


Universitat Autònoma de Barcelona
Servei de Publicacions

MAC Museu d'Art
BA Contemporani
de Barcelona

Capital financiero, propiedad inmobiliaria y cultura

David Harvey
Neil Smith

Un escenario singular de la transformación del espacio público que se está produciendo en las ciudades occidentales ha sido Barcelona, cuya política urbanística de los años ochenta, orientada hacia el espacio público, culminó en las transformaciones propiciadas por los Juegos Olímpicos en 1992 y dio lugar a la expresión de «modelo Barcelona». Desde entonces, sin embargo, Barcelona se ha ido enfrentando a importantes cambios en los valores políticos que han dado lugar al nuevo espacio metropolitano.

ISBN 84-89771-11-1



9 788489 771116

ContraTextos

David Harvey es uno de los geógrafos más influyentes de los últimos treinta años. Sus trabajos sobre la geografía humana le han llevado a interesarse por los cambios en política económica, los procesos de urbanización en países capitalistas, las formas alternativas de urbanización y la justicia ambiental. Actualmente es profesor de geografía en la City University of New York (CUNY).

Neil Smith es especialista en política económica, urbanismo social e historia y teoría de la geografía, dirige el Centro de Cultura y Política Geográfica en la City University of New York (CUNY) e imparte clases de antropología urbana y cultural. Ha investigado, entre otros temas, aspectos del desarrollo urbano, como el proceso de gentrificación y las pautas de inversión y desinversión que sigue el mercado inmobiliario.

**Capital financiero,
propiedad inmobiliaria
y cultura**

David Harvey - Neil Smith

Museu d'Art Contemporani de Barcelona
Servei de Publicacions de la Universitat Autònoma de Barcelona
Barcelona; Bellaterra (Cerdanyola del Vallès), 2005

Consejo asesor de la colección ContraTextos:
Manolo Borja, Mela Dávila, Rafael Grasa, Magda Polo,
Jorge Ribalta y Gerard Vilar

© David Harvey, Neil Smith
© de esta edición, Museu d'Art Contemporani de Barcelona y
Servei de Publicacions de la Universitat Autònoma de Barcelona

Traducción de Antonio Fernández Lera

Edición:
Universitat Autònoma de Barcelona
Servei de Publicacions
08193 Bellaterra (Barcelona), Spain
<http://publicacions.uab.es>
sp@uab.es
ISBN 84-490-2409-9

Museu d'Art Contemporani de Barcelona
<http://www.macba.es>
publicac@macba.es
ISBN 84-89771-11-1

Impreso en España - Printed in Spain
Universitat Autònoma de Barcelona
Servei de Publicacions
Depósito Legal: B. 30.693-2005

Todos los derechos reservados. Ni la totalidad ni parte de este libro puede ser reproducido sin permiso escrito del editor.

Índice

Prólogo. <i>Jordi Borja</i>	9
El arte de la renta: la globalización y la mercantilización de la cultura. <i>David Harvey</i>	29
1. Renta monopolista y competencia	30
2. Aventuras en el comercio del vino	38
3. Iniciativa emprendedora urbana, renta monopolista y formas mundiales	42
4. Capital simbólico colectivo, marcas de distinción y rentas monopolistas	47
5. Renta monopolista y espacios de esperanza	54
El redimensionamiento de las ciudades: la globalización y el urbanismo neoliberal. <i>Neil Smith</i>	59
1. El redimensionamiento de las ciudades: la globalización y el urbanismo neoliberal	60
2. El urbanismo neoliberal	63
3. La ciudad revanchista	71
4. Conclusión: revanchismo y nuevo mundialismo	75

Prólogo

Revolución y contrarrevolución en la ciudad global

I. Presentación: los urbanistas e investigadores urbanos norteamericanos contra la ciudad capitalista actual

Espacios de esperanza, así titula su último libro David Harvey¹. Sin embargo, las intervenciones de Harvey, como la de Neil Smith y los otros destacados participantes norteamericanos en los Diálogos sobre la Ciudad del Siglo XXI (Fórum de las Culturas Barcelona 2004), no eran precisamente esperanzadoras. Tanto los dos autores citados como Saskia Sassen, la famosa autora de *La ciudad global*², Michael Cohen³, ex directivo del Banco Mundial, Mike Dear, autor de un libro ya clásico sobre el nuevo modelo urbano⁴, o Tom Angotti, profesor de la City University New York y editor de Planners Network⁵, presentaron un panorama muy crítico, casi apoca-

¹ HARVEY, D. *Espacios de esperanza*. Madrid: Akal, 2003.

² SASSEN, S. *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2001.

³ COHEN, M. *Política urbana y desarrollo económico: Un programa para el decenio de 1990*. Washington: Banco Mundial, 1991; *Preparing for the Urban Future* (con Ruble, Tulchin y Garland). Washington D.C.: Wilson Center-Smithsonian Institute, 1996.

⁴ DEAR, M. *From Chicago to LA*. Thousand Oaks (Calif.): Sage Publications, 2002.

⁵ ANGOTTI, T. *Metropolis 2000, planning, poverty and politics*. Nueva York: Routledge, 1993.

líptico, de las ciudades de hoy, tanto en lo que se refiere a Norteamérica como al resto del mundo. Algunos invitados que no pudieron asistir, como Michael Sorkin o Mike Davis, o que nos han visitado recientemente, como Richard Sennett, Edward Soja o Richard Ingersoll⁶, han expresado posiciones similares. La coincidencia entre autores marcadamente «radicales», como Harvey, Smith, Angotti o Davis, con otros de talante más «liberal» (concepto en sentido norteamericano), como Cohen, Sassen, Dear o Sorkin, es significativa: nuestra época replantea la razón de ser de la ciudad, las dinámicas disgregadoras son muy fuertes y las incertidumbres sobre su futuro, crecientes.

Los textos de Harvey y Smith nos proponen claves interpretativas sobre las ciudades en la globalización. Neil Smith expone una interesante síntesis sobre la relación entre globalización y urbanismo a partir de exponer algunos casos «anecdóticos» y constatar la profunda crisis de las políticas locales de «reproducción social» (vivienda, educación, servicios sociales, etc.), que han sido históricamente propias de los gobiernos municipales o regionales. Los nuevos espacios locales, la ciudad extensa o el espacio urbano-regional se han convertido, por otra parte, en territorios de organización de la «producción social» (conjunto de factores que intervienen en el proceso económico de producción de bienes y servicios), pero de gobernabilidades débiles y fragmentadas. Esto conlleva a que se agudicen las contradicciones y se acentúen las políticas «revanchistas» o represivas. Tanto Smith como autores tan distintos como Sassen y Angotti, a partir de su co-

⁶ DAVIS, M. Ver especialmente «Planeta de ciudades-miseria». *New Left Review*, 26 (2004). Ed. española; SORKIN, M. *Variaciones en un parque temático*. Barcelona: Gustavo Gili, 2005; SENNETT, R. *El respeto*. Barcelona: Anagrama, 2003; SOJA, E. *Postmetropolis: Critical Studies of Cities and Regions*. Oxford: Basil Blackwell, 2000; INGERSOLL, R. «Tres tesis sobre la ciudad». *Revista de Occidente* 185 (Madrid).

nocimiento de las ciudades norteamericanas, denuncian la emergencia de un «fascismo urbano». En resumen, el conflicto social (o la nueva lucha de clases) se ha desplazado, relativamente, del ámbito del estado-nación y del lugar de trabajo a los territorios locales y al nexo entre lo local y lo global⁷.

Harvey parte del concepto de renta monopolista para definir la posición de los actores dominantes en el espacio urbano-regional: aquellos que poseen el capital suficiente para instalarse en lugares nodales de la globalización y obtener del sector público las inversiones necesarias en capital fijo para que estos lugares, ciudades más o menos globales, sean competitivos. La competitividad requiere apostar por la distinción, la diferencia, lo cual se expresa especialmente mediante la imagen o el perfil de la ciudad, la oferta cultural, el ambiente urbano. Pero, por otra parte, las firmas globalizadas tienden a la creación de productos y entornos estandarizados, lo cual a la larga hará que todos los espacios globales dejen de ser competitivos. En cierto modo, siempre en el interior de una matriz marxiana, Harvey nos anuncia la crisis de la ciudad y del sistema postindustrial capitalista.

En esta introducción expondremos algunas reflexiones sobre la misma temática tomando como principal referente concreto el caso de Barcelona. Por un parte, tenemos en cuenta las contribuciones de los autores citados y otros que han analizado las contradicciones de la ciudad postindustrial⁸. Y por otra, avanzaremos algunas hipótesis sobre el caso barcelonés a partir de la emergencia de nuevas prácticas públicas desde los inicios de la década de los noventa, de las respuestas

⁷ BORJA, J.; CASTELLS, M. *Local y global*. Madrid: Taurus, 1997.

⁸ Como Ascher en *Nuevos principios de urbanismo* (Madrid: Alianza, 2003); Amendola en *la Ciudad Postmoderna* (Madrid: Celeste, 2000) y Castells en *La era de la información* (Madrid: Alianza, 2000) y «La sociología urbana» de Manuel Castells (I. Susser ed. Madrid: Alianza, 2001).

sociales a las mismas y de la renovación del pensamiento crítico, que había quedado relegado debido al éxito y al consenso del urbanismo de los ochenta⁹.

El texto que sigue expone brevemente las características y contradicciones de la «revolución urbana» de nuestra época. En segundo lugar, las respuestas del urbanismo, la revalorización de la ciudad y las dinámicas fragmentadoras y segregadoras que se dan en ella. Y, finalmente, el debate sobre los modelos de ciudad en curso (¿Barcelona es un modelo?) y su relación con el derecho a la ciudad propio de nuestra cultura democrática¹⁰.

2. La revolución urbana

El término «revolución urbana», que usó Gordon Childe en su obra clásica sobre la Antigüedad, ha sido recientemente reusado por Ascher¹¹. La revolución urbana no es la traducción directa de la globalización en el territorio, pero sí que está causada por un conjunto de factores tecnológicos, económicos, políticos, sociales y culturales que también se vinculan a la globalización, concepto, por otra parte, lo suficientemente confuso para que sirva un poco para todo¹².

⁹ Ver la última parte de este texto.

¹⁰ El derecho a la ciudad, concepto que planteó Lefebvre en los años sesenta, pero que ha sido desarrollado muy recientemente por los movimientos sociales urbanos a escala internacional. En la conferencia de Habitat de Estambul (1996) aún no se planteó, pero sí en el Foro Urbano Mundial de Habitat (Barcelona, 2004). Ver BORJA, J. *La ciudad conquistada*. Madrid: Alianza, 2003.

¹¹ ASCHER, F. *Nuevos principios de urbanismo*. Madrid: Alianza, 2003.

¹² Usamos el término globalización solamente en relación con sus impactos, reales o supuestos, sobre los territorios urbanos. El texto general de referencia es, sin duda, el de Castells.

a) La informatización (por ejemplo, la difusión de las computadoras) ha modificado las relaciones espacio-tiempo y permite desarrollar actividades diversas (profesionales, de ocio o cultura, de educación, de consumo) sin depender de una localización rígida. Si a ello se une la generalización de las formas modernas de comunicación, como el automóvil privado, las redes regionales de transporte y la telefonía móvil, es fácil deducir que la ciudad hoy ya no es lo que era.

b) Los nuevos territorios urbanos ya no se reducen a la ciudad central y a su entorno más o menos aglomerado, lo que se llamó el «área metropolitana», es decir, el modelo de ciudad de la sociedad industrial. El territorio urbano-regional es discontinuo, una mezcla de zonas compactas con otras difusas, de centralidades diversas y áreas marginales, de espacios urbanizados y otros preservados o expectantes. Una ciudad de ciudades en su versión optimista o una combinación perversa entre enclaves globalizados de excelencia y fragmentos urbanos de bajo perfil ciudadano.

c) El capital dominante es hoy financiero más que productivo, nómada más que sedentario. Las decisiones se han «externalizado» del territorio, el cual se ha vulnerabilizado al tiempo que ha entrado en la carrera competitiva para atraer inversiones, actividades emblemáticas, turistas, etc. El capital fijo, dependiente del entramado económico local, se resquebraja, y las infraestructuras que soportan la nueva economía corren el riesgo de ser de uso efímero.

d) El ámbito local-regional ha sido históricamente el de la reproducción social (educación, sanidad, vivienda, etc.), hoy afectado por la crisis del estado de bienestar (o por su carácter inconcluso), al mismo tiempo que las demandas se multiplican (formación continuada, envejecimiento, reducción del tamaño del núcleo familiar, colectivos pobres o marginales,

etc.). Los poderes locales y regionales deben reorientar sus funciones hacia la «producción social», puesto que la «competitividad» del territorio corresponde a esta escala más que a la del estado-nación. Pero no disponen de las competencias y recursos para ello¹³.

e) La sociedad urbana se ha hecho más compleja, más individualizada y más multicultural. Las grandes clases sociales de la época industrial se han fragmentado, los grupos sociales se definen en función de criterios múltiples (territoriales, culturales, etc. además de su relación con la producción), la autonomía del individuo se ha multiplicado. Los comportamientos urbanos se han diversificado (en los tiempos, las movi- lidades, las relaciones sociales, etc.) y, por lo tanto, también las demandas. Las políticas urbanas hoy no pueden ser simplemente de «oferta» masiva dirigida a grandes colectivos supuestamente homogéneos.

f) Pero, paradoja: al mismo tiempo que individuos y ciudades apuestan por la distinción y la diferencia, las pautas culturales se globalizan y se homogeneizan¹⁴. Arquitecturas y formas de consumo, informaciones y comportamientos de ocio, lenguas (las variantes del pseudoinglés) y vestimentas se banalizan y pierden sus elementos distintivos cualificantes. La carrera hacia la competitividad mediante la distinción lleva a la no-competitividad mediante la banalización.

g) La gobernabilidad de los territorios urbano-regionales se convierte en un difícil desafío. Especialmente difícil debido a los factores citados que ahora resumimos:

- la multidimensionalidad del territorio urbano-regional (centros, periferias, red incompleta de geometría variable de ciudades medias y pequeñas, urbanización difusa, enclaves y hábitat marginal, etc.)
- las potentes dinámicas privadas de ocupación de suelo (en Barcelona-región metropolitana, en los últimos veinticinco años la urbanización del suelo se ha multiplicado por dos siendo la población estable¹⁵)
- la nueva complejidad de la sociedad urbana y la diversidad de sus demandas y de sus comportamientos (movilidad, doble residencia...)
- la fragmentación de los poderes locales (entre ciento cincuenta y doscientos municipios en la región metropolitana de Barcelona, más comarcas, mancomunidades, entidades metropolitanas, Diputación, Generalitat, ministerios) que cooperan y se solapan, compiten, se estorban...

¹⁵ Datos para ilustrar estas dinámicas de ocupación del suelo en las regiones urbanas de Barcelona y Madrid. Para el caso de la Región Metropolitana de Barcelona, el crecimiento de la superficie urbanizada entre 1972 y 1999 fue del 185 %, con un mayor crecimiento en la segunda corona, tal y como vemos en el trabajo de Manuel Herce en BORJA, J.; MUXÍ, Z. eds. *Urbanismo en el siglo XXI. Bilbao, Madrid, Valencia, Barcelona*. Barcelona: UPC. También entre 1987 y 2001, para el 78 % de los municipios de la provincia de Barcelona, más de la mitad de la producción de la vivienda había sido de tipología aislada o adosada. También cabe destacar que los 137 municipios pequeños de la provincia (de mil a diez mil habitantes) son los que han producido más del 80 % de vivienda unifamiliar. Ver la tesis doctoral de Francesc Muñoz: *Urbanització: la producció residencial de baixa densitat a la província de Barcelona, 1985-2001*. UAB, 2004. Para el caso de la región urbana de Madrid, entre 1957 y 1999, el suelo urbanizado se multiplica por 5 (pasa de 10.700 a 49.000 ha), mientras que la población lo hace por 2 (pasa de 2,3 a 4,7 millones). Estos datos constatan la enorme expansión del territorio urbanizado en Madrid; ver los artículos de Joaquín Leguina; Fernando Roch y José Manuel Naredo en BORJA, J.; MUXÍ, Z. op. cit.

