, la investigación actual está yendo hacia un redescubrimiento del método por parte de aquellos que, de otro modo, no podrían considerarse «marxistas». Quizá el ejemplo más relevante de nuestros tiempos es Piaget. En su sumaria obra *Introduction à l'épistémologie génétique* (1972a) y en sus obras filosóficas *Le structuralisme* (1970) y *Sagesse et illusions de la philosophie* (1972b), Piaget llega a una concepción del método que se aproxima en gran manera a la de Marx, insistiendo en que este hecho «es una cuestión de convergencia y no de influencia» (1972b, 204). Y se trata del mismo tipo de convergencia a la que se llega a través de los ensayos reunidos en este libro. Esta convergencia ha de ser explicada.

¿Qué es lo que constituye el método de Marx y cómo puede ser representado? Estas preguntas son difíciles de contestar en abstracto porque el método sólo puede ser comprendido enteramente a través de su práctica. No obstante, podemos decir algo acerca de él, levantar ciertas señales indicadoras, por decirlo así. Ollman (1971, 1972) ha tratado de proporcionarnos una guía y, en mi opinión, lo ha conseguido del modo más admirable. Por tanto, tomaré dos aspectos del cuadro que presenta y examinaré la ontología y la epistemología de Marx deteniéndome en cada una de ellas para considerar cómo estos aspectos del método de Marx han venido a influir en los análisis de este libro.

Ontología

Una ontología es una teoría de lo que existe. Por consiguiente, decir que algo tiene un estatuto ontológico es decir que existe. Marx desarrolla en su obra ciertos juicios fundamentales con respecto al modo en el cual la realidad se encuentra estructurada y organizada. Ollman lo expone de este modo:

Los dos pilares gemelos de la ontología de Marx son su concepción de la realidad como una totalidad cuyas partes se relacionan internamente, y su concepción de dichas partes como relaciones extensibles de modo que cada una de ellas en su plenitud puede representar la totalidad (1972, 8).

Examinemos este aserto. Muchos autores han argumentado que la sociedad ha de ser entendida como una totalidad. Pero existen modos diferentes de concebir la «totalidad». En un primer caso, podemos pensar que se trata de un conglomerado de elementos —una mera suma de partes— que entran en combinación sin ser modelados por alguna estructura preexistente dentro de la totalidad. Si una estructura (tal como una estructura de clase) aparece en la totalidad, puede ser considerada como algo contingente a la forma en que los elementos se combinan por azar. En un segundo caso, la totalidad es considerada como algo «que emerge», que tiene una existencia independiente de sus partes, mientras que domina también el carácter de las partes que contiene. En este segundo caso, la explicación ha de centrarse sobre las leyes que gobiernan la conducta de la totalidad y puede funcionar sin referirse a las partes. Existe otro caso más que ha de ser considerado:

Ahora bien, más allá de los esquemas de asociación atomista y los de las totalidades emergentes, existe una tercera posición, que es la de los estructuralismos operatorios; es la que adopta desde el comienzo una actitud relacional, según la cual lo que importa no es el elemento, ni un todo que se imponga como tal sin que sea posible precisar de qué manera se impone, sino las relaciones entre los elementos, o dicho de otra manera, los procedimientos o procesos de composición (según se hable de operaciones intencionales o de realidades objetivas), siendo el todo la resultante de esas relaciones o composiciones cuyas leyes son las del sistema (Piaget, 1970, 9 [13]).

Marx podría quedar sorprendido al verse descrito como «estructuralista operacional», pero el concepto de totalidad al cual se refería Marx correspondía exactamente a este tercer tipo, como Ollman (1971) señala. Este concepto de totalidad (que no es demasiado diferente del propuesto por Leibniz) nos lleva a preguntarnos cómo se encuentran estructuradas las totalidades y cómo cambian estas estructuras. Para analizar el problema del cambio, Piaget introduce el concepto de *estructura en transformación*, argumentando que «si no fuese por la idea de transformación, las estructuras perderían todo significado explicativo dado que quedarían reducidas a formas estáticas» (1970, 12). Las relaciones entre los elementos dentro de la estructura son consideradas, por consiguiente, como expresiones de ciertas leyes de transformación por medio de las cuales la totalidad misma llega a verse transformada. En otras palabras, la totalidad está en curso de ser estructurada por la elaboración de las relaciones dentro de ella.

Este último sentido de totalidad es muy diferente de los otros dos, y es esta concepción la que es común a Marx y Piaget. Ollman (1972) señala cómo este modo de ver las cosas influye en la manera de concebir las relaciones entre los elementos y entre los elementos y la totalidad. La totalidad trata de modelar las partes de forma que cada una de ellas sirva para preservar la existencia y la estructura general del conjunto. El capitalismo, por ejemplo, trata de modelar los elementos y las relaciones dentro de él de modo tal que el capitalismo sea reproducido como un sistema continuo. Por consiguiente, podemos interpretar las relaciones dentro de la totalidad de acuerdo con la manera en que sirven para conservarla y reproducirla. Otra consecuencia adicional es la de que cada elemento (en cierta forma como las mónadas de Leibniz) refleja en sí mismo todas las características de la totalidad porque es el centro de una serie de relaciones dentro de dicha totalidad. Conceptos tales como el de fuerza de trabajo y excedente han de ser tratados, por ejemplo, como reflejos de todas las relaciones sociales que se dan dentro de un determinado modo de producción. Pero estas relaciones no se encuentran necesariamente en mutua armonía. Con frecuencia entran en contradicción, y de esta contradicción surge el conflicto. Las transformaciones se producen por medio de la resolución de estos conflictos y con cada transformación la totalidad es reestructurada y, a su vez, esta reestructuración altera la definición, el significado y la función de los elementos y las relaciones dentro del conjunto. Nuevos

conflictos y contradicciones surgen para reemplazar a los viejos.

De la ontología de Marx se deduce que la investigación debe dirigirse hacia el descubrimiento de las leyes de transformación por medio de las cuales la sociedad se encuentra reestructurada continuamente, más bien que hacia la detección de «causas», en el sentido aislado que se deduce de una supuesta asociación atomística, o hacia la identificación de «etapas» o «leyes descriptivas» que gobiernen la evolución de totalidades independientes de sus partes. De este modo, Marx dirige nuestra atención hacia los procesos de transformación interna de la sociedad. Marx no habla de causas en el sentido común de la palabra, ni propone un esquema historicista y evolucionista como algunos parecen pensar que hizo. La transición del feudalismo al capitalismo, por ejemplo, no es un estadio de un esquema evolucionista arbitrariamente determinado que Marx inventó, sino que es considerada como una *necesaria* transformación dentro de la sociedad conforme las tensiones y las contradicciones de la sociedad feudal fueron superadas. Asimismo, el materialismo dialéctico no es una doctrina impuesta arbitrariamente a los fenómenos para interpretar su significado, sino un *método* que trata de identificar las leyes de transformación por las que la sociedad se encuentra reestructurada. La dialéctica de Marx, como señalan Althusser (1969) y Godelier (1972), es fundamentalmente diferente de la de Hegel dado que este último no poseía, entre otras cosas, un concepto de totalidad adecuado para hacer de la dialéctica un rico instrumento y no un medio arbitrario y estéril.

Hasta aquí, hemos tratado de las totalidades y las estructuras como si fuesen algo sinónimo y no hemos llegado a considerar cómo pueden ser definidas las totalidades y las estructuras. Sería demasiado simplista decir que una totalidad es meramente todo aquello que existe, y un estudio minucioso de la obra de Marx indica que éste nunca mantuvo tal opinión. Indicó, más bien, que existen, dentro de la totalidad, unas estructuras separadas y que se pueden distinguir unas estructuras de otras. Las estructuras no son «cosas» o «acciones» y, por consiguiente, no podemos establecer su existencia por medio de la observación. Definir los elementos relacionalmente significa interpretarlos al margen de la observación directa. El significado de una acción observable, como el hecho de cortar un leño, se establece por el descubrimiento de su relación con la estructura más amplia de la que forma parte. Su interpretación variará según la consideremos en relación con el capitalismo o con

el socialismo, o la coloquemos en relación con alguna otra estructura diferente (con el sistema ecológico, por ejemplo). Una estructura debe ser definida, por tanto, como un sistema de relaciones internas que se encuentra en proceso de estructuración a través del funcionamiento de sus propias leyes de transformación. De esto se deduce que las estructuras han de ser definidas por medio de la comprensión de las leyes de transformación que las modelan. A partir de ello, podemos obtener dos modos diferentes de relacionarse unas estructuras con otras.

Una estructura de categoría superior puede ser obtenida de una inferior por medio de una transformación. En estas condiciones puede surgir una jerarquía de estructuras a través de un proceso de diferenciación interna. De este modo, pueden coexistir estructuras de categoría *superior e inferior*. Este parece ser un modo adecuado de considerar las relaciones entre, pongamos por caso, la mecánica newtoniana y la teoría de la relatividad, o entre un sistema de gobierno local y el sistema de gobierno nacional. Pero esta consideración jerárquica no parece adecuada para interpretar las relaciones entre, digamos, un modo de producción y una estructura ecológica. En este último caso, no podemos obtener una estructura de otra por medio de una transformación. Esto sugiere una ley. Las estructuras pueden ser consideradas como entidades separadas y diferenciables cuando no existe una transformación por la que una pueda derivarse de la otra. Por supuesto, la imposibilidad de identificar una transformación no prueba que ésta no exista. La historia de las ideas, de hecho, se encuentra llena de ejemplos en los que ha sido descubierta una transformación por medio de la cual han sido unificadas estructuras que aparentemente eran independientes (las matemáticas proporcionan numerosos casos). Pero parece más prudente, como regla general, considerar que las estructuras son distintas unas de otras hasta que pueda identificarse una transformación.

Una consecuencia de esta regla es que estamos obligados a distinguir entre contradicciones *dentro* de una estructura y contradicciones *entre* estructuras. Mao Tse-tung (1966), por ejemplo, distingue entre contradicciones dentro del pueblo (entre trabajo intelectual y manual, por ejemplo) y contradicciones entre el pueblo y sus enemigos (diferentes planteamientos de la propiedad, por ejemplo). Estos dos diferentes tipos de contradicción presentan problemas muy diferentes y requieren medidas diferentes para su solución. Recientemente, Godelier ha ampliado este punto haciendo un cuidadoso examen de la contra-

dicción en las obras de Marx (1972). Godelier sugiere que muchas de las contradicciones expuestas por Marx eran de carácter interno, pero que algunas de las más fundamentales han de ser interpretadas como contradicciones entre estructuras. Por ejemplo, la estructura de las fuerzas de producción entra en conflicto con la estructura de las relaciones de producción, conflicto que se expresa en el creciente carácter social de la producción capitalista y el permanente carácter privado del control y consumo capitalistas. Del mismo modo, la superestructura de la que tan frecuentemente habla Marx está constituida por estructuras diferentes (política, ideológica, jurídica, etc.), ninguna de las cuales puede derivarse de otra, ni de las estructuras de la base económica de la sociedad por medio de una transformación. Pero decir que las estructuras pueden ser distinguidas unas de otras no significa que evolucionen autónomamente sin influir unas en otras. Las diferentes evoluciones en la superestructura se consideran, pues, como fuentes de contradicción, del mismo modo que, frecuentemente, existen conflictos fundamentales entre la base económica y las estructuras de la superestructura. Marx se propone dos cosas al afirmar la primacía de la base económica. En primer lugar, sugiere que las relaciones entre estructuras se encuentran a su vez estructuradas de algún modo dentro de la totalidad. Ante un conflicto entre la evolución de la base económica de la sociedad y los elementos de la superestructura, son estos últimos los que deben ceder el paso, adaptarse o ser eliminados. Por consiguiente, dentro de una totalidad algunas estructuras son consideradas más básicas que otras. De este modo, las estructuras pueden ser ordenadas según su importancia. Evidentemente, Marx decidió que las condiciones referentes a la producción y reproducción de la vida material eran fundamentales y, ciertamente, apoyó enérgicamente este punto de vista. Esto le llevó a su segundo punto principal. Cuando tratamos de considerar la sociedad como una totalidad, entonces todo ha de ser relacionado, en último término, con las estructuras de la base económica de la sociedad. Dicho de otro modo, fueron la producción y reproducción de la existencia material las que proporcionaron el punto de partida y de llegada para rastrear las relaciones entre las estructuras dentro de una totalidad. Visto desde este ángulo, era posible identificar las leyes de transformación a través de las cuales unas estructuras aparentemente diferentes contribuían al proceso de estructuración y reestructuración de la sociedad en su conjunto.

