

Apuntes del **CENES**

ISSN 0120-3053

Vol. XXVIII - No. 48

Págs. 125 - 196

Diciembre 2009

# La ciudad calidoscópica

PEDRO ABRAMO\*

Fecha de recepción: 17 de octubre de 2009

Fecha de aprobación: 12 de noviembre de 2009

---

\* Doctor en Economía Urbana, profesor del Instituto de Planificación Urbana de la Universidad de Río de Janeiro, [abramo@ippur.ufrj.br](mailto:abramo@ippur.ufrj.br)

**RESUMEN:**

Este artículo es una búsqueda que consiste en saber si sería posible pensar la emergencia de una configuración espacial (orden espacial) con fundamento en el discurso de la economía, esto es, teniendo en cuenta solamente las elecciones individuales y descentralizadas de localización cuyo mecanismo de coordinación sería el mercado. Con este propósito, estudiaré en un primer momento el abordaje neoclásico que presenta un orden (equilibrio) espacial único, estable y eficiente; en seguida, propondré un camino alternativo, heterodoxo, donde el orden espacial que resulta de la coordinación mercantil surge, antes, como pertinente a una estructura caleidoscópica cuya frontera entre el orden y el desorden del uso del suelo urbano es opaca y mutante. Es también mi propósito desarrollar un discurso heterodoxo tomando por base ciertas dificultades (y temas) con que se depara la ortodoxia espacial, cuando las elecciones son intertemporales e interdependientes. Conviene señalar que asumimos siempre el discurso de la economía sobre las relaciones mercantiles; por tanto, las nociones y las conclusiones mencionadas están fuertemente ligadas a esta opción inicial.

**Palabras clave:** orden espacial, política urbana, mercado residencial, equilibrio, ortodoxos, heterodoxos.

**ABSTRACT:**

This article is a search that is whether it would be possible to consider the emergence of a spatial configuration (spatial arrangement) on the basis of the discourse of the economy, that is, taking into account only individual choices and location decentralized coordination mechanism which would be the market. To this end, I will study at first the neoclassical approach that presents an order (balance) sole space, stable and efficient at once, I will propose an alternative way, heterodox, where the spatial order resulting from the commercial coordination arises, before, as relevant to a kaleidoscopic structure whose border between order and disorder of urban land use is opaque and mutant. It is also my intention to develop a heterodox discourse by drawing some difficulties (and themes) with orthodoxy holds that space, where choices are intertemporal and interdependientes. Always assumed to be noted that the speech of the economy on market relations, so the concept and the above findings are closely tied to this original.

**Key words:** spatial order, urban policy, residential market, equilibrium, orthodox, heterodox.

## 1. Introducción

La imagen espacial que el discurso económico ortodoxo ha ofrecido a la sociedad y que presenta como fruto del análisis “científico” del proceso de localización residencial de las familias en el espacio urbano ha sido la de un orden-equilibrio único, estable y eficiente (u óptimo, según el criterio de Pareto). O sea, un orden espacial resultante de las acciones de una sociedad en la que todos los individuos tendrían “libertad” de elección en lo que se refiere a la localización. Estamos por lo tanto ante una representación de la sociedad en la que sólo existirían los planes formulados por individuos maximizadores: ningún metaplan urbanístico coordinaría los pequeños planes individuales de los

agentes; tampoco habría reglas, normas o estructuras que permitiesen la reproducción del orden socio-espacial o la obediencia de los individuos a otra lógica de conducta diferente que la del cálculo interesado. Por el contrario, en ese mundo sólo aparecen individuos “egoístas” que combaten entre sí por alcanzar el placer de un máximo bienestar personal. Y, para el pensamiento ortodoxo, el hilo conductor que protegería a esos hombres de caer en la violencia abierta sería justamente el mercado como coordinador de las acciones humanas. Ahí se encuentra la “paradoja de la mano invisible” como concepción de la constitución de lo social<sup>1</sup>. Fundada en esa paradoja, la teoría neoclásica lanzó la idea de que los individuos, motivados exclusivamente por sus propios intereses

---

<sup>1</sup> Para el enunciado de la paradoja de la mano invisible, señalado por Simita, ver Dupuy, 1988.

y sometidos apenas a las restricciones presupuestales personales, podrían establecer un orden- equilibrio eficiente. Pero eso exigiría también cierta manera de concebir la organización social, o mejor, recurrir a algún mecanismo social de coordinación de las acciones individuales: la “mano invisible del mercado concurrencial”.

En términos espaciales, el discurso ortodoxo propone la idea de una “mano invisible urbana” –el mercado de la localización residencial- que se manifiesta por medio de un proceso de equilibración concurrencial de los deseos de los individuos, proceso que, haciendo eco a la concepción walrasiana de la coordinación de mercado, resultaría en cierta ordenación de lo social: un orden espacial dispuesto en círculos concéntricos, único, estable y eficiente, desde el punto de vista de la asignación de recursos por los individuos –y, por tanto, por la sociedad. En términos de la localización, significa que la libertad que los individuos manifiestan en sus elecciones descentralizadas permite la asignación (utilización) más eficiente posible del raro recurso suelo (localización). En esta línea, el análisis neoclásico retoma la teoría microeconómica tradicional para hacer una relectura agregada del orden espacial urbano. En mi entender, esa línea de pensamiento se apoya en dos pilares: de un lado, la representación del espacio subyacente a la formulación de las elecciones de lo-

calización que, de hecho, permite transforma esas elecciones en un trade off entre accesibilidad y espacio; de otro lado, la hipótesis de la racionalidad económica paramétrica que transforma a los individuos en autómatas guiados, bajo presión, por cálculos de maximización. Esos dos puntos de partida del raciocinio neoclásico en lo que se refiere al mercado residencial se valen, efectivamente, de la tradición thüneniana en cuanto a la representación del espacio, y a la tradición walrasiana, en cuanto a la racionalidad de los agentes económicos. Desde ese punto de vista, la síntesis walraso-thüneniana –que denomino como “síntesis espacial neoclásica”- parece haber conseguido establecer una teoría sobre la capacidad del mercado reunir el principio de libertad de las elecciones individuales, la neutralidad del proceso de equilibración espacial mercantil y la emergencia de un orden (configuración) espacial eficiente (según los criterios de maximización del raciocinio neoclásico). La síntesis ortodoxa ofrece así un discurso sobre la coordinación mercantil que tiene en cuenta los principales elementos de la estructura espacial de la ciudad residencial (distribución de los diferentes tipos de familia, densidad y verticalidad urbanas, el papel de ciertas externalidades, etc.) según un único criterio analítico: el principio de equilibración mercantil walrasiana (identidad entre la libertad de elecciones individuales y la eficiencia de la asignación de recursos escasos)<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Para a exposição completa da síntese espacial neoclássica, ver Abramo, 2001.

En una perspectiva de retorno de la política urbana, es posible decir que el discurso neoclásico, más allá de la intención de producir una “ciencia del mercado residencial”, presenta un proyecto en que la libertad de elección de localización y el orden eficiente están ligados con el interés por lo social. En otras palabras, sería el raciocinio neoliberal, retomado para una reconstrucción de lo social, que surge en el debate referente a la política urbana sobre los ejes de una economía urbana neoclásica.

Para analizar en profundidad la participación de los neoclásico en ese debate sobre la reconstrucción del orden urbano –que actualmente se manifiesta en el retorno al Arte Urbano y al urbanismo espontaneista o monumentalista- fue preciso, antes de todo, penetrar en la piel del discurso ortodoxo y buscar los puntos de fisura susceptibles de quebrantar –como las columnas verticales del arco gótico que ponen en riesgo el equilibrio de las catedrales- y que fueran, hasta entonces, el baluarte del discurso científico en torno del mercado residencial. Además, sentí la necesidad de retornar a los dos pilares de la síntesis walraso-thüneniana, o sea, a la representación que los individuos participantes del mercado de la localización hacen del espacio y a la hipótesis de la racionalidad económica subyacente a sus elecciones espaciales.

Tomando prestada la noción de utilidad doméstica de los análisis de Gary Becker

sobre la economía del matrimonio, de la familia y del capital humano, en contraste con el modelo de base de la síntesis walrasiana, llegué a algunas conclusiones bastante alejadas de las que propusieron los teóricos ortodoxos del mercado de la localización residencial. Primero, como ya había observado en otro trabajo<sup>3</sup>, el hecho de tomar en cuenta decisiones que buscan maximizar el superávit familiar en términos intertemporales permitía transformar las elecciones de localización en elecciones de inversión en la función de producción familiar. En ese tipo de inversión, la representación que las familias hicieran del espacio residencial estará en concordancia con las elecciones de maximización intertemporal de su superávit interno. De esa manera, si una pareja quisiera mantener su “contrato de matrimonio” en términos intertemporales, optará por una localización que pueda maximizar la interdependencia de sus funciones de utilidad individual. En principio, ninguno puede garantizar anticipadamente que la localización elegida por la pareja corresponderá a la que determina el trade off, propio del pensamiento ortodoxo, entre accesibilidad y espacio. En este caso, se puede decir que la elección residencial ya no fue formulada con base en la representación thüneniana del espacio (de la distancia entre la residencia y el lugar de trabajo), como siguiendo un criterio de búsqueda de una “dirección romántica” susceptible de maximizar, en

<sup>3</sup> Abramo, 1994.

términos intertemporales, la complementariedad de las funciones de utilidad individual de la pareja y así asegurar la continuidad del contrato de matrimonio.

Prolongando el raciocinio beckeriano, imaginé la posibilidad de un jefe de familia, al formular su elección de localización, conjeturar si los efectos de la externalidad originados en la vecindad de familias más adineradas serían capaces de enriquecer su capital humano familiar: los hijos. En ese caso, se trata de una elección intertemporal con la intención de capitalizar las relaciones de vecindad (un capital acumulado por los hijos) teniendo en vista el mercado futuro de trabajo. Es evidente, pues, que la representación que ese jefe de familia hace del espacio no se restringe al trade off de la síntesis espacial ortodoxa; ella se vale de los efectos de la interdependencia de las elecciones de localización de las otras familias (externalidad).

Esa línea beckeriana me permitió emprender una crítica al naturalismo implícito en la teoría de la localización neoclásica, siguiendo un raciocinio ortodoxo. De hecho, al apoyarse en la representación thüneniana del espacio y en la teoría de la renta del suelo, la síntesis ortodoxa no considera la dimensión social ni, por consiguiente, los efectos espaciales de la interdependencia de las elecciones de localización. Y es justamente esa dimensión que las variaciones beckerianas apuntan en las elecciones

egoístas (utilitaristas) de los participantes del mercado residencial.

Con el reconocimiento de la interdependencia de esas elecciones y el hecho de considerarlas intertemporales, percibí que la decisión de localización era un componente de las estrategias de maximización de la función de producción familiar. Significa que, al realizar las propias elecciones, las familias pueden modificar sus dotaciones iniciales de recursos. Al considerar las elecciones intertemporales, la equilibración mercantil perdería la neutralidad, o sea, sería posible realizar transferencias de riqueza por la vía de la coordinación espacial mercantil. Ese punto me parece aún más interesante porque, partiendo de una línea perteneciente al raciocinio ortodoxo (beckeriano), llegué a conclusiones heterodoxas. Además, las variaciones beckerianas me condujeron a representar el espacio como conjunto de externalidades producidas por la interdependencia de las elecciones de localización. Es esta representación alternativa a la de Thünen que denomino como mosaico de externalidades.

Con todo, en cuanto mosaico de externalidades originadas en la interdependencia de las opciones de los participantes del mercado residencial, el espacio evidencia los límites del segundo pilar de la síntesis ortodoxa: el de la racionalidad paramétrica. Sabiendo de antemano que el ordenamiento espacial será el resultado ex post de las elecciones

de todos los individuos, es claro que ninguno de ellos formulará una opción a ciegas, esto es, entregándose a cálculos de maximización limitados apenas por una restricción presupuestaria individual. Por tanto, antes de formular su propia elección, cada individuo será llevado a conjeturar sobre las elecciones de los otros participantes del mercado. Con ese procedimiento, ya no estaría razonando conforme a la racionalidad paramétrica de los cálculos de diferencias, como sí siguiendo la racionalidad estratégica característica, entre otras, de la teoría de juegos.

De resto, en un modo de coordinación (el mercado) en que los individuos toman decisiones descentralizadas, la interdependencia de las elecciones puede llevar a ciertos fenómenos (o efectos) agregados inesperados. En la intención de destacar esos efectos, recurrí al modelo de segregación y al “proceso de pulverización” propuestos por Schelling<sup>4</sup>. Si la interdependencia de las decisiones puede acarrear una lógica de reacciones en cadena que irán a subvertir las expectativas iniciales –y acabarán por producir lo que los sociólogos denominan como efectos perversos-, el aspecto más interesante de esta lógica parece residir en el hecho de introducir la noción del tiempo y del ambiente de incertidumbre en el ámbito de la toma de decisión. Equivale a decir que los individuos ya no están miopes cuando

formulan sus elecciones de localización. Es precisamente lo que me propuse observar al abandonar la hipótesis de la racionalidad paramétrica por la racionalidad mimética.

En lo que se refiere al papel del tiempo y de la economía de las anticipaciones, introduzco una ruptura con la tradición ortodoxa, en dos movimientos. Primero, recorriendo el debate que Shackle remite a los años de la alta teoría, y que rediseña el lugar y la noción del tiempo histórico en el análisis del mercado. De ese debate, resultó la proposición de una economía de las anticipaciones cuyo perfil heterodoxo insertó en una perspectiva crítica al raciocinio sustentado por la teoría ortodoxa de las decisiones.

En ese sentido, seguí los consejos de Keynes en cuanto a orientar el análisis del mercado para la psicología de masas, a fin de trazar los contornos de un proyecto radical de lectura del mercado de la localización residencial. Pero como, en los últimos decenios, la economía de las anticipaciones se tornó el campo de la contra-revolución ortodoxa, fue preciso remitirme a la crítica que la perspectiva heterodoxa dirigió a la teoría de las expectativas racionales. De esta manera, no podría dejar de traer la crítica de Davidson sobre el mundo ergódico de los nuevos clásicos. Esta crítica me parece

---

<sup>4</sup> Schelling, 1971.

particularmente importante, pues, más allá de rechazar la hipótesis de la convergencia de las expectativas subjetivas y objetivas de la teoría de las expectativas racionales, ella me permitió enunciar la incertidumbre radical. Pienso que la clave para la comprensión de ese doble movimiento crítico está concretizada en la idea de decisión crucial urbana, que desarrollo en el primer capítulo de este trabajo.

Es esa indagación en cuanto a la existencia y al papel de las decisiones cruciales urbanas que me llevará a la noción de la incertidumbre urbana. Pero antes, aún, será preciso hablar de las decisiones de localización (no solo las tomadas por las familias, como las formuladas por los empresarios urbanos) que poseen la capacidad de modificar la configuración espacial esperada. La eventualidad de esas decisiones va a instaurar la duda sobre las expectativas de los participantes del mercado residencial y hacer que las elecciones de localización ocurran en un ambiente de incertidumbre urbana radical. Si, por el lado de las familias, las decisiones cruciales urbanas evidenciaren estrategias oportunistas, que buscan sacar el mayor provecho de las externalidades de vecindad, esas estrategias podrán deflagrar un imprevisto proceso de migración generalizada.

Ese proceso, que Schelling denomina de pulverización, indica cómo la elección de las familias se puede tornar una

decisión crucial urbana. Con todo, esa decisión será considerada, aquí, como un componente de las prácticas de mercado de la localización, teniendo en cuenta el papel activo de los empresarios urbanos e introduciendo la figura del empresario schumpeteriano para rechazar la idea de la neutralidad de la asignación de los factores de la función de producción de viviendas, defendida por la síntesis espacial ortodoxa (modelo de Ruth). La búsqueda de innovaciones (diferenciación) concernientes a los bienes residenciales remite a las estrategias de destrucción creativa de los stocks (parques) residenciales y a la capacidad de los empresarios schumpeterianos de imponer un mark up urbano a las familias. De esa forma, veremos que las decisiones cruciales urbanas traducen el hecho de que los participantes del mercado de la localización formulan sus expectativas espaciales en una perspectiva de incertidumbre urbana radical; o sea, el futuro ya no podrá ser expresado por un raciocinio afinado con la teoría de las probabilidades, como quiere la teoría ortodoxa de las decisiones.

La segunda sección introduce la cuestión de cómo el mercado, en ese ambiente de incertidumbre urbana radical, consigue hacer emerger una configuración espacial. Para responder, regreso al debate sobre las expectativas cruzadas, en particular, las formulaciones que evidencian el contexto cognitivo en que las decisiones son tomadas. Vemos entonces que las



expectativas en cuanto al futuro urbano (configuración futura de las externalidades de vecindad) producen un ambiente especulativo en donde cada participante del mercado intenta imaginar las estrategias de decisión de los otros. Un juego especulativo que podrá llevar al surgimiento de una creencia común en cuanto a la configuración de las externalidades de vecindad y va a permitir la convergencia de los actores del mercado de la localización.

Esa creencia –que en verdad influencia la coordinación mercantil- es lo que denomino como “convención urbana”. El mecanismo que propicia la coordinación de las elecciones descentralizadas de localización surgirá, consecuentemente, como una producción del juego especulativo de los participantes del mercado residencial. La importancia de esa dimensión cognitiva de la coordinación mercantil está en revelar la dimensión subjetiva de la emergencia del orden espacial. Lo que me va a aproximar a Keynes y a Shackle –que veían en la coordinación por la convención un frágil mecanismo de manutención del orden mercantil-. Son los ruidos urbanos, las sospechas, las dudas, el miedo, en suma, todas las reacciones que Keynes denominó como caprichos humanos, que, en mi forma de ver, pueden deflagrar en el colapso de la coordinación espacial por la convención y sumergir a los participantes del mercado en la incertidumbre urbana y en el desorden espacial.

Dígase de paso, que debido a la práctica de la innovación espacial, propia de los empresarios urbanos schumpeterianos, la convención urbana se encuentra frecuentemente en jaque. Las innovaciones que buscan proponer nuevas convenciones urbanas pueden lograr derrumbar las convenciones vigentes, o fracasarán: es el juego especulativo que va a resolver el impasse.

Como primer paso de este recorrido, sugiero la introducción de una nueva dimensión en las elecciones de localización residencial de las familias: la noción del tiempo. Veremos, entonces, que esta “variable” invierte los términos tradicionales de la representación de la configuración del orden urbano resultante de decisiones mercantiles y descentralizadas. Considerar aquí el papel del tiempo remite a un ambiente en que los agentes económicos formulan sus intenciones de localización (y de producción) residencial sin saber cuál será el resultado de esas elecciones, o sea, a un contexto de incertidumbre.

El comportamiento de los agentes confrontados con ese ambiente se convirtió en uno de los principales temas del debate económico contemporáneo. Entretanto, la cuestión de las elecciones efectuadas en ese contexto ya había llamado la atención de los economistas y de los matemáticos (estadísticos), pues desde el inicio de la década de 1920, neoclásicos y disidentes cuestionaban el

optimismo de los que pretendían representar las relaciones económicas como si todo ya estuviese incluido en el presente.

De hecho, sea que raciocinaren según la representación atemporal de Walras, o lo hicieren de acuerdo con la temporalidad de Marshall de corto y de largo plazo, la mayoría de los economistas ortodoxos desarrolló la hipótesis de que, en relación al mercado, nada escapaba a la percepción y al conocimiento de los individuos. De esa forma el encuentro mercantil transcurriría en un contexto de certidumbre y optimismo.

Pero, si esos ortodoxos compartían la idea de que el tomador de decisiones económicas razona como si el futuro no existiese o estuviese contenido en el presente (pues todo podría ser discutido en función del principio de la flexibilidad perfecta), algunos disidentes, ya al comienzo de la década de 1920, manifestaban dudas sobre la capacidad de elección del individuo mercantil defendida por el discurso ortodoxo. Entre estos, dos nombres se imponen de inmediato. El primero es Keynes, para quien la noción de incertidumbre en relación a las grandezas económicas futuras fue una de las principales preocupaciones intelectuales. El

concepto de incertidumbre, como señalaran varios comentaristas, atraviesa casi toda la obra de Keynes. Está presente tanto en sus primeros escritos –en particular en el Tratado sobre la Probabilidad– como en los textos tardíos y en los antiguos que datan de 1937<sup>5</sup>.

Enseguida, se desataca la figura de Knight<sup>6</sup> que, al rechazar la imagen desarrollada por la teoría ortodoxa –un mercado capitalista donde la noción de lucro estaría ausente–, rehabilitó la figura y la elección del empresario para proponer cierta distinción entre la noción de incertidumbre y la de riesgo económico. Esta tipología de la duda concerniente a la certidumbre económica repercutió en algunos economistas más ligados a la tradición utilitarista. Ellos explorarán aquello que, en la tipología de Knight, era del dominio del exacto atenuado, o sea, de las nociones de riesgo y de incertidumbre probabilizables. De ahí resultaron desarrollos teóricos que seguirán direcciones diferentes de las de la mayoría de los modelos que razonaban según la imagen optimista del decididor omnipotente y seguro de sí. De manera que, tanto en los escritos de Keynes como en la tradición neoclásica, podemos identificar críticas a las proposiciones de elección económica que abolían cualquier esbozo de duda en

<sup>5</sup> Dillard (1954), Minsky (1974) y Davidson (1977) fueron los primeros en destacar el papel central de la noción de incertidumbre en el pensamiento de Keynes. Durante los años 1980 surgió toda una literatura poskeynesiana, basada en esas relecturas fundamentalistas. Para un balance de esa literatura, ver Carvalho, 1992.