¹³ SMITH, N. El redimensionamiento de las ciudades, en este volumen.

¹⁴ HARVEY, D. *El arte de la renta*, en este volumen.

- la fuerza económica y a veces legal de las iniciativas privadas o de entes públicos sectoriales a la hora de definir o modificar grandes proyectos sectoriales sobre el territorio

La gobernabilidad de estos territorios exige una capacidad de innovación política que el marco institucional obstaculiza y que la deficiente representatividad de los partidos, convertidos en maquinarias electorales para ocupar posiciones en las instituciones, difícilmente supera¹⁶.

3. Las ciudades ante los efectos más o menos perversos de la globalización: entre la sumisión y la resistencia

El análisis según una matriz explicativa de una sola dirección es más gratificante, te aseguras un sector de público partidario de tu discurso, y si otro sector lo crítica, pues muy bien, es sabido que lo importante es que hablen de uno, y si hablan mal mejor, la gente se fija más. Pero, con el riesgo de no complacer ni a tirios ni a troyanos, me parece inevitable presentar un análisis que pone de relieve las ambivalencias más que las bondades o maldades de los procesos y de los discursos urbanos actuales. Y las conclusiones serán irremediabilmente abiertas. Lo siento, el pensamiento dialéctico no produce automáticamente la síntesis superadora.

En el plano económico, el discurso globalizador tuvo un arranque arrollador. La presentación de las ciudades como lugares nodales¹⁷, las nuevas oportunidades de los territorios (argumento apoyado en emergencias y reconversiones exitosas) y la prioridad al posicionamiento en las redes globales y, en consecuencia, a su proyección exterior han sido elementos

clave de la construcción del vademécum de la buena política urbana. El plan estratégico, a su vez, ha sido la herramienta operativa (o ha pretendido serlo) de las ciudades aspirantes a triunfar en el mundo global mediante el discurso «hipercompetitivo». Un tipo de plan no normativo, que favorece tanto una concertación de cúpulas políticas con cúpulas económicas como un amplio proceso participativo. Y que puede convertirse en un proyecto político transformador de la ciudad o derivar en una cortina de humo llena de buenas intenciones sin otra función que legitimar las prácticas del poder.

Ha habido reacciones sociales y políticas críticas que han denunciado, desde un plano ideológico, que la aceptación de la prioridad a la «competitividad» significaba aceptar casi siempre una posición de dependencia respecto a los mecanismos excluyentes que dominan la vida financiera y comercial internacional, y que en la práctica acentuaban las desigualdades y la dualización social y territorial de la ciudad. Estas reacciones apuestan por planes de carácter más proteccionista, alternativos, que a su manera pueden ser modernizadores (por ejemplo, la «nueva cultura del agua»¹⁸, reutilizadores del capital fijo y generadores de empleo. En bastantes casos, la oposición a la adaptación acrítica a la globalización se fundamentó también en la revalorización de los elementos identitarios del territorio y en la defensa de la calidad de vida y de un desarrollo sostenible.

La síntesis teóricamente posible es cuadrar la ecuación competitividad, cohesión social, sostenibilidad, gobernabilidad y participación. No es evidente y aún no se ha descubierto la piedra filosofal para ello, por lo menos *rebus sic stantibus*.

Es significativa la importancia creciente que adquieren los factores culturales en la orientación de los procesos urbanos

¹⁶ BORJA, J. *La ciudad conquistada*. Madrid: Alianza, 2003.

¹⁷ CASTELLS y SASSEN, op. cit.

¹⁸ Nueva cultura del agua, concepto reivindicativo y alternativo forjado por el movimiento social de oposición al Plan Hidrológico Nacional (derogado por el actual gobierno de España).

actuales. Por una parte, la conciencia de las desigualdades sociales, el afán de distinción, el miedo a los otros y el refugio en la vida privada son muy funcionales con respecto al modelo del urbanismo globalizado que describimos más adelante. Por otra parte, surge una contestación cultural a los impactos de la globalización y de la economía mercado sobre el territorio.

La defensa del patrimonio construido, del paisaje, de la población y sus habilidades, de las relaciones sociales consolidadas por el tiempo, de la lengua y de las culturas específicas, y la valorización de la animación urbana (por ejemplo de la calle y el espacio público como elementos fundamentales de la ciudad), todo ello cuenta cada vez más en la resistencia a los proyectos privados o públicos con fuertes impactos sobre el territorio. El rechazo a la homogeneización cultural que conlleva la globalización también forma parte de los actuales procesos urbanos.

La cuestión es si estas resistencias son simplemente una oposición legítima pero conservadora o, por el contrario, pueden ser una palanca de desarrollo autocentrado en nuestro mundo global. En todo caso, las anteriores reflexiones matizan las posiciones críticas que se expresan en los textos de Smith y Harvey.

4. Urbanismo globalizado versus urbanismo ciudadano

En este texto parece más pertinente detenerse sobre los modelos de desarrollo urbano. Es evidente que existen unas dinámicas territoriales empujadas por la globalización (Smith) en un marco imperfecto de economía de mercado dominado por los que disponen de «rentas monopólicas» (usando el lenguaje de Harvey). Pero también lo es que hay dinámicas de signo contrario o que modifican los efectos de las primeras.

El modelo de desarrollo urbano característico de la era de la globalización es el de la «urbanización difusa y discontinua» mediante «productos urbanos» constitutivos de enclaves o

parques temáticos mercantilizados¹⁹ y áreas degradadas o marginales²⁰. Una urbanización de suelo regional que puede darse sin crecimiento económico, como en América Latina, o sin crecimiento demográfico, como en Europa²¹. Es la urbanización que genera «espacios lacónicos» punteados por galerías comerciales y gasolineras²², «áreas de excelencia» (parques empresariales o tecnológicos, barrios cerrados exclusivos), una red de autopistas y una estratificación social en función de la distancia-tiempo a los lugares de centralidad.

Sin embargo, hay dinámicas de sentido contrario que encuentran también su expresión en el urbanismo actual. No tanto en el *new urbanism*²³, que crea sucedáneos de «ciudad europea compacta», sino en el urbanismo «ciudadano» presente en diversos grados en las políticas de bastantes ciudades europeas y americanas. Es el urbanismo del «espacio público» y de la ciudad densa (que ha distinguido el llamado «modelo Barcelona»), de construcción de centralidades²⁴ de mixtura social y funcional²⁵.

¹⁹ De ocio, comerciales, empresariales, tecnológicos, etc.

²⁰ MUXÍ, Z. *La arquitectura de la ciudad global*. Barcelona: Gustavo Gili, 2004.

²¹ DAVIS, M. op. cit.; BORJA, J.; MUXÍ, Z. *Urbanismo en el siglo XXI*. Barcelona: UPC, 2004.

²² INGERSOLL, op. cit.

²³ Congress for New Urbanism Basis (www.cnu.org/newurbanism.html). Ver también DUANY, A. et al. *The Rise of Sprawl Suburb and the Decline of Nation*. Nueva York: North Point Press, 2000.

²⁴ BUSQUETS, J. *Barcelona, la construcción urbanística de una ciudad compacta*. Barcelona: Ed. del Serbal, 2004; «Áreas de nuevas centralidades» (documento del Ayuntamiento de Barcelona, 1986, resumido en la revista *Barcelona Metròpolis Mediterrànea* 8 (1988)). Sobre el modelo urbanístico de Barcelona, ver especialmente BOHIGAS, Oriol. *La reconstrucció de Barcelona*. Barcelona: Ed. 62, 1985.

²⁵ Sobre la mixtura social, ver especialmente la experiencia francesa, normativizada en la Ley de solidaridad y renovación urbana de 1999.

La arquitectura banalizada y estandarizada caracteriza al urbanismo «globalizado», lo mismo que el uso y el abuso de las arquitecturas ostentosas y «no reproducibles»²⁶ para marcar simbólicamente las zonas de excelencia. El urbanismo «ciudadano» apuesta por el perfil identitario de lo urbano, atendiendo a la morfología del lugar, a la calidad del entorno y a la integración de los elementos arquitectónicos excepcionales o emblemáticos. En la realidad, es frecuente que ambas tendencias se mezclen y confronten en la misma ciudad, como en la Barcelona actual²⁷.

El efecto «político» de esta confrontación de modelos es incierto, aunque no cabe duda de que, con independencia de las voluntades políticas locales en el marco de la economía globalizada capitalista, de la propiedad privada del suelo y de la mercantilización de la vivienda, la tendencia dominante es la de la «urbanización difusa» y de la producción de enclaves o parques temáticos. Es la del urbanismo de la privatización, de la distinción y del miedo²⁸. En algunos países europeos se han implementado políticas urbanas de signo ciudadano, como en Gran Bretaña²⁹ y en Francia³⁰, pero en el mejor de

²⁶ BAUDRILLARD, Jean; NOUVEL, Jean. *Les objets singuliers*. París: Calman-Lévy, 2000. Ver la crítica a este texto de Graciela Silvestri: «Un sublime atardecer. El comercio simbólico entre arquitectos y filósofos». *Punto de Vista*, 74 (Buenos Aires, 2002). Ver una crítica más general a la arquitectura no reproducible en BOHIGAS, Oriol. *Reconsideració moral de l'arquitectura i la ciutat*. Barcelona: Electa, 2004.

²⁷ Ver la última parte de este texto.

²⁸ BORJA, J. «Urbanisme i ciutadania». *Barcelona Metròpolis Mediterrànea* (2005) y «El futuro urbano tiene un corazón antiguo». *Catálogo de la exposición «Quórum»*. Barcelona: Institut de Cultura de Barcelona, 2005.

²⁹ ROGERS, R. *Towards an urban renaissance*. Londres: Department of the Environment, Transport and the Regions, 1999 y 2001.

³⁰ MASBOUINGI, A. *Colección Projet Urbain*, Ministère d'Équipement, París; *French Urban Strategies. Projets Urbains en France*. París: Le

los casos se obtienen resultados contradictorios, es decir un poco de todo. En Francia, la hegemonía cultural del projet urbain que ha orientado el excelente urbanismo de diversas ciudades en los últimos veinte años no ha impedido la urbanización difusa, creciente y banal de una parte importante del territorio³¹.

Aunque, siguiendo el razonamiento de Harvey, se puede interpretar que el resultado final es muy funcional con respecto al urbanismo de la globalización, puesto que la competitividad entre los territorios requiere estos «lugares nodales de cualidad» que son las ciudades vivas, con espacios públicos animados y ofertas culturales y comerciales diversas, con entornos agradables y seguros, donde se concentra el sector terciario de excelencia y el ocio atractivo para los visitantes. Los residentes son los extras de la película.

El efecto directamente político de esta confrontación (desigual) de tendencias es el que nos plantea una incertidumbre sobre el devenir de la democracia en el territorio. Por una parte, hay un resurgir del ámbito político urbano-regional. Se habla incluso, a favor o en contra, de las nuevas ciudades-estado. En las regiones metropolitanas, como hemos visto al principio, se plantean problemas de gobernabilidad. Pero también son, o pueden ser, ámbitos de innovación política, como apuntan algunos procesos de descentralización, de contractualización interinstitucional, de gestión cívica o participativa, de concertación público-privada, de experimentación de democracia deliberativa y de e-gobernabilidad (electrónica o virtual).

Moniteur, 2002; *Fabriquer la ville. Outils et methodes: les ameneurs proposent*. París: La Documentation Française, 2001. Ver también de la misma autora y BOURDIN, A. *Urbanisme des modes de vie*. Le Moniteur, 2004.

³¹ «L'urbanisation grignote sans répit le territoire français». *Le Monde* (14-4-05), citando el informe de Serge Lepeltier, ministro de Ecología.

Sin embargo, las crecientes desigualdades en el territorio, la división cada vez más manifiesta entre «incluidos y excluidos» que caracteriza por ahora más a la ciudad americana que a la europea, pero también presente entre nosotros, pueden dar lugar a una «lucha de clases en el territorio» o una «conflictividad asimétrica»³² de difícil gestión en la fragmentada democracia local. La agudización de los conflictos entre colectivos sociales segregados puede desembocar en el «fascismo urbano» que recientemente anunciaba Sassen³³.

5. Sobre el hipotético modelo Barcelona

¿Existe un modelo de transformación urbana denominable Barcelona³⁴? ¿Es solamente una marca, una etiqueta de marketing urbano exitoso³⁵? Existe, en todo caso, la percepción

³² DELARUE, Jacques. *Banlieus en difficulté: la relégation*. París, 1991. El autor, delegado del gobierno para la ciudad (equivale a viceministro, dependiente del jefe de gobierno), utilizó ya el concepto de «lucha de clases en el territorio». El Censis (Centro de Estudios Sociales, Roma) acuñó el concepto de «conflictividad asimétrica» en sus informes anuales, a principios de los noventa.

³³ SASSEN, S. Intervención en los Diálogos sobre la Ciudad del Siglo XXI (Fòrum 2004). Ver también su artículo «I "senza potere" protagonisti del futuro». *Atlante di un'altra economia. Politiche e pratiche del cambiamento*. Roma: Manifestolibri, 2005.

³⁴ BORJA, J. ed. *Barcelona. Un modelo de transformación urbana*. Quito: Programa de Gestión Urbana/Banco Mundial/Naciones Unidas, 1995. Tim Marshall ha publicado un conjunto de textos que ofrecen un panorama analítico muy completo sobre el «modelo Barcelona», incluyendo una perspectiva crítica al final: *Transforming Barcelona*. Londres: Routledge, 2004.

³⁵ BALIBREA, M. P. «Barcelona, del modelo a la marca» (www.desacuerdos.org). Una versión anterior de este texto se encuentra en Tim Marshall, op. cit.

social (local e internacional), tanto en el ámbito político como en el intelectual, de que el urbanismo barcelonés de los ochenta y de los noventa se ha caracterizado por un conjunto de políticas públicas que han configurado unas prácticas y unos discursos coherentes, y que se han reflejado tanto en las formas físicas como en los usos sociales del territorio. El referirse a ello como modelo, es decir, como algo ejemplar y transferible a otras ciudades, ha sido en parte una operación promocional de la ciudad (de su gobierno, de sectores profesionales y de algunas empresas de servicios). Pero la fama y la inspiración en Barcelona, y a veces la copia, se han debido más a la necesidad de otras ciudades de encontrar experiencias que sirvieran de ejemplo y de legitimación ante la necesidad de inventar nuevas políticas que respondieran a los desafíos de la globalización.

El modelo barcelonés parte de unas premisas interesantes, aunque no es evidente que estén todavía vigentes y menos aún que lo hecho sea un modelo aplicable a otras ciudades. Siempre es posible recibir estímulos de otras experiencias: la práctica urbana avanza principalmente mediante comparaciones y confrontaciones, y se aprende de los éxitos y los fracasos de los demás. Pero nunca es recomendable aplicar recetas de un caso al otro. La mediación necesaria es la que proporciona la elaboración intelectual de la cultura urbanística.

Las premisas que se dieron a finales de los setenta, como se verá, son muy específicas. La coyuntura política y cultural es la de los inicios de la democracia. La década que precedió a la democracia fue de gran movilización cívica, tanto en los ámbitos ciudadanos de los barrios como en los medios profesionales. La crítica al urbanismo desarrollista, la recuperación de lo mejor de las propuestas de Cerdà y del movimiento moderno, la elaboración de propuestas para cada barrio y para la ciudad basadas en una concepción igualitaria del espacio público y los equipamientos, y la legitimación de un urbanismo participati-

vo construyeron un consenso activo que las fuerzas políticas no podían dejar de lado³⁶.