Es evidente, pues, que Marx distinguía entre la totalidad y las estructuras que ésta contiene. Por supuesto, se puede discutir la elección de la base económica como cimientos de todos los análisis. Los modernos investigadores del medio ambiente apoyarían la primacía del sistema ecológico. El fallecimiento del capitalismo podría así ser interpretado siguiendo el «frívolo» ejemplo de Godelier del dinosaurio que no pereció por «el desarrollo espontáneo de sus propias contradicciones, sino por una contradicción entre su estructura fisiológica interna y la estructura de sus condiciones externas de existencia» (1972, 362). Al señalar la importancia de la base económica de la sociedad, Marx no desechaba este tipo de argumentos ni daba por sentado, necesariamente, que la base económica fuese superior a cualquier otra estructura que pudiese entrar en conflicto con ella. De hecho, Marx sugería expresamente que el modo de producción capitalista disminuiría su propia base de recursos y, por ello, destruiría las condiciones esenciales para su propio mantenimiento. Por consiguiente, la evolución de la sociedad en cuanto totalidad debe ser interpretada como el resultado de las contradicciones establecidas tanto dentro de las estructuras como entre ellas. Este tema recorre todas las obras de Marx y surge espontáneamente de su base ontológica.

Estas cuestiones de ontología son de difícil comprensión cuando están planteadas de forma abstracta. Pero son muy importantes para comprender muchos de los problemas suscitados en este libro. ¿Deberíamos considerar al urbanismo como una estructura que puede proceder de la base económica de la sociedad (o de elementos superestructurales) a través de una transformación o deberíamos considerar al urbanismo como una estructura diferente en interacción con otras estructuras? Por el momento, dejaré a un lado estas cuestiones porque serán la base de la segunda parte de esta conclusión. Me limitaré por ahora a mostrar cómo se relacionan las concepciones de Marx de totalidad, estructura, interrelación y transformación, con los materiales reunidos en este libro.

Es evidente, por ejemplo, que la controversia entre los intérpretes marxistas y no marxistas de los orígenes urbanos, y la discusión sobre el excedente en particular, pueden ser atribuidos a diferencias ontológicas. Según Marx, el único modo válido de enfocar el problema de los orígenes urbanos es el de averiguar las contradicciones internas y externas que se encontraban en la sociedad preurbana y mostrar cómo esas contradicciones fueron resueltas a través de su transformación en formas ur-

banas de organización social. Esta transformación supuso una reestructuración y una reconstitución de los elementos y relaciones que dominaban en la sociedad preurbana para tomar una nueva configuración. Dentro de esta nueva configuración, se formarían nuevos elementos y relaciones. De este modo, quedaron transformados el concepto y la naturaleza del excedente, del mismo modo que ocurrió con el trabajo, el valor, la naturaleza, la sociedad, etc. Tal transformación creó nuevas tensiones y contradicciones (en particular el antagonismo entre campo y ciudad) que, finalmente, tendrían que ser resueltas. El punto central del análisis de Marx se encuentra, por consiguiente, en el problema de la contradicción dentro de las estructuras y entre ellas, y en la consiguiente transformación de la totalidad. Esta concepción de las cosas es muy diferente de la forjada por los estudiosos no marxistas (y por algunos «marxistas»), quienes suelen partir del supuesto de una asociación atomista —de aquí ese constante desfile de «factores» que se proponen como causa de génesis urbanas (incluyendo los factores económicos señalados por algunos «marxistas»)— o recurren a la idea de las totalidades emergentes (como los conceptos de solidaridad mecánica y orgánica avanzados por Durkheim y subrayados por escritores como Wheatley). La discusión sobre los orígenes urbanos puede, pues, considerarse como una discusión sobre el método y, en particular, sobre los presupuestos ontológicos. Una vez que se hayan resuelto estas fundamentales cuestiones de método, desaparecerán gran parte de los problemas en discusión.

El mismo contraste existe entre el método empleado en la primera parte y el empleado en la segunda parte de este volumen. Lo mejor para establecer este punto es utilizar un ejemplo. La redistribución del ingreso real en un sistema urbano es el tema del capítulo 2. Nuestra atención se dirige, de modo inmediato, hacia la definición y significado del «ingreso». Las medidas destinadas a llevar a cabo una redistribución del ingreso pueden ser contrarrestadas por un cambio en la definición social y en el significado del ingreso, y esto puede implicar que la distribución vuelva a su posición inicial. Esto es un ejemplo de la totalidad que modela las relaciones en su interior para preservar su estructura. Para hacer frente a este problema necesitamos una más amplia definición del ingreso. La definición que surge en el capítulo 2 es la de «control de los recursos escasos de la sociedad». Sería posible ampliar aún más la definición, como han hecho recientemente, por ejemplo, Miller

y Roby en su obra *The future of inequality* (1971). Sin embargo, todas estas ampliaciones de la definición tropiezan con la misma dificultad. Tanto «recurso» como «escasez» son conceptos definidos socialmente, mientras que la «heterogeneidad de los valores socioculturales destruye toda teoría simplista de la redistribución del ingreso en un sistema urbano» (p. 81). Ampliar la definición del ingreso no resuelve el problema, sino que simplemente lo desplaza. Además, no existe un límite manifiesto para una posible ampliación del concepto. Estas ampliaciones y cambios en el significado del concepto son reveladores en ocasiones. Por ejemplo, es evidente en el capítulo 2 que las condiciones sociales y culturales que dan significado al concepto de ingreso no han sido determinadas arbitrariamente, sino que son el producto de otras condiciones y que, desde luego, están estructuradas de alguna manera. No obstante, no pueden ser entendidas de modo completo las implicaciones de este hecho porque no se cuenta todavía con el método apropiado para ello. En la primera parte, la sociedad ha sido concebida como una totalidad, cuyas partes se influyen mutuamente, pero se considera que dichas partes se influyen mutuamente de modo contingente, como si se tratase de un conglomerado. Por consiguiente, el esfuerzo por evitar un relativismo informal y conseguir un significado más profundo del concepto de ingreso no sirve para nada.

El planteamiento de la segunda parte es diferente porque aquí comienza a tomar forma una metodología apropiada para hacer frente a este tipo de problemas. La sociedad es considerada en este caso como un grupo de estructuras en proceso de continua transformación. El concepto de modo de producción compuesto de estructuras que están en conflicto las unas con las otras surge en el capítulo 6 como la clave para comprender los problemas de la distribución. Dentro de un modo de producción, se producen estados de conciencia, no de manera instantánea o arbitraria, sino por transformaciones y presiones que influyen en formas de pensamiento profundamente enraizadas y las reformulan de modo que se conviertan claramente en el soporte de la estructura de producción existente en la sociedad. De este modo, los estados de conciencia relacionados con la reciprocidad y la redistribución como modos de integración económica son transformados para satisfacer las necesidades de una sociedad actualmente basada en el intercambio de mercado. La definición del ingreso se transforma conforme se transforma la conciencia. Por tanto, el significado y la

definición del ingreso pueden ser considerados como algo que es «producido» bajo un determinado modo de producción y expresa las relaciones sociales existentes en un período histórico determinado. Al buscar una redefinición del concepto de ingreso, Titmuss y Miller y Roby están tratando simplemente de acomodarse a los cambios en las relaciones sociales dentro de la sociedad. Además, la distinción entre producción y distribución desaparece. Lo mejor que yo puedo hacer es dejar que Marx hable directamente sobre este punto:

La producción, la distribución, el cambio, el consumo... son miembros de una totalidad, diferencias en una unidad. La producción abarca tanto a sí misma y supera en la determinación antitética de la producción, como al resto de los momentos... Se comprende que el cambio y el consumo no puedan ser el elemento predominante. Lo mismo sucede con la distribución como distribución de los productos. Pero como distribución de los agentes de la producción constituye un momento de la producción. Una [forma] determinada de la producción determina, pues, [formas] determinadas del consumo, de la distribución, del cambio, así como relaciones recíprocas determinadas de estos diferentes factores. Sin duda la producción en su forma unilateral está también determinada por otros momentos; por ejemplo, cuando el mercado, es decir, la esfera de los cambios, se extiende, la producción gana en extensión y se divide más profundamente. Si la distribución sufre un cambio, también cambia la producción; por ejemplo, con la concentración del capital, con una nueva distribución de la población entre la ciudad y el campo, etc. Finalmente, la necesidad del consumo determina la producción. Una acción recíproca tiene lugar entre los diferentes momentos. Esto ocurre en cualquier todo orgánico (*Contribución a la crítica de la economía política*, 204-205).

Por medio de este tipo de formulación el relativismo informal, del que nunca llega a verse libre el capítulo 2, puede ser evitado sin recurrir a esos principios abstractos de la «moral y justicia eternas» —por decirlo con palabras de Engels— que recorren gran parte del capítulo 2, que son objeto de una explícita investigación en el capítulo 3 y que resultan finalmente descartados, junto con la distinción hecho/valor, en el capítulo 4. Los procesos identificados en el capítulo 2 pueden ser, por consiguiente, reinterpretados bajo la distinta postura metodológica que surge en la segunda parte.

No hay por qué suponer *a priori* que la concepción de la sociedad como una totalidad de partes internamente relacionadas con leyes internas de transformación, sea una concepción superior de las cosas. Marx acudió a la historia para demostrar su ontología, y trató de hacer ver su superioridad a través de la práctica del método definido por ella. En esta práctica uti-

lizó una epistemología característica, por lo que debemos adentrarnos en una segunda etapa hacia la comprensión del método de Marx.

Epistemología

La epistemología trata de descubrir los procedimientos y condiciones que hacen posible el conocimiento. En la obra de Marx, la ontología y la epistemología se relacionan entre sí. El conocimiento es considerado como una parte de la experiencia humana y como proveniente de la práctica humana; es una relación interna dentro de la sociedad considerada como una totalidad. La conciencia y el conocimiento son productos de una situación social. Pero la adquisición de conocimiento es una actividad productiva y, por consiguiente, es considerada como una parte de ese proceso más general por el que la sociedad resulta transformada. Marx sugiere:

Puesto que el proceso del pensamiento nace de las condiciones, puesto que es él mismo un proceso natural, el pensamiento que realmente comprende debe ser siempre el mismo y sólo puede variar gradualmente de acuerdo con la madurez del desarrollo, incluyendo la del órgano mediante el cual se piensa (cit. en Schmidt, 1970, 31 [carta a Kugelmann, 11 de julio de 1868, en Marx-Engels, *Correspondencia*, p. 207]).

En la *Contribución a la crítica de la economía política*, Marx desarrolla nuevamente su punto de vista sobre cómo surge el conocimiento:

Para la conciencia, pues, el movimiento de las categorías aparece como el verdadero acto de producción... cuyo resultado es el mundo, y esto es exacto porque (aquí tenemos de nuevo una tautología) la totalidad concreta, como totalidad de pensamiento, como un concreto pensamiento, es, en realidad, un producto del pensar, del concebir; no es de ningún modo el producto del concepto que se engendra a sí mismo y que concibe aparte y por encima de la percepción y la representación, sino que es la elaboración de la percepción y de la representación en conceptos (p. 270).

Los conceptos e ideas así establecidos pueden convertirse, por consiguiente, en una fuerza material en la producción. Para que esto sea así, sin embargo, es necesario que los conceptos que existen como meras abstracciones sean llevados a la práctica humana. Muchos conceptos siguen siendo estériles a este respecto. Pero muchos no lo son porque «al consumarse el proceso de trabajo surge un resultado que antes del comienzo de aquél ya existía en la imaginación del obrero» (*El capital*, libro I, página 216).