<sup>6</sup> Knight, 1921.

cuanto a los resultados de la acción de los participantes del mercado. Para algunos ortodoxos, existen acciones mercantiles arriesgadas, o sea, aquellas cuyos resultados no pueden ser garantizados de antemano. En este sentido, las voces disonantes –surgidas de la tradición utilitarista o de una postura crítica delante de esa misma tradición–, introducirán visiones diferentes en lo que se refiere a las decisiones económicas y, por tanto, a la racionalidad de los participantes del mercado, transformando la duda en un elemento de la formulación de las acciones económicas.

Es claro que las dudas y los conocimientos enunciados por Keynes a propósito de las grandezas del mercado son bastante diferentes de los que se encuentran en la tradición neoclásica. Más allá de la crítica a la hipótesis de un mercado donde solo habría certidumbres, las respuestas de Keynes al problema de coordinación de las decisiones económicas individuales, bien como a la perspectiva fundamentalista (poskeynesiana) se muestran incompatibles con las soluciones de la tradición utilitarista neoclásica, sobretodo porque la definición de incertidumbre de los poskeynesianos utiliza representaciones del futuro bastante diferentes de las que le asocian los utilitaristas ortodoxos. De hecho, para estos últimos, la relación entre las acciones pasadas y futuras hacia la

tradicción de la estadística, al paso que, en Keynes, ella remite a la psicología de masas. De esta manera, en una y otra perspectiva, el vínculo establecido entre la incertidumbre y la formulación de las decisiones individuales (racionalidad) conlleva a dos concepciones diferentes de la coordinación mercantil.

Por mucho tiempo, la discusión sobre la hipótesis de certidumbre de mercado fue dejado de lado por la mayoría de los teóricos neoclásicos, al igual que por los keynesianos. Después del choque inicial que la Teoría General provocó –en particular, por los capítulos 5 y 12–, la reconversión operada por la curva IS-LM de Hicks prácticamente abolió la problemática de la incertidumbre radical de Keynes. La verdad, durante los primeros decenios marcados por esa obra, la noción de incertidumbre que ella presenta no se abrió para una problemática de las elecciones (comportamientos) efectuadas en la coyuntura de incertidumbre como Keynes expresamente deseará en los dos capítulos mencionados. Para retomar los términos de Coddington, digamos que la lectura de Hicks redujo la posibilidad de una insuficiencia de la demanda efectiva no esperada (incertidumbre) a un problema de equilibración hidráulica del subempleo<sup>7</sup>. De esta manera, la dimensión de los comportamientos individuales que intervienen en un ambiente de incertidumbre fue eclipsada por la de equilibrio, la macroeconomía.

<sup>7</sup> Cf. Coddington, 1976.

Recurriéndose a una cierta analogía, sería posible decir que las dudas emitidas por los utilitaristas neoclásicos sobre las decisiones económicas intervinientes en un contexto de incertidumbre –manifestadas por la vía de los debates sobre la función de utilidad esperada– fueron resueltas en el ámbito de la axiomática del equilibrio general walrasiano propuesta por Arrow y Debreu. La noción de mercado finito y completo y la de maximización de la esperanza (matemática) en las funciones de utilidad restablecerán, de cierta manera, el principio de la certidumbre de los participantes de la coordinación mercantil. Según la formulación del equilibrio general de Arrow-Debreu, bastaría hacer una distinción entre los agentes económicos que tienen aversión al riesgo y los que no la tienen, e introducir la hipótesis de los mercados contingentes; esto es, tener en cuenta el tiempo futuro en los contratos, para reducir la incertidumbre económica en los cálculos de la teoría de la probabilidad<sup>8</sup>.

De esta manera, el debate ortodoxo sobre la incertidumbre y el lugar que ella ocupa en diferentes escuelas de la teoría de la probabilidad –que entusiasmara al inicio de los años veinte y, después, en los años cincuenta–, fue reposicionado, por así decir, en una discusión entre los teóricos

de la probabilidad interesados en los problemas levantados por la teoría de la decisión, quedando un poco al margen de los avances ligados a los modelos económicos. El tema de la incertidumbre, al ser capturado por los marcos específicos de la teoría de la decisión racional, fue traducido como el ambiente en que los agentes individuales toman decisiones económicas, perdiendo su significado agregado en los desarrollos conceptuales de los modelos macroeconómicos. De hecho, en cuanto las investigaciones microeconómicas seguían principalmente la tradición marshaliana de la teoría del consumidor y de la empresa (en el contexto de información perfecta)<sup>9</sup>, se asistía a la emergencia de la edad de oro de la modelización macroeconómica. Al renunciar la explicación microeconómica de las regularidades macroeconómicas<sup>10</sup>, esos modelos agregados encontrarán en los ejercicios econométricos verdaderas varitas mágicas que permitían predecir el futuro. Entonces la certidumbre econométrica reinará absoluta sobre la teoría económica: en última instancia, era el aval de la hipótesis de la racionalidad paramétrica.

Sin embargo, desde el inicio de la década de 1970, y principalmente durante los años ochenta, la noción de incertidumbre vuelve al primer plano del discurso

<sup>8</sup> Para la exposición de esta formulación, ver Arrow y Hahn, 1971.

<sup>9</sup> Para una visión general de esa teoría, ver Possas, 1988.

<sup>10</sup> Si creemos en la mayor parte de los modelos macroeconómicos de los años 50 y 60, bastaría introducir hipótesis *ad hoc* para explicar ciertas irregularidades (rigideces) macroeconómicas.

económico. En principio, por influencia de los keynesianos que, incitados por la publicación de los escritos inéditos de Keynes, propusieron una lectura fundamentalista en que la noción de incertidumbre radical sobresaldría como concepto capaz de volver inteligible la conmoción teórica que el autor sugerirá<sup>11</sup>. Con todo, la segunda mitad de los años 70 va a consagrar, paradójicamente, una nueva escuela de pensamiento económico que, por retomar cierto número de principios clásicos –los mismos que Keynes había criticado en la Teoría General-, será rotulada como la escuela de los “nuevos clásicos” o, más frecuentemente, escuela de las anticipaciones racionales. Esos pensadores van a reintroducir la problemática de la elección microeconómica realizada en coyuntura incierta en los modelos agregados, al paso que intentan establecer los vínculos entre las decisiones microeconómicas y sus efectos agregados. Es justamente lo que los principios del individualismo metodológico utilitarista reivindicaban como el mejor medio de construir una representación de los fenómenos sociales<sup>12</sup>.

De esta manera, el problema de la elección relacionado a un contexto de incertidumbre resurgía en la teorización del pensamiento económico, en lo que fue seguido por las modelizaciones referentes a las relaciones mercantiles<sup>13</sup>. Existen, es claro, diferentes definiciones de incertidumbre y hasta diferencias de alcance, una vez que la naturaleza de esa incertidumbre (radical o probabilizable) va a decidir la naturaleza del papel del mercado en la coordinación de los agentes. Parto ahora del elogio que los ortodoxos contemporáneos hacen del mercado, para llegar al pesimismo del proyecto radical de Keynes.

Por otro lado, definir la incertidumbre permitió que la teoría ortodoxa formulase hipótesis sobre el comportamiento (racionalidad) de los agentes. A este respecto, el programa de investigación de los nuevos clásicos es un ejemplo de cómo una hipótesis sobre la racionalidad puede cambiar el análisis de las relaciones de mercado. De esta manera, el papel de la noción de incertidumbre en casi todos los discursos concernientes a las relaciones de mercado es hoy incontestable<sup>14</sup>. Más adelante volveremos a la cuestión de saber

<sup>11</sup> A ese propósito, ver Lawson, 1985.

<sup>12</sup> Como destaca Lucas (1981), los neoclásicos, al reconsiderar las relaciones micro-macro a partir de la hipótesis de las anticipaciones racionales, retornaron al tema de la integración ciclo-tendencia.

<sup>13</sup> En la entrevista concedida a Kramer (1988), Lucas destacó el papel de la hipótesis de las anticipaciones en cuanto al desarrollo y la renovación de la modelización económica. Como veremos adelante, parece paradójico, para una lectura a profundidad del proyecto keynesiano, que tener en cuenta la incertidumbre resulte sobretodo en la deificación económica.

<sup>14</sup> Sería posible decir que también los “nuevos keynesianos” también comparten una parte del programa de investigación de los nuevos clásicos, en su preocupación de explicar los rigores del mercado y, por tanto, de justificar la necesidad de una política económica más voluntarista.

si la incertidumbre es probabilizable o no, si acarrea o no, nuevas formas de comportamiento económico y, por consiguiente, otros procesos de equilibración. Sea como fuere, un punto se tornó corriente en el discurso económico: la relativización de la figura del agente económico miope, esto es, aquel que toma decisiones sin formular anticipaciones sobre las variables económicas. La verdad, el juego de la disputa mercantil exige que los agentes expresen sus actos basados en anticipaciones y, por tanto, procuren alcanzar el máximo de información posible. En ese momento, los economistas parecen haber dado un verdadero viraje en la forma de representar a los individuos que participan del mercado. De ahí en adelante, las decisiones descentralizadas serían tomadas en un ambiente en que la información pasa a ser un elemento clave. Siendo así, es del caso preguntar si el orden (equilibrio) que surge de la disputa mercantil podrá ser diferente del orden que la teoría del equilibrio general propone. Para responder a esta pregunta, algunos economistas, al contrario de otros, van a reiterar su fe en el proyecto walrasiano.

Dentro de una tradición –de la cual Shackle es uno de los más destacados representantes en la actualidad- originada principalmente de Keynes y, en parte, de la crítica austriaca sobre la concepción neoclásica del mercado (Hayek), levanto la hipótesis de que la coordinación espacial es hecha por la emergencia de convenciones en tor-

no del orden espacial. En este sentido, las grandezas urbanas –esto es, las localizaciones, los precios, la verticalidad y la densidad poblacional- serían valores más frecuentemente establecidos por convención. Además, sugiero la existencia de una asimetría de poder entre los agentes participantes del proceso de emergencia de las convenciones mercantiles ligadas a la estructura residencial urbana. Y en razón de esa asimetría, algunos participantes del mercado de la localización conseguirán imponer márgenes de ganancia (mark up) a los demás, o intentar introducir diferencias espaciales (innovaciones) que les proporcionen ganancias suplementarias.

En ambos casos, estoy con los autores ligados a la herencia heterodoxa. En el primero, recurro a Kalecki y a Eichner para enunciar el mark up urbano y, en el segundo caso, tomo prestado de Schumpeter y de la tradición que le sigue a su nombre, algunas ideas que nos permitirán continuar en la dirección de una trayectoria dinámica del orden urbano, en que observaremos el papel determinante que las innovaciones espaciales y su difusión desempeñan en la configuración residencial. Esa manera de presentar el proceso de coordinación de las decisiones descentralizadas nos va a apartar de todo análisis que focaliza la estructuración residencial intraurbana desde el punto de vista de la teoría de la renta, que estuvo (y aún está) en la base de la economía urbana<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Me refiero aquí, a los análisis de la estructura intraurbana en que la teoría de la renta del suelo está articulada a la teoría del valor, tanto en la tradición neoclásica (utilidad) como en la clásico-marxista (trabajo).

Pero es también mi propósito desarrollar un discurso heterodoxo tomando por base ciertas dificultades (y temas) con que se depara la ortodoxia espacial, cuando las elecciones son intertemporales e interdependientes. Las conclusiones de mis variaciones beckerianas destacarán el hecho de que las familias pueden hacer elecciones residenciales siguiendo una lógica de inversión en el espacio, o sea, efectuar cálculos de localización en la tentativa de aumentar el superávit familiar en términos intertemporales. Es lo que me permite decir que, cuando las decisiones espaciales tienen en cuenta el futuro, la elección de localización se vuelve una elección de inversión. En esos ejercicios beckerianos, la inversión en el espacio tenía como finalidad la manutención del matrimonio, o la aplicación en capital humano (los hijos); en ambos casos, no pasaba de un medio de incrementar el superávit familiar, lo que me llevó a concluir que, siendo así, el proceso de localización admite que los recursos familiares sean modificados. Y una vez que la coordinación mercantil deja de ser neutra, podemos suponer que el espacio sea posible de tornarse en objeto de inversión para los participantes del mercado de localización.

De aquí en adelante, las elecciones residenciales serán consideradas como inversiones ligadas a diferentes motivos. Para comenzar, el hecho de concebir la decisión de localización como inversión

valoriza inmediatamente la dimensión temporal de las elecciones y, por tanto, las referencias necesarias a la toma de la decisión. En cuanto a esos estímulos al cambio, propongo dos motivos: la residencia propiamente dicha y la especulación. El lector que conoce a Keynes ya puede percibir las analogías que pretendo establecer entre la lógica keynesiana de las elecciones de inversión y la estructura espacial intraurbana.

No obstante, para que los individuos sientan un real interés en invertir en un determinado espacio, deben tener cierta representación económica de ese espacio, y es de Thünen la versión tradicional. Pero es justamente la representación thüneniana de la síntesis neoclásica que cuestiono en las variaciones que hice en torno del modelo de ciudad racista de Rose-Ackerman cuando recurrí al doble comportamiento de los agentes persiguiendo un doble objetivo<sup>16</sup>. Luego desde el inicio, esas variaciones mostrarán que, a partir del momento en que los factores de externalidad intervienen en las preferencias de las familias, y en donde esas externalidades son debidas a las elecciones de localización interdependientes, el análisis debe tener en cuenta los fenómenos de anticipación entre los tomadores de decisión. Además, como las localizaciones de unos interfieren en las preferencias de los otros (lo que, al final de cuentas, puede llevar a cambios en cuanto a la

<sup>16</sup> Ver Abramo, 1994, parte II.

configuración de la estructura intraurbana), asistimos a un proceso de anticipaciones cruzadas. Esos ejercicios me hicieron concluir que los individuos no pueden tomar decisiones de localización ignorando sus posibles efectos futuros en la estructura residencial.

Aún dentro de un análisis neoclásico, destaco una problemática de incertidumbre urbana en la que vemos individuos obligados a anticipar las acciones de los otros para tomar la decisión que consideren la mejor. En suma, razonando desde el punto de vista neoclásico de la síntesis espacial y, con base en los conceptos y nociones propios de esa tradición del pensamiento económico, se llega a la conclusión de que los individuos ya no podrían buscar su representación del espacio en la naturaleza (distancia), o sea, recurrir a una representación exógena (paramétrica) de sus acciones. El espacio –o, antes, su representación referente a los beneficios individuales- sería, en ese sentido, el resultado de las acciones (decisiones de localización) descentralizadas de los individuos, acciones que, por el contrario, ellos no conocen de antemano.

En otras palabras, en lo que se refiere a las elecciones residenciales, el espacio ya no sería concebido según un modelo topográfico<sup>17</sup> en que la distancia del

centro representaría la variable espacial de esas elecciones. Basta introducir, en las preferencias individuales, una dimensión de aversión a tipos de familia de menor ingreso (externalidad de vecindad) para que el espacio, de allí en adelante, ya no sea representado por una distancia dada por la naturaleza, como, sobre todo, por la localización intraurbana de los diversos tipos de familias (externalidad). Quiero decir con eso que, cuando los individuos se muestran sensibles a la localización de otros, se origina un movimiento de desnaturalización de la representación thüneniana del espacio económico.

Me parece que esa manera alternativa de representar el espacio apunta a una dimensión central del proceso de configuración urbana, en la medida que acentúa aún más el hecho de que el análisis de localización de los individuos (del orden residencial) solo tiene sentido cuando se supone que pertenezcan a tipos diferentes de familias. Desde ese punto de vista, el análisis que propongo aquí se vincula a la tradición que intenta comprender de qué forma el espacio intraurbano llega a un orden residencial segmentado por las relaciones de mercado, y cómo ese orden segmentado se transforma (o se mantiene) a lo largo del tiempo. Al enunciar la coordinación espacial mercantil tomando por base las diferencias de recursos entre los que se instalan en el espacio residencial, reflejo

<sup>17</sup> El término topográfico es utilizado aquí siguiendo la definición de *Le Robert*: "Técnica del levantamiento de los mapas y planos de terrenos, realizados en la suposición de la tierra plana".



la tradición crítica que siempre consideró el tema de la división socioespacial como objeto del análisis de lo urbano.

Sin embargo, intento matizar los determinantes de la estructura social (o normas sociales) en lo que se refiere a las acciones de los individuos. Partiendo de una lógica de lo social, en que las elecciones son descentralizadas y el mercado desempeña el papel de coordinador (vínculo social), indago cómo un orden segmentado puede surgir, reproducirse, desagregarse o transformarse. Ya conocemos la respuesta neoclásica que se muestra indefendible cuando las decisiones de localización se tornan un poco más complejas. Pero, para que surjan fisuras en la estabilidad y en el óptimo del orden segregado ortodoxo, basta introducir acciones estratégicas<sup>18</sup> que darán lugar a una representación alternativa del espacio, en donde los individuos basan sus elecciones residenciales en la posición (espacial) relativa entre unos y otros. Consecuentemente la configuración, la reproducción y las modificaciones de la estructura urbana van a reflejar las decisiones interdependientes de los diversos tipos de familias y las posibles acciones (anticipaciones especulativas) que los agentes económicos percibieren.

De cierta manera, ese resultado remite a la perspectiva que concibe el espacio

como punto fijo endógeno<sup>19</sup>, en el sentido en que es, al mismo tiempo, objeto y fruto de los juicios que los individuos hacen de la localización residencial (real o anticipada) de los otros (externalidad), y no solo el resultado de la monetarización (costo) de la distancia entre sus residencias virtuales y el centro de empleo (Distrito Central de Negocios). De manera que, cuando rechazo la idea de naturalización del espacio, éste se torna una variable endógena de la emergencia del orden espacial. Digamos entonces que las elecciones residenciales de los individuos son motivadas por una búsqueda de externalidad, en términos intertemporales (inversión espacial). Pero, en este caso, la decisión que ellos toman se topa con el insoluble problema de la anticipación. Entre tanto, esas conclusiones no servirán solamente para deconstruir o provocar rupturas en el seno de la síntesis neoclásica; las fisuras que destaco también me permitirán preparar el terreno y abrir caminos para otras lecturas de la configuración residencial intraurbana. Grosso modo, fueron delineados cuatro ejes, correspondientes a cuatro constataciones centrales:

a) El espacio residencial urbano sería concebido sobre todo como conjunto de externalidades locales (posición relativa en el espacio de los diferentes tipos de familia), que conduciría al análisis

<sup>18</sup> En el sentido que le es atribuido por teoría de juegos. Ver, a ese propósito, Shubik, 1982 y Abramo, 2001, cap. 3.

<sup>19</sup> Cf. Dupuy, 1992.

espacial de la distribución socioespacial de las familias<sup>20</sup>;

b) La posibilidad de obtener ganancias en función de la localización (noneutralidad del proceso de coordinación espacial mercantil) y, por tanto, la existencia de una lógica individual de la inversión en el espacio<sup>21</sup>;

c) La interdependencia de las elecciones residenciales y el papel del transcurso del tiempo en la configuración de un orden espacial;

d) El lugar central de las anticipaciones cruzadas, cuando los individuos toman decisiones en un ambiente que es modificado en consecuencia de las acciones de los propios individuos.

Por detrás de esas cuestiones, se encuentra la idea de que la configuración espacial (residencial) es el resultado agregado de las decisiones mercantiles de los individuos<sup>22</sup>. Por tanto, la configuración del espacio no es dada de antemano (de manera exógena); ella emerge del proceso de coordinación de las elecciones residenciales. En ese sentido, las dos últimas constataciones

reflejan el hecho de que esas decisiones de localización son más frecuentemente tomadas en un contexto de incertidumbre en cuanto a la configuración del espacio<sup>23</sup>.

En esa perspectiva crítica y heterodoxa, la idea clave es la de la incertidumbre radical, esto es, la de un futuro no probabilizable y no reductible al cálculo estocástico. Aquí me aproximo al proyecto radical de Keynes para analizar el proceso de coordinación espacial en el caso en que los participantes del mercado de la localización residencial se hallan delante de un ambiente de incertidumbre urbana radical. Se verá que, en este ambiente, los comportamientos económicos (racionalidad) de los actores del mercado, el mecanismo de coordinación (equilibración) y las características de los (des)órdenes residenciales son bastante diferentes de los que propone la síntesis espacial neoclásica. Estos resultados, especialmente el principio de la coordinación por convenciones urbanas, van a revelar una imagen más bien pesimista del mercado, en cuanto mecanismo de coordinación de las acciones mercantiles, de la imagen representada por los neoclásicos.

<sup>20</sup> Según los términos neoclásicos, sería preciso hablar de un análisis de la ciudad segregada; pero para los que se posicionan en una tradición marxista, como Lipietz (1974), por ejemplo, sería del caso analizar la DESER, esto es, la división económico-social del espacio residencial.

<sup>21</sup> Esa conclusión nos aleja de los análisis que hacen de la teoría de la renta del suelo un instrumento de neutralización de los beneficios relativos posibilitados por el espacio.