En este marco ganaron las primeras elecciones los partidos de izquierda, que representaban la movilización cívica anterior y cuyos programas democratizadores y regeneracionistas eran aceptables por parte de los sectores empresariales. Éstos precisan de unas políticas públicas que crean una oferta urbana de calidad para que invertir en la ciudad sea rentable y, al mismo tiempo, se den respuestas que regulen la conflictividad social en el territorio. Esta alianza saintsimoniana (la de los «productivos» de la parábola de Saint-Simon) se construyó en los ochenta, especialmente con la nominación de Barcelona como sede de los Juegos Olímpicos en 1986. La década siguiente estará marcada por los resultados de la iniciativa pública hegemónica.

El éxito es indiscutible y sobre todo vistoso: unos trescientos proyectos realizados de espacios públicos y de equipamientos de calidad repartidos por toda la ciudad; se proyecta una ambiciosa política de generación de nuevas centralidades, del eje del frente marítimo y de la transformación del este de la ciudad (zona de industrias y infraestructuras relativamente obsoletas); proyectos integrales de regeneración de barrios; oferta cultural diversificada y revalorización del patrimonio arquitectónico; descentralización hacia los distritos y los barrios y reconocimiento de los interlocutores sociales; infraestructuras ciudadanas que comunican los fragmentos de la ciudad y de su entorno inmediato. La ciudad cambia de imagen, se reducen las desigualdades sociales en el territorio, se

³⁶ Sobre el movimiento cívico o popular urbano, ver HUERTAS CLAVERÍA, J. M.; ANDREU, M. *Barcelona en lluita, el moviment urbà, 1965-1995*. Barcelona: Federació d'Associacions de Veïns de Barcelona, DL, 1996. Ver también BORJA, J. *Por unos municipios democráticos*. Madrid: IEAL, 1986 y *Descentralización y participación ciudadana*. Madrid: IEAL, 1987.

genera empleo, la ciudad se posiciona favorablemente en los flujos internacionales.

Pero, a mediados de los noventa, las condiciones iniciales habían cambiado. La ciudad se ha enriquecido y la inversión privada en la ciudad se ha hecho muy rentable. El gobierno local, por el contrario, se ha empobrecido, tanto en el plano económico como en el cultural, y necesita hacer de la etiqueta Barcelona un factor de atracción de capitales y turistas. Las políticas urbanas anteriores en parte se mantienen, pero en una dura y casi siempre desigual competencia con nuevas políticas más acordes con las condiciones de la globalización y del mercado.

El éxito ha tenido también efectos perversos. Los precios del suelo y de las viviendas se disparan. Los *new projects*³⁷ se plantearon como la venta de fragmentos de ciudad a los promotores privados y el resultado más emblemático fue la discutible operación Diagonal Mar. La presión del sector privado conlleva la realización de enclaves, de parques temáticos, de operaciones segregadas, la destrucción del patrimonio arquitectónico (especialmente la herencia de la ciudad industrial), la deslocalización de sectores medios y bajos hacia la región metropolitana, el crecimiento de la urbanización difusa sin que corresponda a un crecimiento de la población³⁸. El modelo Barcelona se pone en tela de juicio. O, en todo caso, se puede hablar de un «contramodelo» que entra en contradicción con el anterior.

El Fòrum 2004 se ha convertido en el paradigma de los críticos, tanto de los que hacen la crítica desde la defensa de lo mejor del primer modelo³⁹ como de los hipercríticos

³⁷ «Barcelona Regional: New Projects». Ajuntament de Barcelona, 1995. Ver una síntesis de este documento en Tim Marshall, op. cit.

³⁸ Ver la nota 15.

³⁹ BORJA, J.; MONTANER, J. M. Textos sobre el «modelo Barcelona» en

que consideran ambos modelos dos caras de la misma moneda⁴⁰.

El Fòrum, relativo fracaso cultural y político (o de marketing), es en su dimensión urbanística una expresión de la ciudad que apuesta por la inserción global: se trata de un urbanismo orientado a la demanda externa⁴¹.

Mientras que la ciudad-centro (Barcelona municipio) se orienta a ser un parque temático del sector terciario que pretende ser de excelencia, aunque predomina la oferta de servicios de ocio, en la región metropolitana emergen las contradicciones propias de la urbanización globalizada: espacios fragmentados por autopistas y una red del ferro (tren, metro, tranvía) muy atrasada; desarrollos privatizados de baja densidad de urbanizaciones de viviendas, adosadas o no; hiperconsumo de suelo, agua y servicios en general; segregación social y funcional crecientes; urbanización discontinua y despilfarradora; enclaves especializados.

Urbanismo en el siglo XXI. Barcelona: UPC. De Montaner ver también: *Repensar Barcelona*. Barcelona: UPC, 2003 (selección de artículos de 1984 a 2001). Y de Borja, las referencias citadas en la nota 28. Sobre el modelo Barcelona es imprescindible la consulta de la colección de publicaciones de Aula Barcelona, iniciada en 1999, titulada precisamente Model Barcelona (en catalán, con un resumen en inglés). No son textos críticos pero sí que se trata de síntesis bien informadas realizadas por los profesionales protagonistas de la gestión urbana de los años ochenta y noventa. Edición a cargo de la Fundació Bosch Gimpera-Universitat de Barcelona. Para una visión más crítica, ver la excelente revista de la FAVB, *El Carrer*. Ver también CAPEL, H. *El modelo de Barcelona, un examen crítico*. Barcelona: Ed. del Serbal, 2005.

⁴⁰ AA.VV. *Barcelona, marca registrada. Un modelo para desarmar*. Barcelona: Virus, 2004; AA.VV. *La otra cara del Fórum de las Culturas SA*. Barcelona: Bellaterra, 2004; DELGADO, M. *Elogi del vianant, del model Barcelona a la Barcelona real*. Barcelona: Ed. 1984, 2005.

⁴¹ *Domus* 866 (enero de 2004) y *Révue Urbanisme*, 339 (noviembre-diciembre 2004).

Pero hay otra cara de la realidad: un territorio estructurado por ciudades medias dotadas de potencial de centralidad; una conciencia colectiva que se expresa en demandas de calidad de vida y desarrollo sostenible; un tejido económico y cultural diversificado; unas voluntades políticas, no siempre hegemónicas, que no se quieren someter a la lógica mercantil a cualquier precio; y un sentido crítico en la ciudad central, en Barcelona, que cuestiona la deriva del supuesto modelo ideal, que en la última década se ha sometido demasiadas veces a la contrarrevolución urbana.

En fin, una realidad contradictoria, ambivalente, no condenada necesariamente a convertirse en ejemplo del urbanismo globalizado que Harvey y Smith exponen en sus estimulantes análisis críticos. Aunque a veces los proyectos recientes parecen ejemplificar todas sus tesis.

JORDI BORJA
abril de 2005

El arte de la renta: la globalización y la mercantilización de la cultura

David Harvey

Es innegable que la cultura se ha convertido en un cierto tipo de mercancía. Sin embargo, también está muy extendida la creencia de que hay algo tan especial en relación con los productos y acontecimientos culturales (ya sea en las artes, el teatro, la música, el cine, la arquitectura o, más en general, en las formas de vida, el patrimonio, las memorias colectivas y las comunidades afectivas de carácter local) que nos lleva a diferenciar a estos productos y acontecimientos de otras mercancías cotidianas, como las camisas o los zapatos. Es posible, por supuesto, que los separemos simplemente porque no podemos pensar en ellos de otro modo que no sea como algo distinto, existente en un plano humano de creatividad y significado más elevado que el correspondiente a las fábricas de producción y consumo de masas. No obstante, incluso cuando nos despojamos de todo residuo de pensamiento ilusorio al respecto (a menudo reforzado por poderosas ideologías), sigue quedándonos una sensación muy especial en relación con esos productos designados como «culturales». Entonces, ¿cómo puede reconciliarse la condición de mercancía que tienen tantos de estos fenómenos con su carácter especial? La relación entre cultura y capital requiere, evidentemente, una indagación meticulosa y un matizado análisis.

I. Renta monopolista y competencia

Comienzo con algunas reflexiones sobre la relevancia de las rentas monopolistas, para comprender de qué modo se relacionan los procesos contemporáneos de la globalización económica con las instancias locales y las formas culturales. La categoría de «renta monopolista» es una abstracción tomada del lenguaje de la economía política. Aquellas personas a las que les interesan más los asuntos de la cultura, la estética, los valores afectivos, la vida social y el corazón, semejante término puede parecerles tan técnico y árido como para tener mucha incidencia en los asuntos humanos, más allá de los posibles cálculos del especialista en finanzas, el promotor de viviendas, el especulador inmobiliario y el arrendador. Pero espero demostrar que su importancia es mucho mayor: si se elabora adecuadamente puede generar fructíferas interpretaciones de los numerosos dilemas prácticos y personales que se plantean en el nexo entre la globalización capitalista, los procesos político-económicos locales y la evolución de significados culturales y valores estéticos. Toda renta se basa en el poder monopolista de los propietarios privados de ciertas zonas del planeta. La renta monopolista surge porque los actores sociales pueden obtener un flujo de ingresos mayor durante un período de tiempo prolongado en virtud de su control exclusivo sobre un artículo determinado, directa o indirectamente negociable, y que en determinados aspectos cruciales es único y no reproducible. Hay dos situaciones en las cuales la categoría de renta monopolista pasa a primer plano. La primera se produce porque los actores sociales controlan algún recurso, alguna mercancía o algún lugar de calidad especial que, en relación con cierto tipo de actividad, les permite extraer rentas monopolistas de quienes desean utilizarlo. En el ámbito de la producción, argumenta Marx¹, el ejemplo más obvio es el viñe-

¹ MARX, Karl. *Capital*. Vol. 3. Nueva York: International Publishers, 1976. P. 774-775.

do que produce un vino de extraordinaria calidad que puede venderse a un precio monopolista. En esta circunstancia, «el precio monopolista crea la renta». La modalidad geográfica sería la centralidad (para el capitalista comercial) en relación con, por ejemplo, la red de transporte y comunicaciones, o la proximidad (para la cadena hotelera) en relación con una actividad altamente concentrada (como por ejemplo un centro financiero). El capitalista comercial y el empresario hotelero están dispuestos a pagar una prima por el terreno debido a su accesibilidad. Estos son los casos indirectos de renta monopolista. No se comercia con el terreno, el recurso o la ubicación geográfica de cualidades excepcionales, sino con la mercancía o el servicio que se producen mediante su uso. En el segundo caso, se comercia directamente con el terreno o el recurso (como cuando unos viñedos o unos terrenos inmobiliarios de primera categoría se venden a capitalistas y financieros multinacionales con fines especulativos). La escasez puede crearse por el procedimiento de impedir los usos actuales del suelo constituido en recurso y especular sobre valores futuros. La renta monopolista de este tipo puede extenderse a la propiedad de obras de arte (como un Rodin o un Picasso), que pueden (y cada vez más) comprarse y venderse como inversiones. La excepcionalidad del Picasso o del terreno es lo que constituye, en este caso, la base para el precio monopolista.

Ambas formas de renta monopolista se combinan a menudo. Un viñedo (con su *château* y su entorno físico excepcionales), célebre por sus vinos, puede venderse directamente a un precio monopolista, como también puede hacerse con los vinos de excepcional sabor que producen sus tierras. Un Picasso puede adquirirse para obtener ganancias de capital, y luego ser arrendado a un tercero que lo exhibe por un precio monopolista. La proximidad a un centro financiero puede ser objeto de venta tanto directa como indirecta, por ejemplo, a la cadena hotelera que lo utiliza para sus propios fines. Pero la diferencia entre estas dos formas de renta es importante. Es

improbable (aunque no imposible), por ejemplo, que la abadía de Westminster y el palacio de Buckingham vayan a ser objeto de una transacción directa (hasta los más ardientes privatizadores se opondrían a ello). Pero pueden ser y claramente son objeto de transacción mediante las prácticas de comercialización de la industria turística (o bien, en el caso del palacio de Buckingham, por parte de la propia reina).

La categoría de renta monopolista conlleva dos contradicciones implícitas. Ambas son importantes para el argumento que se expone a continuación.

En primer lugar, aunque la excepcionalidad y la particularidad son cruciales en la definición de «cualidades especiales», el requisito de comerciabilidad significa que ningún producto puede ser tan excepcional o tan especial como para quedar totalmente al margen del cálculo monetario. El Picasso tiene que tener un valor monetario, como lo tiene el Monet, el Manet, el arte aborigen, los objetos arqueológicos, los edificios históricos, los monumentos antiguos, los templos budistas, la experiencia de bajar en balsa por el Colorado, visitar Estambul o llegar hasta la cima del Everest. Se produce aquí, como claramente se desprende de esta relación, cierta dificultad de «formación de mercado». Porque, si bien se han formado mercados en torno a las obras de arte y, en cierta medida, en torno a los objetos arqueológicos (hay casos bien documentados, como el del arte aborigen australiano, sobre lo que sucede cuando una forma de arte determinada se ve involucrada en la esfera del mercado), varios de los elementos de esta lista son claramente difíciles de incorporar de forma directa (tal es el problema con la abadía de Westminster). Con muchos de estos elementos puede resultar difícil comerciar incluso indirectamente. La contradicción, a este respecto, es que cuanto más comercializables se vuelven estos productos, menos excepcionales y especiales parecen. En algunos casos la propia comercialización tiende a destruir las cualidades excepcionales (en particular si esas cualidades dependen de

cosas como la lejanía de territorios inexplorados, la pureza de una experiencia estética o similares). De forma más general, cuanto más fácilmente comercializables (y objeto de duplicación mediante falsificaciones, adulteraciones, imitaciones o simulacros) son tales productos o acontecimientos, menor es su capacidad de constituir la base para una renta monopolista. Me viene a la memoria, a este respecto, aquella estudiante que se lamentaba de lo inferior que había sido su experiencia de Europa en comparación con Disneylandia:

En Disneylandia todos los países están mucho más cerca entre sí, y muestran lo mejor de cada uno. Europa es aburrida. La gente habla idiomas extraños y las cosas están sucias. A veces en Europa no ves nada interesante durante días, pero en Disneylandia en todo momento sucede algo diferente y la gente está contenta. Es mucho más divertido. Está bien diseñado².

Esta opinión, aunque suene ridícula, resulta aleccionadora para reflexionar sobre el punto hasta el cual Europa está intentando rediseñarse de acuerdo con los patrones de Disney (y no solamente en consideración a los turistas estadounidenses). Pero —y aquí está el meollo de la contradicción— cuanto más se *disneyfica* Europa, menos excepcional y especial se vuelve. La anodina homogeneidad que lleva consigo la pura mercantilización borra las ventajas del monopolio. Para que se produzcan rentas monopolistas, es preciso encontrar alguna forma de conservar mercancías o lugares que sean lo suficientemente excepcionales y especiales (y más adelante reflexionaré sobre lo que esto puede significar) como para mantener una ventaja monopolista en una economía, por otra parte, mercantilizada y a menudo ferozmente competitiva.

² KELBAUGH, Douglas. *Common Place: Toward Neighborhood and Regional Design*. Seattle: University of Washington Press, 1997. P. 51.