La posición epistemológica de Marx se basa en cierto criterio sobre la relación entre sujeto y objeto. Este criterio es una expresión determinada de aquellos conceptos ontológicos que ya hemos examinado. Sujeto y objeto han de ser considerados como relaciones entre sí, no como entidades. Esta concepción es, desde luego, muy diferente de la propuesta por el empirismo tradicional —que supone que «toda información cognoscitiva tiene su origen en los objetos de los que es instruido el sujeto por lo que rodea a éste»— y de la propuesta por las distintas variedades de *apriorismo* e *innatismo* que, por regla general, afirman que el sujeto «posee, desde el inicio, estructuras endógenas que impone a los objetos» (Piaget, 1972a, 19). Ambos criterios son rechazados por Marx y Piaget en favor de lo que este último llama una «posición constructivista»:

A diferencia de muchas especies animales que sólo pueden modificarse cambiando su especie, el hombre ha llegado a transformarse transformando el mundo, y a estructurarse construyendo sus estructuras sin sufrirlas desde afuera ni desde adentro en virtud de una predestinación intemporal (1970, 118-119 [102]).

Así pues, el sujeto es considerado no sólo como principio estructurador, sino también como algo que es estructurado por el objeto. Como Marx dice en *El capital*, «al operar por medio de ese movimiento sobre la naturaleza exterior a él y transformarla, [el hombre] transforma a la vez su propia naturaleza» (libro I, pp. 215-216).

Podemos extraer de la base ontológica y epistemológica de Marx una serie de principios básicos. Estos principios pueden ayudarnos a crear una concepción muy explícita acerca de qué es la teoría y cómo puede ser construida. La «elaboración de la percepción y de la representación en conceptos» de la que Marx hablaba se lleva a cabo por medio de la abstracción reflexiva por parte del sujeto que observa. El resultado de este proceso ha de ser entendido a la luz de la ontología de Marx. No es posible considerar que los conceptos y categorías poseen una existencia independiente, que son abstracciones universales siempre verdaderas. La estructura del conocimiento puede ser transformada, es cierto, por sus propias leyes internas de transformación (incluyendo las presiones sociales internas de la ciencia consideradas en el capítulo 4). Pero los resultados de este proceso han de ser interpretados en función de las relaciones que expresan dentro de la totalidad de la que forman parte. Los conceptos son «producidos» en ciertas condiciones (incluyendo una serie preexistente de conceptos), mientras que también hay que conside-

rarlos como productores de agentes en una situación social. Es irrelevante preguntarse si los conceptos, las categorías y las relaciones son «verdaderos» o «falsos». Hemos de preguntarnos más bien qué es aquello que los produce y qué es lo que ellos producen. Por eso surge la distinción, de la que hemos hablado en el capítulo 4, entre teorías revolucionarias que producen cambios, teorías favorables al *status quo* que contribuyen a preservar la situación existente de la que se derivan y teorías contrarrevolucionarias que sólo producen confusión, ofuscación y frustración. Por ello también surge el criterio de que a su vez estas teorías no pueden ser utilizadas abstrayéndolas de una situación existente, sino que han de ser aplicadas por medio de un estudio de los modos en que las teorías se convierten en una «fuerza material» en la sociedad a través de su impacto sobre la acción social.

Por medio de un reconocimiento consciente del papel que desempeñan en la sociedad los conceptos y las categorías, Marx trata de utilizarlos en vez de que ellos le utilicen a él. Hace un estudio crítico de las categorías de los economistas políticos ingleses y llega a la conclusión de que todos ellos eran «prisioneros de las categorías heredadas». Trata de encontrar nuevas categorías —tales como la de plusvalor— a través de las cuales se pueda reestructurar nuestra comprensión de la sociedad. Y en este proceso utiliza una técnica que, como indica Piaget, se ha convertido en un método corriente en lógica y en matemáticas (1970, 124), a saber, la construcción por negación. Así, Marx se encuentra preparado para convertir los problemas en soluciones y las soluciones en problemas. Esta estrategia es la base para la investigación en el capítulo 4 de este volumen.

Dado que «el pensamiento que realmente comprende sólo puede variar gradualmente», es importante comprender en cada estadio cómo se relacionan las categorías entre ellas dentro del cuerpo general de conocimientos que heredamos del pasado. De este modo, *El capital* es al mismo tiempo una investigación sobre la sociedad capitalista y sobre las categorías empleadas para describir y analizar dicha sociedad. Esta concepción de las cosas nos proporciona ciertas ideas cuando se aplica a la interpretación tanto de la historia social como de la historia del pensamiento. La evolución de la teoría es considerada como una diferenciación y reestructuración graduales del conocimiento de las que puede surgir una jerarquía de conceptos que se relacionan unos con otros de un modo particular. Piaget indica que

entre dos estructuras de niveles diferentes no puede haber una reducción en sentido único, sino que más bien existe una asimilación recíproca de modo tal que la superior puede ser obtenida de la inferior por medio de transformaciones, mientras que la superior enriquece a la inferior al integrarla (1972 a, 93).

Este era, por supuesto, el tipo de transformación que Marx buscó y que parcialmente consiguió en *El capital* y en las *Teorías de la plusvalía*. Y la historia de la ciencia está llena de este tipo de transformaciones, tan bien descritas por Kuhn (1962).

La reestructuración del conocimiento por medio de este proceso de transformación refleja el proceso de transformación tal como opera en la sociedad en cuanto conjunto. Por consiguiente, el conocimiento puede ser considerado como un cuerpo estructurado de información sujeto a sus propias leyes internas de transformación. Las contradicciones internas (anomalías) se convierten en la base de nuevas teorías. En la medida en que el conocimiento se convierte en una fuerza material, la reestructuración que se produce en el plano conceptual puede extenderse a la totalidad de la sociedad y, en último término, manifestarse en la base económica. Asimismo, los movimientos que se producen en la base económica se manifiestan en el plano conceptual. Pero, en último término, éste debe ser relacionado con aquélla si queremos comprenderlo.

La posición epistemológica de Marx ha ido influyendo gradualmente en los análisis presentados en este libro. Los conceptos y las categorías están sujetos a un examen crítico a la luz de las relaciones que expresan con respecto a la realidad de la que forman parte. En el capítulo 5, por ejemplo, los conceptos básicos inherentes a la teoría del uso del suelo urbano son examinados de un modo crítico. A la renta, como hemos visto, se le ha concedido una posición de gran importancia en esta teoría y ha sido tratada en los modelos neoclásicos como una categoría universal con un significado fijo. Volviendo a los análisis de Marx podemos ver que la renta no es una categoría universal, sino un concepto que adquiere un determinado significado sólo en determinadas situaciones sociales. La renta no es nada fuera del conjunto concreto de relaciones de producción y puede surgir de diversos modos, dependiendo de cómo estén estructuradas estas relaciones. Desde esta posición es posible forjar una crítica de la teoría contemporánea del uso del suelo urbano. Durante el examen del concepto de renta hemos aludido brevemente a la controversia sobre el significado y medición del capital. Esta controversia tiene implicaciones fundamentales para la teoría de la localización, como las tiene para todo análisis económico.

Surge, por supuesto, del hecho de que el capital no tiene ningún significado independiente de la estructura social de la que forma parte y dentro de la cual cumple una función específica. Del mismo modo, el concepto del espacio que presenta tan enormes dificultades filosóficas en el capítulo 1 (y que, por consiguiente, degenera en un relativismo informal) es rescatado en el capítulo 5 al reconocer que los problemas filosóficos que presenta sólo tienen solución a través del estudio y la creación de la práctica humana. Los conceptos de justicia social han de ser también considerados como producidos por las condiciones sociales y, al mismo tiempo, como productores de éstas. El análisis abstracto de la justicia social que vemos en el capítulo 3 se transforma tácitamente en el capítulo 6 en un examen de cómo surge el sentido del valor, que sirve de base al sentido de justicia social, en las condiciones de las sociedades igualitarias, jerárquicas y estratificadas y de cómo estas concepciones pueden contribuir, cuando se convierten en una ideología dominante, al mantenimiento y apoyo de las relaciones sociales dentro de un modo de producción.

La intervención de una nueva posición epistemológica, análoga a la mantenida por Marx, se hace muy evidente en el capítulo 6. En este capítulo los conceptos de reciprocidad, redistribución e intercambio de mercado son utilizados de manera relacional. El significado de cada concepto es reajustado conforme cambian las relaciones sociales. Para esta técnica es fundamental el criterio de que las categorías y conceptos están (o al menos pueden estar) en una mutua relación que refleja las condiciones de la sociedad misma. De nuevo lo mejor que puedo hacer es citar a Marx:

Además, como la sociedad burguesa no es en sí más que una forma antagónica de desarrollo, ciertas relaciones pertenecientes a formas de sociedad anteriores aparecen en ella sólo de manera atrofiada o hasta disfrazadas. Por ejemplo la propiedad comunal. En consecuencia, si es verdad que las categorías de la economía burguesa poseen cierto grado de validez para todas las otras formas de sociedad, esto debe ser tomado *cum grano salis*. Ellas pueden contener esas formas de un modo desarrollado, atrofiado, caricaturizado, etc., pero la diferencia será siempre esencial (*Grundrisse*, vol. 1, 39-40).

Bajo la dominación del intercambio de mercado, la redistribución (en forma estatal particularmente) se convierte en una forma desarrollada de su primitivo modo de ser, mientras que la reciprocidad queda reducida a una simple parodia. De esta manera, los conceptos, transformados adecuadamente, pueden

ser utilizados para reflejar, como en un espejo, las transformaciones que se han producido en la sociedad.

Hemos dicho lo suficiente con respecto al método de Marx y a la concepción de la teoría que nace de aquél como para poder sacar algunas conclusiones fundamentales. Ya he indicado que existe una radical transformación del método entre la primera y la segunda parte de este libro. Esta transformación del método no significa la anulación de las consideraciones de la primera parte, sino que más bien las enriquece, asimilándolas a una categoría superior de conceptos. Dicha transformación aporta también una convergencia hacia una posición ontológica y epistemológica semejante a la sustentada por Marx. Esta convergencia no ha sido ocasionada por el sentido de escándalo moral que frecuentemente asalta al inglés que se traslada a los Estados Unidos, así como tampoco ha sido una consecuencia del cambio en el clima político que hace hoy posible (y en algunos círculos, elegante) coquetear con el marxismo. Todos estos factores son secundarios, y simplemente apoyan e incitan algo más fundamental. Y la explicación más importante consiste en la *necesidad* de dicha transformación y de su consiguiente convergencia a fin de resolver todos los dilemas que se presentan en la primera parte. Por supuesto, estos dilemas no surgen de modo artificial, sino que surgen de una situación social en la que el pensamiento y los trabajos intelectuales de innumerables personas se han consagrado a los problemas que consideraban serios y urgentes. Las cuestiones que destacaron en los años sesenta fueron las del urbanismo, el medio ambiente y el desarrollo económico. Evidentemente, estos problemas no podían considerarse como independientes los unos de los otros, y cada uno de ellos parecía exigir un planteamiento «interdisciplinario» para ser abordado convenientemente.

Piaget, en *Le structuralisme*, concluye que «la investigación de las estructuras sólo puede desembocar en coordinaciones interdisciplinarias» (1970, 137 [118]). Yo prefiero, como resultado de la experiencia condensada en este libro, invertir dicha conclusión. Todo intento de crear una teoría interdisciplinaria con respecto a fenómenos tales como el urbanismo ha de recurrir forzosamente al método estructuralista operacional practicado por Marx y descrito por Ollman y Piaget. Dicho de otro modo, y esta conclusión será desagradable para muchos, el único método capaz de unificar varias disciplinas de modos que puedan comprender problemas tales como el urbanismo, el desarrollo económico y el medio ambiente es el basado en una versión co-

rectamente constituida del materialismo dialéctico tal como opera dentro de una totalidad estructurada en el sentido en que Marx la concebía.

II. SOBRE LA NATURALEZA DEL URBANISMO

De una serie de estudios destinados a decir algo sobre los problemas urbanos, hemos extraído una conclusión fundamental con respecto al método. La justificación de tal conclusión se basa en la supuesta capacidad de dicho método para revelarnos importantes datos sobre los problemas urbanos. Si el método no puede obtener dichos datos, entonces está claro que la conclusión no es correcta. Por consiguiente, debemos preguntarnos, ¿qué datos y revelaciones conseguimos utilizando el método de Marx en la investigación de los fenómenos urbanos?