<sup>22</sup> Conviene señalar que asumimos siempre el discurso de la economía sobre las relaciones mercantiles; por tanto, las nociones y las conclusiones mencionadas están fuertemente ligadas a esta opción inicial.

<sup>23</sup> Para una rápida visión de la evolución de la elección en contexto de incertidumbre en el discurso ortodoxo, ver Machine, 1987.

## **2. La incertidumbre urbana radical. La elección de localización como decisión crucial**

Como observé anteriormente, la representación del espacio aquí adoptada procede de las críticas dirigidas al modelo de orden segregado ortodoxo. En ese sentido, propuse la idea de que los actores económicos efectuarían sus elecciones residenciales representando el espacio como conjunto de externalidades definidas por las localizaciones relativas de los diversos tipos de familia que componen el mercado residencial de la ciudad. La decisión de localización que vamos a analizar tiene como punto de partida el proyecto radical de Keynes y se basa en una representación espacial (residencial) de naturaleza diferente de la que descende de la tradición thüneniana, en que el espacio (para los tomadores de decisión) solamente sería definido según la distancia (o su traducción en costo monetario) del centro de negocios (o de los centros de negocios secundarios, en el caso de una ciudad polinuclear<sup>24</sup>). Ese punto de vista alternativo se aproxima, por consiguiente, de los modelos de externalidades, con la diferencia que la externalidad social (debido a la interacción de las decisiones de localización) se torna la variable por excelencia en que los individuos basan

la formulación de sus elecciones residenciales.

Los debates contemporáneos sobre las decisiones relativas a la elección residencial, así como los ejercicios que desarrollé en torno del modelo de la ciudad racista de Rose-Ackerman<sup>25</sup>, me llevaron a concluir que los individuos deben realizar anticipaciones para tomar sus decisiones de localización. En seguida, tomé cierto atajo de la economía de las anticipaciones con el propósito de discernir elementos analíticos capaces de ayudarme a comprender la dinámica de la configuración espacial urbana cuando la disputa de las relaciones de mercado se impone como medio de coordinación de las decisiones de localización. A cierta altura de este trayecto, fui llevado a recorrer la contra-revolución de los nuevos clásicos como referencia paradigmática del discurso científico y de la economía ortodoxa que pretende demostrar que, a partir de ahí, la problemática de las anticipaciones pertenecería al dominio de la ciencia del mercado y podría ser desarrollada con base en la hipótesis de las expectativas racionales.

De acuerdo con la contra-revolución ortodoxa, es de imaginar que las expectativas sobre el orden urbano a que se entregan los agentes económicos sean

<sup>24</sup> Las ciudades polinucleares son comúnmente clasificadas como un caso particular (analíticamente) de la ciudad que tiene apenas un centro de negocios.

<sup>25</sup> Ver Abramo, 1994.

formuladas sobre el modelo canónico y científico de la síntesis espacial, como sugieren Capozza y Helsey, por ejemplo, para su ciudad estocástica<sup>26</sup>. Capozza, cuando retoma el modelo de base de la síntesis -según el cual la renta del suelo (precio de equilibrio), determinaría el equilibrio espacial (único y eficiente) por la vía del libre juego del mercado- y afirma que la ciudad es abierta (que existe un crecimiento urbano), identifica la estructuración urbana como un proceso estocástico dinámico, esto es, a una concepción de equilibración que hace interferir el transcurso lógico del tiempo. Él llega a la conclusión que las rentas relativas a las tierras rurales cerca de la ciudad tendrán el valor de las rentas urbanas, una que vez que los propietarios del suelo, en la condición de agentes (hiper)racionales, van a rechazar las propuestas que estén por debajo de las anticipaciones que ellos hicieran con base en los modelos econométricos de simulación de que disponen<sup>27</sup>.

Puesto que de acuerdo con esas mismas referencias objetivas (teoría de la síntesis espacial con anticipaciones fundamentadas en la teoría de la probabilidad objetiva), la demanda de localización también anticipa esos valores, diríamos que esta proveerá, en promedio, los

valores inmobiliarios anticipados por la teoría. La conclusión es simple: la dimensión del tiempo (y la incertidumbre probabilizable) puede ser incorporada al raciocinio que rige las elecciones residenciales sin que esto avale el modelo canónico propuesto por la síntesis espacial neoclásica.

Extendiéndose el raciocinio de las anticipaciones racionales a la ciudad segregada, podemos imaginar que los blancos de la ciudad racista de Rose-Ackerman van a realizar el mismo cálculo anticipativo de la ciudad estocástica, o sea, van a preconcebir la estructura urbana segregada y a operar esas proyecciones basados en esa misma referencia objetiva dada por la teoría. En este caso, la distribución subjetiva sería, en promedio, igual a la de la teoría. Resumiendo, el camino seguido por los agentes no invalidaría el modelo de referencia ortodoxo desde que se razone según la hipótesis de las anticipaciones coherente (¿racionales?) Exactamente como en los modelos macroeconómicos de los nuevos clásicos, en que los agentes anticipan los resultados de las políticas keynesianas del gobierno y las conducen al fracaso<sup>28</sup>, la anticipación racional de los blancos podría prever los comportamientos de

<sup>26</sup> Capozza e Helsey (1990). Notemos que la mayor parte de los modelos residenciales de anticipaciones racionales, como los que se ve en Poterba (1985), están enfocados, sobretodo, para la relación existente entre el mercado de las viviendas y las variables monetarias macroeconómicas como a la tasa de interés, la tasa de inflación, etc. Para una rápida visión de algunos de esos modelos, ver Fujita, 1990; para una presentación didáctica del modelo de Poterba, ver Sheffrin, 1982.

<sup>27</sup> Es preciso no olvidar que, en los modelos de anticipaciones racionales, los agentes utilizan todas las informaciones disponibles (en un mercado eficiente) para formular sus elecciones.

<sup>28</sup> A este propósito, ver Lucas, 1987, cap. 2.

los negros, que califique anteriormente de expansionismo oportunista, y entonces los conduce al fracaso<sup>29</sup>.

Por tanto, las hipótesis ligadas a las anticipaciones racionales pueden ser fácilmente percibidas en una perspectiva ortodoxa urbana y así actualizar el discurso (y los modelos) de la síntesis espacial preservándole el corpus. Los individuos podrán entregarse a las anticipaciones subjetivas (siempre probabilizables), pero cuya distribución gravitará en torno del valor objetivo, lo que, grosso modo, significa que la teoría dará indicaciones sobre el orden urbano idénticas a las que serán anticipadas por los individuos. Entonces el discurso ortodoxo podría argumentar que la representación de los agentes ya no es la de individuos ciegos, una vez que ellos anticipan. No obstante -y es justamente ahí que reside el desafío lanzado por la hipótesis de las anticipaciones racionales-, esas personas que alcanzaran cierta libertad de elección reproducen invariablemente la teoría del mercado. De otra manera, el discurso de las anticipaciones racionales reafirma la fe en el mercado como el medio más eficiente de coordinación de las acciones, y eso porque los agentes, según esa hipótesis, al formular sus intenciones, pueden anticipar las políticas urbanas

gubernamentales (y sus consecuencias sobre la estructura urbana), como hacen los modelos macroeconómicos de los nuevos clásicos<sup>30</sup>. Y es entonces, en el contexto de una economía de las anticipaciones, que resurge el proyecto neoliberal de una coordinación residencial ejercida por el mercado. Cuando vemos que la hipótesis de las anticipaciones racionales produjo la casi anulación de la tradición keynesiana en el debate macroeconómico, tenemos el derecho de creer en la sobrevivencia de las perspectiva crítica en los estudios urbanos. La contra-revolución está muy presente, presta a desencadenar ataques en todos los campos de la teoría económica.

¿Qué se puede hacer para impedir el camino a esa ofensiva? Me parece que la heterodoxia urbana podría encontrar, aquí, analogías como la crítica que fue dirigida contra el carácter ergódico del proceso estocástico<sup>31</sup>. Si el ordenamiento de la ciudad es asimilado a un proceso estocástico, entonces es preciso indagar si existe una decisión crucial urbana capaz de destruir el carácter ergódico de ese proceso, y así revelar la verdadera incertidumbre espacial radical que envuelve las decisiones de localización residencial urbana. Para atender a este objetivo crítico, dividí mi raciocinio en

<sup>29</sup> Recordemos que las variaciones en torno de la ciudad racista (con base en situaciones de juego) nos llevan a conclusiones muy distanciadas de las del modelo ortodoxo. A este respecto, ver Abramo, 1994.

<sup>30</sup> Para un resumen de los modelos urbanos, ver Pogodzinski y Sass (1990) y los artículos reunidos en el número especial de la revista *Land Economics* de agosto de 1990. Para una respuesta en que intervienen argumentos próximos del raciocinio de los nuevos keynesianos, ver Quigley (1990).

<sup>31</sup> Para una crítica de la dimensión ergódica de las hipótesis de la teoría de las anticipaciones racionales, ver Davidson, 1991.

dos tiempos. En el primero, los que deciden son considerados como simples consumidores de residencia-localización; en el segundo tiempo, introduzco la figura del empresario schumpeteriano que va a demandar suelo-localización para proponer modificaciones en la jerarquía de las accesibilidades urbanas.

En general, el juego concurrential de la localización-estructuración residencial adoptado en el primer movimiento es juntamente el del discurso ortodoxo: la demanda puede ser diferenciada, pero todo ocurre en el plano estricto de la competencia entre los demandantes de residencia-localización. En otras palabras, el proceso de estructuración interna de la ciudad residencial está ahí dirigido ahora por la soberanía de la demanda, compuesta de tipos de familias clasificadas según sus recursos (segmentación social según la renta); al paso que, desde el punto de vista de la definición del juego mercantil urbano, todos los agentes son iguales: ninguno de ellos está en posición de ofrecer (producir) residencias-localizaciones. Nos deparamos, así, con un caso de configuración bastante similar al del mundo mercantil neoclásico urbano, que

representa tan solo la demanda y al propietario ausente. De resto, según la expresión de Richardson<sup>32</sup>, sería el caso de una “ciudad de barracas”, en donde el único obstáculo a la migración de los individuos se encuentra en los recursos de los diferentes tipos de familias. En este punto del camino, recorro al tipping model de Shelling<sup>33</sup> para demostrar la existencia de las decisiones cruciales urbanas.

En el segundo movimiento, al introducir una dimensión ya heterodoxa, llamo la atención para el hecho del espacio urbano constituido por stocks (parques) residenciales<sup>34</sup> que, por hacer parte de bienes producidos según una lógica mercantil, serían ofrecidos solamente por empresarios urbanos<sup>35</sup>. La perspectiva heterodoxa destaca efectivamente las diferencias económicas (heterogeneidad) existente entre los personajes constituyentes del mercado<sup>36</sup>. Imagino que esos empresarios –por lo menos, una buena parte- ya no serán neutros como en el modelo de Muth-Mills<sup>37</sup>: ellos podrán dar pruebas de un espíritu empresarial del tipo schumpeteriano. O sea, en la búsqueda de ganancias excepcionales, van a introducir decisiones

<sup>32</sup> Richardson, 1977.

<sup>33</sup> Schelling, 1971

<sup>34</sup> Esa orientación no es extraña a la tradición ortodoxa, pues ciertos modelos neoclásicos introducen el factor stocks y su dimensión “histórica”. Para una visión general de esos modelos, ver Miyao, 1989.

<sup>35</sup> En el Capítulo 3 sobre la circulación monetaria urbana, presentaremos al empresario urbano como aquel que tiene acceso a la moneda, que puede invertir en bienes y salarios posibles y capaces de generar en su provecho un flujo de rendimientos futuros. Lo que lo distingue de los otros es apenas los bienes finales ofrecidos en el mercado (stocks residenciales) y la dimensión espacial considerada en cada decisión de inversión (anticipación urbana).

<sup>36</sup> Para la representación de las hipótesis de la homogeneidad y de la heterogeneidad de los participantes del mercado, ver Cartelier, 1990.

<sup>37</sup> Ver Abramo, 1997, capítulo 2.

inesperadas en el mercado con el objetivo principal de sorprender a los competidores. Esas “decisiones sorpresa” señalarán una profunda ruptura en las características del pasado y muchas veces asumirán la forma de innovaciones. Estimuladas por los empresarios schumpeterianos, van a ligarse a las decisiones cruciales, tornándose capaces de cambiar el perfil de la configuración intraurbana precedente en un sentido en que las proyecciones ofrecidas por la teoría de la probabilidad no podrían prever: en condiciones, pues, de engendrar un contexto de incertidumbre urbana radical.

### **2.1 Las decisiones de localización oportunistas y la incertidumbre urbana radical**

La ciudad residencial que nos interesa sería compuesta por diferentes tipos de familias (o trabajadores) que se diferencian de acuerdo con los recursos de que disponen para hacer frente a sus gastos. Primeramente, es preciso esclarecer que admito la hipótesis ortodoxa que restringe la dinámica mercantil resultante de la configuración del orden espacial a la competencia de los diferentes tipos de familias, pero voy a suponer que ellas ambicionan lugares de residencia urbana en donde familias de rentas más bajas no estarán presentes. Tendremos, entonces, elecciones de localización formuladas con base en una

búsqueda de aglomeración de familias del mismo tipo, debido a los efectos positivos de la sinergia así producida, esto es, elecciones volcadas para “externalidades de vecindad”. Descendiendo de lo más alto a los más bajos niveles de la distribución de los recursos familiares, siguiendo la misma lógica de búsqueda de externalidades de vecindad, nótese que, a cada nivel, las familias que tienen rendimientos más elevados expulsan a las de más baja renta, creando una dinámica de exclusión que producirá una ciudad segmentada. El espacio residencial, entonces, ya no será definido en función de la distancia del centro de negocios: tendrá en cuenta, sobre todo, las localizaciones relativas de los diversos tipos de familias.

La configuración espacial que emerge de ese proceso podría ser reivindicada tanto por la tradición ortodoxa (una vez que la demanda de externalidad se encuadra en el trade-off entre espacio y accesibilidad en función de las preferencias de las familias) como por la sociología urbana marxista de los años 70 (una vez que la lucha política de clase entre propietarios inmobiliarios urbanos y capital, entre capital y trabajadores o movimientos sociales, y entre propietarios inmobiliarios urbanos y movimientos sociales es tenida en cuenta en las estructuras que garantizan la producción y la distribución del excedente<sup>38</sup>). Me parece que una división

<sup>38</sup> Basta remitirse a las contribuciones clásicas de la época de Castells (1972, 1984 e 1989), Harvey (1977, 1985), Lipietz (1974), o Harley (1977) para encontrar la imagen del orden urbano segmentado como resultado de la lucha de clases.

económico-social del espacio residencial (DESER), como propone Lipietz, -o como una ciudad segmentada, según la terminología corriente entre los neoclásicos- expresaría de hecho una configuración que reagrupa a los diferentes tipos de familias en barrios relativamente homogéneos<sup>39</sup>. En ambos casos, encontramos perfiles de estructura residencial más o menos semejantes, independientemente de la filiación teórica.

La cuestión central, por tanto, es la de la identificación de los mecanismos que producen esa estructura urbana y su configuración global. Los neoclásicos la asocian a un orden en cinturones concéntricos homogéneos (según tipos de familias). Mientras que la equilibración walrasiana representaba la coordinación mercantil y el orden que emerge de las decisiones descentralizadas como procesos tan eficientes como únicos y estables, la sociología urbana marxista va a proponer una lectura que identifica la estructura de la ciudad a un proceso de acumulación urbana y de apropiación del espacio apoyado, principalmente, en las fuerzas del capital en general y en las relaciones de poder (¿fuerza?) entre las clases sociales (o los movimientos sociales). En ese último caso, el análisis

es colocado sobre todo en el plano de las macrodeterminaciones (capital contra propiedad, etc.), lo que significa que el estudio de las decisiones de localización a nivel macroeconómico realmente no tiene lugar en el discurso de la sociología urbana marxista. Por el contrario, desde el punto de vista analítico, los estudios marxistas presentan generalmente la forma urbana de manera estática<sup>40</sup>. Entiendo que es precisamente sobre ese punto que el discurso neoclásico consiguió imponerse dando una explicación clara del orden urbano basado en las acciones individuales de los participantes del mercado de la localización residencial. De esa manera, en el momento en que el retorno del individuo (actor) y el retorno del mercado comenzaran a esbozarse como medios de coordinación social, la tradición crítica se encontraba en pésima situación para enfrentar los ataques ortodoxos.

Y a falta de una explicación microeconómica de las elecciones residenciales y de la coordinación que producen, percibí la urgencia de una lectura heterodoxa para reencontrar el espíritu crítico de los análisis urbanos de la década de los 70. Porque es procurando comprender la dinámica de las modificaciones de las configuraciones

<sup>39</sup> Gaubert, Ibbon e Tutin (1993) identifican en la región parisiense una configuración residencial cuyos contornos sugieren una distribución de la ocupación del suelo según las categorías profesionales relativamente homogéneas. En la ciudad de Río de Janeiro, Smolka (1991) encuentra las mismas características, o sea, el espacio segmentado en zonas homogéneas de acuerdo con los recursos familiares.

<sup>40</sup> En los trabajos de Topalov (1985, 1989), el orden urbano es referido a tres tipos de mercado; no obstante, el análisis de la configuración espacial y de las alteraciones espaciales a propósito de esos mercados permanece en un plano más descriptivo, en que el autor recurre frecuentemente a una especie de análisis en *cross-section*, de la configuración intraurbana. Aunque él presente una buena descripción espacial, el orden no deja de ser estático.



residenciales urbanas mercantiles que la herencia crítica puede combatir la autoproclamada teoría científica del mercado de la localización. Pero, para llegar a eso, es preciso admitir la hipótesis de una forma de organización social en que las decisiones son descentralizadas y motivadas por intereses personales, y todas –como la ortodoxia siempre destacó– convergen para el mercado.

Como hipótesis, por consiguiente, estamos en un marco de análisis en que el orden residencial urbano emerge de la competencia mercantil de las decisiones de localización. En ese ambiente, se encuentran tipos de tomadores de decisión (familias), clasificadas según los recursos de que disponen, que buscan agruparse: sus elecciones serán orientadas por el principio de la externalidad de vecindad<sup>41</sup>. Como todos los tipos de familias toman simultáneamente decisiones, por definición, descentralizadas, ninguna consigue saber anticipadamente en qué localización cada una de ellas va a decidir vivir. Surge ahí un problema de coordinación de las elecciones que precisa ser resuelto, y la respuesta que le da el discurso de los neoclásicos se apoya, sobre todo, en la racionalidad paramétrica de los individuos, esto es, en el modelo de los círculos concéntricos, basado en la teoría de la renta del suelo.

En esa perspectiva –en que el tiempo asume una dimensión importante–, los

agentes saben que pueden ocurrir cambios y van a formular anticipaciones sobre la localización de los otros individuos y escoger sus lugares de residencia en función de la posición relativa de los diferentes tipos de familias. Anticipando el orden urbano futuro, podrán elegir la localización que maximice sus propias preferencias, o sea, establecer relaciones de vecindad con familias del mismo tipo. Si quisiéramos reabrir el debate sobre las anticipaciones, sería del caso indagar en qué preferencias esas familias se basan para anticipar el orden urbano. Desde una perspectiva ortodoxa, la respuesta sería evidentemente la de las anticipaciones racionales. Es en la teoría de la ciudad segmentada, en las informaciones disponibles del pasado y en las divulgadas por el mercado eficiente que las familias van a calcular la esperanza matemática de los valores de localización. Confiados en ese objetivo dado, valorizarán cierta dosis de subjetividad en sus anticipaciones (razonando conforme a la teoría de la probabilidad subjetiva) para formular definitivamente sus elecciones residenciales. Al fin de cuentas, el promedio de las anticipaciones subjetivas equivaldrá a las indicaciones de la teoría objetiva (esperanza matemática), y está resuelto el problema de las anticipaciones.

Pero para que ese proceso tenga éxito, los tomadores de decisión precisan aceptar que la dinámica estocástica que lo sustenta es de naturaleza ergódica, ya

<sup>41</sup> Al discutir los modelos de segregación, Schelling (1978, p. 139), observa que “escoger un barrio es escoger sus vecinos. Optar por un barrio que tenga buenas escuelas, por ejemplo, es optar por la vecindad de personas que quieren buenas escuelas”.

que esa es la condición necesaria para garantizar la convergencia de los valores. Se puede imaginar, sin embargo, que una familia haga de su decisión de localización un medio de inversión en el capital humano de sus hijos<sup>42</sup>. Ella deseará instalarse, entonces, en una zona donde las otras familias tendrán recursos superiores a los suyos. Para retomar la terminología de los juegos, diremos que esta familia es un entrante (potencial) en una zona residencial de tipo superior. Es claro que ella no decide su localización según la lógica del trade-off accesibilidad-espacio propia de la teoría que sirve de orientación a las anticipaciones racionales; esta familia toma una decisión intertemporal cuyo objetivo es maximizar el lucro familiar. Desde el punto de vista de la teoría ortodoxa de la localización, se trata precisamente de una elección no-racional que, por eso mismo, no debería ser tenida en cuenta por las anticipaciones de las otras familias.