Pero, ¿por qué, en un mundo neoliberal donde los mercados competitivos son supuestamente dominantes, habría de tolerarse un monopolio de cualquier género, y menos aún ser visto como deseable? Nos encontramos aquí con la segunda contradicción que, en su propia raíz, resulta ser una imagen especular de la primera. La competencia, como hace mucho tiempo observó Marx, tiende siempre hacia el monopolio (o hacia el oligopolio) simplemente porque la supervivencia de los más dotados en la guerra de todos contra todos elimina a las empresas más débiles. Cuanto más feroz es la competencia, más rápida es la tendencia hacia el oligopolio, cuando no hacia el monopolio. No es casual, por tanto, que la liberalización de los mercados y la celebración de la competencia mercantil en los últimos años haya producido una increíble centralización del capital (Microsoft, Rupert Murdoch, Bertelsmann, servicios financieros y una oleada de absorciones, fusiones y concentraciones en líneas aéreas, comercio minorista e incluso industrias tradicionales como las del automóvil, el petróleo y similares). Esta tendencia se reconoce desde hace mucho tiempo como un rasgo preocupante de la dinámica capitalista; de ahí la legislación antimonopolio en Estados Unidos y el trabajo de las comisiones sobre monopolios y fusiones en Europa. Pero estas son defensas débiles contra un poder abrumador.

Esta dinámica estructural no tendría la importancia que tiene de no ser porque los capitalistas cultivan activamente los poderes monopolistas. De este modo establecen un control de largo alcance sobre la producción y la comercialización, y con ello estabilizan su entorno empresarial para permitirse el cálculo racional y la planificación a largo plazo, la reducción del riesgo y la incertidumbre, y en general para asegurarse una existencia relativamente pacífica y tranquila. Por consiguiente, la mano visible de la corporación, como la denomina Chandler, ha tenido mucha mayor importancia para la geografía histórica capitalista que la mano invisible del mercado a la que tanta

relevancia concedía Adam Smith, y que en los últimos años se nos ha presentado *ad nauseam* como la fuerza rectora en la ideología neoliberal de la globalización contemporánea.

Pero es aquí donde con mayor claridad puede verse la imagen especular de la primera contradicción: los procesos mercantiles dependen crucialmente del monopolio individual de los capitalistas (de todo tipo) sobre los medios de producción de plusvalía, incluidas las finanzas y la tierra (recordemos que toda renta es un retorno al poder monopolista de la propiedad privada sobre cualquier porción del planeta). Por consiguiente, el poder monopolista de la propiedad privada es a la vez el punto inicial y el punto final de toda actividad capitalista. Existe un derecho jurídico no comerciable en la base misma de todo comercio capitalista, que convierte la opción de no comerciar (acaparamiento, retenciones, comportamiento mezquino) en un problema importante en los mercados capitalistas. La pura competencia comercial, el libre intercambio de mercancías y la perfecta racionalidad de los mercados son, por tanto, mecanismos bastante inusuales y crónicamente inestables para la coordinación de las decisiones de producción y consumo. El problema radica en mantener las relaciones económicas lo suficientemente competitivas, a la vez que se conservan los privilegios monopolistas individuales y de clase de la propiedad privada que constituyen la base del capitalismo como sistema político-económico.

Este último punto requiere una explicación adicional para acercarnos un poco más al tema en cuestión. Suele suponerse erróneamente que la indicación más clara del poder monopolista a gran escala y de máximo nivel se encuentra en la centralización y concentración del capital en las megacorporaciones. A la inversa, suele suponerse, de nuevo erróneamente, que la dimensión pequeña de una empresa es un signo de una situación competitiva en el mercado. Según este criterio, un capitalismo anteriormente competitivo se ha ido monopolizando cada vez más con el paso del tiempo. El error tiene su origen en

que la teoría económica sobre la empresa ignora por completo su contexto espacial, incluso aunque acepte (en esas raras ocasiones en las que se digna a considerar el asunto) que la ventaja geográfica implica «competencia monopolista». En el siglo XIX, por ejemplo, tanto el cervecero como el panadero o el fabricante de candelabros estaban protegidos en gran medida respecto de la competencia en los mercados locales, debido al elevado coste del transporte. Los poderes monopolistas locales eran omnipresentes y muy difíciles de romper en cualquier aspecto, desde la energía hasta el suministro de alimentos. Según este criterio, el capitalismo del siglo XIX era mucho menos competitivo que el actual.

Precisamente en este punto es donde las condiciones cambiantes del transporte y las comunicaciones entran en juego como variables determinantes de carácter decisivo. A medida que las barreras espaciales se reducían por la propensión capitalista a «la aniquilación del espacio por medio del tiempo», numerosas industrias y servicios locales perdieron sus protecciones locales y sus privilegios de monopolio. Se vieron forzados a entrar en competencia con productores de otras procedencias, relativamente cercanos en un principio, pero más adelante con productores mucho más lejanos. La geografía histórica de la industria cervecera es muy instructiva a este respecto. En el siglo XIX, la mayoría de la gente bebía cerveza local porque no tenía elección. A finales del siglo XIX la producción y el consumo de cerveza en Gran Bretaña se habían racionalizado considerablemente, y así se mantuvieron hasta los años sesenta (las importaciones de otros países, con la excepción de la Guinness, eran algo desconocido). Pero entonces el mercado se hizo nacional (en Londres y en el sur aparecieron la Newcastle Brown y la Scottish Youngers) antes de hacerse internacional (las importaciones, de pronto, hicieron furor). Si alguien bebe cerveza local hoy en día es por propia elección, generalmente por una mezcla de compromisos con su entorno local basados en los propios principios, o por alguna

cualidad especial de la cerveza (que tenga que ver con la técnica de fabricación, el agua... es decir, cualquier factor) que supuestamente la distinga de las otras. Es evidente que el espacio económico de la competencia ha cambiado a lo largo del tiempo, tanto en su forma como en sus dimensiones. También existen otras barreras frente al movimiento espacial. Los aranceles proteccionistas, por ejemplo, suelen proteger los privilegios monopolistas dentro del espacio del estado-nación.

Ahora, el lector tal vez podrá ya adivinar con más claridad el sentido de mi argumento. El reciente proceso de globalización ha reducido de forma significativa las protecciones monopolistas que históricamente garantizaban los elevados costes del transporte y de las comunicaciones, mientras que la supresión de las barreras institucionales al comercio (proteccionismo) ha reducido también las rentas monopolistas que podrían obtenerse por ese medio. Pero el capitalismo no puede funcionar sin poderes monopolistas y anhela tener los medios para acumularlos. Así pues, la cuestión que se plantea es cómo acumular esos poderes monopolistas en una situación en la que las protecciones otorgadas por los denominados «monopolios naturales» de espacio y ubicación, así como las protecciones políticas de las fronteras nacionales, se han visto seriamente reducidas, cuando no eliminadas.

La respuesta obvia es centralizar el capital en megacorporaciones o establecer alianzas más flexibles (por ejemplo, en líneas aéreas y automóviles) que dominen los mercados. Hemos tenido abundantes muestras de ello. El segundo camino consiste en afianzar más aún los derechos monopolistas de la propiedad privada a través de las leyes comerciales internacionales que regulan todo el comercio mundial. Las patentes y los denominados «derechos de propiedad intelectual» se han convertido, en consecuencia, en un importante campo de batalla donde se hacen valer más genéricamente los poderes monopolistas. La industria farmacéutica, por poner un ejemplo paradigmático, ha adquirido extraordinarios poderes monopolistas

en parte mediante masivas centralizaciones de capital y en parte mediante las protecciones de patentes y contratos de licencia. Además, se propone vorazmente alcanzar poderes monopolistas aún mayores cuando trata de establecer derechos de propiedad sobre materiales genéticos de todo tipo (incluidos los de raras especies de plantas de bosques tropicales tradicionalmente cultivadas por las poblaciones indígenas). A medida que disminuyen los privilegios monopolistas de una determinada fuente, presenciamos el desesperado intento de preservarlos y acumularlos por otros medios.

Se han escrito innumerables libros y artículos sobre este proceso. No me es posible examinarlos aquí. Pero deseo, no obstante, observar con mayor detenimiento aquellos aspectos de este proceso que inciden más sobre los problemas del desarrollo local y de las actividades culturales locales. Deseo mostrar, en primer lugar, que continuamente se producen luchas sobre la definición de los poderes monopolistas que podrían concederse a la ubicación y a las instancias locales, y que la idea de «cultura» está cada vez más entrelazada con los intentos de reafirmar tales poderes monopolistas precisamente porque es el mejor modo de articular las reivindicaciones de excepcionalidad y autenticidad como reivindicaciones culturales distintivas y no duplicables. Empiezo por el ejemplo más obvio de renta monopolista que nos ofrece «el viñedo que produce un vino de extraordinaria calidad que puede venderse a un precio monopolista».

2. Aventuras en el comercio del vino

En los últimos treinta años, el comercio del vino, al igual que la cerveza, se ha vuelto cada vez más internacional, y las tensiones de la competencia internacional han producido efectos curiosos. Bajo la presión de la Comunidad Europea, por ejemplo, los productores internacionales de vino han accedido

(después de prolongadas batallas legales e intensas negociaciones) a retirar paulatinamente el uso de «expresiones tradicionales» en las etiquetas de los vinos, que en su caso podían incluir términos como *château* y *domaine* junto a términos genéricos como *champagne*, *burgundy*, *chablis* o *sauterne*. De este modo la industria europea del vino, encabezada por Francia, trata de conservar las rentas monopolistas mediante la insistencia en las virtudes excepcionales de la tierra, el clima y la tradición (todo ello agrupado bajo el término francés *terroir*) y en el carácter distintivo de su producto certificado por una denominación. Reforzado por controles institucionales como la *appellation contrôlée*, el sector francés del vino insiste en la autenticidad y la originalidad de su producto, que sirve de fundamento para la excepcionalidad en la que puede basarse la renta monopolista.

Australia es uno de los países que accedió a dar este paso. Chateau Tahbilk, de Victoria, se prestó a ello con la retirada del *Château* de su etiqueta y con esta displicente declaración: «Estamos orgullosos de ser australianos y no necesitamos utilizar términos heredados de otros países y culturas de tiempos pasados»³. Como compensación, identificaban los factores que una vez combinados «nos otorgan una posición excepcional en el mundo del vino». La suya es una de las seis únicas regiones vinícolas del mundo donde el mesoclima está decisivamente influido por la masa de aguas fluviales (los numerosos lagos y lagunas locales moderan y enfrían el clima). Su suelo es de un tipo excepcional (encontrado únicamente en otro lugar de Victoria), descrito como limo rojo-arenoso coloreado por un contenido muy elevado de óxido férrico, que «tiene un efecto positivo sobre la calidad de la uva y añade a nuestros vinos un determinado carácter regional inconfundible». Estos dos factores se unen para definir los Lagos Nagam-

³ *Tahbilk Wine Club, 2000: Wine Club Circular*, núm. 15, junio de 2000. Tahbilk Winery and Vineyard, Tabilk, Victoria, Australia.

bie como una región vitícola única (cosa que supuestamente debe ser corroborada por el Geographical Indications Committee [comité de indicaciones geográficas] de la Australian Wine and Brandy Corporation [corporación australiana de vinos y licores], cuya función es identificar las regiones vitícolas de toda Australia). De este modo, Tahbilk establece un contraargumento frente a las rentas monopolistas que se fundamentan en unas excepcionales condiciones medioambientales en la región donde se encuentra. Lo hace de forma análoga y rival con respecto a las reivindicaciones de excepcionalidad del *terroir* y del *domaine* en las que insisten los productores vinícolas franceses.

Pero entonces nos topamos con la primera contradicción. Todo vino es comerciable y, por tanto, en cierto sentido, comparable, cualquiera que sea su procedencia. Aquí entra en escena Robert Parker y su publicación periódica *The Wine Advocate*. En ella Parker valora los vinos por su sabor, y no presta especial atención al *terroir* ni a cualquier otro argumento cultural o histórico. Tiene fama de independiente (la mayoría de las demás guías están patrocinadas por influyentes sectores de la industria vinícola). Parker clasifica los vinos en una escala basada en su propio gusto particular. Tiene numerosos seguidores en Estados Unidos, un mercado importante. Si a un *château* de Burdeos le otorga sesenta y cinco puntos y puntúa un vino australiano con noventa y cinco puntos, ello afecta a los precios. Los productores de vino de Burdeos le tienen pánico. Le han demandado, denigrado, insultado e incluso agredido físicamente. Parker pone en tela de juicio las bases de sus rentas monopolistas.

Podemos concluir que las alegaciones monopolistas son a la vez «una consecuencia del discurso» y un resultado de la lucha, puesto que son un reflejo de las cualidades del producto. Pero, si se abandona el lenguaje del *terroir* y la tradición, ¿qué tipo de discurso puede ocupar en su lugar? Parker y muchos otros dentro del sector vinícola han inventado en los

últimos años un lenguaje en el que los vinos se describen en términos como «sabor a melocotón y ciruela, con un ligero toque de tomillo y grosella». El lenguaje suena extraño, pero este cambio discursivo, que se corresponde con la creciente competencia internacional y la creciente globalización del comercio vinícola, asume una función característica que refleja la mercantilización del consumo de vino según criterios normalizados.

Sin embargo, el consumo de vino tiene muchas dimensiones que abren caminos a una explotación rentable. Para muchos constituye una experiencia estética. Más allá del puro placer (para algunos) de un buen vino con la comida adecuada, hay toda otra serie de referentes dentro de la tradición occidental que se remontan a la mitología (Dionisio y Baco), la religión (la sangre de Jesús y los rituales de la comunión) y tradiciones celebradas en festivales, poesía, canciones y literatura. El conocimiento sobre los vinos y su «correcta» apreciación es a menudo un signo de clase, y es analizable como una forma de capital «cultural» (como diría Bourdieu). Conseguir el vino adecuado puede haber ayudado a sellar no pocos tratos comerciales importantes (¿confiaría usted en alguien que no supiera seleccionar un vino?). El estilo de vino está relacionado con las cocinas regionales, y por tanto está arraigado en esas costumbres que convierten la regionalidad en una forma de vida marcada por estructuras de sentimiento distintivas (es difícil imaginar a Zorba el griego bebiendo vino de Mondavi de California, por mucho que ese vino se venda en el aeropuerto de Atenas).

El comercio del vino tiene que ver con el dinero y el beneficio, pero tiene que ver también con la cultura en todos sus sentidos (desde la cultura del producto hasta las prácticas culturales que rodean su consumo y el capital cultural que puede desarrollarse en paralelo y por igual entre productores y consumidores). La perpetua búsqueda de rentas monopolistas implica buscar criterios de especialidad, excepcionalidad,

originalidad y autenticidad en cada uno de estos ámbitos. Si la excepcionalidad no puede establecerse mediante la apelación al *terroir* y a la tradición, y tampoco mediante la simple descripción del sabor, entonces deben invocarse otros modos de distinción para establecer las reivindicaciones y los discursos monopolistas destinados a garantizar la verdad de tales reivindicaciones (el vino que garantiza la seducción o el vino que mezcla bien con la nostalgia y el fuego de leña son metáforas publicitarias actuales en Estados Unidos). En la práctica, lo que encontramos en el sector vinícola es una gran cantidad de discursos enfrentados, todos ellos con distintas alegaciones de veracidad con respecto a la excepcionalidad del producto. Ahora bien, volviendo a mi argumento inicial, todos estos cambios y vaivenes discursivos, así como muchos de los cambios y virajes que se han producido en las estrategias para controlar el mercado internacional del vino, tienen en su raíz no solamente la búsqueda de beneficio, sino también la búsqueda de rentas monopolistas. En este sentido, el lenguaje de la autenticidad, la originalidad, la excepcionalidad y las cualidades especiales y no duplicables ha ejercido gran influencia. El carácter general de un mercado mundializado produce, coherentemente con la segunda contradicción que antes he mencionado, una poderosa fuerza cuya finalidad es garantizar no solo la continuidad de los privilegios monopolistas de la propiedad privada, sino las rentas monopolistas resultantes de la presentación de las mercancías como incomparables.