He tratado de dar una respuesta preliminar a este problema en el capítulo 6. Deseo recalcar la palabra «preliminar» porque en este estadio no me encuentro preparado para basar, sobre la parte sustancial de este ensayo, la validez de la conclusión respecto al método. La única obra, aparte de ésta, a la que puedo acudir es la de Henri Lefebvre. Por desgracia, los ensayos que componen este volumen estaban ya terminados cuando tuve la oportunidad de leer *La pensée marxiste et la ville* (1972) y *La révolution urbaine* (1970) de Lefebvre. En la primera de estas obras Lefebvre examina los planteamientos sobre urbanismo en la obra de Marx, mientras que en la segunda lleva a cabo una investigación sobre el urbanismo contemporáneo utilizando los instrumentos de Marx. Existen paralelismos entre sus criterios y los míos, y hay semejanzas en el contenido (lo que es alentador) y algunas diferencias en cuanto a énfasis e interpretación (lo que es sugestivo). La obra de Lefebvre es más general que la mía, pero es también incompleta en algunos aspectos importantes. No obstante, me siento mucho más seguro, acudiendo tanto a la obra de Lefebvre como a los materiales reunidos en este volumen, al tratar de llegar a algunas conclusiones generales sobre la naturaleza del urbanismo.

¿Con qué clase de objeto o entidad estamos tratando cuando nos ponemos a investigar sobre el urbanismo? No podemos responder que el urbanismo es una «cosa» en el sentido usual de la palabra. Es verdad que la ciudad puede ser considerada, en cuanto forma construida, como un conjunto de objetos dispuestos de acuerdo con algún modelo espacial. Pero serían pocos los que sostuviesen que la ciudad es sólo eso. La mayor parte de los

autores parecen estar de acuerdo en que la ciudad ha de ser considerada como una totalidad, dentro de la cual cada cosa tiene una relación con las demás. Han surgido diferentes estrategias para abordar esta totalidad. En su mayoría, caen dentro de alguna de las dos categorías de asociación atomista y evolución emergente que hemos rechazado explícitamente. Un ejemplo de la primera de dichas categorías es la entropía de Wilson (1970), mientras que el espectacular diseño místico de Doxiadis (1968) es seguramente un excelente ejemplo de la segunda. La formulación de sistemas intenta rastrear la interacción y la retroacción dentro de una totalidad, pero al tener que definir categorías y actividades fijas pierde flexibilidad para enfrentarse con la fluida estructura de las relaciones sociales que existe en realidad. Puede ser utilizada para tratar ciertos problemas limitados (por ejemplo, el diseño óptimo de algún sistema de transporte), pero no puede ser utilizada para propósitos más amplios. «La optimización de la ciudad» es una frase sin sentido. Cuando la formulación de sistemas trata de ser más general degenera rápidamente, como en la obra de Jay Forrester, en un «misticismo de caja negra». Frente a todo este tipo de dificultades existe un cierto aire de desilusión unido a la idea de ver la ciudad como una totalidad. Por consiguiente, hay una tendencia a limitarse a análisis parciales, normalmente enmarcados en la seguridad proporcionada por alguna disciplina determinada. Muchos investigadores, tras reverenciar ritualmente la noción de totalidad, según la cual las ciudades no son meros conjuntos estadísticos de cosas y actividades, rápidamente reducen su problema (en nombre de la eficacia) al análisis de cosas y actividades. No hay que despreciar los datos que proporcionan estas investigaciones. De hecho son una valiosa materia prima de la que podemos obtener un concepto de urbanismo. Pero su verdadero significado consiste en que aprendemos a tratar, como ya fue indicado en el capítulo 1, los «problemas en la ciudad, más bien que los problemas de la ciudad».

El urbanismo ha de ser considerado como un conjunto de relaciones sociales que refleja las relaciones establecidas en la sociedad como totalidad. Además, estas relaciones han de expresar las leyes según las cuales son estructurados, regulados y construidos los fenómenos urbanos. Por tanto, hemos de considerar si el urbanismo es 1) una estructura diferente con sus propias leyes de transformación y construcción internas, o 2) la expresión de un grupo de relaciones integradas en una estructura más amplia (tal como las relaciones sociales de producción). Si cree-

mos que se trata de lo primero entonces estamos obligados a identificar las leyes internas de transformación del urbanismo y los procesos semiautónomos que lo estructuran, así como también la relación entre el urbanismo y las otras estructuras de la totalidad. Si aceptamos el segundo punto de vista entonces tenemos que establecer el proceso por medio del cual el urbanismo procede de otras estructuras.

Estas cuestiones pueden ser resueltas a través de un estudio de la historia, así como de la disección del urbanismo en el mundo contemporáneo. La primera revolución urbana conoció la precipitación de una estructura diferente y autónoma, que podemos designar como «urbana», a partir de un grupo homogéneamente organizado de relaciones sociales. La transformación de la reciprocidad en redistribución (examinada en el capítulo 6) llevó consigo la creación de una serie de relaciones sociales autónomas. Marx consideró este fenómeno como la cristalización de la primera gran lucha de clases bajo la forma del antagonismo campo-ciudad. No cabe duda de que apareció una nueva estructura allí donde anteriormente no había existido estructura alguna. Esta estructura tenía una capacidad limitada de transformación y autorregulación internas. A partir de ese momento la ciudad ha de ser considerada como una entidad con carácter propio en relación con otras estructuras. Pero ¿qué tipo de entidad era y cómo funcionaba? Esta nueva entidad nació de la contradicción entre las relaciones sociales de producción y las fuerzas de producción. Inicialmente funcionó como una fuerza política, ideológica y militar para mantener un determinado modelo de relaciones sociales de producción (particularmente con respecto a los derechos de la propiedad). La ciudad tenía poco o nada que ver con la producción en sí misma. Muchas de las funciones de la ciudad durante este período han de ser consideradas como superestructurales. Las características que, según Max Weber, definen a las ciudades occidentales (una fortaleza, un mercado, un tribunal de justicia propio y unas leyes parcialmente autónomas, una forma distinta de asociación y una autonomía y autocefalia parciales) indican esta esencia superestructural del urbanismo inicial. Decir que la función del urbanismo era modelar una superestructura en apoyo de un determinado modelo de relaciones sociales de producción no quiere decir que el urbanismo fuese un mero producto de las fuerzas de la base económica de la sociedad. Si pensamos que la superestructura contiene ciertas estructuras diferentes y parcialmente autónomas, tal como su-

giere Godelier, creo que llegaremos a una razonable concepción del urbanismo en ese momento de su historia.

Lefebvre contrasta este primer estadio del urbanismo (la ciudad política) con dos estadios posteriores (la ciudad comercial y la ciudad industrial). La transformación de la ciudad política en ciudad comercial puede ser interpretada como una transformación interna del urbanismo mismo. La ciudad funcionaba todavía como fuerza política, ideológica y militar, pero, en parte como resultado de las necesidades crecientes de la población urbana, la ciudad tuvo también que aumentar su función comercial. De este modo la ciudad fue transformada en una especie de agente de negocios que unía zonas de oferta y de demanda dentro de un espacio en continuo crecimiento. Este aspecto de la ciudad ha estado presente siempre, pero en la época mercantil se desarrolló de tal modo que llegó a dominar los otros aspectos. La transformación urbana que ocurrió con la revolución industrial no puede ser interpretada como una transformación desde dentro. La nueva forma de urbanismo surgió generalmente en el exterior de las ciudades más antiguas, y posteriormente llegó a absorber las funciones tradicionales más antiguas de la ciudad política y comercial. Lo fundamental de esta forma de urbanismo fue la reorganización de las fuerzas productivas para mejor beneficiarse de la mecanización, del cambio tecnológico y de las economías de escala en la producción. El urbanismo llegó a ser tan importante para la organización de las fuerzas productivas como lo fue previamente con respecto a las relaciones sociales de producción.

Lefebvre trata de abrir nuevas vías en la interpretación del urbanismo contemporáneo. Observa que el objeto de la investigación de Marx era la sociedad industrial, sus modos de organización y las relaciones sociales que expresaba. Marx interpretó la historia en función de relaciones pasadas que fueron fundamentales para el nacimiento del capitalismo industrial. El urbanismo, como centro de interés, disminuye en importancia conforme Marx va centrándose más y más en su objeto de investigación (compárese la temprana *La ideología alemana* con el posterior *El capital*), y allí donde es tratado el urbanismo es considerado en la medida de su contribución a preparar el camino del capitalismo industrial. Lefebvre utiliza el método marxista tradicional de la construcción por negación e inversión y trata de interpretar la sociedad industrial como un precursor de lo que él llama la «revolución urbana»:

Llamaremos... «revolución urbana» al conjunto de transformaciones que se producen en la sociedad contemporánea para marcar el paso desde el período en el que predominan los problemas de crecimiento y de industrialización... a aquel otro en que predominará ante todo la problemática urbana y donde la búsqueda de soluciones y modelos propios a la *sociedad urbana* pasará a un primer plano...

La problemática urbana se impone a escala mundial. ¿Cabe definir la realidad urbana como «superestructura», que emerge de la estructura económica capitalista o socialista?, ¿o bien como simple resultado del crecimiento de las fuerzas productivas?, ¿o como modesta realidad marginal con respecto a la producción? ¡No! La realidad urbana modifica las relaciones de producción sin, por otra parte, llegar a transformarlas. Se convierte en una fuerza productiva, como ocurre con la ciencia. El espacio y la política del espacio «expresan» las relaciones sociales, al tiempo que inciden sobre ellas (1970, 13, 25 [12-13, 21]).

De ahí deduce Lefebvre su tesis principal. La sociedad industrial no es considerada como un fin en sí misma, sino como un estadio preparatorio del urbanismo. La industrialización, argumenta Lefebvre, sólo puede encontrar su realización en la urbanización, y la urbanización está llegando a dominar, en el momento presente, la organización y la producción industrial. La industrialización que en tiempos produjo el urbanismo está siendo actualmente producida por éste. Esta subordinación de la sociedad industrial a la sociedad urbana supone ciertos cambios adicionales que a su vez contienen el germen de nuevos conflictos. Lefebvre piensa que, conforme el mundo entero se va urbanizando, se desarrolla un contramovimiento interior, dentro del proceso de urbanización, que conduce a una mayor diferenciación interna por medio de la creación de hábitats locales característicos (1970, 1935). Es a este nivel local donde empiezan a surgir nuevas y características cualidades del urbanismo para compensar la homogeneidad conseguida a escala global.

Parte del material reunido en este volumen puede ser utilizado para apoyar la tesis de Lefebvre, mientras que otras partes la contradicen. Por supuesto, existen ciertos puntos de partida comunes. Tanto él como yo aceptamos la misma concepción de la totalidad como relacionalidad interna. También aceptamos ambos que el urbanismo ha de ser entendido como una entidad autosuficiente que expresa y modela relaciones con otras estructuras de la totalidad. Ninguno de los dos considera el urbanismo como algo que procede simplemente de otras estructuras. Lefebvre trata también de incorporar a su análisis conceptos de espacio adecuados. Observa el conflicto entre la dialéctica del proceso social y la geometría estática de la forma espacial y llega a una conceptualización del tema proceso social-forma espacial

que no se diferencia demasiado de la que se encuentra en los análisis de este volumen. El urbanismo, en la medida en que posee sus propias leyes de transformación, es, al menos parcialmente, un resultado de los principios básicos de la organización espacial. El característico papel que desempeña el espacio tanto en la organización de la producción como en la modelación de las relaciones sociales se encuentra, por consiguiente, expresado en la estructura urbana. Pero el urbanismo no es *meramente* una estructura que proviene de una lógica espacial. El urbanismo se encuentra influido por ideologías determinadas (criterios urbanos contra criterios rurales, por ejemplo) y por tanto posee una cierta función autónoma para modelar el modo de vida de la gente. Y la estructura urbana, una vez que ha sido creada, afecta al futuro desarrollo de las relaciones sociales y a la organización de la producción. Por consiguiente, a mí me gusta la analogía de Lefebvre entre urbanismo y conocimiento científico. Ambos poseen estructuras características con su propia dinámica interna. Ambos pueden alterar en ocasiones la estructura de la base económica en aspectos fundamentales. Sin embargo, ambos se encuentran canalizados y constreñidos por fuerzas e influencias que emanan de la base económica y, en último término, han de ser puestos en relación con la producción y reproducción de la existencia material para ser comprendidos.