Hecha la elección, esa familia va a residir en una zona cuyo perfil poblacional le es extraño, ya que la mayoría de las demás familias poseen un ingreso superior. Y es justamente a eso que ella aspiraba: ver los hijos crecer en un medio de nivel social superior y,

aún según el raciocinio beckeriano, conseguir que acumulen capital humano. La estrategia de beneficiarse de la localización para aumentar sus propios lucros (o beneficios) procede justamente, en términos intertemporales, de un comportamiento oportunista, pues la familia que la utiliza va a poder sacar ventaja de una externalidad de vecindad (interacción con las familias más adineradas) formada, en la verdad, sin su contribución<sup>43</sup>.

En el caso que esa configuración, impónese, todavía, una cuestión concreta: ¿cuál será la reacción de las familias mayoritarias frente a ese tipo diferente, una vez que, para ellas, la llegada del intruso significa una reducción de la externalidad positiva surgida del efecto de aglomeración de familias del mismo tipo? Puede ser que vean ahí una amenaza o, por el contrario, encuentren que esa familia diferente (y solitaria) no modificará de manera expresiva las externalidades de vecindad que los llevaron a escoger tal localización<sup>44</sup>. En el segundo caso, adoptarían un comportamiento más pacífico frente al entrometido oportunista.

Entre tanto, basta que apenas una de las familias del barrio invadido decida salir

<sup>42</sup> Para la exposición del argumento beckeriano, ver Abramo, 1994, cap. 4.

<sup>43</sup> Ese comportamiento oportunista recuerda el juego clásico de Olson (1978), que se basa en el problema del pasajero clandestino (*free rider paradoxo*).

<sup>44</sup> Adoptando un raciocinio ortodoxo, se puede imaginar, por ejemplo, que las otras familias verían en la vecindad de una familia de ingreso inferior una manera de evidenciar cierta virtud de tolerancia, cuya utilidad sería superior a la que se seguiría del cambio (en consecuencia de la pérdida de satisfacción ocasionada por la reducción de la externalidad de vecindad).

(debido a esa nueva e inesperada relación de vecindad) para que se inicie un proceso de transformación de la composición social del barrio. El proceso, teorizado por Schelling<sup>45</sup> con el nombre de tipping model, puede obedecer a dinámicas diversas. Si el lugar que esa partida dejó vacío fuere ocupado por una familia también de ingreso inferior, eso puede incentivar la salida de otras familias más adineradas. De ahí en adelante, un proceso reiterativo en que las nuevas llegadas provocarán la partida de antiguos moradores hará con que la composición del barrio entre en una fase de transformación: “la llegada de algunas personas pertenecientes a una minoría, en un barrio en que la población era homogénea, ocasiona frecuentemente salidas o por lo menos indicios de salida. Esas salidas dejarán lugares vacíos que otros miembros de la minoría podrán ocupar, y el crecimiento del número de nuevos moradores estimuló la salida de los antiguos moradores, y así sucesivamente”<sup>46</sup>.

Y ese proceso ocurre a despecho de los postulados de la teoría del mercado de la localización residencial, que sirven de referencia a las anticipaciones racionales de los agentes.

De alguna manera, delante de la transformación instaurada en el barrio,

las familias van a comenzar a dudar del poder de previsión objetivo de la teoría. La verdad, lo que Schelling denomina el proceso de “pulverización”<sup>47</sup> -y que es, inicialmente, el producto de una decisión oportunista de inversión (por la vía de la elección residencial)- va a debilitar las proyecciones basadas en el principio de las anticipaciones racionales. Las dudas ahí surgidas pueden, por su parte, crear un ambiente cada vez más incierto para las familias ya instaladas, en vista que la dinámica del proceso “no siempre es clara: hay reacciones en cadena, percepciones exageradas, respuestas desarticuladas, especulaciones en cuanto al futuro y esfuerzos organizados que pueden ser o no exitosos”<sup>48</sup>.

A partir de ahí, las decisiones de localización serán tomadas en un escenario de incertidumbre urbana radical y generalizada. Las familias dispersadas, al no contar con más referencias para anticipar el orden espacial, pueden ser conducidas a residir junto a familias dotadas de recursos superiores. De continuar así, otros procesos de transformación serán deflagrados, y otras zonas, situadas en un nivel cada vez más alto en la escala de la distribución socioespacial de las localizaciones residenciales, serán ocupadas.

<sup>45</sup> Cf. Schelling, 1971, 1978.

<sup>46</sup> Schelling, 1978, p. 103.

<sup>47</sup> Schelling, 1978, p. 151, define ese proceso basado en el hecho de que “todo individuo que escoge un nuevo ambiente afecta el ambiente de los que él dejó y de aquellos a los que se juntó”.

<sup>48</sup> Schelling, 1978, p. 147.

De la misma manera, es posible imaginar que las familias (oportunistas) que se trasladan para zonas de ingreso superior, dejan detrás lugares que serán (potencialmente) ocupados por familias de ingreso inferior, generando así un proceso de transformación de su antigua zona residencial. En función de las transformaciones ocasionadas por este fenómeno de desagregación, las familias, que en principio no pensaban en la estrategia oportunista, se confrontarán, por su parte y cada vez más, con un eventual cambio de dirección. Y prosiguiendo con este raciocinio hasta el nivel más bajo de la escala de ingresos familiares, observamos que la alteración de la composición de las zonas residenciales puede ser extendida a la ciudad como un todo, dando lugar a una transformación generalizada de los barrios residenciales, en que las indicaciones dadas por la teoría del mercado de la localización ya no tendrán utilidad alguna para la formulación de las elecciones de las familias. Entonces, las decisiones serán tomadas en un verdadero ambiente de incertidumbre en relación a la configuración urbana futura. O mejor, en un contexto de incertidumbre urbana radical.

Ese proceso de modificación del orden residencial -que revela una nítida ruptura con la representación del pasado ofrecida por la teoría económica del mercado y

por la frecuencia de los actos compatibilizados por la teoría de la probabilidad- es originado justamente por la decisión aislada de una familia que desea tornar de su elección residencial un medio de inversión (acumulación de capital humano). Pero podemos imaginar otros motivos relacionados a esa decisión (captar flujos de rendimientos futuros) que puedan efectivamente provocar rupturas en cuanto a la representación espacial del pasado y, por tanto, al carácter ergódico del proceso estocástico del mercado residencial. De esta manera, la decisión de localización de cualquier familia podrá adquirir la dimensión de una decisión crucial, conforme a la definición de Shackle<sup>49</sup>, o sea, de una decisión que, por ser tomada en temporalidad histórica, cambia de manera imprevisible las características en que se basaron las otras elecciones.

Si la decisión de una familia puede alcanzar la dimensión de una elección crucial e interferir durante todo el proceso de configuración del orden urbano, se concluye entonces que las decisiones de localización estarán siempre enfrentándose con la posibilidad de resultar en una configuración espacial diferente de la que fue imaginada en el momento de la formulación; y que las anticipaciones urbanas deben enfrentar un ordenamiento residencial de futuro desconocido.

---

<sup>49</sup> Shackle, 1961.

En otras palabras, en una sociedad en que el mercado es el medio de coordinación de decisiones descentralizadas y en donde esas decisiones son interdependientes –ya que el propio juicio que acompaña la toma de la decisión depende del resultado (esperado) de estos agentes se encuentran delante de una incertidumbre urbana radical. Ya no pueden reducir sus previsiones a valores probabilizables, ni razonar de acuerdo con la hipótesis de las anticipaciones racionales, como haría un agente (hiper)racional. Siendo así, es imposible imaginar la operación ortodoxa de reducir la incertidumbre al riesgo knightiano, una vez que la decisión crucial anula el carácter ergódico del proceso mercantil. Estamos realmente en un contexto de incertidumbre radical keynesiana, pero ahora dentro de una perspectiva estrictamente espacial.

Retomando la imagen de un mercado caleidoscópico, propuesto por Shackle, llegare naturalmente a la conclusión de que cada decisión de los diversos tipos de familias tendrá el poder virtual de subvertir el orden-imagen precedente. Bastará un leve movimiento no previsto por la teoría científica del mercado residencial (una decisión oportunista) para inutilizar las incertidumbres probabilizadas propagadas por la teoría frecuentista y originar una dinámica de configuración espacial que estará bajo el signo de la incertidumbre urbana

radical. Tendremos, de ahí en adelante, una ciudad-mercado residencial caleidoscópica cuyo ordenamiento espacial ya no podrá ser conocido de antemano: cada decisión de localización traerá consigo el poder de hacer la historia, como insistentemente observó J. Robinson<sup>50</sup>. Una microdecisión individual será posible que resulte en una macrotransformación del orden urbano, y tenemos justamente ahí una decisión crucial, relativa a la dimensión espacial urbana. Esa elección crucial surge, entonces, como uno de los componentes de la configuración del orden residencial: aquella que me permitió proponer la noción de incertidumbre urbana radical.

### **3. La convención urbana. La dimensión crítica de la coordinación espacial por el mercado**

Ciertamente no es fácil salir de la representación ortodoxa del mercado, esto es, aquella en que los personajes siempre demuestran un optimismo inquebrantable en las acciones y en los planes de consumo, donde el egoísmo individual es visto como otorgante de la felicidad colectiva, en donde nadie duda de que la coyuntura mercantil llegue a un orden-equilibrio único y estable. Ahora tal vez sea preciso comenzar hablando de la perplejidad en que se encontraría un participante del mercado, habituado a la tranquilidad de un proceso

<sup>50</sup> Robinson, 1962.

de equilibración walrasiano, al ver el carácter histórico del tiempo y las decisiones cruciales calcinando todas las cartas (y planes) de la certidumbre. Ese personaje de la representación ortodoxa -que instalado en su rutina de robot da siempre respuestas conocidas de antemano y tiene una calculadora en la cabeza- tendrá que enfrentar, de repente, las incertidumbres económicas y urbanas.

Es el caso preguntarse si en adelante ese personaje continuará frecuentando el mercado. Todo lleva a creer que sí: a pesar de las intemperies, sus decisiones serán tomadas por la vía de las relaciones mercantiles. Pero ¿cómo hará para controlar la dimensión -ahora inevitable- de la incertidumbre urbana radical y subsecuentemente formular elecciones? ¿Sus decisiones van a resultar en una configuración espacial no aleatoria o, por el contrario, ininteligible, según los términos del discurso económico?

Esas cuestiones levantan, por un lado, el problema de la posibilidad de ver un individuo formular una decisión que sabe de antemano destinada al fracaso -y, por tanto, peligrosa- y por otro, el problema del orden urbano (configuración espacial) que esas decisiones pueden efectivamente instaurar. En cuanto al comportamiento estrictamente individual, esos personajes podrán encontrar que, delante de los riesgos asumidos no vale la pena entrar en el mercado; o sea, podrán optar por no decidir cosa alguna. Desde un punto de vista agregado, la eventualidad de un

no-apuesta en la incertidumbre urbana (no-decisión), coloca la cuestión de la posibilidad de emergencia de una configuración espacial (un orden) basada en las relaciones mercantiles. En otras palabras, la introducción de la incertidumbre urbana radical, a priori, podría llevar a la negación de la forma mercantil institucional en que las acciones, por definición, son descentralizadas. Lo que está en causa, ahí, es justamente, el problema de la coordinación de tales elecciones residenciales.

Debido a la incertidumbre urbana radical y al carácter unidireccional del curso del tiempo, los actores urbanos tendrían que descubrir referencias que les permitiesen tomar decisiones y coordinarse en cuanto al espacio. Admitir eso no significa que esa coordinación resulte en un equilibrio estable y único, o que vaya a generar una configuración óptima; es simplemente reconocer que el mercado, gracias a ese referente, puede existir como lugar de encuentro entre las familias y los empresarios. Pero no pasa de una constatación de la existencia del mercado en cuanto forma institucional de la vida colectiva. En mi forma de ver, considerar el mercado como lugar de confluencia de las acciones descentralizadas de los individuos es admitir que los actos mercantiles presentan cierta regularidad. Reconocer la presencia de esa regularidad no revierte en decir que el mercado es la única -o la mejor- manera de coordinar las acciones descentralizadas; es, por el

contrario, averiguar de qué manera él produce tal regularidad.

En ese sentido, el mercado de la localización residencial tendría apenas una dimensión positiva: la comprobación de cierta regularidad en la configuración residencial establecida por intermedio de acciones coordinadas por el mercado, incrementada por el hecho de que esa regularidad espacial mercantil no tiene nada que ver con la interpretación que le da el discurso ortodoxo de la economía urbana. Siendo así, me parece posible adelantar algunas hipótesis sobre los mecanismos que asegurarían esa regularidad cuando las decisiones de localización son tomadas de manera estrictamente descentralizada. Por ese ángulo, la indagación sobre la forma como los actores del mercado residencial coordinan sus acciones que un contexto de incertidumbre urbana radical tornase inevitable.

En otras palabras, a pesar de la dimensión radical de la incertidumbre urbana, el mercado parece capaz de producir una estructura residencial y movilizarla de manera aparentemente inteligible. Pero para que eso sea plausible, conviene introducir elementos que escapen a una estricta lógica de relaciones de mercado -tales como los juicios subjetivos sobre la situación del mundo y los comportamientos económicos de los otros- y que son, a menudo, los mecanismos de referencia de los actores mercantiles se

sirven para tomar decisiones. Según Keynes, los participantes del mercado generalmente echan mano de comportamientos característicos de la psicología de masa, y añade que son justamente esos comportamientos que nos ayudan a comprender la regularidad de las relaciones de mercado. En ese sentido, identificarlas podría tornar más inteligibles la emergencia y la regularidad de los órdenes residenciales mercantiles urbanos..

### **3.1 La interdependencia de las decisiones de localización y las anticipaciones cruzadas: de la anticipación a la especularidad**

La representación del espacio residencial como mosaico de externalidades de vecindad, según los tipos de familias que componen el mercado de la localización, fue la referencia que utilicé hasta ahora en lo concerniente a la toma de decisión por los participantes de ese mercado. Vimos que, cuando las relaciones de mercado hacen emerger una configuración residencial cualquiera, ella se manifiesta como una constelación de localizaciones homogéneas en lo que se refiere a la riqueza (dotación de recursos) de las familias. Esa representación del espacio puede ser definida, grosso modo, como la imagen paradigmática del discurso de la economía urbana, tanto ortodoxa (ciudad segmentada) como clásico-marxista (división social del espacio residencial)<sup>51</sup>

<sup>51</sup> Es preciso observar que la imagen de una división económico-social del espacio propuesta por Lipietz (1974) puede ser representada en diversas formas, conforme a los autores.

Las diferencias surgen cuando los dos discursos intentan explicar el surgimiento de la configuración residencial mercantil. Los puntos en común y las divergencias se encuentran ligados al hecho de que el mecanismo analítico basado en la teoría de la renta del suelo que los rige, aunque sea más o menos el mismo en ambos, es formulado de manera bastante diferente conforme a la tradición en que estén insertos. En efecto, los autores que siguen la línea clásico-marxista no proponen un análisis de los mecanismos económicos capaces de llegar a una configuración espacial; prefieren recurrir a los conflictos sociales (lucha de clases) y, sobretodo, al análisis histórico. Ya los neoclásicos, como sabemos, hicieron de esa configuración su estandarte. Para ellos, el mercado generaría siempre, por la vía de un proceso de equilibración, una configuración espacial en anillos concéntricos (en cada anillo, un mismo tipo de familia). Y para que eso ocurra, creen que bastaría dejar a los individuos elegir libremente sus lugares de residencia, pues el mercado sería el mejor medio de arbitrar las aspiraciones personales. A pesar de esas diferencias, es la teoría de la renta la que está en el centro de la mayor parte de esos análisis espaciales: si, por el lado clásico-marxista, el conflicto urbano es visto como incitador a la lucha por la apropiación del excedente, para los neoclásicos, la renta, en la condición de precio de mercado, es resultado de la competencia espacial.

Desde mi punto de vista, la estructura residencial urbana no podrá emerger como configuración espacial no-aleatoria en disputa con la teoría de la renta del suelo, ni, por consiguiente, con un precio de equilibrio nítidamente tributario de una representación naturalista del espacio. Al rechazar el principio del intercambio compensatorio, trade off, entre la accesibilidad y el espacio como criterio individual o familiar en la decisión de las elecciones residenciales, lo que me orienta es la idea de que esas elecciones persiguen, por encima de todo, una externalidad de vecindad, o mejor, sinergias asociadas a la ligación de familias del mismo tipo y de recursos semejantes. De esta manera, la referencia espacial de las decisiones residenciales ya no sería determinada de antemano (por la distancia del centro de negocios); sería establecida por la interdependencia de las propias decisiones de localización.

Tratándose de decisiones descentralizadas y del mercado como el único lugar de confluencia de las elecciones, la configuración del espacio (según la constelación de islotes residenciales, cada uno correspondiendo a un tipo de familia) no pasaría de un resultado expós de la toma de decisiones en que cada una realiza su elección sin saber si es la misma que hacen otras familias del mismo tipo. Fue lo que me motivó a orientar el análisis espacial para una perspectiva atinente a una economía de las anticipaciones. En términos del



análisis residencial, significa que los participantes del mercado deben realizar anticipaciones sobre la configuración residencial futura necesariamente antes de elegir sus localizaciones, en vista de que la ansiada externalidad solo se manifiesta después que esas decisiones fueren tomadas.

Sin embargo, ese mercado de la localización está sujeto a decisiones cruciales cuya principal característica es anular cualquier posibilidad de que anticipaciones puedan ser formuladas siguiendo una óptica concerniente a lo probable. La verdad, esos personajes urbanos que se deparan con la incertidumbre urbana radical disponen apenas de una única certeza: saben que todos los participantes del mercado tienen que enfrentar la misma incertidumbre. De resto, ellos saben que las decisiones son interdependientes en lo que se refiere al espacio, y están conscientes de la ambigüedad que hace que las elecciones estrictamente individuales dependan de las elecciones de los otros. En el caso del mercado residencial, eso se torna aún más crucial, una vez que la externalidad ansiada por las familias solo será obtenida si optaren (independientemente unas de las otras) por localizaciones vecinas.

En otras palabras, para tomar decisiones, esos personajes urbanos deben anticipar, aisladamente, las elecciones de los otros. Pero cada uno sabe que los otros, así como él mismo, van a tomar decisiones anticipando la futura estructura

residencial; por tanto, él precisa prever las anticipaciones ajenas. Para usar un lenguaje actual, vamos a decir que las elecciones de localización son formuladas siguiendo una dinámica de anticipaciones cruzadas. Entre tanto, la anticipación de quien decide precisa hacer en relación a las de los otros agentes urbanos deberá ser formulada en un contexto de incertidumbre radical. Vale decir que no existe referencia subjetiva –como, por ejemplo, la que la teoría del mercado propone (esperanza matemática de las localizaciones)- que pueda servir de creencia común para fundamentar la formulación de las anticipaciones subjetivas. En un ambiente de incertidumbre radical cada tomador de decisiones es obligado a presumir las anticipaciones de los otros sabiendo que ni él ni los otros conocen qué quieren que sea de la configuración residencial futura.

Entonces, ¿cómo salir de ese laberinto a que se es llevado por la ignorancia del futuro? ¿Existirá una vía en que la propia dinámica de la toma de decisión imponga cierta referencia de coordinación capaz de permitir que las decisiones descentralizadas produzcan la deseada externalidad de vecindad? La tarea no es fácil. El problema, aquí formulado en carácter estrictamente espacial, fue colocado por Keynes en relación a las decisiones de los capitalistas, y la respuesta que él encontró parece suministrar elementos que ayudan a comprender la coordinación espacial mercantil.

Keynes enfatizaba que la incertidumbre radical levanta problemas críticos en cuanto a la capacidad de que los otros actores económicos adoptaren algún comportamiento racional para formular sus decisiones<sup>52</sup>. Pero, en un artículo de 1937, él va a sugerir que esos actores son personas dotadas también de un sentido práctico de los negocios que les garantiza alguna capacidad para “conservar un comportamiento de hombres racionales y económicos” ante la incertidumbre radical sobre los acontecimientos futuros<sup>53</sup>. Esas “técnicas prácticas” de elección económica no dejan de guardar relación con la racionalidad paramétrica del homo economicus ortodoxo<sup>54</sup>.

Los métodos o técnicas de la decisión práctica propuestos por Keynes tienden a demostrar que los participantes se deben reportar siempre a las referencias de su medio y basar los juicios subjetivos en los de orden económico de los otros actores del mercado. Al afirmar esa interdependencia, Keynes establece una verdadera ruptura con los principios ortodoxos de la teoría de la decisión tradicional en que el individuo solo tendría en cuenta sus propios recursos y preferencias. Al rechazar ese individuo autista, indiferente a su medio y a los juicios económicos de otros, las técnicas prácticas de Keynes proponen una

clasificación de las diferentes maneras con que los agentes perciben el ambiente económico. En su parecer, ellos se basarán en las percepciones que tienen del futuro para formular anticipaciones y elecciones.

Las dos primeras técnicas suponen que las eventuales transformaciones inesperadas pueden desencadenar cierto efecto de ceguera. Expresan, pues, la proyección de cierta inercia del pasado-presente en el futuro, y se asemejan, por el contrario, a mecanismos de fortalecimiento de una coordinación (estado de confianza) ya establecida. Como los actores creen en los juicios vigentes, actúan de conformidad con esas creencias, y el futuro, en cuanto manifestación de las convicciones del pasado, confirmará la creencia inicial.