3. Iniciativa emprendedora urbana, renta monopolista y formas mundiales

Las recientes luchas en el sector del vino ofrecen un modelo útil para comprender una gran variedad de fenómenos dentro de la fase en actual de la globalización. Son especialmente relevantes para comprender cómo se absorben los procesos y tradiciones

culturales locales en los cálculos de la economía política mediante los intentos de cosechar rentas monopolistas. El mercado vinícola también plantea la cuestión de hasta qué punto el interés actual por la innovación cultural local y por la resurrección e invención de las tradiciones locales va unido al deseo de extraer dichas rentas y apropiarse de ellas. Dado que los capitalistas de todo tipo (incluidos los más exuberantes financieros internacionales) son fácilmente seducidos por las perspectivas lucrativas de los poderes monopolistas, discernimos de inmediato una tercera contradicción: que los más ávidos globalizadores prestarán su apoyo a los procesos locales con posibilidades de producir rentas monopolistas (¡incluso aunque la consecuencia de tal apoyo sea producir un ambiente político local hostil a la globalización!). Resaltar la excepcionalidad y la pureza de la cultura balinesa local puede ser esencial para la industria hotelera, las líneas aéreas y el turismo, pero ¿qué ocurre cuando ello da alas a un movimiento balinés que se resiste violentamente a la «impureza» de la comercialización? El País Vasco puede parecer una configuración cultural con valor potencial precisamente por su excepcionalidad, pero ETA no es susceptible de comercialización. Profundicemos un poco más en esta contradicción, por cuanto incide en las políticas de desarrollo urbano. Para hacerlo, no obstante, hemos de referirnos brevemente a la relación de dichas políticas con la globalización.

En las últimas décadas, la iniciativa emprendedora urbana ha adquirido importancia tanto en el ámbito nacional como en el internacional. Con ello me refiero a ese modelo de comportamiento, dentro del gobierno urbano, que agrupa poderes estatales (locales, metropolitanos, regionales, nacionales o supranacionales) y una gran variedad de formas organizativas de la sociedad civil (cámaras de comercio, sindicatos, iglesias, instituciones educativas y de investigación, grupos sociales, organizaciones no gubernamentales, etc.) e intereses privados (corporativos e individuales) para formar coaliciones con el fin

de promover o gestionar un desarrollo urbano o regional de un tipo u otro. En la actualidad existe ya extensa documentación sobre este tema, que muestra que las formas, las actividades y los objetivos de estos sistemas de gobierno (diversamente conocidos como «regímenes urbanos», «maquinarias de crecimiento» o «coaliciones de crecimiento regional») varían enormemente en función de las condiciones locales y de la combinación de fuerzas que actúan en su seno.

El papel de esta iniciativa emprendedora urbana en relación con la variante neoliberal de la globalización ha sido analizado también extensamente, la mayor parte de las veces bajo el epígrafe de las relaciones locales-globales y de la denominada «dialéctica espacio-lugar». La mayoría de los geógrafos que han estudiado el problema han concluido, con razón, que es un error garrafal considerar la globalización como una fuerza causal en relación con el desarrollo local. Lo que está en juego aquí, argumentan con razón, es una relación bastante más complicada entre diferentes escalas, en la cual las iniciativas locales pueden infiltrarse hacia arriba, hacia una escala global, y viceversa, al mismo tiempo que los procesos internos de una definición concreta de escala (los ejemplos más obvios son la competencia interurbana e interregional) pueden remodelar las configuraciones locales o regionales relativas a la globalización. La globalización, por tanto, no debe entenderse como una unidad indiferenciada, sino como una modelación geográficamente articulada de actividades y relaciones capitalistas a escala global.

Pero ¿qué significa exactamente hablar de «una modelación geográficamente articulada»? Existen, claro está, abundantes indicios de un desarrollo geográfico desigual (en diversas escalas) y al menos alguna teorización convincente para comprender su lógica capitalista. Parte de ello puede entenderse en términos convencionales como una búsqueda que impulsan los capitales móviles (el capital financiero, el comercial y el productivo tienen distintas capacidades a este

respecto) para obtener ventajas en la producción y en la apropiación de plusvalías mediante su movimiento de un sitio a otro. Desde luego, es posible identificar tendencias que se ajustan a modelos sencillos de «una carrera hasta el fondo», en los cuales la fuerza de trabajo más barata y más fácil de explotar se convierte en el criterio guía para las decisiones sobre movilidad e inversiones de capital. Pero también existen abundantes indicios en sentido contrario, que sugieren que ello constituye una simplificación burda y excesiva cuando se proyecta como explicación y causa única de la dinámica del desarrollo geográfico desigual. El capital, en general, fluye en las regiones de salarios elevados con la misma facilidad que en las regiones de salarios bajos, y a menudo parece guiarse geográficamente por criterios diferentes de los establecidos convencionalmente tanto en la economía política burguesa como en la marxista.

El problema, en parte (aunque no totalmente), es resultado del hábito de ignorar la categoría de capital en bienes raíces y la considerable importancia de las inversiones a largo plazo en el entorno edificado, que son por definición geográficamente inmóviles (excepto en el sentido de accesibilidad relativa). Tales inversiones, en particular cuando son de tipo especulativo, requieren siempre oleadas de inversiones aún mayores si la primera oleada resulta rentable (para llenar el centro de convenciones necesitamos hoteles que a su vez exigen mejores medios de transporte y comunicaciones, lo que a su vez requiere una ampliación del centro de convenciones...). Así pues, en la dinámica de las inversiones en zonas metropolitanas interviene un elemento de causalidad circular y acumulativa (observemos, por ejemplo, toda la remodelación de los Docklands en Londres y la viabilidad financiera de Canary Wharf, que depende por igual de nuevas inversiones tanto públicas como privadas). A menudo las maquinarias de crecimiento urbano tienen que ver simplemente con esto: la orquestación de la dinámica del proceso de inversiones y la provisión de inversiones

públicas esenciales en el lugar y en el momento adecuados para fomentar el éxito en la competencia interurbana e interregional.

Pero esto no resultaría tan atractivo si no fuera por las formas en que podrían obtenerse también rentas monopolistas. Una estrategia bien conocida de los promotores inmobiliarios, por ejemplo, es reservar la zona de suelo más selecta y rentable de un determinado proyecto inmobiliario con el fin de extraer renta monopolista del mismo una vez realizado el resto del proyecto. Los gobiernos astutos y dotados de los poderes necesarios pueden aplicar las mismas prácticas. El gobierno de Hong Kong, según tengo entendido, se financia en gran parte mediante ventas controladas de suelo de dominio público para su urbanización a precios monopolistas muy elevados. Esto, a su vez, se convierte en rentas monopolistas sobre las propiedades, lo cual hace de Hong Kong un lugar muy atractivo para el capital de inversión financiera internacional que se mueve en los mercados inmobiliarios. Por supuesto, Hong Kong tiene otras reivindicaciones de excepcionalidad, dada su ubicación geográfica, en función de las cuales puede también negociar muy enérgicamente con la oferta de ventajas monopolistas. Singapur, por cierto, se propuso atraer rentas monopolistas y tuvo mucho éxito en su iniciativa, de un modo bastante similar aunque por medios político-económicos muy diferentes. Este tipo de gobierno urbano está orientado principalmente hacia la construcción de modelos de inversiones locales, no solo en infraestructuras físicas tales como el transporte y las comunicaciones, las instalaciones portuarias o los sistemas de alcantarillado y agua, sino también en las infraestructuras sociales de educación, tecnología y ciencia, control social, cultura y calidad de vida. El objetivo es generar en el proceso de urbanización una sinergia suficiente para que tanto los intereses privados como los estatales puedan crear y obtener igualmente las rentas monopolistas. No todos los esfuerzos de este tipo tienen éxito, por supuesto, pero incluso los ejemplos de fracaso pueden entenderse en parte o en gran medida como un

fracaso en el intento de obtener rentas monopolistas. No obstante, la búsqueda de rentas monopolistas no se reduce a las prácticas de la promoción inmobiliaria, las iniciativas económicas y las finanzas gubernamentales. Su aplicación es mucho más amplia.

4. Capital simbólico colectivo, marcas de distinción y rentas monopolistas

Si las reivindicaciones de excepcionalidad, autenticidad, particularidad y especialidad son subyacentes a la capacidad de obtener rentas monopolistas, ¿qué mejor terreno para plantear tales reivindicaciones que el campo de las prácticas culturales y los artefactos históricamente constituidos y de las características medioambientales especiales (incluidos, por supuesto, el entorno urbanizado y los entornos social y cultural)? Todas estas reivindicaciones son, al igual que en el sector vinícola, resultado de construcciones y luchas discursivas a la vez que se basan en hechos materiales. Muchas de ellas se apoyan en narraciones históricas, interpretaciones y significados de memorias colectivas, significaciones de prácticas culturales y cosas por el estilo: siempre interviene un importante elemento social y discursivo en la elaboración de tales reivindicaciones. Una vez establecidas, no obstante, estas reivindicaciones pueden utilizarse a fondo en la causa de la extracción de rentas monopolistas, dado que, al menos en las mentes de muchas personas, no existirá lugar mejor que Londres, El Cairo, Barcelona, Milán, Estambul, San Francisco o cualquier otra ciudad para acceder a cualquier cosa supuestamente exclusiva de tales lugares. El punto de referencia más obvio donde esto funciona es el turismo actual, pero en mi opinión sería un error ceñir la discusión a este aspecto. Porque lo que está en juego, aquí, es el poder del capital simbólico colectivo y de las marcas especiales de distinción vinculadas a un lugar determinado,

que ejercen un poder de atracción significativo sobre los flujos de capital en un sentido más general. Por desgracia, Bourdieu, a quien debemos la generalización del uso de estos términos, los restringe a los individuos (considerados más bien como átomos flotando en un mar de juicios estéticos estructurados), mientras que en mi opinión las formas colectivas (y la relación de los individuos con esas formas colectivas) podrían tener un interés aún mayor. El capital simbólico colectivo unido a nombres y lugares como París, Atenas, Nueva York, Río de Janeiro, Berlín y Roma es de suma relevancia y otorga a estos lugares grandes ventajas económicas en comparación con, pongamos por caso, Baltimore, Liverpool, Essen, Lille y Glasgow. Para este segundo grupo de lugares, el problema consiste en elevar su cociente de capital simbólico y aumentar sus marcas de distinción para fundamentar mejor sus reivindicaciones con respecto a la excepcionalidad que produce renta monopolista. Habida cuenta de la pérdida general de otros poderes monopolistas debido a la mayor facilidad de transporte y comunicaciones y a la reducción de otras barreras comerciales, la lucha por el capital simbólico colectivo adquiere una importancia todavía mayor como base de rentas monopolistas. ¿De qué otro modo puede explicarse el revuelo organizado por el Museo Guggenheim de Bilbao con su arquitectura «de marca Gehry»? ¿Y cómo si no podemos explicar la buena disposición de importantes instituciones financieras, con marcados intereses internacionales, para financiar semejante proyecto de marca?

El ascenso de Barcelona a la prominencia dentro del sistema europeo de ciudades, por poner otro ejemplo, se ha basado en parte en su constante acopio de capital simbólico y su acumulación de marcas de distinción. En este sentido han ejercido una gran influencia la exhumación de una historia y una tradición distintivamente catalanas y la difusión comercial de sus sólidos logros artísticos y de su legado arquitectónico (Gaudí, por supuesto), junto con sus marcas distintivas en

cuanto a estilos de vida y tradiciones literarias, con el respaldo de un aluvión de libros, exposiciones y eventos culturales que celebran su carácter distintivo. Todo esto se ha presentado con nuevos adornos arquitectónicos «de marca» (la torre de telecomunicaciones de Norman Foster y el flamante y blanco Museu d'Art Contemporani de Barcelona (MACBA) de Richard Meier, situado en medio del tejido urbano, un tanto degradado, del casco antiguo) y gran cantidad de inversiones destinadas a abrir el puerto y las playas, recuperar terrenos abandonados para la Villa Olímpica (con una atractiva referencia al utopismo de los icarianos) y convertir lo que antes era una vida nocturna bastante lóbrega e incluso peligrosa en un panorama abierto de espectáculo urbano. A todo esto contribuyeron los Juegos Olímpicos, que abrieron grandes oportunidades de cosechar rentas monopolistas (Samaranch, presidente del Comité Olímpico Internacional, tenía casualmente grandes intereses inmobiliarios en Barcelona).

Pero el éxito inicial de Barcelona parece profundamente inmerso en la primera contradicción. En la medida en que las oportunidades de recaudar abundantes rentas monopolistas se presentan sobre la base del capital simbólico colectivo de Barcelona como ciudad (los precios de la propiedad inmobiliaria se han disparado y el Royal Institute of British Architects ha concedido al conjunto de la ciudad su medalla por logros arquitectónicos), su irresistible atractivo deja una estela de mercantilización multinacional cada vez más homogeneizadora. Las últimas fases de urbanización de la zona portuaria parecen exactamente iguales a otras cualesquiera del mundo occidental, la increíble congestión del tráfico provoca presiones en favor de construir bulevares que atraviesen determinadas zonas de la parte antigua de la ciudad, las grandes tiendas multinacionales sustituyen a las tiendas locales, la renovación de antiguos barrios obreros provoca el desplazamiento de antiguas poblaciones residenciales y destruye el tejido urbano anterior, y Barcelona pierde algunas de sus marcas de distin-

ción. Se producen incluso síntomas nada sutiles de disneyficación. Esta contradicción viene marcada por interrogantes y resistencia. ¿Qué memoria colectiva se celebra aquí? ¿La de los anarquistas, como los icarianos, que desempeñaron un importante papel en la historia de Barcelona? ¿La de los republicanos que combatieron tan fieramente contra Franco, la de los nacionalistas catalanes, la de los inmigrantes andaluces o la de un viejo aliado de Franco como Samaranch? ¿Qué estética es la que realmente cuenta: la de los tremendamente vigorosos arquitectos de Barcelona, como Bohigas? ¿Por qué aceptar cualquier tipo de disneyficación?

Los debates de este género no pueden ser acallados con facilidad, precisamente porque resulta obvio para todos que el capital simbólico colectivo que Barcelona ha acumulado depende de valores basados en la autenticidad, la excepcionalidad y unas especiales cualidades no duplicables. Tales marcas de distinción local son difíciles de acumular sin que se suscite la cuestión de la delegación de poder en el ámbito local, incluso en los movimientos populares y de oposición. Llegados a este punto, por supuesto, los guardianes del capital simbólico y cultural colectivo (los museos, las universidades, la clase de los benefactores y el aparato estatal) suelen cerrar sus puertas e insisten en mantener a la chusma al margen (aunque en Barcelona el Museu d'Art Modern, a diferencia de la mayoría de las instituciones de su género, se ha mantenido asombrosa y constructivamente abierto a las sensibilidades populares). Lo que está en juego en todo ello es importante. La cuestión es determinar qué segmentos de la población se beneficiarán del capital simbólico al que todo el mundo, a su modo, ha contribuido. ¿Por qué dejar que la renta monopolista ligada a ese capital simbólico sea recogida solamente por las multinacionales, o por un segmento de la burguesía local pequeño pero poderoso? Incluso Singapur, que creó rentas monopolistas y se apropió de ellas de forma implacable y con enorme éxito (sobre todo debido a su ventaja geográfica y política) a lo

largo de los años, se preocupó de que los beneficios tuvieran una amplia distribución en vivienda, atención sanitaria y educación. Por el tipo de razones de las que la reciente historia de Barcelona es ejemplo, las industrias del conocimiento y el patrimonio, la producción cultural, la arquitectura de marca y el refinamiento de los juicios estéticos distintivos se han convertido en poderosos elementos constitutivos de la iniciativa emprendedora urbana en muchos lugares (aunque muy especialmente en Europa). Prosigue la lucha por acumular marcas de distinción y capital simbólico colectivo en un mundo altamente competitivo. Pero esto conlleva como secuela todos los interrogantes locales sobre qué memoria colectiva, qué estética, y a quién beneficia. La eliminación inicial de toda mención al comercio de esclavos en la reconstrucción del Albert Dock de Liverpool, por ejemplo, generó protestas por parte de la población excluida de origen caribeño, y el monumento en memoria del holocausto en Berlín ha suscitado interminables controversias. Incluso monumentos de la antigüedad, como la Acrópolis, cuyo significado podría considerarse a estas alturas bien consolidado, son objeto de disputa. Tales disputas pueden tener implicaciones políticas amplias, aunque indirectas.