La ciudad como forma construida y el urbanismo como modo de vida han de ser considerados por separado porque en realidad se han separado. Lo que en un tiempo fueron conceptos sinónimos ya no lo son. Podemos ver los comienzos de esta separación en épocas pasadas, pero ha sido sólo con la industrialización y la penetración del intercambio de mercado en todos los sectores y zonas cuando ha sido finalmente superado el antagonismo entre campo y ciudad. La ciudad, el suburbio y la zona rural se encuentran actualmente incorporadas dentro del proceso urbano. La urbanización del campo no es completa, por supuesto, y nuestra respuesta a la tesis de Lefebvre dependerá en parte de que consideremos como sujeto a Colombia, China, Francia, Estados Unidos o cualquier otro país. Pero a medida que los viejos antagonismos entre campo y ciudad desempeñan un papel cada día más reducido emergen nuevos antagonismos dentro del propio proceso de urbanización. A un nivel global, existe el conflicto entre los centros metropolitanos del mundo y las naciones subdesarrolladas (véase el capítulo 6). A un nivel local estamos siendo testigos de una importación de problemas rurales a la ciudad en los Estados Unidos vemos las migraciones de cam-

pesinos negros y de blancos de los Apalaches hacia el centro de las zonas urbanas, y en el Tercer Mundo vemos el abandono de amplias zonas rurales por parte de un gran número de personas que forman un inestable «lumpen-proletariado» (como le llama Fanon), normalmente instalado en barrios de chabolas alrededor de las grandes ciudades. La pobreza urbana es en su mayor parte pobreza rural remodelada dentro del sistema urbano. En este sentido debemos aceptar la opinión de Lefebvre, según la cual la urbanización del campo supone una consiguiente ruralización de la ciudad.

También emergen nuevos antagonismos con el cambio de escala y de densidad de la organización urbana. Es cada vez más difícil mantener la distinción entre lo público y lo privado, principalmente debido a la existencia de esos efectos exteriores que analizamos detalladamente en el capítulo 2. Las concepciones tradicionales del derecho de propiedad ya no parecen ser adecuadas y han de ser complementadas por la creación de unos derechos de propiedad colectiva a través de la organización política del espacio. El antagonismo entre el centro de la ciudad y los suburbios aparece como el tema de mayor importancia en la organización urbana de los Estados Unidos (véase de nuevo el capítulo 2). La dificultad de distinguir lo público de lo privado (a consecuencia de la forma urbana de la organización espacial) crea la necesidad de una mayor participación gubernamental. Un antiguo modo de integración económica —la redistribución— es remodelado para hacer frente a un nuevo conjunto de circunstancias. En la medida en que la Administración sea potencialmente susceptible de un control democrático, las relaciones sociales que gobiernan la producción y la distribución serán reestructuradas fundamentalmente (como, por ejemplo, en las sociedades con Estados de bienestar). Y en la medida en que estas nuevas relaciones se encuentran en conflicto con las necesidades organizativas de la producción quedará reforzado un antiguo antagonismo. Todos estos antagonismos (y muchos más) son parcialmente reestructurados por medio del proceso de urbanización.

Esto implica también que el urbanismo se está haciendo menos homogéneo. Las estructuras crecen y proliferan dentro del proceso urbano. El valor de cambio ha reducido todo a un denominador común (véase el capítulo 5), pero han surgido otros criterios más sutiles para estructurar los factores diferenciadores urbanos. Como argumenta Lefebvre, la sociedad industrial

homogeneiza y la sociedad urbana diferencia (1970, 169). Las potentes fuerzas que empujan hacia una heterogeneidad cultural y una diferenciación territorial en el sistema urbano fueron detalladamente analizadas en el capítulo 2. La hipótesis del «hombre unidimensional» (Marcuse) que vive en una «esfera urbana no localizada» (Melvin Webber) fue explícitamente rechazada en dicho capítulo, y sobre esto me encuentro en completo acuerdo con Lefebvre.

Un elemento significativo en este proceso general de diferenciación es que el *espacio creado* reemplaza al *espacio efectivo* en cuanto principio predominante de organización geográfica. En la sociedad preindustrial las diferencias naturales con respecto a la disponibilidad de recursos y a los medios ambientes naturales formaban la base de la diferenciación geográfica. El espacio efectivo fue creado a partir de la diferenciación ecológica, desviando el flujo de bienes y servicios de las zonas de oferta a las zonas de demanda, lo que permitía la acumulación de excedentes en las zonas urbanas. Podían desarrollarse estilos de vida regionales y locales y el paisaje era creado por unas sutiles interrelaciones simbióticas entre las actividades sociales y la naturaleza orgánica. La industrialización creó el poder de alterar todo eso. La urbanización del campo implica la eliminación de los estilos de vida regionales a través de las fuerzas del mercado mundial. Los productos y objetos disponibles para el consumo y uso son cada vez más «uniformes», más numerosos y menos vinculados a una base local. Y los antes vibrantes estilos de vida de las distintas regiones geográficas, junto con los distintos paisajes que modelaban, son transformados en algo preservado del pasado para que lo contemplen los turistas. En este aspecto podemos observar una uniformidad en aumento. Sin embargo, el sistema urbano ha de ser también considerado, como en el capítulo 2, como un gigantesco sistema de recursos creado por el hombre, «de gran importancia económica, social, psicológica y simbólica». El crecimiento de este sistema de recursos creado por el hombre conlleva la estructuración y diferenciación del espacio por medio de la distribución de inversiones de capital fijo. Se crea una nueva estructura espacial y algunas de las viejas características de diferenciación espacial son reestablecidas para acentuar la estructura (un ejemplo reciente es el resurgimiento de los factores étnicos en las ciudades de los Estados Unidos a fin de hacer frente a problemas de crecimiento y cambio urbanos). La estructuración del espacio se hace cada vez más importante conforme las inversiones de capital fijo se hacen

cada vez más influyentes en el modo de vida. Para decirlo con la terminología de Marx, el espacio creado alcanza el predominio sobre el espacio verdadero como consecuencia del cambio de la composición orgánica del capital.

Pero, ¿a imagen de quién es creado el espacio? Ya hemos observado que la organización del espacio puede reflejar y afectar a las relaciones sociales. Pero el espacio creado tiene un significado mucho más profundo. En las ciudades antiguas, la organización del espacio era una recreación simbólica de un supuesto orden cósmico. Poseía un propósito ideológico. El espacio creado en las ciudades modernas posee un propósito ideológico equivalente. En parte refleja la ideología dominante de los grupos e instituciones que gobiernan la sociedad. En parte es un resultado de la dinámica de las fuerzas del mercado que pueden producir fácilmente consecuencias que nadie en particular quiere (véase el capítulo 5). El espacio creado es un «dominio étnico» sólo en un sentido muy limitado (véase el capítulo 1). Sin embargo, el espacio creado es parte integrante de un intrincado proceso de signos que proporciona una orientación y un significado a la vida cotidiana dentro de la cultura urbana. Los signos, símbolos y señales que nos rodean en el medio ambiente urbano son poderosas influencias (particularmente entre los jóvenes). Nosotros damos forma a nuestra sensibilidad, extraemos nuestro sentido de los deseos y necesidades y localizamos nuestras aspiraciones con respecto a un entorno geográfico que en gran medida ha sido creado. Es probable que nuestra cultura, concebida como un dominio étnico, sea más un resultado del espacio creado que un factor de creación de espacio. La alienación de la cultura urbana frecuentemente expresada y la antipatía frente a la imagen de la ciudad surgen, en parte, de una enajenación más profunda. Ni la actividad de creación del espacio ni el producto final del espacio creado parecen encontrarse bajo nuestro control individual o colectivo, sino que están modelados por fuerzas ajenas a nosotros. Apenas sabemos cómo abordar, bien en la realidad o en el pensamiento, las implicaciones del espacio creado. Por ejemplo, todavía tendemos a analizar los fenómenos urbanos como si el espacio efectivo (entendido ampliamente como eficacia de movimiento) fuese el único concepto apropiado.

Casi todo lo que se ha dicho hasta ahora es razonablemente compatible con la tesis de Lefebvre. Por tanto, ¿dónde radican las diferencias? Lefebvre opina que actualmente el urbanismo domina la sociedad industrial, y ha llegado a esta conclusión por medio de la construcción por negación. La utilización de este

Conclusiones y reflexiones

instrumento dialéctico proporciona una hipótesis, pero no constituye una prueba. Y yo no creo que esta hipótesis pueda ser mantenida en este punto de la historia.

El urbanismo posee una estructura separada —puede ser concebido como una entidad separada— con una dinámica propia. Pero esta dinámica es moderada por la interacción y contradicción con otras estructuras. Decir que el urbanismo domina actualmente la sociedad industrial significa decir que las contradicciones entre el urbanismo como estructura en el proceso de transformación y la dinámica interna de la anterior sociedad industrial se resuelven normalmente a favor del primero. Yo no creo que esta afirmación sea realista. En ciertos aspectos importantes y esenciales, la sociedad industrial y las estructuras que comprende continúan dominando el urbanismo. Hay tres aspectos en los que se da este caso:

(i) El cambio en la composición orgánica del capital y el creciente volumen de la inversión en capital fijo que conlleva es un resultado de la dinámica interna del capitalismo industrial y no puede ser interpretado como respuesta al proceso de urbanización. El espacio creado es modelado por medio del despliegue de inversiones de capital fijo. Es el capitalismo industrial el que está creando el espacio para nosotros, y de ahí la sensación frecuentemente expresada de alienación con respecto al espacio creado. El proceso de urbanización, es cierto, ejerce ciertas presiones sobre el capitalismo industrial, pues un grupo de inversiones requiere otro grupo que lo complementa. Pero la dinámica del proceso está controlada y limitada por los procesos que dirigen el capitalismo industrial y no por aquellos que dirigen la evolución del urbanismo como estructura separada.

(ii) La creación de necesidades y el mantenimiento de una demanda efectiva son producidos a través de los procesos que dirigen la evolución del capitalismo industrial. La urbanización da al capital industrial la oportunidad de disponer de los productos que crea. En este sentido, el proceso de urbanización sigue todavía siendo impulsado por las necesidades del capitalismo industrial. La urbanización crea nuevos deseos y necesidades, nuevas sensibilidades y aspiraciones, y en la medida en que lleva a cabo un desarrollo autónomo, el urbanismo provoca presiones en el capitalismo industrial. Pero los límites de respuesta y el grado de evolución están determinados por las condiciones que se refieren al capitalismo industrial y no por las del urbanismo.

(iii) La producción, apropiación y circulación de plusvalor

no han llegado a subordinarse a la dinámica interna del urbanismo, sino que continúan siendo reguladas por las condiciones provenientes de la sociedad industrial. En el capítulo 6 ha sido examinada la relación entre el urbanismo y la circulación del plusvalor. Allí el urbanismo es considerado como un producto de la circulación del plusvalor. Esta es una cuestión crítica e importante y probablemente constituye la principal fuente de desacuerdo que existe entre Lefebvre y yo. Considero a los canales por donde circula el plusvalor como las arterias por las que pasan todas las relaciones e interacciones que definen la totalidad de la sociedad. Comprender la circulación del plusvalor significa, de hecho, comprender la manera en que funciona la sociedad. Por desgracia, no poseemos la clase de información sobre la estructura de dicha circulación que nos sería necesaria para hacer planteamientos definitivos acerca de ella. Esta es la razón de que el capítulo 6 sea el más defectuoso y el más provisional en cuanto a sus conclusiones. Sería necesaria una obra con, por lo menos, la extensión y la intuición de *El capital* de Marx para desenmarañar todas las complejidades del problema. Lefebvre hace una distinción simplista pero muy útil entre dos circuitos de circulación de plusvalor. El primer circuito surge de la actividad industrial y se refiere a la mera conversión de materias y fuerzas que se dan en la naturaleza en objetos y energía útiles para los hombres. El segundo circuito se refiere a la creación y extracción de plusvalor por medio de la especulación con los derechos de propiedad (de todo tipo) y de los intereses provenientes de desembolsos anteriores en forma de inversiones de capital fijo. Dice Lefebvre:

Mientras que baja el grado de plusvalor global formado y realizado en la industria, crece el grado de plusvalor formado y realizado en la especulación y mediante la construcción inmobiliaria. El segundo circuito suplanta al principal (1970, 212 [165]).