Ya la tercera técnica de Keynes destaca las relaciones existentes entre la ignorancia (no-conocimiento) de los acontecimientos y los efectos cognitivos de la interdependencia de las elecciones. Y dice que la percepción de cada tomador de decisiones deberá dirigirse para la de los otros: “por saber si su opinión individual no tiene valor, las personas se dirigen para la opinión de las otras que juzgan mejor informadas”<sup>55</sup>. Keynes utilizó esa idea

<sup>52</sup> En el *Tratado sobre las probabilidades*, Keynes (1921), reproducido en C.W.J.M.K, vol. VIII, pp. 6-7) señalaba que los grados de convicción racional pueden ayudar a formular probabilidades subjetivas, pero que “ellas [las probabilidades] no están sujetas a los caprichos humanos”.

<sup>53</sup> Keynes, 1937.

<sup>54</sup> Ver los modelos neoclásicos de localización residencial presentados en Abramo, 1997.

<sup>55</sup> Keynes, 1937, pp.171-172.

de que los actores forman juicios basados en la mirada que lanzan a los otros participantes del mercado, para perfeccionar un verdadero método práctico que les posibilitaría tomar decisiones económicas. El método exige un comportamiento mercantil amplio e irrestricto (racionalidad mimética) que a veces conduce a fenómenos agregados bastante disonantes del proceso ortodoxo de equilibración. Más aún, Keynes observa que esa es una práctica habitual en un mercado financiero especulativo en donde los precios, se apartan de los valores fundamentales, reflejando sobre todo la apuesta de las anticipaciones especulativas.

De esta manera, él va a explorar la imagen del proceso especulativo del mercado financiero para sugerir la idea de que el futuro (económico) debería ser, en gran parte, lo que los participantes del mercado hubiesen anticipado. Admitiéndose que el ambiente futuro va a depender de la opinión que de este tuvieren los participantes, es claro que cada uno va a esforzarse para prever las anticipaciones de los otros. Sin embargo, una vez que cada uno sabe que el otro anticipa presumiendo la opinión ajena, el resultado es un juego de anticipaciones subjetivas que se reflejan mutuamente; o sea, un proceso cuya verdadera apuesta está en descubrir la opinión media. Esa

lógica -que Keynes aplicó a los mercados en que la dinámica de la formación de las grandezas sería estrictamente especulativa (como es el caso del mercado financiero)- puede ser extendida a todos los mercados donde las características de las elecciones de los actores acarrearán una lógica autocentrada en esas elecciones. En algunos mercados, las grandezas (cantidades y precios) resultantes de las decisiones de los participantes confirman creencias sobre las decisiones colectivas esperadas y se asemejan a las profecías que se auto-realizan, reproduciendo así un movimiento que induce a los participantes a referirse a si mismos e instaura lo que Dupuy caracteriza como dinámica auto-referencial<sup>56</sup>. Esa dinámica generalmente lleva a los que deciden a adoptar una lógica comportamental semejante a la que Keynes describe en el fragmento reproducido arriba. Una de las características de esos mercados, que pasarán a ser identificados a la especulación keynesiana, es la que Orléan llama como introversión; impulsa a los juicios emitidos sobre los precios a explicarse por si mismos<sup>57</sup>. Es en ese sentido que las grandezas de tales mercados son auto-referenciales.

Desde ese punto de vista, el mercado de la localización residencial -como fue

<sup>56</sup> Cf. Dupuy (1982). Ese mismo autor a veces utiliza la expresión punto fijo endógeno para describir el mismo proceso. Ver Dupuy, 1992a, 1992b.

<sup>57</sup> "Lo que es constitutivo de la especulación keynesiana es el hecho de la anticipación ser formada por los especuladores con base en la observación de los otros operadores". (cf. Orléan, 1988, pp. 234-235).

definido anteriormente, esto es, considerándose que la externalidad de vecindad es el principal objetivo de las elecciones residenciales y el efectivo resultado (ex pos) de las decisiones tomadas por los participantes— parece presentar, en sí mismo, una fuerte connotación auto-referencial. En otras palabras, una vez que cada uno de los actores del mercado busca localizaciones compuestas mayoritariamente por familias que posean recursos semejantes a los suyos, precisan preguntarse sobre las elecciones residenciales de esas familias. Pero, en vista de que ellas también se hacen la misma indagación, eso significa que cada una debe percibir que su elección es motivo de conjeturas para los otros. La verdad, el resultado ansiado (externalidad de vecindad) será una consecuencia de la opinión que las familias del mismo tipo tienen en cuanto a la localización que escogen. Tenemos ahí un mercado residencial de carácter auto-referencial que, además, va a eliminar cualquier rasgo de naturalización del espacio, en lo que se refiere a las decisiones de localización.

No obstante, por ignorar, individualmente, el lugar en donde las otras familias decidirán residir, los participantes del mercado serán obligados a formular anticipaciones sobre la elección de esas familias. En vista que el ambiente es de incertidumbre

urbana radical, la anticipación ya no puede recurrir a las certidumbres del pasado. Ella será fundada principalmente en las especulaciones referentes a las posibles elecciones de los otros participantes. La anticipación se torna así en una apuesta en el futuro residencial, o, por el contrario, una especulación espacial cuyo objetivo final es beneficiar con externalidades de vecindad. La noción de especulación debe ser entendida aquí en el sentido que Keynes le atribuye: “actividad que consiste en prever la psicología del mercado”<sup>58</sup> y, como observa Kaldor, teniendo en perspectiva anticipar cambios capaces de incrementar el beneficio y/o maximizar preferencias: “lo que distingue compras y ventas especulativas de las demás compras y ventas es que su único motivo es anticipar una transformación inminente del precio en vigor”<sup>59</sup>.

Vemos que, por un lado, los agentes del mercado intentarán anticipar las elecciones residenciales de los diferentes tipos de familias (la estructura residencial intraurbana) y por otro, esa anticipación es análoga a una especulación que persigue obtener provecho del surgimiento de externalidades de vecindad, o sea, similar a la del juego de las fotografías mencionado por Keynes. En busca de

<sup>58</sup> Keynes, 1936, p. 115. Para un análisis de la especulación que retoma la de Keynes, ver Hicks (1991, cap. 2); para una exposición moderna de los neoclásicos, ver Tirole, 1992b.

<sup>59</sup> Kaldor, 1939, p. 49.

externalidades, esas familias en verdad no van a escoger la localización que, individualmente, consideran la mejor, pero sí la que suponen que los otros escogerán.

Bajo ese aspecto, la dinámica del mercado de la localización residencial se manifiesta como un juego de espejos en que los participantes se cruzan: sabiendo que cada uno anticipa con base en aquello que piensa que los otros piensan, cada individuo, por su parte, anticipa basado en lo que piensa que el otro halla que él piensa. Y, una vez que existen varios tipos de participantes, tendremos entonces un juego de sobreposiciones del género “yo pienso que usted piensa que yo pienso...” donde cada uno intenta adivinar la opinión media de localización de los diversos tipos de familias por la vía de anticipaciones sobre las elecciones residenciales que ellas harán.

Pero como las decisiones son tomadas en un ambiente de incertidumbre radical urbana (no existe “guía-teórico” del mercado que pueda servir de referencia a la coordinación), y el resultado ansiado (externalidad de vecindad) se remite a las otras decisiones (interdependencia de las elecciones), las anticipaciones solamente pueden asumir la forma de una proyección cognitiva subjetiva. Como dice Schelling, la indagación que

los actores urbanos se hacen no es “¿que haría en el lugar del otro?”, mas, por el contrario, “¿que haría en su lugar si él se estuviese preguntando lo que haría si estuviese en mi lugar cuando me pregunto...?”<sup>60</sup>. Dupuy denomina como ambiente “especular” esa dinámica de anticipaciones subjetivas y enmarañadas, para cualificar “la capacidad que la mente humana tiene de ponerse en el lugar del otro y “ver” el mundo desde el punto de vista del otro”<sup>61</sup>. Esa lógica que consiste en ponerse en el lugar del otro o, conforme a las palabras de Keynes, en “remitirse para el otro”, puede ser desarrollada al infinito y siempre siguiendo un juego de espejos del tipo “yo pienso que usted piensa que pienso...”. Que Dupuy denominará como grado o nivel de especularidad o “número de articulaciones sucesivas” observados en ese tipo de raciocinio<sup>62</sup>. Como veremos en seguida, ese ambiente especular puede ocasionar, conforme a sus características, diferentes interpretaciones de los procesos cognitivos que rigen la toma de decisiones: algunas destacarán la “transparencia” del proceso, al paso que otras apuntarán la opacidad e inestabilidad del ambiente.

En presencia de la dinámica auto-referencial del mercado de la localización residencial, se puede decir que sus participantes van a establecer

<sup>60</sup> Schelling, 1960, p. 54.

<sup>61</sup> Dupuy, 1988, p. 51.

<sup>62</sup> Ibid., p. 52.

un verdadero ambiente de anticipaciones especulares, en el sentido que Keynes y Dupuy atribuirán a ese término. En general, la lógica de las anticipaciones es vista como una consecuencia directa de la naturaleza auto-referencial de los mercados<sup>63</sup>. De esta manera, el hecho que esos participantes se encontrasen referenciados para sí mismos radicaliza la subjetividad de sus juicios en cuanto al futuro. Podríamos decir que esa intersubjetividad de las anticipaciones cruzadas acentúa aún más la circunstancia de que ese tipo de mercado es afectado por los humores y caprichos humanos.

No obstante, un mercado así abre camino para el surgimiento de una dinámica cognitiva especular que puede dar origen a un fenómeno de convergencia de opiniones. Ese movimiento de convergencia característico de los mercados auto-referenciales es, con todo, muy ambivalente, pues en ocasiones puede conducir al desorden (crisis), en ocasiones a la coordinación de las acciones mercantiles (capaz, por tanto, de hacer surgir un orden). Siendo así, se puede suponer que justamente ese proceso especular dará señales a los actores del mercado residencial que les permitirán coordinarse en términos espaciales, y es lo que Keynes denominó como convenciones.

### **3.2 Del juego especular a la convención urbana: el orden espacial caleidoscópico**

Según las hipótesis relativas a los grados de especularidad, el proceso especular corresponde, grosso modo, a dos principales y opuestas situaciones cognitivas<sup>64</sup>. Cuando él es considerado infinito, acostumbra decir que exige cierta transparencia en las informaciones que los agentes poseen unos sobre los otros, y esa reflexibilidad transparente resulta en una situación cognitiva generalmente denominada Common Knowledge (C.K.). Se trata de una situación relativamente exigente: para que una proposición sea calificada de C.K. es preciso: a) que sea verdadera; b) que todos la conozcan; c) que cada uno sepa que los otros la conocen; d) que cada uno sepa que muy frecuentemente los otros la conocen y así hasta el infinito.

Inversamente, existe una especularidad limitada que revela cierta opacidad del proceso especular<sup>65</sup>. En razón del carácter dudoso que ella confiere a las informaciones que cada uno posee sobre los otros, esa opacidad acarreará comportamientos más prudentes de los que serían justificables en una transparencia total multiplicada al infinito. Esa distinción entre un proceso

<sup>63</sup> Ver a este propósito Orléan (1988).

<sup>64</sup> Ver, sobre este tema, Dupuy (1988, 1989).

<sup>65</sup> Dupuy (1989-92, p.68) escribe a este propósito: "toda especularidad finita señala cierto grado de opacidad, cierto déficit de reflexividad. Una intención de transparencia total se orienta en un horizonte de una especularidad infinita".

especular transparente y uno opaco, cada cual con sus límites de reflexividad, será tanto más importante a esta altura de nuestro raciocinio, por cuanto dará lugar a dos formulaciones bastante distintas sobre el surgimiento de indicios que sean comunes a los participantes y les permitan coordinar uno u otro proceso especular. De esta manera, los individuos tendrán raciocinios de anticipación y comportamientos particulares de calidad especular (transparente u opaca) del proceso en que se encuentran. No es preciso decir que las estrategias y reacciones mercantiles serán diferentes, conforme el caso, aún cuando Dupuy se refiriese a los dos procesos especulares cuando denominó como convención el indicio de coordinación de ese juego cognitivo.

En el caso de la especularidad infinita, la transparencia cognitiva supone que todos los participantes del proceso dispongan de informaciones sobre lo que saben y proponen. Por el hecho que cada uno busca coordinarse con los otros y beneficiarse de las mismas informaciones, el conocimiento común a todos permitiría que el juego especular caminase para la estabilidad. En este caso, en que hay transparencia de los objetivos y del conocimiento común, “cada uno procura los indicios de lo que

los otros pueden pensar que él va pensar”<sup>66</sup>. Esa búsqueda cognitiva (especularidad) es en efecto una búsqueda concertada entre los individuos (ellos se desean coordinar) que no podría asumir una forma explícita; el objetivo de todos los participantes del proceso especular es llegar a una especie de acuerdo implícito que Lewis va a comparar a una convención<sup>67</sup>.

Para Lewis, esa convención es “la solución de un problema de coordinación que, habiendo conseguido converger para sí la imaginación de los participantes, tiende a reproducirse con regularidad”<sup>68</sup>. Una convención podrá nacer gracias a esa transparencia total que permite la reflexividad entre los individuos, pues una de sus consecuencias es la convicción de que todos desean llegar un acuerdo implícito. De otra manera, como dice Lewis, “es esa certeza de common knowledge (transparencia) que asegura la estabilidad de la convención”<sup>69</sup>. Cada uno sabe que todos desean un acuerdo y que todos sabrán cuándo él deja de desearlo. En cuanto asegura el surgimiento de un acuerdo implícito (convención), la especularidad infinita asegura también la permanencia de ese acuerdo (estabilidad). En cuanto el juego especular permanece transparente y los

<sup>66</sup> Dupuy, 1989, p. 70.

<sup>67</sup> Cf. Lewis (1969). De esa manera, el autor intentó explicar que era posible dar a luz un lenguaje que sería compartido por un grupo (un acuerdo, por tanto) sin antes haber sido explicitado, porque su aceptación por el grupo habría sido una exigencia previa. Así, el acuerdo que ella subentiende solo puede ser manifestado como acuerdo implícito.

<sup>68</sup> Lewis, *ibid*, citado por Dupuy, 1988-92, p. 61.

<sup>69</sup> Lewis (1983, p. 166), citado por Dupuy, 1988-92, p. 61.

participantes lo jugaren, la convención estará garantizada.

Pero, es bueno repetir, la hipótesis de la common knowledge es exigente. Cuando se trata de un contexto de incertidumbre radical, nada garantizará que cada agente del proceso especular sepa todo lo que los otros saben sobre el propio proceso. Además, cuando se piensa en las relaciones mercantiles en que los intereses individuales estimulan a los agentes a estrategias de maximización, es legítimo suponer que ellos usarán la opacidad como un medio de sacar el mayor provecho de las posibilidades del mercado. En ese caso, el objetivo de cada uno no será un acuerdo implícito que tenga en perspectiva la coordinación, mas si sacar ventaja de los resultados y de las posibilidades de la coordinación para conseguir maximizar sus beneficios personales (egoístas). Cuando hablé de las decisiones cruciales (oportunistas y de innovación) -que también pretendían aprovecharse de los efectos de la coordinación, destruyendo al mismo tiempo las posibilidades de mantener acuerdos del pasado- mi intención fue demostrar que, en el presente contexto de decisiones cruciales e incertidumbres radicales, la dimensión especular de las anticipaciones espaciales solo puede denotar un ambiente opaco, en virtud de las características propias del juego especular mercantil.

pienso que las respuestas de Keynes en relación al proceso especular son más interesantes que las formuladas por Lewis y por los neoclásicos<sup>70</sup>. Para él, la opacidad del ambiente en que se encuentran los participantes del juego especular mercantil los conduce invariablemente a formular anticipaciones sujetas a la duda y al temor de la incertidumbre radical; o sea, ellos no saben de qué informaciones disponen los otros participantes del juego de anticipaciones cruzadas para presumir sus propias intenciones. En la condición de agentes del mercado, ellos van a procurar, según Keynes, especular sobre la psicología del mercado para formular anticipaciones. En ese juego especular en que la psicología del mercado contiene una información adicional, ellos podrán hasta intentar disimular informaciones para establecer una coordinación que les sea ventajosa. En ese caso, el mercado ya no sería – para usar la terminología neoclásica– eficiente: ocultaría siempre informaciones (por la vía de los precios) y la única manera de revelar secretos íntimos consistiría entonces en especular sobre informaciones que ellos suponen que los otros detentan, sobre las conjeturas, los ruidos, etc. Inversamente, podrán divulgar rumores, suposiciones, etc. que llevarán a los otros a formular anticipaciones especulativas en una determinada dirección.

---

<sup>70</sup> Para la exposición de las formulaciones neoclásicas, ver Werlang, 1990.



Para retomar el término de Dupuy, digamos que el proceso especular keynesiano está impregnado de una gran opacidad cognitiva, debido al carácter de incertidumbre radical del mercado. Ahí ya no hay referencias objetivas (esperanza matemática) en que cada agente pueda basarse para anticipar el futuro, conscientes de que todos los otros fundan sus anticipaciones en una única teoría del mercado (transparencia). Tratase de un proceso especular en que obliga a los actores a anticipar en un ambiente opaco y su deseo de coordinación puede ser puesto en duda, ya que las decisiones oportunistas son siempre posibles. Como ellos precisan coordinarse para que las relaciones mercantiles lleguen a un orden-equilibrio, ellos serán conducidos a recurrir a una dinámica de anticipaciones intersubjetivas a fin de identificar las señales que los ayudarán a superar la opacidad del juego especular mercantil.

Para que la coordinación mercantil salga de ese impasse, Keynes sugirió que sería preciso razonar tomando por referencia la convicción media en cuya dirección el juego especular podría converger; y para que esa convergencia intervenga, todas las anticipaciones de los participantes de los mercados auto-referenciales deberían estar referidas para valores medios. En el juego de las fotografías, vimos que la búsqueda de indicios relativos a esos valores medios

generaba un cruzamiento de creencias que se traducían finalmente en un proceso especular. El problema entonces es saber si se puede producir el surgimiento de una convicción media, o de qué forma un juego especular resulta en una convención.

Antes que nada, es preciso observar, como hace Keynes, que ese juego de espejo permite grandes posibilidad de errores de juicio. En frente de eso (y de la incertidumbre radical), los participantes “dudan”:

La hipótesis de un futuro calculable conduce a una falsa interpretación de los principios del comportamiento que la necesidad de acción nos obliga a adoptar y a una subestimación de los factores ocultos de duda, de incertidumbre, de expectativa y de miedo<sup>71</sup>.

En un contexto especular mercantil, en donde las dudas, las expectativas y los miedos hacen parte del juego de las anticipaciones cruzadas, es legítimo pensar que los individuos desarrollen sensibilidades (o técnicas) que los ayuden a percibir la psicología del mercado. Para Keynes, son justamente la incertidumbre en relación a la veracidad de las informaciones de que el otro podría disponer, la duda y el miedo de fracasar que llevan al tomador de decisiones a conformarse con el juicio de los demás, que él considera mejor informados.

<sup>71</sup> Keynes, 1937, p. 178.

En ese ambiente, la imitación pasará a ser una práctica de decisión. Keynes sugiere que cada agente del mercado anticipe la previsión de los otros para seguir las anticipaciones de los que él juzga mejor informados. Convencido de esa idea, él repetirá varias veces que, ante la incertidumbre radical, es siempre más astuto para un agente fracasar a tener éxito en conformidad con los demás participantes; y que la situación futura del mundo sería menos el resultado de lo que ese agente piensa que ella será de lo que la media de los participantes del mercado cree que será<sup>72</sup>. En ese caso, es el mecanismo auto-referencial mercantil que produce las grandezas; siendo así, es mejor adoptar un comportamiento de imitación y ganar o perder junto con los otros que continuar en la calle solitaria de la duda y del miedo. Dígase de paso que, algunos autores van a retomar la idea, lanzada por Keynes, de una actitud imitativa ante la incertidumbre radical para hablar de la racionalidad económica en situación de incertidumbre cognitiva. Orléan dirá:

Cuando un individuo no posee ningún criterio que le permita discriminar entre dos opiniones, la racionalidad lo obliga a imitar a un tercero. Es lo que

denominaremos hipótesis mimética: la imitación constituye la racionalidad última a la que recurren los agentes cuando no saben nada<sup>73</sup>.

De hecho, a partir del momento en que la mayoría de los participantes se convierten en imitadores, es posible imaginar un proceso de convergencia de las anticipaciones en torno de una convicción cualquiera. Originada en un proceso especular en que los comportamientos miméticos son considerados como el mejor método práctico para formular las anticipaciones, esa convicción –que Keynes denominó como convención– es la que permitirá coordinarlas. Funcionando como referencia sobre la situación futura, la convención será fundamental para que los agentes del mercado puedan tomar decisiones<sup>74</sup>. El papel de los comportamientos imitativos será, pues, determinante para el surgimiento de la convención; son ellos los que permiten la amplificación de una percepción individual en un proceso de encadenamiento de anticipaciones cruzadas (contagio). Por otro lado, son esos comportamientos los que harán que una convención establecida permanezca o fracase: “la sabiduría universal enseña que para su reputación [del individuo] más vale fracasar con las convenciones que ganar contra ellas”<sup>75</sup>.