Consideremos, por ejemplo, los argumentos expuestos en torno a la reconstrucción de Berlín después de la reunificación alemana. Colisionan allí todo tipo de fuerzas divergentes al desplegarse la pugna por definir el capital simbólico de Berlín. Es bastante obvio que Berlín puede reclamar su derecho a la excepcionalidad sobre la base de su potencialidad para mediar entre el Este y el Oeste. Su posición estratégica en relación con el desigual desarrollo geográfico del capitalismo actual (con la apertura de la antigua Unión Soviética) le confiere obvias ventajas. Pero se está librando también otro tipo de batalla por la identidad, que invoca memorias colectivas, mitologías, historia, cultura, estética y tradición. Me referiré solo a una dimensión particularmente perturbadora de esta lucha, una dimensión que no es necesariamente dominante y

cuya capacidad como base para reivindicar una renta monopolista en las condiciones de competencia mundial no es en absoluto clara ni segura.

Una parte de los arquitectos y planificadores locales (con el apoyo de ciertos sectores del aparato estatal local) pretende revalidar las formas arquitectónicas del Berlín de los siglos XVIII y XIX y en especial realzar la tradición arquitectónica de Schinkel en detrimento de muchos otros. Esto podría considerarse una simple cuestión de preferencia estética de tipo elitista, pero lleva consigo toda una serie de significados que tienen que ver con las memorias colectivas, la monumentalidad, el poder de la historia y la identidad política de la ciudad. También está relacionado con ese clima de opinión (articulado en una variedad de discursos) que define quién es y quién no es berlinés, y quién tiene derecho a la ciudad en términos estrechamente definidos de linaje o de adhesiones a valores y creencias particulares. Desentierra una historia local y un legado arquitectónico cargado de connotaciones nacionalistas y románticas. En un contexto de maltrato y violencia generalizados contra los inmigrantes, puede suponer incluso una legitimación tácita de tales acciones. La población turca (muchos de cuyos integrantes actuales son berlineses de nacimiento) ha sufrido numerosas vejaciones y, en todo caso, se ha visto obligada en gran medida a abandonar el centro de la ciudad. Su contribución a Berlín como ciudad es totalmente ignorada. Además, este estilo romántico-nacionalista coincide con un enfoque tradicional de la monumentalidad que reproduce a grandes rasgos en los planes actuales (aunque sin referencia específica y tal vez sin saberlo) los proyectos de Albert Speer (elaborados para Hitler en los años treinta) para una fachada monumental del Reichstag.

Esto, por fortuna, no es todo lo que está sucediendo en la búsqueda de capital simbólico colectivo en Berlín. La reconstrucción del Reichstag diseñada por Norman Foster, por ejemplo, o el grupo de arquitectos modernos internacionales

contratados por las multinacionales (en gran parte en oposición a arquitectos locales) como elementos predominantes en la Potsdamer Platz, son difícilmente compatibles con ello. Y la respuesta romántica local frente a la amenaza de dominación multinacional podría acabar convirtiéndose, por supuesto, en un mero elemento inocente de cierto interés dentro de una compleja realización de diversas marcas de distinción para la ciudad (Schinkel, después de todo, tiene un considerable mérito arquitectónico, y un castillo reconstruido del siglo XVIII podría prestarse fácilmente a una disneyficación). Pero el potencial aspecto negativo de la historia tiene interés porque resalta la enorme facilidad con que pueden desarrollarse las contradicciones de la renta monopolista. Si estos planes más limitados, esta estética más excluyente y estas prácticas discursivas llegaran a ser dominantes, resultaría difícil negociar en libertad con el capital simbólico colectivo creado, dado que sus muy peculiares cualidades lo situarían en gran medida al margen de la globalización. Los poderes monopolistas colectivos que el sistema de gobierno urbano puede llegar a controlar pueden siempre ser organizados en oposición al cosmopolitismo banal de la globalización multinacional.

Ambos dilemas —aproximarse tanto a la pura comercialización como para perder las marcas de distinción que sirven de fundamento a las rentas monopolistas, o construir marcas de distinción tan especiales que resulta difícil comerciar con ellas— están constantemente presentes. Pero, como sucede en el sector del vino, siempre están en juego intensos efectos discursivos cuando se trata de definir qué tienen o qué no tienen de especial un producto, un lugar, una forma cultural, una tradición, un legado arquitectónico. Las batallas discursivas pasan a formar parte del juego y los defensores (en los medios de comunicación y en las instituciones académicas, por ejemplo) consiguen su audiencia, al igual que su apoyo financiero, en relación con estos procesos. Es mucho lo que puede conseguirse, por ejemplo, con las apelaciones a la moda (es interesante obser-

var que ser un centro de moda, para las ciudades, es una forma de acumular un capital simbólico colectivo considerable). Los capitalistas son muy conscientes de ello y, por tanto, tienen que meterse en las guerras culturales, así como en los matorrales del multiculturalismo, la moda y la estética, porque precisamente por tales medios es como pueden llegar a obtenerse rentas monopolistas, aunque sea temporalmente. Y si, como yo creo, la renta monopolista es siempre un objeto del deseo capitalista, los medios para obtenerlo mediante intervenciones en el campo de la cultura, la historia, el patrimonio, la estética y los significados deben ser necesariamente de gran relevancia para los capitalistas de cualquier especie.

5. Renta monopolista y espacios de esperanza

A estas alturas, los críticos protestarán por el aparente reduccionismo económico del argumento. Hago que parezca, dirán, como si el capitalismo produjera las culturas locales, diera forma a significados estéticos y dominara así las iniciativas locales hasta el punto de impedir el desarrollo de cualquier tipo de diferencia que no esté directamente integrada en la circulación del capital. No puedo evitar semejante lectura, pero esto sería una perversión de mi mensaje. Pues lo que espero haber mostrado, al invocar el concepto de renta monopolista dentro de la lógica de acumulación del capital, es que el capital tiene formas de apropiación y extracción de plusvalías de las diferencias locales, de las variaciones culturales locales y de los significados estéticos de cualquier origen. La industria musical estadounidense, por ejemplo, tiene un éxito extraordinario en su apropiación de la increíble creatividad de todo tipo de músicos de raíces rurales y locales (casi invariablemente en beneficio de la industria más que en beneficio de los propios músicos). La descarada mercantilización y comercialización de todas las cosas es, después de todo, uno de los sellos distintivos

de nuestra época. Pero la renta monopolista es una forma contradictoria. Su búsqueda lleva al capital mundial a valorar iniciativas locales distintivas (y en ciertos aspectos, cuanto más distintiva sea la iniciativa, mejor). También lleva a valorar la excepcionalidad, la autenticidad, la particularidad, la originalidad y toda otra serie de dimensiones de la vida social que son incongruentes con la supuesta homogeneidad de la producción de mercancías. Y si el capital no pretende destruir por completo la excepcionalidad que constituye la base de la apropiación de rentas monopolistas (y hay muchas circunstancias en las que no ha hecho otra cosa), entonces debe apoyar una forma de diferenciación y permitir procesos culturales locales divergentes y en cierta medida incontrolables, que puedan ser antagonistas con respecto a su propio funcionamiento sin sobresaltos. En el interior de tales espacios es donde puede formarse todo tipo de movimientos de oposición, incluso presuponiendo, como suele suceder, que los movimientos de oposición no estén ya firmemente arraigados allí. El problema para el capital es encontrar formas de cooptar, subsumir, mercantilizar y monetizar tales diferencias en la medida justa para poder apropiarse de las rentas monopolistas resultantes. El problema para los movimientos de oposición es utilizar la validación de la particularidad, la excepcionalidad, la autenticidad, la cultura y los significados estéticos de manera que abran nuevas posibilidades y alternativas, en vez de permitir que sean utilizadas para crear un terreno más fértil para la extracción de rentas monopolistas por parte de quienes tienen el poder y la inclinación compulsiva para hacerlo. Las luchas generalizadas pero habitualmente fragmentarias que se desarrollan entre la apropiación capitalista y la creatividad artística pueden llevar a un segmento de la comunidad, preocupado por las cuestiones culturales, a tomar partido en favor de una política opuesta al capitalismo multinacional.

No está claro en absoluto, sin embargo, que el conservadurismo e incluso el espíritu excluyente y reaccionario que

a menudo va unido a los valores «puros» de autenticidad y originalidad y a una estética de particularidad cultural no constituya tampoco una base adecuada para una política de oposición progresista. Puede caer con excesiva facilidad en una política de identidad local, regional o nacionalista de corte neofascista, de la cual ya se han producido demasiados síntomas preocupantes en muchos puntos de Europa. Se trata de una contradicción esencial que a su vez la izquierda debe afrontar. Los espacios para una política transformadora existen porque el capital nunca puede permitirse cerrarlos, y la oposición de izquierda, poco a poco, va aprendiendo a utilizarlos mejor. Los fragmentados movimientos de oposición a la globalización neoliberal, tal como se han manifestado en Seattle, Praga, Melbourne, Bangkok y Niza, y ahora, de una forma más constructiva, en el Foro Social Mundial de Porto Alegre (en oposición a las reuniones anuales de las élites empresariales y los jefes de gobierno en Davos), son un indicativo de ese tipo de política alternativa. No es totalmente contraria a la globalización, pero desea que esta se produzca en términos muy distintos.

No es casual, por supuesto, que sea la ciudad de Porto Alegre, y no Barcelona, Berlín, San Francisco o Milán, la que se abre a esta iniciativa. En esa ciudad las fuerzas de la cultura y de la historia están siendo movilizadas por un movimiento político (encabezado por el Partido de los Trabajadores de Brasil) de un modo completamente distinto, en busca de un capital simbólico colectivo de tipo diferente de aquel que es objeto de ostentación en el Museo Guggenheim de Bilbao o en la ampliación de la Tate Gallery de Londres. Las marcas de distinción que se acumulan en Porto Alegre provienen de su lucha por elaborar una alternativa a la globalización que no capitalice las rentas monopolistas en particular, o que no se rinda al capitalismo multinacional en general. Al centrarse en la movilización popular, construye activamente nuevas formas culturales y nuevas definiciones de autenticidad, origina-

lidad y tradición. Es un camino difícil de seguir, como lo demostraron ejemplos anteriores, como los extraordinarios experimentos de la «Bolonia roja» en los años sesenta y setenta. El socialismo, en una ciudad, no es un concepto viable. Pero también resulta obvio que ninguna alternativa a la forma contemporánea de globalización nos será entregada desde arriba. Tendrá que surgir de múltiples espacios locales combinados en un movimiento más amplio. Aquí es donde las contradicciones con las que se enfrentan los capitalistas en su búsqueda de renta monopolista adquieren cierta significación estructural. En su intento de capitalizar los valores de autenticidad, localidad, historia, cultura, memorias colectivas y tradición, abren un espacio para la reflexión y la acción política dentro del cual es posible concebir y ejercer alternativas. Ese espacio merece una exploración y un cultivo intensos por parte de los movimientos de oposición. Es uno de los espacios esenciales de la esperanza en la construcción de un tipo de globalización alternativa. Una globalización en la que las fuerzas de la cultura se apropiarán de las fuerzas del capital, en lugar de suceder lo contrario.

El redimensionamiento de las ciudades: la globalización y el urbanismo neoliberal

Neil Smith

Cuatro acontecimientos ocurridos en la ciudad de Nueva York a finales de los años noventa reflejan muy gráficamente las diversas formas en que el cambio político y económico mundial impulsa una nueva geografía urbana. Estos acontecimientos tenían que ver con el capital, la reproducción social, el control político sobre el espacio urbano y los cambios que afectan al poder que desempeñan las ciudades en el contexto de la economía mundial. Considerados en su conjunto, estos acontecimientos expresan la importancia del «nuevo urbanismo» que ha traído consigo la nueva globalización. El primero de ellos afecta al poder —en proceso de cambio— de los gobiernos urbanos en el contexto de la denominada globalización. En 1997 el irascible alcalde Rudy Giuliani, furioso por el desprecio con que los diplomáticos de las Naciones Unidas parecían mofarse de las leyes locales sobre aparcamientos, y considerándoles culpables en gran parte de la paralización del tráfico en Manhattan, amenazó con ordenar que la grúa comenzase a llevarse los coches con placa diplomática que no estuviesen bien aparcados. El alcalde, que había sido abiertamente ridiculizado por sus políticas de represión a pequeña y no tan pequeña escala en relación con su «campana de tole-

rancia cero» —la gente solía llamarle «Benito» Giuliani—, estaba igualmente furioso con el Departamento de Estado de Estados Unidos por su aparente capitulación ante las fechorías de la ONU en los aparcamientos. Tal vez ha llegado el momento, bramaba Giuliani, de que la ciudad de Nueva York tenga su propia política exterior.

I. El redimensionamiento de las ciudades: la globalización y el urbanismo neoliberal

La segunda serie de acontecimientos tuvo lugar el verano siguiente y guardaba relación con la reproducción social de la fuerza de trabajo urbana, en particular con la educación. Al mismo tiempo que los responsables de muchas empresas neoyorkinas se lamentaban con amargura de las deficiencias que presentan las escuelas de la ciudad y del bajo nivel de preparación que tienen los estudiantes al finalizar sus estudios, el Comité Municipal de Educación hizo públicas sus previsiones, según las cuales faltarían profesores para el siguiente curso escolar (1998-1999). Dado que los profesores escaseaban sobre todo en matemáticas, el Comité, que aparentemente era incapaz de encontrar profesores locales que tuviesen una preparación adecuada, importó cuarenta jóvenes profesores de Austria. También tuvo que solucionar la carencia de profesores de español, por lo que, en una ciudad con más de dos millones de hispanohablantes nativos, se decidió importar profesores de español de España¹. Más o menos en aquel mismo período se anunció que el Departamento de Poli-

¹ STEINBERG, Jacques. «Low on Teachers, New York Scours Austria». *New York Times*, 11 de julio de 1998, A1; ARCHIBOLD, Randal C. «Teachers Imported from Spain to Teach Spanish in the Bronx». *New York Times*, 2 de septiembre de 1998, B2; PRISTIN, Terry. «Business Leaders Criticize City's Schools». *New York Times*, 28 de agosto de 1998, B3.

cía de Nueva York se encargaría de la seguridad en las escuelas de la ciudad, por encargo del Comité Escolar Municipal. A finales de 1998 se produjo el tercer acontecimiento relacionado con el papel del capital en la ciudad. El alcalde Giuliani anunció un descomunal «regalo de Navidad» para las élites capitalistas de la ciudad. En respuesta a las «amenazas» de trasladar la Bolsa de Nueva York hasta Nueva Jersey dos o tres kilómetros más arriba del río Hudson, el alcalde anunció una subvención fiscal de novecientos millones de dólares con el pretexto de que así la Bolsa se quedaría en la ciudad². Se trataba sencillamente del último y el mayor de una serie de «geosobornos» pagados por la ciudad a las corporaciones mundiales. La subvención incluía cuatrocientos millones de dólares con los que el Ayuntamiento y el Estado de Nueva York construirían en Wall Street unas nuevas oficinas de 60.000 metros cuadrados para la Bolsa neoyorquina. En ningún momento se intentó decir que la necesidad financiera era uno de los argumentos que habían impulsado a alcanzar este acuerdo. La subvención se hizo pública en un momento en que el Dow Jones se disparaba hacia los 11.000 puntos (un aumento sin precedentes del 400 % en once años) y la Bolsa de Nueva York estaba obteniendo plusvalías insólitas de las economías de todo el planeta. Los funcionarios del Ayuntamiento y del Estado de Nueva York se refirieron al acuerdo como una «alianza» entre el gobierno y el capital.