Es necesario hacer algunas consideraciones sobre esta aseveración. El circuito secundario posee ciertas características complicadas. Las crecientes cantidades de inversión de capital fijo (consecuencia del cambio de la composición orgánica del capital) son, como Marx dijo, «trabajo muerto». Para dar vida a este capital fijo es necesario que un trabajo vivo lo ponga en movimiento y que se encuentre un valor de uso (actual o futuro) para los productos o servicios que produzca. Es difícil asegurar que esto último vaya a cumplirse. Por consiguiente, existe un creciente y difícil problema de valorización del capital que obse-

siona a la sociedad industrial. La actividad especulativa proviene de este problema de valorización del capital y se alimenta de él. La actividad especulativa ha crecido en la proporción en la que ha crecido la inversión de capital fijo, y dado que el urbanismo es parcialmente el resultado de esta última, no es nada sorprendente que el urbanismo y el circuito del capital especulativo se encuentren íntimamente relacionados. La importancia de esta idea ha quedado demostrada en los capítulos 2 y 5 de este volumen. Pero es prematuro pensar que el segundo circuito ha reemplazado al primero. Los dos circuitos son fundamentales el uno para el otro, pero todavía predomina el del capitalismo industrial. Las presiones que se originan en el segundo circuito amenazan la estabilidad del primero porque parece, hoy en día, que el segundo circuito es mucho más propenso a la crisis que el primero, y la contradicción entre los dos circuitos es una continua fuente de tensiones.

La circulación del plusvalor en la sociedad es un tema complejo que necesita mucho mayor esclarecimiento si queremos que nos ayude a tratar la cuestión de la dinámica de la urbanización. En las sociedades socialistas es un tema de igual importancia, ya que, como indicamos en el capítulo 6, el concepto de excedente no desaparece, sino que simplemente cambia de forma.

Después de estas consideraciones, ¿en qué relación nos encontramos con respecto a la tesis de Lefebvre? Decir que la tesis no es cierta en este momento de la historia no quiere decir que no se encuentre en camino de serlo ni que no pueda ser cierta en un futuro. La evidencia sugiere que las fuerzas de la urbanización están surgiendo con gran vigor y que tienden a ocupar el sitio central en la historia mundial. La urbanización ha alcanzado una envergadura global. La urbanización del campo prosigue rápidamente. El espacio creado está reemplazando al espacio efectivo. La diferenciación interna dentro del proceso de urbanización es muy evidente, como lo es la cambiante organización política del espacio que corre paralela a dicha diferenciación. En todos estos aspectos, Lefebvre describe algunas tendencias dominantes. Lefebvre puede ser interpretado también en el sentido de que lo que hace es ofrecer una hipótesis concerniente a las posibilidades que se encuentran dentro del presente. Se han escrito muchas cosas esperanzadoras y utópicas sobre la ciudad a lo largo de su historia. Ahora tenemos la oportunidad de vivir muchas de esas cosas siempre y cuando consigamos aprovechar las posibilidades actuales. Tenemos la oportunidad de crear el espacio, de utilizar creativamente las fuerzas que contribuyen

a la diferenciación urbana. Pero para aprovechar estas oportunidades hemos de enfrentarnos a aquellas fuerzas que crean ciudades a modo de ambientes extraños a nosotros, que conducen a la urbanización hacia derroteros ajenos a nuestros fines individuales o colectivos.

Para hacer frente a esas fuerzas, primero hemos de entenderlas. La vieja estructura del capitalismo industrial, que en otra época fue una fuerza revolucionaria que cambió la sociedad, aparece actualmente como un obstáculo. La creciente concentración de inversiones de capital fijo, la creación de nuevas necesidades y demandas efectivas y un modelo de circulación del plusvalor que se basa en la apropiación y explotación, todo esto emana de la dinámica interna del capitalismo industrial. Los modelos en la circulación del plusvalor están cambiando, pero no alteran el hecho de que las ciudades —esos «talleres de la civilización»— están fundadas sobre la explotación de la mayoría por unos pocos. De la historia hemos heredado un urbanismo basado en la explotación. El urbanismo genuinamente humanizador está todavía por construir. Queda para la teoría revolucionaria explorar el camino que va de un urbanismo basado en la explotación a un urbanismo apropiado para la especie humana. Y queda para la práctica revolucionaria llevar a cabo tal transformación.

BIBLIOGRAFIA

- Adams, R. McC. 1966: *The evolution of urban society* (Chicago).
- Alker, H. 1969: «A typology of ecological fallacies». En Dogan, M., y Rokan, S., *Quantitative ecological analysis in the social sciences* (Cambridge, Massachusetts).
- Alonso, W. 1964: *Location and land use* (Cambridge, Massachusetts).
- Alonso, W. 1967: «A reformulation of classical location theory and its relation to rent theory». *Papers of the Regional Science Association*, 19, 23-44.
- Althusser, L. 1969: *For Marx* (London) [*Pour Marx*, Maspero, París, 1965. Hay trad. castellana: *La revolución teórica de Marx*, Siglo XXI, México, 12.ª ed., 1974].
- Althusser, L. y Balibar, E. 1970: *Reading Capital* (London) [*Lire «Le Capital»*, Maspero, París, 1967. Hay trad. castellana: *Para leer «El capital»*, Siglo XXI, México, 1969].
- Aristotle: *Ethics* (Harmondsworth, Middlesex: edición Penguin, 1955, traducido por J. A. K. Thompson).
- Arrow, K. 1963: *Social choice and individual values* (Nueva York).
- Bachrach, P. 1969: «A power analysis: the shaping of antipoverty policy in Baltimore». *Public Policy*, 18, 155-186.
- Baran, P. y Sweezy, P. 1968: *Monopoly capital* (Nueva York) [Hay trad. castellana: *El capital monopolista*, Siglo XXI, México, 9.ª ed., 1974].
- Barbour, V. 1950: «Studies in the development of capitalism in Amsterdam in the seventeenth century». *Johns Hopkins Studies in Historical and Political Science*, 61.
- Beckmann, M. J. 1969: «On the distribution of urban rent and residential density». *Journal of Economic Theory*, 1, 60-67.
- Bergmann, G. 1964: *Logic and reality* (Madison, Wisconsin).
- Bernal, J. D.: *Science in history* (4 vol., Cambridge, Massachusetts, edición de 1971) [Hay trad. castellana: *Historia social de la ciencia*, Península, Barcelona, 1973].
- Berry, B. J. L. 1967: *The geography of market centres and retail distribution* (Englewood Cliffs, New Jersey).
- Berry, B. J. L. y Horton, F. 1970: *Geographic perspectives on urban systems* (Englewood Cliffs, New Jersey).
- Bloch, M. 1961: *Feudal society* (traducido por L. Manyon; Londres) [*La société féodale*, A. Michel, París, 1939. Hay trad. castellana: *La sociedad feudal*, UTEHA, México, 1958].
- Borts, G. H. y Stein, J. L. 1964: *Economic growth in a free market* (Nueva York).
- Boudeville, J. R. 1966: *Problems of regional economic planning* (Edimburgo).
- Briggs, A. 1963: *Victorian cities* (Londres).
- Buchanan, J. M. 1968a: *The demand and supply of public goods* (Nueva York).

- Buchanan, J. M. 1968b: «What kind of redistribution do we want?». *Economica*, 35, 185-190.
- Buchanan, J. M. y Tullock, G. 1965: *The calculus of consent* (Ann Arbor, Michigan).
- Burgess, E. W. 1926: *The urban community* (Chicago).
- Buttimer, A. 1969: «Social space in interdisciplinary perspective». *Geographical Review*, 59, 417-426.
- Bye, C. R. 1940: *Developments and issues in the theory of rent* (Nueva York).
- Carnap, R. 1958: *An introduction to symbolic logic* (Nueva York).
- Cassirer, E. 1944: *An essay on man* (New Haven, Connecticut).
- Cassirer, E. 1955-57: *The Philosophy of symbolic forms* (3 vol., New Haven, Connecticut).
- Castells, M. 1970: «Structures sociales et processus d'urbanization». *Annales, Economies, Sociétés, Civilizations*, 25, 1155-99.
- Chamberlin, E. H. 1933: *The theory of monopolistic competition* (Cambridge, Massachusetts).
- Childe, V. G. 1942: *What happened in history* (Harmondsworth, Middlesex).
- Chinitz, B. 1958: «Contrasts in agglomeration; New York and Pittsburgh». *American Economic Review*, 51, 279-289.
- Clawson, M. 1969: «Open (uncovered) space as a new urban resource». En Perloff, H., comp., *The Quality of Urban Environment* (Baltimore).
- Cliff, A. y Ord, K. 1969: «The problem of autocorrelation». En Scott, A., comp., *Studies in Regional Science* (Londres).
- Committee of Concerned Asian Scholars, 1972, *China! Inside the People's Republic* (Nueva York).
- Coombs, C. H. 1946: *A theory of data* (Nueva York).
- Dacey, M. F. 1965: «Some observations on a two-dimensional language». *Technical Report No. 7, ONR Task No. 389-142* (Department of Geography, North-western University, Evanston, Illinois).
- Dart, F. E. y Pradhan, L. 1967: «Cross-cultural teaching of sciences». *Science*, 155, 649-656.
- Darwent, D. 1969: «Growth poles and growth centres in regional planning—a review». *Environment and Planning*, 1, 5-32.
- Davies, B. 1968: *Social needs and resources in local services* (Londres).
- Davis, O. A. y Whinston, A. 1962: «Externalities, welfare, and the theory of games». *Journal of Political Economy*, 70, 241-262.
- Davis, O. A. y Whinston, A. 1964: «The economics of complex systems: the case of municipal zoning». *Kyklos*, 27, 419-446.
- Denike, K. G. y Parr, J. B. 1970: «Production in space, spatial competition, and restricted entry». *Journal of Regional Science*, 10, 49-64.
- Dobb, M. 1963: *Studies in the development of capitalism* (Nueva York) [Hay trad. castellana: *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, Siglo XXI, Buenos Aires, 2.ª ed., 1972].
- Doxiadis, K. 1968: *Ekistics* (Nueva York).
- Downs, A. 1970: *Urban problems and prospects* (Chicago).
- Duhl, L. J. 1963: «The human measure: man and family in megalopolis». En Wingo, L., comp., *Cities and space: the future use of urban land* (Baltimore).

- Emmanuel, A. 1972: *Unequal exchange* (Nueva York) [L'échange inégal, Maspero, París, 1972. Hay trad. castellana: *El intercambio desigual*, Siglo XXI de España, Madrid, 1973].
- Engels, F.: *La situación de la clase obrera en Inglaterra*, Akal, Madrid, 1976.
- Engels, F.: *The housing question* (Nueva York, edición de 1935) [Hay trad. castellana: *Contribución al problema de la vivienda*, en Marx-Engels, *Obras escogidas*, Progreso, t. I].
- Fanon, F. 1967: *The wretched of the earth* (Harmondsworth, Middlesex) [Les damnés de la terre, Maspero, París, 1961. Hay trad. castellana: *Los condenados de la tierra*, FCE, México, 1971].
- Fishburn, P. C. 1964: *Decision and value theory* (Nueva York).
- Fisher, F. J. 1935: «The development of the London food market». *Economic History Review*, 3, 46-64.
- Frank, A. G. 1969: *Capitalism and underdevelopment in Latin America* (Nueva York) [Hay trad. castellana: *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, Siglo XXI, Buenos Aires, 3.ª ed., 1974].
- Fried, M. 1967: *The evolution of political society* (Nueva York).
- Friedmann, J. 1966: *Regional development policy: a case study of Venezuela* (Cambridge, Massachusetts).
- Friedmann, J. 1969a: *A general theory of polarized development*. School of Architecture and Urban Planning, University College of Los Angeles (Mimeo).
- Friedmann, J. 1969b: «The role of cities in national development». *American Behavioral Scientist*, 22 (5), 13-21.
- Gaffney, M. 1961: «Land and rent in welfare economics». En Ackerman, J., Clawson, M. y Harris, M., comp., *Symposium on Land Economics Research* (Washington D.C.).
- Gaffney, M. 1969: «Land rent, taxation and public policy». *Papers of the Regional Science Association*, 23, 141-153.
- Gaffney, M. En prensa: «Releasing land to serve demand via fiscal desegregation». En Clawson, M., comp., *Modernizing urban land policy* (Washington D.C.).
- Gans, H. J. 1969: «Planning for people not buildings». *Environment and Planning*, 1, 33-46.
- Gans, H. J. 1970: *People and plans* (Nueva York).
- Godelier, M. 1972: «Structure and contradictions in Capital». En Blackburn, R., comp., *Ideology in social science* (Londres) [«Système, structure et contradiction dans Le Capital», *Les Temps Modernes*, núm. 55, 1966. Hay trad. castellana en AA.VV.: *Problemas del estructuralismo*, Siglo XXI, México, 1969].
- Gramsci, A. 1971: *Selections from the prison notebooks* (Londres) [Quaderni del carcere, Einaudi, Turín, 1975. Trad. castellana: *Cuadernos de la cárcel*, Siglo XXI, México (en preparación)].
- Granger, C. W. 1969: «Spatial data and time-series analysis». En Scott, A., comp., *Studies in regional science* (Londres).
- Grigsby, W. C., Rosenberg, L., Stegman, M. y Taylor, J. 1971: *Housing and poverty*. Philadelphia: Institute for Environmental Studies, Universidad de Pensilvania.