<sup>72</sup> Keynes, 1934, p. 167. Keynes añade: “porque no es sensato pagar [hoy] 25 por una inversión cuyo rendimiento probable se cree que justifica un valor de 30, si al mismo tiempo se supone que el mercado lo estimará en 20 tres meses después”.

<sup>73</sup> Orléan (1987, p. 163). La hipótesis mimética retoma los análisis de Girard (1972) referentes a los procesos de coordinación mercantil; a este propósito, ver Orléan (1986); para un análisis original del pánico, Dupuy (1991).

<sup>74</sup> Cf. a este respecto, Keynes (1936, cap. 12, y 1937). Orléan (1987, p. 167) presenta esta noción de la siguiente manera: “la convención designa el conjunto de esas reglas sociales que normalizan los comportamientos privados suministrándoles un sistema de valoración *a priori*”.

<sup>75</sup> Keynes, 1936, p. 169.

De aquí en adelante, me parece posible distinguir con más nitidez los papeles que Lewis y Keynes atribuyen, cada uno por su parte, al juego especular. Para Keynes, la convención emerge de un proceso de anticipaciones especulares. Entre tanto, a partir del momento en que se toma la referencia para la orientación de los individuos, ella bloquea el juego especular: los agentes no tendrán más necesidad de conjeturar sobre lo que los otros piensan que ellos piensan... Ya comparten una convicción que los envía directamente a una señal que, aunque resulte de la interdependencia de las anticipaciones cruzadas, se sitúa en un metanivel en relación a ellas. Al contrario de lo que acontece en Lewis, la convención de Keynes impone una suspensión del juego especular cuyo retorno, en su entender, será la manifestación de lo que la convención establecida cuestionó<sup>76</sup>.

La idea del mimetismo me parece particularmente interesante en el caso de las decisiones de localización residencial, porque ahí los actores no desean otra cosa que la convergencia espacial de las familias de un mismo tipo. Hacer una elección residencial imitando la decisión de esas otras familias garantizaría, hasta cierto punto, la efectivación de la esperada externalidad de vecindad. En ese caso, la práctica de las anticipaciones imitativas podrá llevar

al establecimiento de una convención en torno de la localización residencial de los diversos tipos de familia. Se puede imaginar, entonces, que las anticipaciones especulares miméticas hagan surgir, en el mercado residencial, convicciones concernientes a la localización de las familias, o sea, *convenciones urbanas*.

En suma, el miedo y la duda que la incertidumbre urbana despierta entre los participantes del mercado de la localización podrán llevarlos a producir una referencia común que los ayudará a coordinarse en el espacio residencial. En otras palabras, se trata de una reacción más ligada a la psicología de masas que a los principios de racionalidad neoclásica, demostrando que, frente a la incertidumbre radical, el pánico puede conducir a cierto orden. Como dice Keynes, “la psicología de una sociedad en que cada individuo procura imitar a los otros resulta en lo que se puede denominar, rigurosamente, como opinión convencional”<sup>77</sup>. Y es por el hecho de la mayoría de los tomadores de decisiones creer que comparten esa opinión que se llega a una coordinación de las acciones y, por tanto, a un orden mercantil. De acuerdo con ese raciocinio, la convención urbana sería una opinión convencional, una creencia compartida por los actores urbanos sobre la localización residencial (virtual) de los

<sup>76</sup> Según Dupuy (1989, pp. 72-73), esas divergencias entre los dos autores serían debidas a diferencias entre los puntos de partida en los análisis de cada uno: “Lewis partía siempre de un punto de vista del equilibrio, en cuanto Keynes partía de las situaciones de desequilibrio”.

<sup>77</sup> Keynes, 1937, p. 172.

diferentes tipos de familia. En cuanto referencia de localización, ella va a tornarse en el elemento de coordinación espacial de los actores que permite la configuración de las externalidades de vecindad.

Sin embargo, ante la incertidumbre radical, la lógica del comportamiento de imitación (racionalidad mimética) se manifiesta en un ambiente de anticipaciones especulares en donde los actores se sondean unos a otros, siguiendo un orden estrictamente cognitivo. Más aún, como ese proceso de anticipaciones cruzadas está desprovisto de referencias objetivas, el individuo se ve retornando las propias percepciones subjetivas<sup>78</sup>. Es ese vacío referencial, esa falta de directrices objetivas en la formulación de anticipaciones sobre la localización futura de los diferentes tipos de familia que justificarían la razón práctica de Keynes y la decisión de adoptar un comportamiento mimético. Sin embargo, aún resta un problema: cada uno precisará identificar aquellos que le conviene imitar, aún más difícil, en vista que las anticipaciones de mercado son formuladas en un contexto donde los individuos no saben de qué informaciones los otros disponen. Los actores del mercado también deben estar atentos a los rumores e indicios para

identificar los que ellos avalan (creen) que estén mejor informados. Es en esa opacidad que la especularidad va a operar, abriendo camino a fenómenos hasta entonces situados en el campo de lo no-racional, como el contagio de las opiniones por los ruidos, por las suposiciones y otros fenómenos característicos de la psicología de masa<sup>79</sup>. En ese escenario de opacidad cognitiva, la dinámica mimética se evidencia bastante inestable y precaria, porque los personajes son sensibles a las nuevas informaciones virtuales y, por consiguiente, a aquellos que las detentan.

Keynes señala, no obstante, que en un mercado autoreferencial –el mercado financiero, por ejemplo- puede surgir un agente particular, una especie de personaje de las sombras, que procure anticipar las transformaciones futuras antes de los otros, para beneficiarse de una ganancia no prevista por las anticipaciones comunes: alguien que intente prever las anticipaciones de la multitud antes que ella lo haga. La estrategia de ese especulador o profesional de la anticipación especulativa, como Keynes lo denomina, consiste, pues, en anticipar las especulaciones del mercado -y Keynes generalmente opone el especulador al capitalista-empresario cuya lógica estaría más ligada a juicios concernientes a los

<sup>78</sup> Weil Barais (1993, p. 94) define así la cognición: “debemos este conocimiento general en que el acto perceptivo está inserto a una actividad mental que designamos con el término de cognición”. Ese enfoque cognitivo subjetivo fue indicado por Shackle (1972) como marco de una ruptura con la racionalidad del *homo economicus* ortodoxo.

<sup>79</sup> En esa discusión sobre el pánico, Dupuy (1991) utiliza frecuentemente la expresión “psicología de la multitud”.

factores materiales y objetivos de producción<sup>80</sup>.

Entre tanto, en un mundo de incertidumbre radical, donde el desarrollo unidireccional del tiempo impone efectos de irreversibilidad, la moneda se torna el vínculo intertemporal que, de cierta manera, servirá de refugio para los agentes económicos ante las eventualidades<sup>81</sup>. Con base en esa imagen del futuro, los individuos van a decidir sobre la cantidad de riqueza líquida que les será necesaria para enfrentarlo. Como dice el propio Keynes:

Por motivos racionales y en gran parte por razones instintivas, nuestro deseo de mantener la moneda como reserva de valor (preferencia por la liquidez) constituye un barómetro de nuestra desconfianza, de nuestros cálculos y convenciones en relación al futuro<sup>82</sup>.

La moneda permite, por tanto, una circulación entre la lógica decisoria de los empresarios (producir) y la de los especuladores de la anticipación (especulación pura). Eso hace que los empresarios sean sensibles a los juicios que los especuladores proyectan sobre el

futuro<sup>83</sup>. En otras palabras, la lógica especular no estaría restringida al juego del mercado de los títulos que es, por excelencia, el palco de los caprichos y de los humores de los hombres en lo que se refiere a las proyecciones de los resultados mercantiles futuros<sup>84</sup>. El proyecto radical keynesiano destaca la idea de que la situación de confianza (convención) en que se podrán encontrar los participantes del mercado constituye una apuesta del antagonismo entre el optimismo del espíritu animal de los capitalistas y la frialdad calculista de los especuladores profesionales. En cuanto a esa relación de fuerza referente a las proyecciones, Keynes se mostró bastante pesimista sobre el espíritu animal de los empresarios. Para él, la moneda como reserva de valor y la dimensión auto-referente del mercado financiero son siempre susceptibles de producir movimientos cumulativos de defección o de euforia económica que, de un día para otro, pueden agitar el estado de confianza que servía de convicción común a los actores del mercado. En un ambiente auto-referencial, es esa volatilidad de las opiniones la que permite medir la precariedad de las convenciones como elemento de coordinación de las acciones mercantiles.

<sup>80</sup> Es la idea de dos tipos de circulaciones (financiera e industrial) que Keynes propone en el *Tratado sobre la Moneda*, una idea que él va a retomar de manera diferente en la *Teoría General*. Para una exposición y una recuperación de esa idea, ver Arena, 1985, Graziano, 1987 y Barrère, 1985, 1990.

<sup>81</sup> A ese respecto, ver Davidson (1978), Chick (1983), o aún Carvalho (1992). Más adelante regresaremos a ese punto para destacar el papel de los contratos monetarios como elemento estabilizador de las relaciones de mercado, y presentar el circuito monetario urbano.

<sup>82</sup> Keynes, 1937, p. 173

<sup>83</sup> Sobre ese punto, ver la interpretación de Minsky, 1975.

<sup>84</sup> Según la interpretación de Favereau (1988, 1989) sobre el proyecto radical de Keynes, esa característica del mercado financiero permitiría adelantar una verdadera economía de las convenciones.

De resto, la presencia del profesional de la psicología del mercado radicaliza la precariedad de la coordinación mercantil, una vez que los ruidos y las suposiciones corrientes pueden ser utilizados para hacer creer que él sabe alguna cosa y la esconde con la intención de inducir a los otros a creer que él realmente sabe algo, y a actuar de acuerdo con lo que imaginan que ello sea. Esa estrategia con que los especuladores procuran llevar a los demás participantes a un juego especular para provocar un movimiento de contagio por imitación, se funda en el carácter autoreferencial de un mercado en que la psicología de masas puede acarrear situaciones que se aparten de las proyecciones anteriores. De esta manera, la dinámica del contagio mimético podrá servir a las estrategias oportunistas: conociendo el carácter autoreferencial del mercado, algunas personas van a intentar inducir burbujas de contagio cognitivo capaces de reajustar situaciones mercantiles en un sentido que les sea más favorable. Como bien observa Galbraith, ese proceso se basa en la ilusión de la infinitud del contagio especulativo (la ilusión de que las burbujas especulativas nunca se desinflan), y en los fenómenos colectivos

de disturbios de la memoria en que las personas olvidan que todas las burbujas del pasado acabaron por explotar<sup>85</sup>.

Por tanto, el juego especular keynesiano no se asemeja al de Lewis cuya transparencia habría parecido poco realista a Keynes. Para él, el juego especular mercantil esconde siempre intenciones privadas que, lejos de restringirse al deseo de coordinación, objetivan sobre todo intereses personales<sup>86</sup>. Es en ese sentido que la opacidad del mercado y las estrategias cognitivas emprendidas por los actores del proceso especular deben ser comprendidas. En otras palabras, en un ambiente opaco, el juego de anticipación intensifica la manifestación de la heterogeneidad de los participantes.

En mi enfoque espacial, es posible hacer a la figura del empresario schumpeteriano intervenir en una dinámica de anticipación especular y a las familias procurar indicios en las personas que consideran mejor informadas sobre el futuro de la estructura urbana. En ese caso, es de imaginar que ellas se van a referenciar en los empresarios urbanos, en la suposición de que ellos tendrían indicaciones en cuanto a la localización

<sup>85</sup> Cf. Galbraith, 1992

<sup>86</sup> En ese sentido, hay, sin duda una diferencia fundamental entre la línea de raciocinio que utiliza la noción de *especularidad* (convención) para comprender las relaciones mercantiles y la que aplica esa noción a las relaciones de lenguaje. Nos parece que el regreso del discurso de la economía a los problemas cognitivos debe tener el cuidado de no dejar de lado la dimensión clásica, que siempre señaló la relación entre el intercambio y la distribución de las riquezas. Consideramos ese punto aún más importante porque, aunque hayamos retomado elementos de la economía francesa de las convenciones en nuestro trabajo, notamos que los autores de esa corriente de pensamiento (Dupuy, en particular), al priorizar el tema de la coordinación de las decisiones individuales, se aproximan del paradigma walrasiano ortodoxo de una economía pura de intercambio.

de los diversos tipos de familias que componen el mercado residencial. La creencia de que los empresarios están mejor informados, a pesar de nadie saber de antemano cuál será la futura configuración residencial, no está desprovista de sentido.

De hecho, si todos los participantes de ese mercado precisan especular sobre el orden residencial futuro, para ellos los empresarios deben actuar como verdaderos profesionales de la anticipación. Como la decisión de producir viviendas es tomada en una temporalidad cronológica (histórica), ellas serán ofrecidas en un momento posterior a esa decisión, lo que obliga a los tomadores de decisión a prever las anticipaciones de todo el mundo. Por otro lado, tratándose de un bien que implica una inmovilidad espacial, y como las convenciones referentes a la localización domiciliaria de las familias son precarias (como todas las convenciones), el ejercicio especulativo de los empresarios es más crítico que el de las familias. De modo que ellas son propensas a creer que los empresarios disponen de los indicios más seguros sobre la configuración futura de las externalidades de vecindad. En su aislamiento mercantil, las familias pueden hasta tener la ilusión (cognitiva) de que la oferta continúa soberana en el mercado residencial -lo que algunas

proposiciones de la sociología marxista dieran a entender-, como si fuese insensible a los problemas de coordinación mercantil<sup>87</sup>.

Así, aunque todos estén en el mismo ambiente de incertidumbre urbana radical, la percepción cognitiva de las familias puede llevar a creer que los empresarios -por el hecho de, aparentemente, correr más riesgos que ellas- detentan informaciones que ellas mismas no disponen. Si eso reflejase un raciocinio cognitivo concerniente a la psicología mercantil de las familias en un ambiente especular, podríamos suponer que los empresarios urbanos utilizan estrategias keynesianas características de los profesionales de la anticipación: al intentar adelantar la anticipación de todos, pueden instigar a los no-profesionales del mercado (las familias) a creer que ellos, los empresarios, son los mejor informados.

Pero ese proceso está sujeto a dos frecuentes flujos de nuevas informaciones, pues los empresarios schumpeterianos urbanos se comportan como verdaderos cazadores en relación a las anticipaciones formuladas en continuidad con el pasado. Además, la búsqueda de beneficios excepcionales (*mark up* urbano) los incita a proponer innovaciones-diferenciaciones urbanas. Puesto que ellos imaginan la

<sup>87</sup> Lipietz (1977), por ejemplo, propone la idea de una regulación monopolista, en que los capitales serían capaces de imponer un perfil espacial independientemente de la validación espacial de la demanda. Para una rápida discusión del régimen urbano, ver Abramo, 1996.

configuración urbana como un mosaico de externalidades de vecindad -y esas externalidades constituyen de cierta manera, en términos espaciales, convenciones urbanas resultantes de un proceso de anticipaciones miméticas cruzadas- podemos suponer que, desde el punto de vista del proceso especular cognitivo, esos empresarios actuarán como verdaderos especuladores urbanos: por la vía de la destrucción creativa de los stocks (parque) residenciales antiguos, intentarán hacer las anticipaciones de las familias converger hacia una transformación de la configuración residencial que será formulada por ellos bajo la forma de ruidos. Entre tanto, para que ese emprendimiento tenga éxito, es preciso que las familias creen afectivamente que los empresarios están mejor informados en cuanto al futuro y, con esa firme convicción, se trasladen para la localización que ellos señalarán como aquella donde todas las familias del mismo tipo van a vivir.

Presenciamos, pues, el surgimiento de una convención de localización para un determinado tipo de familia; y una vez que las familias se basan en esa referencia para coordinarse en el espacio, observamos también el surgimiento de una externalidad de vecindad. La creencia en esa externalidad, que es el objetivo de los actores urbanos, se torna, entonces, realidad. Entre tanto, esa búsqueda de externalidad de vecindad tiene dos motivaciones diferentes, conforme sea

considerada desde el punto de vista de los capitalistas-empresarios o el de las familias: los primeros esperan, por encima de todo, imponer un *mark up* urbano por intermedio de sus propuestas de diferenciación (señales de coordinación); las familias, por su parte, desean aprovechar los efectos positivos de la externalidad. Esa coordinación espacial -que atiende a dos objetivos diferentes- surge, de hecho, de un proceso auto-referencial en que la expectativa de encontrar (en el espacio residencial) familias del mismo tipo (externalidad), antes de concretizarse realmente, se manifiesta por una creencia en la existencia de un área residencial que testimonia esa externalidad. Es a partir de una virtualidad (convención urbana) que los actores urbanos van a razonar y formular sus decisiones de localización. La configuración de las externalidades solo será efectiva posteriormente (*ex post*) a la toma individual de decisiones (*ex ante*).

En otras palabras, la convención urbana emergería de un movimiento de opiniones entrecruzadas relativas a las anticipaciones de localización. Tratándose de anticipaciones formuladas en un ambiente en que las decisiones son interdependientes y sujetas a la incertidumbre urbana radical (opacidad radical), ellas van a depender, sobre todo, de una búsqueda cognitiva y se expresarán en creencias urbanas. En suma, la convención urbana resultaría de un proceso especular de elecciones



residenciales. Más adelante, veremos que su transformación en realidad espacial va a depender, en el transcurso del tiempo cronológico, de su manutención como referencia para la coordinación de las elecciones de localización por cierto periodo. Pero, ya que se trata de un proceso cognitivo, la permanencia de la convención a lo largo del tiempo dependerá, por su parte, de la confianza que los participantes del mercado confieran a ese referencial<sup>88</sup>.

El fenómeno del surgimiento de una convención urbana puede ser reducido, esquemáticamente, a un enmarañado de juicios que se presenta como veremos ahora. Antes que nada, vamos a razonar como si el empresario y las familias estuviesen en las mismas condiciones (cognitivas). En ese caso, las familias no van a sospechar que el empresario detenta indicios que ellas desconocen sobre su futura localización residencial. Pero si todos estuvieren en un contexto vacío de referencial de coordinación, van a pretender coordinarse y, para hacerlo, adoptarán un comportamiento imitativo. La cuestión es saber a quién imitar. Basta imaginar que un rumor cualquiera haga a una familia del tipo A creer que otra familia del mismo tipo desea residir en un determinado lugar. A partir de ahí, la primera familia tendrá (o creará tener) un indicio (suposición) en cuanto a la

intención de localización de la segunda e intentará transmitirle una señal que la haga creer que ella ya sabe en dónde va a residir. Al interpretar de esa manera la referida señal, la segunda familia dará a entender que ella también va a residir en esa localidad (mimetismo) y, así, la primera tendrá la prueba de que su hipótesis inicial estaba correcta. De esa forma, la creencia de la primera, reiterada por el mimetismo de la segunda, hará emerger una objetividad que, para esas familias, será la convención urbana de localización. Como dice Dupuy, ese proceso mimético gana fuerza a medida que el número de participantes se torna más significativo:

Ese surgimiento de objetividad (convención) de una externalidad por el cerramiento en si mismo de un sistema de agentes que imitan todos los unos a los otros, adquiere un vigor recrudesciente a medida que el número de esos agentes aumenta<sup>89</sup>”

En el caso que acabamos de mencionar, el punto de partida del proceso especular mimético es la circulación de un rumor a propósito de la elección de localización de una familia. Los propios empresarios intentarán producir esos ruidos o rumores urbanos y emitir “metaseñales” relativas al establecimiento residencial de los diferentes tipos de familias, a fin

<sup>88</sup> Aquí retomamos la imagen del corredor propuesta por Leijonhufvud (1981) y que Carvalho (1992) reprodujo en un ambiente shackleano, para sugerir que existen decisiones que pueden fortalecer y mantener una convención urbana por cierto tiempo.

<sup>89</sup> Dupuy, 1988, p. 63.

de dirigir el proceso especular para ciertas referencias de localización diferentes de los que fueran utilizados en el pasado. De esta manera, el proceso especular (con el propósito de llegar a las externalidades de vecindad) podrá servir para que los empresarios debiliten las convenciones urbanas establecidas. Un ruido emitido por un empresario schumpeteriano con la intención de producir una depreciación ficticia de las antiguas viviendas-localizaciones podrá conducir al abandono o al debilitamiento de una antigua convención urbana, resultando en una nueva virtualidad de localización residencial. Entonces, el juego especular será fruto de la disputa entre el referencial del pasado y los nuevos rumores de localización, esto es, entre las habituales elecciones residenciales (convención del pasado) y la estrategia de diferenciación espacial de los empresarios urbanos (propuesta de una nueva convención).

La verdad, esos empresarios schumpeterianos actúan como los especuladores de Keynes, o sea, procuran obtener un beneficio de anticipación sobre un acontecimiento futuro, gracias al no-conocimiento de la virtualidad de ese acontecimiento futuro por los otros participantes del mercado. Pero para ejecutar esa estrategia es preciso provocar un proceso de contagio mimético. Tratándose de profesionales de la oferta de stocks residenciales, las familias pueden creer en una asimetría de información, esto es, que los empresarios detentan informaciones

sobre la localización futura que ellas no poseen. Al suministrar señales de anticipación que podrían efectuar para cierto tipo de familias, los empresarios en verdad procuran hacer que ellas crean que ellos poseen ciertas informaciones sobre el orden espacial futuro y están, por tanto, mejor informados que ellas. Las familias, entonces, recurriendo a la técnica práctica keynesiana de tomas de decisión, imitarán aquello que ellas piensan ser las anticipaciones de los empresarios.