El 4 de febrero de 1999 sucedió el cuarto y más horrendo de estos indicativos acontecimientos. Cuando Amadou Diallo, joven inmigrante guineano, regresaba a su apartamento aquella noche, fue abordado por cuatro agentes de paisano que rápidamente sacaron sus armas y le dispararon a quemarropa. Dispararon un total de cuarenta y una balas, diecinueve de las cuales acribillaron el cuerpo de Diallo. Diallo iba

² BAGLI, Charles V. «City and State Agree to \$900 Million Deal to Keep New York Stock Exchange». *New York Times*, 23 de diciembre de 1999.

desarmado y murió al instante. Después de los hechos los oficiales alegaron que pensaban que era un sospechoso de violación, pero los testigos han declarado que tras el tiroteo los agentes registraron de arriba abajo el apartamento de Diallo en busca de drogas u otras pruebas incriminatorias que pudieran desviar la atención del hecho de que habían acribillado a un hombre inocente.

Estos cuatro acontecimientos acaecidos entre el verano de 1997 y principios de 1999 —cada uno de los cuales es impactante a su modo— sugieren hasta qué punto el tejido político, económico y social de la ciudad de Nueva York se está reestructurando en el contexto de la globalización de este cambio de siglo. La reestructuración política que animó al alcalde a fantasear sobre su propia política exterior está estrechamente relacionada con la arrogancia económica que implica la donación de casi mil millones de dólares procedentes del dinero de los contribuyentes a los principales capitalistas financieros de la ciudad, al mismo tiempo que un sistema escolar arruinado se ve obligado a embarcarse en contrataciones laborales internacionales. En el presente ensayo me gustaría utilizar el cuarto acontecimiento —y otros muchos similares— como una lente a través de la cual analizar el entorno urbano estadounidense de finales del siglo XX. Mi argumento, en forma resumida, es que en los años noventa la ciudad de Nueva York pasó a colocarse a la vanguardia de lo que podemos denominar «la ciudad revanchista». Empecemos, pues, por el urbanismo neoliberal³.

³ Véase mi libro *The New Urban Frontier: Gentrification and the Revanchist City*. Nueva York: Routledge, 1996.

2. El urbanismo neoliberal

En sus informes, hábilmente sintéticos, Saskia Sassen⁴ ofrece un argumento que constituye una referencia sobre la importancia del lugar local en la nueva globalización. El lugar, según esta autora, es esencial para la circulación de personas y capital que constituye la globalización, y la atención a los lugares urbanos en un mundo globalizante lleva consigo el reconocimiento de que la importancia de la economía nacional va disminuyendo con rapidez, a la vez que, por otra parte, se insiste en que la globalización tiene lugar a través de conjuntos sociales y económicos específicos, enraizados en lugares específicos. Ello crea una imagen familiar de la globalización, definida en función del desplazamiento económico desde la producción hacia las finanzas. Las ciudades globales aparecieron en los años setenta, cuando el sistema financiero mundial experimentó una expansión espectacular y la inversión directa en el extranjero dejó de estar dominada por un capital destinado a la extracción primaria, que fue reemplazado por un capital que se movía en y entre mercados de capital. Esto, a su vez, requería gran variedad de servicios empresariales auxiliares, concentrados en puestos de mando y control en la economía financiera, y estas nuevas formas urbanas están marcadas por bifurcaciones extremas entre la riqueza y la pobreza, por transformaciones espectaculares de las relaciones entre las clases y por la dependencia de nuevos flujos de mano de obra inmigrante. Esta es, por supuesto, la ciudad global paradigmática. Desde los años setenta, el equilibrio del poder económico se ha desplazado «desde lugares de producción como Detroit y Manchester hasta centros de finanzas y de servicios altamente especializados» como Nueva York y Frankfurt.

⁴ SASSEN, Saskia. *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1991.

Aunque el análisis de Sassen plantea una saludable alternativa al risueño optimismo de las utopías globalizadas, en última instancia es demasiado ambiguo con respecto a la forma en que se construyen los lugares. Es como si la economía social global abarcara una plétora de contenedores —los estados-nación— en cuyo interior flota una serie de contenedores más pequeños: las ciudades. La globalización conlleva un cambio decisivo en el tipo de relaciones sociales y económicas que se establecen en estos contenedores, un reordenamiento de las actividades entre los distintos contenedores y una mayor porosidad de los contenedores nacionales, de modo que la turbulencia en el océano mundial afecta cada vez más directamente a las ciudades. Pero, salvo algunos contenedores nacionales que pueden llegar a hundirse realmente, en general los contenedores en sí se mantienen bastante rígidos e intactos incluso aunque se transformen las relaciones que los vinculan. Quisiera argumentar aquí, no obstante, que en el contexto de un nuevo globalismo estamos viviendo la aparición de un nuevo urbanismo que implica una reestructuración fundamental de los contenedores mismos. «Lo urbano» se está redefiniendo con tanta intensidad como lo planetario; los viejos contenedores conceptuales —nuestras presuposiciones de los años setenta acerca de qué es o qué era lo urbano— hacen agua por todas partes. La nueva concatenación de funciones y actividades urbanas no solo cambia el maquillaje de la ciudad, sino la definición misma de qué constituye, literalmente, la dimensión urbana.

Desde finales del siglo XIX, las ciudades, que históricamente han interpretado múltiples funciones, desde las militares y religiosas hasta las políticas y comerciales (en función de la historia y la geografía de su construcción y transformación), han ido definiéndose cada vez más en función del papel que desempeñan en la organización de la reproducción social: el aprovisionamiento y el mantenimiento de una población de clase trabajadora. Obviamente, la ciudad era también una extraordinaria centralización de medios de producción y de producti-

vidad, de trabajo cultural y lucha política —y mucho más—, pero en el momento en que la división del trabajo entre producción y reproducción social se convirtió simultáneamente en una división espacial, la dimensión de la ciudad moderna pasó a definirse en función de los límites del movimiento diario de los trabajadores entre su hogar y su trabajo.

La ciudad keynesiana del capitalismo avanzado occidental de la posguerra representaba el cenit de esta relación última entre la ciudad y la reproducción social. Este es un tema que aparece de forma recurrente en la obra de los principales teóricos urbanos europeos y estadounidenses del último tercio del siglo XX. La ciudad keynesiana constituía, en muchos aspectos, una combinación entre oficina de contratación y oficina de bienestar social para cada uno de los capitales nacionales, y en ella se combinaban las funciones de apoyo y reproducción social de un mercado de trabajo nacional. En realidad, la así llamada crisis urbana de finales de los sesenta y los setenta fue interpretada por muchos como una crisis de la reproducción social, que estaba relacionada con la disfunción que significaban el racismo y el patriarcado y con la contradicción implícita en el hecho de ser una forma urbana que había sido creada de acuerdo con estrictos criterios de rentabilidad pero que tendría que justificarse en función de la eficiencia y la eficacia de la reproducción social.

La erosión parcial de la escala nacional en términos económicos, en el contexto de la nueva globalización, está teniendo un impacto directo y rápido sobre las ciudades, y para comprender cómo y por qué es preciso identificar las distintas dimensiones de la escala nacional debilitada. En primer lugar, obviamente, la mejora de las comunicaciones y la desregulación han incrementado la movilidad del capital y han ampliado enormemente la variedad de capitales que son libres para desplazarse allí donde los costes menores de la reproducción social reducen, a su vez, los costes de producción. En segundo lugar, debido a los flujos de emigración de mano de obra que

han tenido lugar durante el último cuarto del siglo XX —sin precedentes en la historia— las economías locales se han liberado cada vez más de su dependencia automática de mano de obra nativa. Es posible que todavía no exista un único mercado laboral global, pero existen numerosos mercados laborales internacionales, todos ellos interdependientes a escala global. En su conjunto, estos cambios contraponen el estado nacional, que tiene autoridad sobre los medios de producción y consumo de ámbito nacional, y el ámbito internacional ampliado de la producción social. En tercer lugar, los estados locales (incluidos los gobiernos municipales), forzados a una modalidad más competitiva con respecto al capital y al trabajo, han ofrecido zanahorias al capital y han aplicado el palo al trabajo; se han vuelto mucho más selectivos en cuanto al grado y el nivel de subvenciones a la reproducción social, porque pueden recurrir en mayor medida a mano de obra importada cuyos costes de reproducción han sido cubiertos en otro lugar. En cuarto lugar, las mismas presiones, aplicadas al estado nacional, han llevado a una enorme erosión de la provisión de capital social en ese mismo ámbito, con lo que se intensifica la presión sobre los gobiernos municipales para que reduzcan aún más sus responsabilidades con respecto a la reproducción social. Por último, en el curso de reestructuración de la producción iniciada en los años setenta, y en una situación de franco retroceso de los conflictos raciales y de clases, los gobiernos municipales han tenido un incentivo adicional para abandonar al sector de la población desechado tanto por la reestructuración de la economía como por la destrucción de los servicios sociales. Este nivel de conflicto, comparativamente más bajo, resultó decisivo en el hecho de que el gobierno no diese prácticamente ninguna respuesta a los disturbios de Los Ángeles posteriores a 1992, por ejemplo, lo que contrasta vivamente con la respuesta que tuvo durante los años sesenta.

Por consiguiente, dos cambios que se refuerzan entre sí han reestructurado las funciones y los papeles activos de las ciuda-

des. En primer lugar, los sistemas de producción que con anterioridad se definían a escala regional, como ya hemos visto, se vieron cortados de raíz con respecto a su contexto nacional último, lo cual desembocó no solo en la desindustrialización, sino en el proceso de reestructuración y desestructuración generalizadas a nivel regional, proceso integrado en una reelaboración de las jerarquías de escala establecidas. En lugar de estos sistemas de producción han surgido «regiones» de producción que son poco más que centros metropolitanos ampliados, o regiones que abarcan varios de tales centros. La escala metropolitana vuelve a dominar sobre la escala regional, en vez de lo contrario. La producción global se organiza cada vez más en el ámbito metropolitano. En gran medida, Silicon Valley, Bangkok y São Paulo reemplazan y suplantán a las regiones del noreste de Estados Unidos, los Midlands ingleses y la cuenca del Ruhr. Así, por una parte la economía mundial reestructurada ya está rehaciendo las ciudades del siglo XXI como plataformas dirigentes de la producción global.

Pero en segundo lugar también está teniendo lugar la consecuencia lógica de todo ello. Los estados nacionales, que desde principios de los setenta hasta los noventa han tenido que afrontar bruscas crisis económicas salpicadas, a su vez, por rachas de rápida expansión de los mercados, han entrado en un proceso de creciente desmembramiento respecto de las economías de los territorios, y, debido al grado de migración de capital y trabajo, ya no se hacen cargo necesariamente de los costes de reproducción social relacionados con las fuerzas de trabajo que ocupan el territorio del estado. En Estados Unidos, la negativa del presidente Ford a sacar de sus apuros a la ciudad de Nueva York en el curso de una profunda crisis fiscal (inmortalizada en el famoso titular del *Daily News*: «Ford to City: Drop Dead» [«Ford le ha dicho a la ciudad: Muérete»]), seguida del fracaso del plan urbano que intentó llevar a cabo el presidente Carter en 1978, fue el primer indicio de que la economía nacional se estaba desvinculando e independizan-

do cada vez más de sus ciudades; todo ello fue rápidamente seguido por la desaparición generalizada de la política urbanística liberal. El cínico recorte del sistema de bienestar social que Clinton emprendió dieciocho años más tarde puso el listón muy alto para el neoliberalismo.

El urbanismo del siglo XXI parece destinado a reapropiarse de los argumentos en favor de las ciudades propios de los primeros tiempos del capitalismo industrial en Europa, una época en la que, no por casualidad, la autoridad económica del estado nación sobre las ciudades era también débil. La denominada ciudad posindustrial podría ser la más industrial de las ciudades. En esta reestructuración combinada de la dimensión y la función urbanas, la punta de lanza no reside en las antiguas ciudades del capitalismo avanzado, en las que la desintegración de las regiones tradicionales basadas en la producción y la creciente dislocación de la reproducción social con respecto a la escala urbana son procesos parciales y dolorosos, y es poco probable que no susciten oposición. En muchas ciudades de Asia, América Latina y África, donde el estado del bienestar keynesiano nunca llegó a consolidarse de forma significativa, y donde el vínculo último entre la ciudad y la reproducción social nunca fue primordial, las trabas que presentan formas, estructuras y paisajes antiguos es mucho menor. Estas economías metropolitanas funcionarán como las nuevas plataformas de producción de una nueva globalización. A diferencia de la «suburbanización» que se dio en los años de posguerra en Norteamérica y Europa, la espectacular expansión urbana de principios del siglo XXI estará encabezada de nuevo por la expansión de la producción social, más que por la de la reproducción. Al menos en este sentido, la revolución urbana que, según anunciaba Lefebvre⁵, redefiniría las luchas ciudadanas y urbanas en función de la reproducción social, o

⁵ LEFEBVRE, Henri. *La Révolution Urbaine*. París: Gallimard, 1971; HARVEY, David. *The Urbanization of Capital*. Oxford: Basil Blackwell, 1985; CASTELLS, Manuel. *The Urban Question*. Londres: Edward Arnold, 1977.

incluso la definición de Castells⁶ de lo urbano desde el punto de vista del consumo colectivo, parecen ahora argumentos históricamente obsoletos.

Si con la aparición del keynesianismo «el capitalismo cambió de engranajes» «[para pasar] de ser una urbanización “basada en la oferta” a ser una urbanización “basada en la demanda”», como David Harvey⁷ ha observado en alguna ocasión, el urbanismo del siglo XXI invierte esta tendencia. En la ciudad keynesiana, la expansión geográfica descontrolada de los barrios periféricos en las ciudades occidentales podía llegar a socavar la ley del valor, en tanto que la diferencia entre precios de vivienda más bajos y costes de transporte más elevados desestabilizaba el valor de la fuerza de trabajo, con lo que contribuía, así, a las crisis económicas; pues bien, el mismo argumento es aplicable cada vez más a la ciudad del siglo XXI. La producción de espacio metropolitano sigue limitando potencialmente la ley del valor, con la salvedad de que, más que la reproducción social, el factor que potencialmente ejerce presión sobre la ley del valor es cada vez más a menudo la disuasión de la producción que se inspira en argumentos medioambientales. Algunos de los síntomas pueden ser similares (atascos de tráfico, alquileres exorbitantes), pero los efectos de tales limitaciones se transforman si los modos de producción están muy descentralizados e interrelacionados cuando se agrupan en torno a una zona metropolitana ampliada en vez de estar concentrados en zonas industriales.