- Gutkind, E. A. 1956: «Our world from the air: conflict and adaptation». En Thomas, W. L., comp., *Man's role in changing the face of the earth* (Chicago).
- Hall, E. T. 1966: *The hidden dimension* (Garden City, Nueva York) [Hay trad. castellana: *La dimensión oculta*, Siglo XXI, México, 1971].
- Hall, J. W. 1962: «Feudalism in Japan». *Comparative Studies in Society and History*, 5 (1), 1-30.
- Hallowell, A. I. 1955: *Culture and experience* (Filadelfia).
- Harcourt, G. C. 1972: *Some Cambridge controversies in the theory of capital* (Cambridge).
- Harcourt, G. C. y Laing, N. F. 1971: *Capital and growth* (Harmondsworth, Middlesex).
- Harris, B. 1968: «Quantitative models of urban development: their role in metropolitan policy making». En Perloff, H. y Wingo, L., comp., *Issues in urban economics* (Baltimore).
- Harvey, D. 1969: *Explanation in geography* (Londres).
- Hawley, A. 1950: *Human ecology* (Nueva York).
- Hegel, G. W., edición de 1967: *The phenomenology of mind* (Nueva York) [Hay trad. castellana: *Fenomenología del espíritu*, FCE, México, 1966].
- Herbert, J. y Stevens, B. 1960: «A model for the distribution of residential activities in urban areas». *Journal of Regional Science*, 2, 21-36.
- Hicks, J. R. 1940: «The rehabilitation of consumers' surplus». *Review of Economic Studies*, 8, 108-116.
- Hicks, J. R. 1944: «The four consumers' surpluses». *Review of Economic Studies*, 11, 31-41.
- Hobbes, T. 1651: *Leviathan* (Harmondsworth, Middlesex, edición Penguin, 1968).
- Hoch, I. 1969: «The three-dimensional city: contained urban space». En Perloff, H., comp., *The quality of urban environment* (Baltimore).
- Hoover, E. M. 1968: «The evolving form and organization of the metropolis». En Perloff, H. y Wingo, L., comp., *Issues in urban economics* (Baltimore).
- Hoselitz, B. F. 1960: *Sociological aspects of economic growth* (Nueva York).
- Huberman, L. y Sweezy, P. 1969: *Socialism in Cuba* (Nueva York).
- Hunt, E. K. y Schwartz, J. G., comp., 1972: *A critique of economic theory* (Harmondsworth, Middlesex).
- Hurd, R. M. 1903: *Principles of city land values* (The Record and Guide; Nueva York).
- Isard, W. 1956: *Location and space economy* (Nueva York).
- Isard, W., Smith, T. E. et al. 1969: *General theory: social, political, economic and regional* (Cambridge, Massachusetts).
- Jacobs, J. 1961: *The death and life of great American cities* (Nueva York).
- Jacobs, J. 1969: *The economy of cities* (Nueva York).
- Jevons, W. S. 1871: *The theory of political economy* (edición Penguin, Harmondsworth, Middlesex, 1970).
- Johnson, E. A. J. 1970: *The organization of space in developing countries* (Cambridge, Massachusetts).
- Johnson, H. G. 1971: «The Keynesian revolution and monetarist counter-revolution». *American Economic Review*, 16 (2), 1-14.
- De Jouvenal, B. 1951: *The ethics of redistribution* (Cambridge).

- Kain, J. F. 1968: «The distribution and movement of jobs and industry». En Wilson, J. Q., comp., *The metropolitan enigma* (Cambridge, Massachusetts).
- Keene, J. C. y Strong, A. L. 1970: «The Brandywine plan». *Journal of the American Institute of Planners*, 36, 50-64.
- Keiper, J. S. y Kurnow, E., Clark, C. D. y Segal, H. H. 1961: *Theory and measurement of rent* (Filadelfia).
- Keller, S. 1969: *The urban neighborhood: a sociological perspective* (Nueva York) [Hay trad. castellana: *El vecindario urbano. Una perspectiva sociológica*, Siglo XXI de España, Madrid, 1975].
- Kerner Commission, 1968: *Report of the National Advisory Commission on Civil Disorders* (Washington: Government Printing Office).
- Keyes, L. C. 1969: *The rehabilitation planning game* (Cambridge, Massachusetts).
- Kirwan, R. M. y Martin, D. B. 1971: «Some notes on housing market models for urban planning». *Environment and Planning*, 3, 243-252.
- Kluckhohn, C. 1954: «Culture and behavior». En Lindzey, G., comp., *Handbook of social psychology*, vol. 2 (Nueva York).
- Kotler, M. 1969: *Neighborhood government: the local foundations of political life* (Indianápolis).
- Kuhn, T. S. 1962: *The structure of scientific revolutions* (Chicago) [Hay trad. castellana: *La estructura de las revoluciones científicas*, FCE, México, 1971].
- Langer, S. 1942: *Philosophy in a new key* (Cambridge, Massachusetts).
- Langer, S. 1953: *Feeling and form: a theory of art* (Nueva York).
- Lave, L. 1970: «Congestion and urban location». *Papers of the Regional Science Association*, 25, 133-152.
- Lee, T. R. 1968: «Urban neighbourhood as a socio-spatial schema». *Human Relations*, 21, 241-267.
- Lefebvre, H. 1970: *La révolution urbaine* (París) [Hay trad. castellana: *La revolución urbana*, Alianza, Madrid, 1976].
- Lefebvre, H. 1972: *La pensée marxiste et la ville* (París).
- Leibniz, G. W., edición de 1934: *Philosophical writings* (Dent: Londres).
- Leven, C. 1968: «Towards a theory of the city». En G. Hemmens, comp., *Urban development models* (National Academy of Sciences, Highway Research Board, Special Report, 97, Washington D.C.).
- Lévi-Strauss, C. 1963: *Structural anthropology* (Nueva York) [Anthropologie structurale, Plon, París, 1958. Hay trad. castellana: *Antropología estructural*, Eudeba, Buenos Aires, 1968].
- Lévi-Strauss, C. 1966: *The savage mind* (Chicago) [La pensée sauvage, Plon, París, 1962. Hay trad. castellana: *El pensamiento salvaje*, FCE, México, 1964].
- Liebenstein, H. 1966: «Allocative efficiency versus x-efficiency». *American Economic Review*, 61, 392-415.
- López, R. S. 1952: «The trade of medieval Europe: the South». En Postan, M. y Rich, E. E., comp., *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. 2 (Cambridge).
- Lorenz, K. 1966: *On aggression* (Nueva York) [Hay trad. castellana: *Sobre la agresión. El pretendido mal*, Siglo XXI de España, Madrid, 1972].
- Lösch, A. 1954: *The Economics of Location* (New Haven, Connecticut).
- Lowenthal, D. y Prince, H. 1964: «The English landscape». *Geographical Review*, 54, 304-346.

- Lowry, I. 1960: «Filtering and housing standards». *Land Economics*, 36, 362-370.
- Lowry, I. 1965: «A short course in model design». *Journal of the American Institute of Planners*, 31, 158-166.
- Luce, R. D. y Raiffa, H. 1957: *Games and decisions* (Nueva York).
- Lukacs, G. 1971: *Lenin* (Londres) [Hay trad. castellana: *Lenin*, Grijalbo, México, 1970].
- Luxemburg, R. 1951: *The accumulation of capital* (Londres) [Hay trad. castellana: *La acumulación de capital*, Grijalbo, México, 1967].
- Lynch, K. 1960: *The image of the city* (Cambridge, Massachusetts).

- McFarlane Smith, I. D. 1964: *Spacial ability* (Nueva York).
- Makielski, S. J. 1966: *The politics of zoning* (Nueva York).
- Mao Tsé-Tung. 1966: *Four essays on philosophy* (Pekín) [Hay trad. castellana: *Cuatro tesis filosóficas*, Anagrama, Barcelona, 1974].
- Marcuse, H. 1964: *One-dimensional man* (Londres) [Hay trad. castellana: *El hombre unidimensional*, Seix Barral, Barcelona, 1970].
- Margolis, J. 1965: *The public economy of urban communities* (Washington).
- Marx, K.: *The poverty of philosophy* (Nueva York: International Publishers, 1963) [Hay trad. castellana: *Miseria de la filosofía*, Júcar, Madrid, 1974].
- Marx, K.: *The economic and philosophic manuscripts of 1844* (Nueva York: International Publishers, 1964) [Hay trad. castellana: *Manuscritos: economía y filosofía*, Alianza, Madrid, 1970].
- Marx, K.: *A contribution to the critique of political economy* (Nueva York: International Publishers, 1970) [Hay trad. castellana: *Contribución a la crítica de la economía política*, Alberto Corazón Editor, Madrid, 1970].
- Marx, K.: *Critique of the Gotha programme* (Nueva York: International Publishers, 1938) [Hay trad. castellana: *Crítica al programa de Gotha*, en Marx-Engels, *Obras escogidas*, Progreso, Moscú, t. II].
- Marx, K.: *Pre-capitalist economic formations* (Nueva York: International Publishers, 1964) [Hay trad. castellana: *Formaciones económicas pre-capitalistas*, Ed. Ciencia Nueva, Madrid, 1967].
- Marx, K.: *Capital* (3 vols., Nueva York: International Publishers, 1967) [Hay trad. castellana: *El capital*, Siglo XXI, Madrid, 1975-76, para los libros I y II. Para el libro III utilizamos la edición del FCE, México, 1959].
- Marx, K.: *Theories of surplus value* (Moscú: Progress Publishers, 1968-1972) [Hay trad. castellana: *Teorías de la plusvalía*, A. Corazón, Madrid, 1975].
- Marx, K.: *The Grundrisse* (London: Macmillan, 1971, selección y traducción de D. McLellan) [Hay trad. castellana: *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (borrador) 1857-8, Siglo XXI*, Madrid, 1972-76].
- Marx, K. y Engels, F.: *Manifiesto of the Communist Party* (Moscú: Progress Publishers, 1952) [Hay trad. castellana: *El manifiesto comunista*, Ayuso, Madrid, 1975].
- Marx, K. y Engels, F.: *The German ideology* (Nueva York: International Publishers, 1970) [Hay trad. castellana: *La ideología alemana*, Grijalbo, Barcelona, 1970].
- Marx, K. y Engels, F.: *Selected correspondence* (Moscú: Progress Publishers, 1953) [Hay trad. castellana: *Correspondencia*, Cartago, Buenos Aires, 1973].