Ese proceso sutil de emisión y percepción de metaseñales de localización (que puede adquirir formas diversas) es, sobretudo, de orden cognitivo, lo que significa que intervienen en el plano de las anticipaciones de los actores urbanos. Él realiza un fenómeno de contagio en el que la señal emitida por los empresarios -que inicialmente solo pretendían conducir a las familias a creer que ellos poseían informaciones sobre la localización futura- les va a permitir anticipar efectivamente las elecciones residenciales de determinados tipos de familias, tan pronto se enteren que ellas tomaron en serio la señal emitida. De esa forma, la oferta de stocks residenciales, al incorporar la innovación-diferenciación urbana, se convierte en una objetividad.

De hecho, ese proceso especular solo resulta en una convención debido al carácter auto-referencial del mercado de la localización. Es justamente ese rasgo

que torna las anticipaciones especulativas semejantes a un movimiento de anticipaciones miméticas que terminará por hacer emerger una referencia común (las familias de un determinado tipo van a residir en un determinado lugar en función de ciertas características del bien vivienda que allí se encuentra) que, a partir de ahí, se convierte en convención urbana. Y esa convención es la que va a permitir que otros actores urbanos se coordinen en el espacio, a pesar del mercado de localización residencial estar virtualmente sometido a la incertidumbre urbana radical.

En otras palabras, por medio de un proceso de contagio imitativo -que ciertos autores califican como de racionalidad mimética<sup>90</sup>- los participantes de un mercado auto-referencial acabarán por encontrar una representación común de la estructura residencial futura que los ayudará a coordinarse en términos espaciales. Tan pronto se torne la creencia esparcida por el personal del mercado de la localización, ese indicio de coordinación residencial (convención urbana) bloquea el juego especular y produce un comportamiento repetitivo en las elecciones de localización. Como escribe Shackle irónicamente, la convención permitiría la emergencia de una “psicología de rebaño [que] mantiene,

durante cierto tiempo, una frágil e auto-hipnótica ficción de racionalidad y estabilidad”<sup>91</sup>.

En este punto, voy a recurrir al mercado financiero, donde el proceso mimético mercantil hace surgir la figura keynesiana del profesional de las anticipaciones cuya práctica consiste en anticipar, antes que los otros, las futuras condiciones del mercado. Ese agente hace de hecho el papel de emisor de metaseñales a que los otros participantes estarán atentos para dar inicio a sus procedimientos cognitivos de anticipación. En relación al proceso especular urbano, sugerí que los capitalistas-empresarios desempeñan un papel cognitivo semejante, y entonces es preciso indagar entonces por qué el personal del mercado residencial a veces se asemeja a esos profesionales de la anticipación especulativa.

Antes que nada, es preciso resaltar que, en el proyecto radical de Keynes, casi todos los tomadores de decisión capitalistas -en una economía monetarizada en la que el tiempo es cronológico (incertidumbre radical)- tienen que enfrentar las especulaciones (y especular) y por tanto observar lo que los profesionales de la anticipación están anticipando. Es ahí que está la visión pesimista de Keynes en que la lógica

<sup>90</sup> Principalmente Dupuy (1992-b). Notemos que Orléan usa el término paradigma de la opinión como alternativa a lo que él denominó como paradigma de la racionalidad, aplicado, sobre todo, a los racionamientos fundados en el principio de la maximización de la utilidad esperada. Entre tanto, en la mayoría de los escritos -al igual en Orléan (1986, 1989a)-, es la noción de racionalidad mimética que substituye al término “paradigma de opinión”.

<sup>91</sup> Shackle, 1965, p. 58.

especulativa de la economía monetaria se impone cuando la sociedad mercantil queda a merced de las fuerzas libres del mercado<sup>92</sup>. En mi forma de ver, con todo, el mercado capitalista de la localización residencial revela otra dimensión de ese fenómeno. En virtud de la importancia de los stocks antiguos, esos capitalistas se lanzan en una lógica de diferenciación urbana y, por tanto, de modificación del perfil de la estructura residencial. Esa particularidad es la que los transforma en agentes anticipadores de los cambios de localización. Primero porque, en caso de una transformación inesperada, la irreversibilidad de la elección les puede costar la exclusión del mercado, pero también, sobre todo, porque hacen de la especulación -y, consecuentemente, de sus resultados virtuales (destrucción espacial creativa)- un medio de obtener un beneficio adicional. Al presentarse como los únicos capaces de ejecutar las diferenciaciones que puedan depreciar las áreas residenciales (jugando con las preferencias de las familias), esos capitalistas procuran atribuirse a sí mismos el papel de emisores profesionales de señales que anuncian transformaciones en el orden residencial mercantil.

En el mercado capitalista de la localización residencial, la figura del empresario schumpeteriano y del especulador profesional tienden, por

tanto, a confundirse en un único personaje-actor de este mercado, cuya práctica cognitiva consistiría en adelantar anticipaciones espaciales debido al propio deseo de promover cambios inesperados (innovaciones). La posibilidad de que esa especie de fusión de las estrategias mercantiles pueda tener éxito, refleja, en nuestra forma de ver, el hecho de que las familias hicieren sus elecciones de localización en un marco de incertidumbre urbana radical. Al ser comparadas con la opacidad del mañana, ellas serán llevadas a razonar según la técnica práctica de Keynes, esto es, a remitirse para los que, probablemente, están mejor informados. Es entonces que esos empresarios se presentan desempeñando un papel de profesionales del mercado: el de los que están atentos a los movimientos de relocalización residencial de las familias (que anticipan la anticipación de todo el mundo) y el de los que ofrecen bienes vivienda (que tienen el espíritu animal keynesiano).

Es precisamente esa representación que hace que las familias crean que ellos son personajes mejor informados que ellas. Pero es bueno recordar que los empresarios urbanos no saben nada sobre el mañana de la configuración residencial; en el plano de la coordinación espacial mercantil, ellos también precisan enfrentar las dificultades críticas impuestas por la incertidumbre urbana radical. La idea

---

<sup>92</sup> Keynes generalmente lanza esa afirmación haciendo intervenir la tasa de interés convencional. Retomamos, entre otras lecturas, la de Minsky (1975).

de que ellos saben alguna cosa de la localización virtual de los diferentes tipos de familias concierne, por tanto, al dominio de la creencia.

Sin embargo, como saben que cada familia puede estar a la espera de señales sobre la localización futura de las otras, -y, por tanto, de la configuración de las externalidades de vecindad-, los empresarios serán tentados a hacerlas creer que ellos detentan alguna información a ese respecto. Tenemos aquí los elementos keynesianos del proceso de imitación especulativa y de irrupción de la dinámica mimética especular. La emergencia de la convención urbana bloqueará inmediatamente el juego especular urbano, lanzando a los participantes del mercado en la psicología del rebaño a la que Shackle se refería. Hay, no obstante, otro elemento en el proceso de anticipaciones del mercado de la localización, que despierta a los participantes y los saca de la autohipnótica ficción de racionalidad<sup>93</sup>: los empresarios podrán jugar la carta de la ruptura por la vía de la innovación y, al hacerlo individualmente, imponer *mark up* urbanos. Eso significa que, operando depreciaciones ficticias de los stocks residenciales (localizaciones

urbanas) ellos aún amplían la incertidumbre urbana radical y, por tanto, el carácter especular del mercado residencial<sup>94</sup>.

En otras palabras, la manutención de la incertidumbre urbana radical por la práctica de las decisiones cruciales de innovación espacial propicia también la permanencia de la dinámica especular de la coordinación residencial. Es justamente por eso que ella da la oportunidad a que los empresarios urbanos sean exitosos en sus intenciones de transformación-ruptura del orden espacial y, es claro, de la configuración de un nuevo orden residencial. Quiero decir con eso que la incertidumbre urbana radical se alimenta de las decisiones de los empresarios urbanos schumpeterianos y, al mismo tiempo, permite que ellos adopten prácticas de especuladores keynesianos, que resultarán en un proceso de eliminación de la incertidumbre urbana, o sea, en la emergencia de una convención urbana<sup>95</sup>.

Siendo así, no se puede dejar de concluir que la convención urbana es siempre temporal y será destruida por la innovación-diferenciación que los empresarios practicasen, esto es, por el retorno de la incertidumbre urbana

<sup>93</sup> Shackle (1967, pp. 129-130) también se refiere a la convención como "un conocimiento fantasioso".

<sup>94</sup> Al destacar la relación entre la incertidumbre, el papel del empresario schumpeteriano y la convención, Shackle (1967, p. 131) escribe: "el desorden esencial de lo real contrasta con la condición humana convencionalmente simulada. Es el desorden de la decisión temeraria de emprender". El mundo en que es necesario y posible 'emprender' es un mundo de incertidumbre".

<sup>95</sup> Señalamos anteriormente que Knight, bajo la influencia de Schumpeter, propusiera la noción de incertidumbre en oposición a la noción ortodoxa de lucro. Shackle (1972, p. 20) va a retomar esa misma propuesta: "el lucro es [...] una parte esencial del proceso caleidoscópico [pues conduce a la] súbita emergencia de situaciones nuevas".

radical. Eso porque es justamente su arista schumpeteriana de demolidor de las regularidades del pasado que permitirá al empresario adoptar un comportamiento característico del especulador keynesiano. Colocando en evidencia la incertidumbre urbana radical, el espíritu schumpeteriano lanza al mercado de la localización en un juego especular. Pero, al adoptar estrategias de profesional de la anticipación keynesiano, ese mismo personaje podrá dar origen a una convención urbana que va a bloquear el juego especular e impedir, por tanto, la existencia del propio profesional de las anticipaciones. Después, el regreso a las prácticas schumpeterianas va a relanzar el juego especular y todo recomenzará. Es lo que permite afirmar que existe una relación de causa y efecto entre la búsqueda del *mark up* urbano (beneficio), la innovación-diferenciación espacial, la incertidumbre urbana radical y la dinámica especular de localización, siendo que esa última es la responsable por el tránsito del desorden (incertidumbre) al orden (por medio de la convención) residencial y viceversa. Vemos manifestarse aquí el doble papel de empresario de espíritu schumpeteriano y de especulador keynesiano, que al mismo tiempo se refuerzan y se excluyen uno al otro. Un doble papel que posibilita el surgimiento, la alimentación y el bloqueo de la dinámica residencial de una sola vez.

Es justamente esa tensión entre el orden y el desorden (la inversión del orden) que forma la imagen de un ordenamiento

urbano caleidoscópico, en que las decisiones cruciales tendrían el poder de destruir la antigua configuración residencial para producir otras hasta entonces insospechadas. Eso lleva a concluir que, si el mercado residencial puede coordinar las acciones-anticipaciones de localización, dando surgimiento a una referencia común, el orden residencial resultante de ese proceso no tiene nada que ver con la imagen walras-thüneniana que le atribuye la síntesis espacial neoclásica. Al utilizar el proceso cognitivo de las anticipaciones especulares, la coordinación por convenciones se aparta de los procesos de equilibración espacial indicados por los determinantes del orden natural (distancia) y tecnológico (transporte). Además, ese orden no presenta cualquier rasgo de eficiencia o de óptimo paretiano que pueda justificar el discurso de la soberanía de la asignación de recursos realizada por el mercado. Se trata, principalmente, de un ordenamiento residencial mercantil caleidoscópico en que la frontera entre el orden y el desorden es bastante frágil.

### **3.3 La convención urbana y el curso del tiempo: la idea de corredor**

A esta altura de nuestra reflexión, es preciso verificar si la dinámica de la configuración residencial se asemeja realmente al incesante movimiento caleidoscópico shackleano. Para responder a esa cuestión, es importante recordar que aquí se trata de una ciudad residencial cuya configuración espacial

es compuesta de stocks. Y la dimensión de flexibilidad absoluta de la ciudad de barracas, o de la ciudad-Leggero de la ortodoxia, también debe ser bastante allanada.

Antes de todo, la convención urbana relativa a la distribución de los stocks residenciales según los diferentes tipos de familia es concebido en una lógica histórica de producción que se da a dos niveles: la producción de un bien residencial (habitación) lleva tiempo e implica la irreversibilidad de las elecciones, tanto en términos temporales (la elección de producir hoy será concretizada mañana) como espaciales (la elección de un lugar de donde el bien vivienda no podrá ser removido). Desde ese punto de vista, el problema de la coordinación espacial, colocado en un universo caleidoscópico, se revela crítico para los que deciden producir.

Por otro lado, la convención urbana también expresa respecto a la localización de cierto tipo de familias que, para ser efectiva, exige un “lugar-vivienda”, esto es, un stock residencial. Dado que las acciones mercantiles de los empresarios capitalistas del mercado residencial están basadas en el juego de ofertas de ese bien, la convención urbana será un consenso virtual no solo en cuanto a la localización de las familias,

como también en cuanto a ciertas características de los stocks residenciales. Ella va a indicar un área urbana donde un determinado tipo de familia podrá encontrar otras familias semejantes. Sin embargo, desde el punto de vista de la dinámica capitalista de la oferta de bienes residenciales, solo continuará siendo una convención en la medida que los empresarios ofrecieren stocks residenciales. Y ellos solo participarán de ella en la medida que la localización estuviere en fase de transformación y, por tanto, inacabada en lo concerniente a la convención. Tan pronto los empresarios terminen de construir esa convención en términos reales –cuando ella se tornará en un stock residencial en sí y no una creencia que los agentes utilizan para anticipar–, ellos van a intentar depreciarla de manera ficticia, esto es, van a proponer innovaciones-diferenciaciones urbanas en otro lugar para que los stocks antiguos dejen de hacerles competencia<sup>96</sup>.

De esta manera, una convención urbana da surgimiento a una temporalidad de la construcción efectiva de los stocks residenciales. Según los términos de la economía de producción, la creencia-convención se va a realizar, como realidad, a lo largo del tiempo histórico que la oferta lleva para transformar materialmente la localización

<sup>96</sup> Para la exposición de ese problema, ver el Capítulo 1 sobre la incertidumbre urbana; para un modelo de la competencia intertemporal entre los bienes durables según los términos de la “nueva economía industrial”, ver Tirole (1988). En el Capítulo 4 sobre la dinámica espacial, decidimos adoptar el modelo del ciclo puro de Kalecki para describir de qué manera la configuración de los stocks es instaurada en torno de una convención urbana.

convencionada. Las propuestas de diferenciación del bien vivienda presentadas a título de una nueva convención precisan ser materializadas por actos de producción, y como esos actos toman tiempo, la convención urbana tendrá que recorrer cierto camino temporal hasta dejar de ser una anticipación (virtualidad) y realizarse como stock residencial. Al contrario del proceso mimético del mercado financiero -cuya dinámica raramente se apoya en la producción efectiva y donde todo ocurre, por tanto, en un mundo estrictamente cognitivo-, la lógica especular del mercado capitalista de la localización promueve la intervención de la producción de stocks, lo que introduce rigideces delante de la flexibilidad cognitiva del mercado financiero.

Por ese motivo, la convención urbana tendrá que ser reiterada por el tiempo que la oferta de stocks toma para transformar materialmente la localización convencionada. Ese ritmo temporal, obligatorio para que la convención deje de ser una mera virtualidad, tiene que ser cumplida en un ambiente en el que la incertidumbre urbana radical es siempre posible de retornar a la superficie. De hecho, el carácter de rebaño del comportamiento de los agentes del mercado que la convención evidencia continúa frágil. Como señalaba Keynes, ella continúa

susceptible de deteriorarse debido a toda suerte de caprichos humanos: las sospechas, los rumores, etc. Precisa, por tanto, encarar la eventualidad de una enorme alteración, aunque sea obligada a recorrer cierto curso temporal. Entonces, ¿cómo resolver el dilema de una coordinación que, para tener éxito, necesita perdurar durante cierto tiempo, sin que la incertidumbre urbana radical, en cuanto virtualidad, sea eliminada del mercado de la localización?

Pienso que la noción de corredor propuesta por Leijonhufvud puede contribuir aquí con algunas indicaciones sobre ese trayecto temporal<sup>97</sup>. Ella se evidencia más interesante aún, en la medida que señala la relación que la coordinación mercantil puede establecer con eventuales fuerzas que expresen desequilibrios. Aunque el concepto de corredor, en la formulación original, se haya basado en el paradigma ortodoxo de la estabilidad del equilibrio, la idea de que la convergencia de las acciones para el equilibrio sigue una trayectoria limitada por márgenes, permite discutir las relaciones existentes entre los actos coordinados por la convención, al igual que las posibilidades de debilitamiento en el interior de ella. En ese sentido, retomamos la idea de corredor por el aspecto histórico del transcurso del tiempo, o sea, desde un punto de vista más heterodoxo que el de Leijonhufvud.

<sup>97</sup> Cf. Leijonhufvud (1981). Para una relectura de Schackle sobre esta noción de corredor, ver Carvalho (1992). De mi lado, tomo en préstamo los términos generales de la lectura de Carvalho, para aplicarlos libremente a esta discusión sobre el orden espacial.



En el contexto neoclásico de información perfecta, el concepto de corredor procura traducir los límites en que la trayectoria del equilibrio podrá imponerse, una vez que, dentro de esos mismos límites, los mecanismos de absorción de los desequilibrios eventuales prevalezcan sobre los factores de ampliación de esos mismos desequilibrios<sup>98</sup>. El corredor entonces es el lugar donde las decepciones serán absorbidas sin que esto lleve a cambios fundamentales en los planes y procedimientos de la economía. Dentro del corredor, la normalidad subsiste y, por tanto, no surge la necesidad de formular nuevas hipótesis sobre el ambiente en que los agentes basan sus opiniones<sup>99</sup>.

La indagación que la tradición heterodoxa se coloca -esquivándose de la problemática ortodoxa de un camino que conduce inevitablemente al equilibrio establece cómo situar los límites dentro de los cuales los planes serán redefinidos, o cuáles serán los límites en que una convención puede continuar sirviendo de referencia a la coordinación de los actores del mercado<sup>100</sup>.

Carvalho intentó responder a la cuestión recurriendo a la noción shackleana de sorpresa potencial. Su objetivo era analizar la posibilidad que la convención posea de seguir una trayectoria estable sin que esto signifique una reducción de la incertidumbre al riesgo knightiano. En su forma de ver, los tomadores de decisión, frente a los acontecimientos, van a establecer índices de sorpresa potencial que servirán de base para determinar los puntos focales de pérdida y ganancia<sup>101</sup>: “los límites del corredor serían dados por las pérdidas y ganancias focales, esto es, por los resultados que son al mismo tiempo sorprendentes y significativos de la orientación de la actividad del agente”<sup>102</sup>.

De hecho, la definición del grado de sorpresa potencial de Shackle permite establecer gradaciones en el nivel de los juicios subjetivos demostrados por los individuos, y ayuda a comprender por qué los actores del mercado continúan compartiendo (o rechazando) una creencia en una convención urbana establecida. Se trata de un recurso alternativo a los raciocinios reductores de la incertidumbre radical a la lógica de lo probable, que permite pensar la

<sup>98</sup> A ese respecto, ver Leijonhufvud, 1981, pp. 109-110.

<sup>99</sup> Carvalho, 1992, p. 72.

<sup>100</sup> Se debe señalar que, en la formulación original de Leijonhufvud, las señales de la coordinación no son convencionales; están más próximas de los precios de equilibrio walrasianos.

<sup>101</sup> Shackle (1961) distingue las eventualidades en tres grupos: las que confirman la teoría, las que los agentes juzgan poco probables (pero posibles), y las que son consideradas imposibles. A partir de ahí, sería posible jerarquizarlas según el grado de virtualidad de sus consecuencias, medido por la sorpresa que provocarían en los agentes cuando son concretizadas. Por tanto, es el grado de sorpresa potencial el que va a definir los puntos focales de pérdida y ganancia de una decisión.

<sup>102</sup> Carvalho, 1992, pp. 72-73.

continuidad (en el tiempo) de una creencia colectiva. Como dice Garelo:

La sorpresa potencial es pues la variable de la incertidumbre que sustituye la probabilidad (...), es el propio concepto de un conjunto de las situaciones del mundo que Shackle rechaza (...). En lugar de extraer de los actos las consecuencias por medio de las situaciones del mundo, los grados de sorpresa potencial son directamente atribuidos a las consecuencias, de suerte que la capacidad del tomador de decisiones de desviar el curso de los acontecimientos recibe una atención más directa<sup>103</sup>.

Desde ese punto de vista, podemos suponer que una convención urbana continuará siendo compartida por los actores del mercado en función del grado de sorpresa potencial que ellos atribuyan a las consecuencias de los acontecimientos, un grado que remite al dominio del juicio y de la percepción subjetiva, como el propio Shackle siempre señaló<sup>104</sup>. Por rechazar el raciocinio basado en lo probable, su noción de sorpresa potencial recurre a la capacidad que poseen los agentes económicos para imaginar posibles situaciones y escenarios: “en un sistema de anticipaciones, la comprobación del éxito es el grado máximo a que un buen

estado mental alcanza, o sea, una buena capacidad de imaginación”<sup>105</sup>. Como observa Garelo, la imaginación en el casi es empleada en anticipaciones y juicios concernientes a las creencias, en un encadenamiento de actos siempre concebidos en desarrollo.