Esta reestructuración de escala, y el fortalecimiento de la escala urbana (la ambición de Giuliani de tener su propia polí-

⁶ CASTELLS, Manuel. *The Rise of the Network Society*. Oxford: Basil Blackwell, 1996. P. 239

⁷ HARVEY, David. *The Urbanization of Capital: Studies in the History and Theory of Capitalist Urbanization*. Baltimore, Md.: John Hopkins University Press, 1985. P. 202, 209.

tica exterior), representa solamente uno de los hilos del nuevo urbanismo del siglo XXI. Enlaza perfectamente con la valoración del geógrafo político Peter Taylor —más afinada a nivel cultural—⁸, que argumenta que «las ciudades están reemplazando a los estados en la construcción de identidades sociales». Es probable que ciudades como São Paulo y Shanghai, Lagos y Bombay acaben desafiando a los centros urbanos más tradicionales no solo en magnitud y densidad de la actividad económica —eso ya lo han hecho—, sino sobre todo como incubadoras destacadas de la economía planetaria, progenitoras de nuevas formas, procesos e identidades de lo urbano. Estas son ya ciudades en las que el desplazamiento para ir a trabajar resulta excesivo para muchas personas sin que por ello llegue a cuestionarse de manera obvia la ley del valor. De igual modo que la intensa atención que se prestó en los años sesenta y setenta a la investigación y las políticas urbanas dio paso rápidamente a una preocupación por el cambio regional, como reacción ante el nuevo regionalismo industrial de la economía de finales del siglo XX, esta cosmovisión regional ha quedado, a su vez, anticuada, y dará paso en el siglo XXI a una perspectiva a la vez metropolitana y mundial, a la vez local y global. Ya se observan indicios significativos de ello. En 1975, rara era la ciudad que enviara sus propias misiones comerciales a otras ciudades y países en iniciativas de fomento del comercio, pero un cuarto de siglo más tarde rara es la gran ciudad que no lo hace. Nadie argumenta seriamente que el siglo XXI vaya a ser escenario de un retorno a un mundo de estados-ciudades, pero sí será escenario de una recuperación de la prerrogativa política urbana con respecto a las regiones y a los estados-nación.

⁸ TAYLOR, Peter. «World Cities and Territorial States: The Rise and Fall of Their Mutuality». En: Paul Knox y Peter Taylor (eds.). *World Cities in a World System*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995. P. 8.

3. La ciudad revanchista

Pero ¿qué política sigue esta nueva ciudad neoliberal? El argumento que quiero plantear aquí, en gran parte a partir del caso de Nueva York, es que el revanchismo se ha convertido en una nueva y prominente «moraleja» política del urbanismo neoliberal. *Revanche*, en francés, significa «venganza», por supuesto, y los «revanchistas» originales fueron un movimiento político reaccionario francés de las tres últimas décadas del siglo XIX. Furiosos por el creciente liberalismo de la Segunda República, por la ignominiosa derrota a manos de Bismarck y —para colmo— por la Comuna de París (1870-1871), en la que la clase obrera parisina venció al gobierno derrotado de Napoleón II y se hizo con la ciudad durante meses, los revanchistas organizaron un movimiento de venganza y reacción tanto contra la clase obrera como contra la desacreditada realeza. La Ligue des Patriotes era tan militarista como nacionalista, un populismo profundamente reaccionario cuyo objetivo era retomar el país en nombre de los «valores tradicionales»: las sencillas virtudes del honor, la familia, el ejército y la República.

En el vacío dejado por el declive y el desmantelamiento de la política urbana liberal, las políticas municipales de Nueva York a principios de los noventa dieron un giro similar hacia el revanchismo. Los dos ingredientes vitales del revanchismo —reacción y venganza— se convirtieron en el nuevo punto de apoyo de la política urbana y estallaron en forma de brutalidad policial dirigida contra inmigrantes, trabajadores, personas de color y cualquier otro grupo de personas que pudiese percibirse que les habían «robado» la ciudad a sus legítimos propietarios (de clase media y blancos). El asesinato de Amadou Diallo por cuatro agentes de policía de la ciudad de Nueva York fue solo el último de una serie de brutales ataques policiales contra víctimas inocentes. Igualmente aterrador fue el caso de Abner Leuima, un inmigrante haitiano a quien varios

agentes de policía golpearon, torturaron y sodomizaron con el mango de una escoba en los baños de la comisaría. Dos agentes han sido condenados ahora por ese caso, pero los autores del asesinato de Diallo siguen en la Policía. La brutalidad policial se ha convertido en norma cotidiana en muchas comunidades de la ciudad. Cada año se producen docenas de tiroteos policiales contra víctimas inocentes, y el factor racial (la detención de personas por su raza) es un procedimiento operativo normal. Miles de otros ciudadanos inocentes son sometidos a palizas, detenciones erróneas, encarcelamiento injustificado e invasiones sumarias de sus hogares. Tras el espectacular aumento de la brutalidad policial en la ciudad de Nueva York en los años noventa, el Ayuntamiento de Nueva York pagó una suma sin precedentes de 96,8 millones de dólares entre 1994 y 1997 para resolver litigios contra la policía. La mayoría de los neoyorquinos tiene ahora la sensación de que la policía está fuera de control.

La brutalidad policial no es accidental. En la ciudad revanchista la política que se sigue es la brutalidad policial, y el alcalde ha jurado no solo apoyar a la policía sin críticas, sino reforzar sus medios de violencia. Ha respaldado con entusiasmo una solicitud del Departamento de Policía de Nueva York (NYPD) para distribuir balas dum-dum entre los agentes⁹. La bala dum-dum, de punta ahuecada, está diseñada para explotar al primer impacto con el cuerpo humano y hacer estallar así la carne con la que entra en contacto. En un increíble ejemplo de doble lenguaje orwelliano, el jefe de policía declaró que las balas dum-dum son «más seguras» porque causan mayor daño en sus dianas, y que es menos probable que las balas dum-dum atraviesen el cuerpo de la víctima para «alcanzar a víctimas inocentes». Lo que el jefe de policía no añadió fue que muchas de las balas alcanzarían en primer lugar a víctimas

inocentes como Amadou Diallo, y que las dum-dum dejan un enorme orificio al salir del cuerpo. Estas balas fueron desarrolladas inicialmente por el ejército colonial británico en Bengala en el siglo XIX (reciben su nombre de la ciudad donde se fabricaban) y se utilizaron para la brutal eliminación colonial de los hindúes. Las balas dum-dum son un arma de venganza realmente atroz.

Suele considerarse que el revanchismo que actualmente caracteriza al gobierno de la ciudad de Nueva York se remonta a la «campaña de tolerancia cero» de Giuliani, iniciada con el inocuo nombre de «Estrategia policial n.º 5» y destinada a «recuperar los espacios públicos de Nueva York». Pero ello no es del todo correcto, por dos razones. En primer lugar, el revanchismo de Nueva York se estaba incubando ya con anterioridad a la campaña de tolerancia cero: sus orígenes se encuentran en las despiadadas campañas de los predecesores de Giuliani (ambos demócratas) contra los sin techo y los okupas de la ciudad. Desde entonces, por supuesto, la campaña se ha multiplicado y los objetivos de Giuliani se extienden a los vendedores ambulantes de comida, los estudiantes, los peatones imprudentes, los ciclistas, los jardines públicos y, como seguramente el lector habrá visto en los periódicos, las galerías de arte contemporáneo. (Este último ataque contra instituciones culturales de élite podría haberse copiado literalmente de la francesa Ligue des Patriotes.) Las campañas iniciales sobre «calidad de vida» incluían cierta exigencia quijotesca en el sentido de que los ciudadanos «sean buenos, porque si no...», pero ya no es así. En segundo lugar, por consiguiente, a medida que se han intensificado los asesinatos y ataques policiales contra ciudadanos inocentes, el revanchismo se ha distanciado notablemente de la tolerancia cero. Tal como lo ha expresado un analista, «La erosión de los derechos y las libertades en la ciudad de Nueva York ha llegado a ser mucho más grave y mucho más peligrosa de lo que la mayoría de la gente advierte.» En este mismo año, hasta el presidente del notoriamente reaccionario sindica-

⁹ COOPER, Michael. «New York Police Will Start Using Deadlier Bullets». *New York Times*, 9 de julio de 1998, A1.

to policial expresaba el temor de que las estrategias represivas del Ayuntamiento a finales de la década de los noventa fueran «un anteproyecto de estado policial y tiranía»¹⁰.

La seriedad de la ciudad revanchista no ha embotado del todo, no obstante, el sentido del humor de la oposición, y Giuliani es un objetivo exquisito. En tanto que los chistes sobre sus tendencias políticas se propagaban tan rápidamente como los relacionados con los puros de Clinton (¿qué haríamos para divertirnos si nouviésemos a los políticos estadounidenses?), hasta el eternamente serio *New York Times* se preguntaba en sus portadas si Giuliani era el «Mussolini de Manhattan»¹¹. En páginas interiores se aventuraba incluso a llamarle «Hitler del Hudson». Por supuesto, a menudo la venganza se alimenta de paranoia, y también ello se ha convertido en una fuente de humor. Y así, en 1998, el alcalde anunció casualmente que había asignado 15,1 millones de dólares del presupuesto municipal para construirse un búnker —un «centro de control de emergencia» a prueba de bombas— que se utilizaría en caso de un ataque terrorista contra Nueva York. Las risas no hicieron sino aumentar cuando se hizo patente que la paranoia se mezclaba con la estupidez: el «búnker» de Giuliani estaba instalado en el piso 23 del World Trade Center¹².

¹⁰ COOPER, Michael. «Vote by PBA Rebukes Safir and his Policy». *New York Times*, 15 de abril de 1999; COPPER, Michael. «Study says Stricter Oversight of Police Would Save City Money». *New York Times*, 16 de noviembre de 1998; HERBERT, Bob. «The Big Chill». *New York Times*, 31 de mayo de 1998.

¹¹ BARRY, Dan. «The Mussolini of Manhattan? Giuliani Grins and Bears It». *New York Times*, 24 de junio de 1998, B1.

¹² «Si lo que quiere es construir un búnker para la única gente en la que confía», bromeó el portavoz municipal [City Council Speaker], Peter F. Vallone, «todo lo que necesita es una cabina telefónica». ROANE, Kit R. «Preparing for Worst, Giuliani Is to Build Blast Proof Shelter». *New York Times*, 13 de junio de 1998, A1; «Mayor Defends Plan to Build Crisis Center». *New York Times*, 14 de junio de 1998.

4 Conclusión: revanchismo y nuevo globalismo

He comenzado presentando cuatro estampas de Nueva York: las enormes subvenciones concedidas al capital mundial; la destrucción y el desmantelamiento sistemático de servicios públicos (por ejemplo, la educación) y la crisis de la reproducción social; y las nuevas ambiciones políticas de las ciudades en la economía global. La cuarta estampa es el asesinato de Amadou Diallo. El argumento general que deseo plantear aquí es que la ciudad revanchista, quizás más visible en Nueva York que en ningún otro lugar, no solo no es un accidente a escala local, sino que tampoco lo es a escala global. Forma parte de todo un nuevo régimen de desarrollo desigual que encaja con el nuevo globalismo. Conjuntamente con una mayor represión política, representa elementos centrales de un nuevo régimen de desarrollo desigual que se vuelve cada vez más visible en las economías capitalistas avanzadas. Ni las subvenciones del capital, ni los ataques contra la reproducción social ni la represión policial son fenómenos nuevos. Todos estos elementos tienen una larga historia que coincide con el capitalismo y va más allá. Pero, al combinarse y expresar una nueva identidad de las ciudades en la economía global, expresan una nueva etapa del desarrollo desigual que, aunque en modo alguno convierte al estado-nación en algo obsoleto, desplaza la dinámica geográfica del desarrollo desigual desde las economías nacionales y regionales hacia el nexo entre lo global y lo local.

Ha sido tal vez Erik Swyngedouw¹³ quien de forma más inequívoca ha expuesto este argumento. (A diferencia de este,

¹³ SWYNGEDOUW, Eric. «The Mammon Quest. "Glocalisation", Interspatial Competition and the Monetary Order: The Construction of New Scales». En: DUNFORD, M.; KAFKALAS, G. (eds.). *Cities and Regions in the New Europe*. Londres: Belhaven Press, 1992; SWYNGEDOUW, Eric. «Neit-

NEIL SMITH

el reciente análisis de Robert Brenner sobre el desarrollo desigual pasa totalmente por alto dicho cambio, y como resultado ofrece una visión del capitalismo del siglo XXI que se parece mucho al globalismo de mediados de siglo XX, aunque con estadísticas diferentes.)¹⁴ A pesar de que los pormenores del revanchismo de Giuliani tienen mucho que ver, sin duda, con su belicosa personalidad, también representan una mayor represión urbana cuya lógica es coherente con el nuevo urbanismo neoliberal. Como siempre sucede, cualquier extrapolación de la experiencia de Nueva York tiene enormes limitaciones, pero la aparición de formas y prácticas estatales más autoritarias no resulta difícil de entender en el contexto del redimensionamiento de las geografías global y local. Según Swyngedouw, la sustitución de la disciplina del mercado por la disciplina de un estado del bienestar vaciado de contenidos excluye deliberadamente a segmentos importantes de la población, y el temor a la resistencia social provoca un mayor autoritarismo del estado. Al mismo tiempo, la nueva fuerza de trabajo urbana abarca cada vez más a trabajadores marginales y contratados a tiempo parcial, que no se integran plenamente en los decrecientes sistemas de la disciplina económica estatal, así como a inmigrantes que no son producto de los sistemas locales de reproducción social, que a menudo se mantienen en sus márgenes y cuyas redes culturales y políticas ofrecen sistemas alternativos de disciplina o incluso de resistencia.

El nuevo globalismo, por tanto, no solo representa una reestructuración de la producción en los ámbitos global y

her Global Nor Local: "Glocalisation" and the Politics of Scale». En: Cox, K. (ed.). *Spaces of Globalization: Reasserting the Power of the Local*. Nueva York/Londres: Guilford/Longman, 1997.

¹⁴ BRENNER, Robert. «Uneven Development and the Long Downturn: The Advanced Capitalist Economies from Boom to Stagnation, 1950-1998». *New Left Review*, 229.

local, con la consiguiente reestructuración de las economías locales. Conlleva también la reestructuración y la desestructuración de los sistemas y medios de reproducción social establecidos, y de la articulación de la reproducción social con la producción. Pero ello implica que el control y la autoridad de carácter social, que antaño se plasmaban en unos sistemas nacionales de reproducción social rebosantes, se degradan y crean un vacío de control social potencial. A medida que el renovado nexo global-local sigue erosionando ciertas prerrogativas del estado nacional, la responsabilidad sobre el control social se desplaza hacia la dimensión global (obsérvese la reafirmación de la ONU y la OTAN en los años noventa) y hacia la dimensión local. En el ámbito local, el control social puede reafirmarse de muchas formas con la aparición del urbanismo neoliberal, y la disciplina del mercado es ciertamente una de esas formas. Pero también lo es la ciudad revanchista.

A principios del siglo XX, el distinguido historiador Brooks Adams observó que un «ciclón de cambio económico» en la economía global anunciaba «un nuevo imperio americano»¹⁵. Se anticipaba así a lo que Henry Luce confirmaría luego como el «siglo americano». «El vórtice del ciclón se encuentra cerca de Nueva York», clamaba en 1902. Tanto si el «ciclón económico» actual es una continuación del siglo americano como si se trata de un presagio de su final, a los neoyorquinos, empezando por su alcalde, les encantaría pensar que el vórtice de ese ciclón sigue estando en Nueva York. La avalancha de capital mundial a la Bolsa de Nueva York y a los bancos e instituciones financieras de Wall Street que la rodean proporciona, ciertamente, un vórtice de futuros globales extremadamente local. Pero a medida que las ciudades de Asia y América Latina adquieren un papel más sobresaliente

¹⁵ ADAMS, Brooks. *The New Empire*. Nueva York/Londres: The Macmillan Company, 1902.

NEIL SMITH

en la producción global y crean sus propios vórtices, tal vez no sea ocioso pensar que la respuesta a la ciudad revanchista en Nueva York podría contribuir al vórtice del cambio tanto político como económico.