- Mattick, P. 1969: *Marx and Keynes* (Londres) [Hay trad. castellana: *Marx y Keynes*, Era, México, 1975].
- Mészáros, I. 1970: *Marx's theory of alienation* (Londres).
- Meyer, J. R. 1968: «Urban transportation». En Wilson, J. Q., comp., *The metropolitan enigma* (Cambridge, Massachusetts).
- Miller, S. M. y Roby, P. 1970: *The future of inequality* (Nueva York).
- Mills, C. Wright. 1959: *The sociological imagination* (Nueva York) [Hay trad. castellana: *La imaginación sociológica*, FCE, México, 1969].
- Mills, E. S. 1967: «An aggregative model of resource allocation in a metropolitan area». *American Economic Review*, 57, 197-210.
- Mills, E. S. 1969: «The value of urban land». En Perloff, H., comp., *The quality of urban environment* (Washington).
- Mills, E. S. 1972: *Studies in the structure of the urban economy* (Baltimore).
- Milner-Holland Report. 1965: *Report of the Committee on Housing in Greater London* (Londres: HMSO, Cmnd, 2605).
- Minas, J. S. y Ackoff, R. L. 1964: «Individual and collective value judgments». En Shelly, M. W. y Bryan, G. L., comp., *Human judgments and optimality* (Nueva York).
- Mishan, E. J. 1967: *The costs of economic growth* (Nueva York).
- Mishan, E. J. 1968: «What is producers' surplus?». *American Economic Review*, 58, 1268-1282.
- Mishan, E. J. 1969: *Welfare economics: ten introductory essays* (Nueva York).
- Mishan, E. J. 1971: *Cost-benefit analysis* (Londres).
- Musil, J. 1968: «The development of Prague's ecological structure». En Pahl, R. E., comp., *Readings in urban sociology* (Londres).
- Muth, R. 1969: *Cities and housing* (Chicago).
- Myrdal, G. 1957: *Economic theory and under-developed regions* (Londres) [Hay trad. castellana: *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, FCE, México, 1962].
- Nagel, E. 1961: *The structure of science* (Nueva York).
- Netzer, D. 1968: «Federal, state and local finance in a metropolitan context». En Perloff, H. y Wingo, L., comp., *Issues in urban economics* (Baltimore).
- Nunnally, J. C. 1967: *Psychometric theory* (Nueva York).
- Ollman, B. 1971: *Alienation: Marx's conception of man in capitalist society* (Cambridge).
- Ollman, B. 1972: *Marxism and political science: prolegomenon to a debate on Marx's method* (manuscrito inédito, Department of Political Science, Universidad de Nueva York, Nueva York).
- Olson, M. 1965: *The logic of collective action* (Cambridge, Massachusetts).
- Orans, M. 1966: «Surplus». *Human Organization*, 25, 24-32.
- Pahl, R. 1965: *Urbs in rure* (Londres: London School of Economics, *Geographical Paper*, 2).
- Park, R. E., Burgess, E. W. y McKenzie, R. D. 1925: *The city* (Chicago).
- Pearson, H. 1957: «The economy has no surplus: a critique of a theory of development». En Polanyi, K., Arensberg, C. M. y Pearson, H., comp., *Trade and Market in Early Empires* (Nueva York).

- Piaget, J. 1970: *Structuralism* (Nueva York) [*Le structuralisme*, PUF, París, 1968. Hay trad. castellana: *El estructuralismo*, Proteo, Buenos Aires, 1968].
- Piaget, J. 1972a: *The principles of genetic epistemology* (Londres) [*Introduction à l'épistémologie génétique*, PUF, París, 1950].
- Piaget, J. 1972b: *Insights and illusions of philosophy* (Londres) [*Sagesse et illusions de la philosophie*, PUF, París, 1965].
- Piaget, J. e Inhelder, B. 1956: *The child's conception of space* (Londres) [*La représentation de l'espace chez l'enfant*, PUF, París, 1948].
- Pirenne, H. 1925: *Medieval cities* (Princeton, New Jersey) [*Las villes du Moyen Age*, PUF, París, 1971. Hay trad. castellana: *Las ciudades de la Edad Media*, Alianza, Madrid, 1972].
- Polanyi, K. 1944: *The great transformation* (Boston).
- Polanyi, K. 1968: *Primitive, archaic and modern economies: essays of Karl Polanyi* (compilado por G. Dalton) (Boston).
- Postan, M. 1952: «The trade of medieval Europe: the North». En Postan, M. y Rich, E. E., comp., *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. 2 (Cambridge).
- Pred, A. 1966: *The spatial dynamics of US urban-industrial growth* (Cambridge, Massachusetts).
- Proshansky, H. M., Ittleson, W. H. y Rivlin, L. G. 1970: *Environmental psychology* (Nueva York).
- Quirk, J. y Saposnik, R. 1968: *Introduction to general equilibrium theory and welfare economics* (Nueva York).
- Ratcliffe, R. U. 1949: *Urban land economics* (Nueva York).
- Rawls, J. 1969: «Distributive justice». En Laslett, P. y Runciman, W. G. comp., *Philosophy, politics and society* (Third Series) (Oxford).
- Rawls, J. 1971: *A theory of justice* (Cambridge, Massachusetts).
- Reichenbach, H. 1958: *The philosophy of space and time* (Nueva York).
- Report on Conglomerates 1971: *House Judiciary Committee (Staff Report)* (Washington: Government Printing Office).
- Rescher, N. 1966: *Distributive justice* (Indianápolis).
- Ricardo, D. 1817: *Principles of political economy and taxation* (Harmondsworth, Middlesex: edición Penguin, 1971) [Hay trad. castellana: *Principios de economía política y tributación*, FCE, México, 1973].
- Ridker, R. G. 1967: *Economic costs of air pollution—studies in measurement* (Nueva York).
- Riessman, F., Cohen, J. y Pearl, A., comp., 1964: *The mental health of the poor* (Nueva York).
- Rose, H. y Rose, S. 1969: *Science and society* (Harmondsworth, Middlesex).
- Rothenberg, J. 1967: *Economic evaluation of urban renewal* (Washington).
- Runciman, W. G. 1966: *Relative deprivation and social justice* (Londres).
- Schmidt, A. 1971: *The concept of nature in Marx* (Londres) [Hay trad. castellana: *El concepto de naturaleza en Marx*, Siglo XXI, México, en preparación].
- Schneider, J. B. 1967: «Measuring the locational efficiency of the urban hospital». *Health Service Research*, 2, 154-169.
- Schneider, J. B. 1968: «Measuring, evaluating and redesigning hospital-physician-patient spatial relationships in metropolitan areas». *Inquiry*, 5, 24-43.

- Schultz, G. P. 1969: «Facility patterns for a regional health care system». *Regional Science Research Institute, Discussion Paper*, 34, Filadelfia.
- Segall, M. H., Campbell, D. T. y Herskovits, M. J. 1966: *The influence of culture on visual perception* (Indianápolis).
- Seidel, M. R. 1969: «The margins of spatial monopoly». *Journal of Regional Science*, 9, 353-368.
- Shepard, R. N. 1966: «Metric structures in ordinal data». *Journal of Mathematical Psychology*, 3, 287-315.
- Sherrard, I. D., comp., 1968: *Social welfare and urban problems* (Nueva York).
- Sjoberg, G. 1960: *The preindustrial city* (Nueva York).
- Smith, Adam. 1776: *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations* (Nueva York: Modern Library Edition, 1937) [Hay trad. castellana: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, FCE, México, 1958].
- Smith, C. T. 1967: *An historical geography of Western Europe before 1800* (Londres).
- Smith, M. B., Bruner, J. S. y White, R. W. 1965: *Opinions and personality* (Nueva York).
- Smith, W. F. 1966: «The income level of new housing demands». En *Essays in urban land economics* (Los Angeles: Real Estate Research Program, Universidad de California).
- Smith, W. F. 1970: *Housing: the social and economic elements* (Berkeley).
- Sommer, R. 1969: *Personal space: the behavioral basis of design* (Englewood Cliffs, New Jersey).
- Spoeher, A. 1956: «Cultural differences in the interpretation of natural resources». En Thomas, W. L., comp., *Man's role in changing the face of the earth* (Chicago).
- Steinitz, C. 1968: «Meaning and congruence of urban form and activity». *Journal American Institute of Planners*, 34, 233-248.
- Sternlieb, G. 1966: *The tenement landlord* (New Brunswick, New Jersey).
- Stevens, B. H. y Rydell, C. P. 1966: «Spatial demand theory and monopoly price policy». *Papers of the Regional Science Association*, 17, 195-204.
- Suttles, G. D. 1968: *The social order of the slum* (Chicago).
- Tawney, R. H. 1931: *Equality* (Londres).
- Tawney, R. H. 1937: *Religion and the rise of capitalism* (Harmondsworth, Middlesex).
- Taylor, P. J. 1969: «The location variable in taxonomy». *Geographical Analysis*, 1, 181-195.
- Teitz, M. 1968: «Toward a theory of urban public facility location». *Papers of the Regional Sciences Association*, 21, 25-52.
- Thompson, W. R. 1965: *A preface to urban economics* (Baltimore).
- Thrupp, S. 1948: *The merchant class of medieval London, 1300-1500* (Chicago).
- Tiebout, C. M. 1956: «A pure theory of local expenditures». *Journal of Political Economy*, 64, 416-424.
- Tiebout, C. M. 1961: «An economic theory of fiscal decentralization». En Universities National Bureau Committee for Economic Research, *Public Finances; Needs, Sources and Utilization* (Princeton).
- Timms, D. 1971: *The urban mosaic* (Cambridge).
- Tinbergen, N. 1953: *Social behaviour in animals* (Londres).
- Titmuss, R. M. 1962: *Income Distribution and Social Change* (Londres).

- Tobler, W. 1963: «Geographic area and map projection». *Geographical Review*, 53, 59-78.
- Tuan, Yi-Fu. 1966: *The hydrological cycle and the wisdom of god* (University of Toronto Press: Department of Geography Research Publications).
- Valdés, N. P. 1971: «Health and revolution in Cuba». *Science and Society*, 35, 311-335.
- Vance, J. E. 1970: *The merchant's world: the geography of wholesaling* (Englewood Cliffs, New Jersey).
- Veblen, T. 1923: *Absentee ownership* (Beacon Press edition: Boston, 1967).
- Warner, S. B. 1968: *The private city* (Philadelphia).
- Webber, M. 1963: «Order in diversity: community without propinquity». En Wingo, L., comp., *Cities and space: the future use of urban land* (Baltimore).
- Webber, M. 1964: «Culture, territoriality and the elastic mile». *Papers of the Regional Science Association*, 11, 59-69.
- Weber, M. 1908: *The protestant ethic and the spirit of capitalism* (Nueva York: Scribner's Edition, 1958) [Hay trad. castellana: *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Barcelona, Península, 1975].
- Weber, M. 1947: *The theory of economic and social organization* (Nueva York: Oxford University Press Edition) [Hay trad. castellana: *Economía y sociedad*, FCE, México, 1964].
- Weber, M. 1958: *The city* (Nueva York: Free Press Edition).
- Weisbrod, B. A. 1965: «Geographic spillover effects and the allocation of resources to education». En Margolis, J., comp., *The public economy of urban communities* (Washington).
- Wheatley, P. 1969: *The city as symbol* (Londres: Inaugural Lecture, University College of London).
- Wheatley, P. 1971: *The pivot of the four quarters* (Chicago).
- Whiteman, M. 1967: *Philosophy of space and time* (Londres).
- Williams, A. 1966: «The optimal provision of public goods in a system of local government». *Journal of Political Economy*, 74, 18-33.
- Wilson, A. G. 1970: *Entropy in urban and regional modelling* (Londres).
- Wilson, C. 1941: *Anglo-Dutch commerce and finance in the eighteenth century* (Cambridge).
- Wilson, C. 1965: *England's apprenticeship* (Londres).
- Wilson, N. L. 1955: «Space, time and individuals». *Journal of Philosophy*, 52, 589-598.
- Wirth, L. 1938: «Urbanism as a way of life». *American Journal of Sociology*, 44, 1-24.
- Wolf, E. 1959: *Sons of the shaking earth* (Chicago) [Hay trad. castellana: *Pueblos y culturas de Mesoamérica*, Era, México, 1967].
- Wood, R. C. 1963: «The contributions of political science to urban form». En Hirsch, W. Z., comp., *Urban Life and Form* (Nueva York).
- Yocom, J. E. y McCaldin, R. O. 1968: «Effects of air pollution on materials and economy». En Stern, A. C., comp., *Air Pollution* vol. 2 (2.ª ed.) (Nueva York).