No obstante, si fuese posible delimitar los grados de sorpresa potencial, me parece que traducirlos en términos estocásticos<sup>106</sup> tendría que ver con una operación bastante distanciada del espíritu crítico de Shackle. Mejor sería concebirlos en la temporalidad cronológica (tiempo histórico). En ese sentido, el corredor traduciría un proceso en que los actores del mercado, firmes en la creencia (convención) que alimentan sobre el futuro y delante de los acontecimientos reales con sus virtuales consecuencias, van a juzgar esas consecuencias en comparación con la idea del futuro que concibieran de inicio (convención). La comparación va a conducirlos a cuestionarse sobre la conveniencia de actos emprendidos con base en la representación convencional del futuro. Si los acontecimientos reales –y discordantes en relación a la imagen que la convención hace del futuro– son absorbidos por la representación convencional, esa convención, en la condición de referencial para la toma de

<sup>103</sup> Garelo, 1992, p. 65.

<sup>104</sup> En sus últimas obras, Shackle (1972, 1975) destacó aún más la dimensión subjetiva de los raciocinios económicos; llegará hasta sugerir el concepto de espostémico para establecer bien la ruptura con la tradición de la racionalidad ortodoxa.

<sup>105</sup> Shackle, 1972, p. 20.

<sup>106</sup> Como hacen, por ejemplo, los modelos de Orléan (1986, 1989) en que están subentendidas las distinciones propuestas por Shackle (1961).

decisiones, se reposicionará a lo largo del tiempo, pero permaneciendo dentro de los límites que puedan absorber actos que escapen a las creencias enunciadas. Esas creencias, con todo, no serán capaces de alterar la convención. Ahí está el corredor a lo largo del cual la convención se va a reposicionar y señalar el futuro para una secuencia de actos que serán cronológicamente escalonados en el tiempo.

De hecho, la idea de un corredor concerniente a una convención urbana encuentra respaldo en los raciocinios que rigen las estimaciones privadas sobre el tiempo de permanencia del comportamiento de rutina en las decisiones de localización (carácter de rebaño de los actos mercantiles). De esta manera, las correcciones “de rebaño” que son hechas a lo largo del tiempo estarán en acuerdo con la manera como esos agentes prejuzgaren imprevistos potenciales ocasionados por los resultados esperados. Regresando a los tres métodos de análisis propuestos por Kregel<sup>107</sup>, se puede decir que se trata de una situación en que las anticipaciones de corto y de largo plazo son interdependientes; ella traduciría un modelo de cambio (*shifting model*), en la medida en que la continuidad de la convención dentro de un corredor es siempre precaria y el sobrepaso de sus límites lleva a los agentes a un nuevo proceso especular.

Si quisiéramos aproximarnos desde el análisis urbano y seguir en una dirección apenas indicativa de los límites de un corredor definido con base en la noción de sorpresa potencial, donde la convención urbana coordinaría las acciones evolucionando en el tiempo histórico, será posible imaginar la siguiente situación: supongamos primero una convención que haya emergido de un proceso especular mimético, según el cual una localización cualquiera dentro del espacio urbano deba ser destinada solamente a cierto tipo de familias. Como fue mencionado anteriormente, la convención trae consigo elementos de diferenciación del stock residencial que, al depreciar de manera ficticia al antiguo parque, afectará particularmente familias de un determinado tipo que, por su parte, serán estimuladas a trasladarse (migración) para la nueva localización que les fue designada. Tan pronto las familias pertenecientes a ese determinado tipo participen de la convención en causa, ellas se trasladarán para el lugar convencionado, donde podrá ser reproducida la misma externalidad de vecindad que tenían antes, y la creencia estará confirmada.

Ya que la convención urbana es una anticipación (creencia) no solo en cuanto a las localizaciones, como también en cuanto a los stocks residenciales que las caracterizan, su efectiva realización atraviesa en una temporalidad histórica

<sup>107</sup> Cf. Kregel, 1976. Para una exposición de esos métodos, ver en Abramo, 1994, el capítulo sobre el tiempo histórico.

y exige, por tanto, la permanencia de la creencia durante el tiempo necesario para construir el conjunto de los bienes vivienda que permitirán la concretización de la ansiada externalidad de vecindad. La coordinación de las elecciones de localización dependerá entonces de un proceso secuencial en que las acciones de los empresarios y de las familias confirmarían (o rechazarían), en el curso de esa temporalidad, la virtualidad enunciada por la convención. A partir de ahí, se puede imaginar un momento dado en que las familias reunidas en tal localización perciben que una familia de recursos inferiores penetró en el barrio residencial de ellas, dejándolas entonces delante de una decisión oportunista (crucial) susceptible de provocar un debilitamiento de la convención y el regreso de la incertidumbre urbana<sup>108</sup>. En otras palabras, al primer indicio de que la convención no se concretiza exactamente como las familias creían, será detonado un movimiento de abandono (defección) de la creencia que ellas alimentaban y, por tanto, de la localización anunciada, o sea, un retorno de las dificultades críticas de coordinación espacial (incertidumbre urbana).

Entre tanto, las familias típicas de la localización convencionaada pueden decidir de otra manera; todo va a

depender del grado de sorpresa potencial que ellas atribuyeren a las consecuencias de ese acontecimiento. Es entonces que la noción de corredor puede ser útil para comprender la convención urbana en su continuidad. Vamos a suponer, por ejemplo, que las otras familias consideren la decisión de la familia oportunista meramente especulativa (en el sentido tradicional del mercado financiero). Para expresarlo mejor: después de haber constatado la valorización de una determinada localización y anticipado una efervescencia especulativa capaz de proporcionar un aumento de los precios en esta zona residencial, ella resolvió mudarse para allá con el fin de aumentar su beneficio familiar. Eso significa que esa familia formuló su elección de localización independientemente de los criterios de búsqueda de externalidades, lo que parecerá un acto sorprendente para los que basan sus decisiones de localización en convenciones urbanas<sup>109</sup>. Pero las familias típicas de esa localización-convención podrán pensar que, una vez realizado el beneficio especulativo esperado, la familia intrusa no tardará en trasladarse de allí. Ese traslado reestablecería las condiciones de externalidad de vecindad propuestas por la convención urbana que orientó sus elecciones de localización. Si ellas pensaren así, es procedente decir que la

<sup>108</sup> A ese respecto, ver el Capítulo 1 sobre la incertidumbre urbana; para el modelo de Schelling, ver en Abramo (1994) el capítulo sobre la ciudad racista.

<sup>109</sup> En el Capítulo 3 sobre el circuito monetario urbano, proponemos la idea de motivo especulativo, esto es, familias (trabajadores) que se tornaran verdaderos especuladores keynesianos por medio de su decisión de localización.

convención no será debilitada, así la decisión oportunista provoque una pequeña falla de coordinación. Ese caso parece bastante conforme con lo que la idea de corredor busca expresar, a saber, que una decisión aislada y discordante en relación a la normalidad propuesta por la convención creará una sorpresa insuficiente para hacerla salir de los carriles (del corredor) representado por el conjunto de las decisiones, y que, por tanto, será incapaz de derribar la creencia establecida.

Inversamente, si las familias juzgaren de otra manera las consecuencias de ese acto oportunista, la convención urbana puede realmente dejar de ser el instrumento de coordinación de las anticipaciones y hacer que la incertidumbre urbana emerja nuevamente. Por ejemplo, en caso de que las familias típicas de la localización convenciona da sospechen que la intrusa hizo esa elección con el propósito de invertir en su capital humano, sus hijos, como se observa en la variación beckeriana<sup>110</sup>, ellas serán llevadas a suponer que tendrán que enfrentar durante años la presencia de esa familia de tipo diferente, una vez que su estrategia consiste justamente en sacar provecho de una externalidad superior para la crianza de sus hijos. La reacción a esa anticipación podrá ser inmediata:

a partir de la difusión de la noticia (sorpresa potencial), las familias convencionadas reconocen que la nueva convención fracasó y dejan de creer en ella, acarreado el retorno de la incertidumbre urbana.

Podemos imaginar variaciones (grados) de la sorpresa y de la reacción generadas por la instalación de una familia oportunista que va a depender, por ejemplo, del desvío entre el rendimiento medio de las familias típicas de la localización convenciona da y el de la recién llegada: cuanto mayor el desvío, más fuerte será la reacción y, por tanto, la tendencia a no creer más en la convención (defección).

También podemos suponer que el corredor de la convención urbana tenga en cuenta los efectos causados por la repetición de los hechos sorprendivos. Consideremos el caso en que las familias típicas admitan la entrada de un oportunista en razón de un pequeño desvío entre los rendimientos. Puede ser que una segunda familia, en vista del éxito de la primera, decida seguir su ejemplo. Delante de ese encadenamiento, las familias típicas podrán razonar conforme al *tipping model* de Schelling y anticipar un cambio virtual de las características de la localización a pesar de la convención

<sup>110</sup> Ver en Abramo (1994) el capítulo sobre las variaciones del modelo de la síntesis ortodoxa plasmadas en los raciocinios de Gary Becker. En el capítulo sobre el circuito monetario urbano, decimos que las familias (trabajadores) que toman decisiones en busca de externalidades de vecindad, son movidas por una "motivación residencial".

vigente<sup>111</sup>. Sin tener ya el poder de concentrar en si las anticipaciones residenciales, la convención sufrirá un debilitamiento que la hará desmoronar, y ese desplome provocará el regreso de la incertidumbre urbana. La repetición de hechos extraños a la normalidad propuesta por la convención habrá transgredido los límites del corredor en que ella prosperaba.

De esta manera, los efectos de repetición pueden desencadenar un proceso de defecciones cumulativas que terminará por derrumbar la convención. Existen, no obstante, algunos efectos de ese género que, al contrario, pueden fortalecerla. Sería evidentemente el caso de un mercado en que la dinámica auto-referencial desempeña un papel determinante, ya que una de sus principales características es el encadenamiento de las reiteraciones. En ese caso, la coordinación por convención urbana también puede, a lo largo del tiempo, dar lugar a actos que irán a consolidarla por conducir en si mismos una imagen de acumulación de evidencias reales. Tales evidencias reforzarán la miopía de rebaño propia de la convención y, temporalmente, aplacarán las dudas en relación al futuro. Tratándose de actos que, en calidad de resultados de la coordinación por convención, intervienen en el transcurso del tiempo, reforzando simultáneamente el papel de referencial

que ella desempeña en las decisiones de localización, los efectos que producen pueden ser considerados como elementos del corredor a lo largo del cual ella evoluciona. En ese sentido, por la vía de la oferta de residencias y por su capacidad de imponer márgenes de ganancia (*mark up*) a la demanda, los empresarios urbanos darán señales de reiteración de la convención correspondientes a los efectos producidos, que pueden ser clasificados en dos categorías.

Al formular sus decisiones basados en la convención urbana -esto es, apostando en la oferta de viviendas en la localización convencionada- los empresarios introducen hechos que son sometidos a la percepción y al juicio de los participantes del mercado residencial. Y, por ser entendidos como hechos que reiteran la creencia en la convención urbana, ellos fortalecen la confianza que le depositan a los agentes que de ella participan. Así, la oferta de viviendas realizadas según la convención confirma una anticipación que antes dependería apenas del raciocinio estrictamente cognitivo. Denominaremos como efecto de stock al efecto de la visualización material de la convención producido por la construcción de bienes materiales en un determinado lugar.

El efecto de stock es el primer momento de la confirmación de que la convención

---

<sup>111</sup> Para la exposición del *tipping model* de Schelling (1971) y de la idea de los modelos de masa atómica, ver Abramo, 1994.

urbana sería semejante a un mecanismo de coordinación del tipo profecía auto-realizable. Entendido como una señal situada en la esfera cognitiva de la formulación de los planes de localización, él es la prueba de que la creencia permite la coordinación espacial, sea ella realizada por medio de la demanda o de las decisiones de producción -que, por tratarse de actos descentralizados (anarquía de la producción), también están sujetas a los problemas de coordinación espacial de las decisiones de localización-. Este último punto es determinante para la permanencia de la convención urbana durante todo el periodo de transformación del área convencionada. De hecho, debido a la interdependencia espacial de las decisiones de producción de viviendas, el empresario debe asegurarse de que la creencia espacial (convención urbana) sea suficientemente compartida por sus colegas. En suma, si es preciso que la demanda participe de una misma creencia para que se efectúe la configuración de la externalidad de vecindad, también es preciso que la propia producción de viviendas sea coordinada en el espacio para que esa externalidad pertenezca al orden residencial.

Entretanto, ya en los años 30 Kalecki señalaba que la inversión es una decisión que evidencia el carácter histórico

(cronológico) del tiempo, lo que permite la intervención de acontecimientos posibles de modificar el ambiente inicial durante el curso de la producción<sup>112</sup>. Siendo la decisión de producir stocks residenciales fundada en una anticipación espacial (convención urbana), la confirmación parcial de esta convención (percibida por el efecto de stock) posibilitaría corregir las anticipaciones de los empresarios sobre la localización, el perfil de la demanda (tipo de familia), las características del bien vivienda y su precio en función del hábito de rebaño. Así, el efecto de stock permite que la ficción de estabilidad de que hablaba Shackle funcione, devolviendo la confianza en las anticipaciones en curso y manifestándose seguidamente, por cierto tiempo, como decisiones de rutina.

De ahí resulta que, al ofrecer bienes (individualmente) en la localización convencionada y en virtud de los efectos de interdependencia espacial que esas ofertas producen, los empresarios urbanos acaban por reforzar (reiterar) la convención urbana. Tenemos entonces una dimensión real que confirma, en el transcurrir del tiempo, los procedimientos cognitivos de las decisiones de localización. El efecto stock surge, pues, como uno de los mecanismos de consolidación de la convención urbana a lo largo del tiempo cronológico. A partir

<sup>112</sup> La distinción entre las decisiones de inversión, en lo que se refiere al encargo, a la producción y a la entrega, es determinante en el modelo del ciclo de Kalecki. A ese propósito, ver el Capítulo 4.

de ahí, él se torna en un elemento cognitivo de las revisiones hechas por los participantes de la coordinación mercantil que va a servir para reforzar las fronteras del corredor de la convención urbana e impedir que eventuales sorpresas sobrepasasen sus límites.

Sin embargo, la acción de los empresarios producirá un segundo efecto de reiteración de la convención urbana, en la medida que un *mark up* urbano –permitido, en un primer momento, por la innovación-diferenciación espacial<sup>113</sup>– es impuesto a la demanda y genera un efecto de valorización monetaria de la localización convencionaada –lo cual, desde un punto de vista cognitivo, será percibido como una confirmación de las creencias que las familias alimentaban al respecto–. En otras palabras, la imposición de *mark up* mediante transformaciones introducidas en las características del bien vivienda y del traslado espacial de la oferta de stocks para la nueva localización- convención produce una valorización de esta última en relación a la antigua estructura residencial (depreciación ficticia de los stocks del pasado). Ese efecto de valorización monetaria, reiterado a cada oferta individual del bien vivienda (formulada, siguiendo la convención urbana), lleva a las familias interesadas (demanda) a percibir las señales de

valorización como una confirmación de las anticipaciones que ellas habían hecho con base en la convención.

Por el hecho de indicar un valor y una liquidez urbanos superiores a los de los stocks residenciales antiguos, el efecto de valorización refuerza la convicción de que la convención no será sustituida. Además, la percepción que las familias tienen de la cantidad de stocks dotados de una mayor liquidez disponibles en una localidad sería su garantía de que todos continúan creyendo que se mantiene la referencia de coordinación espacial. Pero esa valorización desempeña también un papel de garantía de externalidad de vecindad, una vez que impide la entrada de las familias de renta inferior en la localización convencionaada. En ese sentido, ella funcionaría como una verdadera barrera a la entrada de aquellas cuyo *status* social es inferior al que la convención propone. Bajo ese punto de vista, la valorización refuerza las condiciones de emergencia de una externalidad de vecindad correspondiente a un tipo homogéneo (en cuanto a los recursos) de familias. La anticipación del *mark up* urbano por los empresarios sería, pues, una manifestación y un mecanismo de manutención del carácter segmentado de las proposiciones de localización residencial en términos económico-espaciales. Es por eso que el efecto de

<sup>113</sup> En el Capítulo 1 sobre la incertidumbre urbana, vimos que la práctica de los empresarios schumpeterianos está ligada a la introducción de innovaciones que buscan establecer un monopolio en el mercado e imponerle precios. Esos agentes serían perpetuamente incitados por el deseo de ser *price makers*.

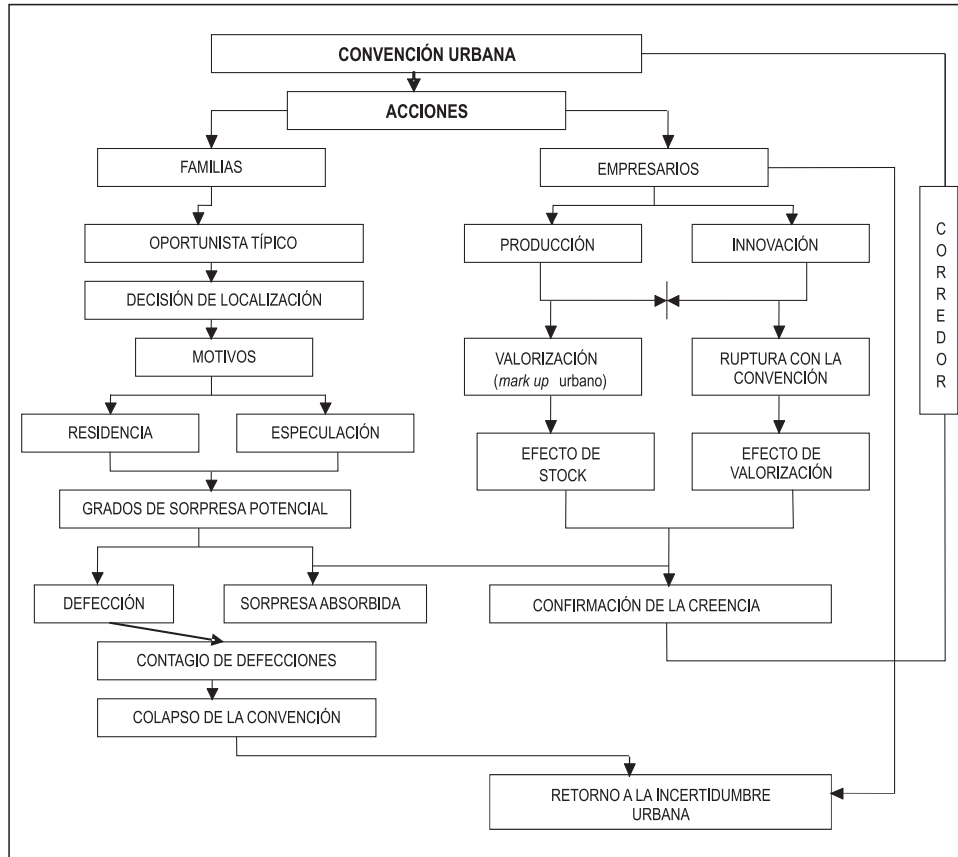


valorización reitera doblemente la convención urbana: excluyendo a las familias de menos recursos, él la fortalece como referencia de la coordinación espacial; por otro lado, consolida el movimiento de traslado de las familias, señalando en términos monetarios la depreciación ficticia de los stocks pasados. Digamos que el efecto de valorización traduce las transformaciones reales de la estructura residencial que consolidan la convención urbana en cuanto representación de las localizaciones futuras.

Los efectos de stock y de valorización, ambos consecuencia de la acción mercantil de los empresarios urbanos, serán percibidos como señales de que la convención urbana permanece como la mejor referencia para anticipar la estruc-

tura residencial futura. Son elementos reales que adquieren una dimensión cognitiva en el proceso de coordinación de las elecciones de localización. Y, como tales, ellos son elementos constitutivos del corredor de la convención, porque, al reiterar las anticipaciones, ambos refuerzan la creencia en la normalidad que la sustenta. Debido al carácter auto-referencial de las decisiones que produjeran esos efectos, es la confianza en la convención como referencia de la coordinación de las anticipaciones de localización que sale fortalecida. Como podemos ver en el esquema que sigue, el hecho de amortiguar los efectos de las sorpresas potenciales consolida el corredor que la convención recorre a lo largo del tiempo, e impide el retorno de la incertidumbre y del juego especular urbano.

**Figura 3.** El corredor de la convención urbana



Los ejemplos que acabamos de mencionar, y que no pasan de una ilustración de la idea de corredor, sugieren que la permanencia de cualquier convención urbana durante el proceso secuencial de configuración real de las localizaciones residenciales depende de los juicios que los participantes del mercado hacen sobre la realización y la revisión de las anticipaciones. Esa dimensión cognitiva del proceso de coordinación de las elecciones

residenciales remite, de cierta manera, al proyecto radical de Shackle. Para él:

La economía cuida de los pensamientos. Por consiguiente, se trata de un ramo o de una aplicación de lo epistémico, o de una teoría de los pensamientos. La economía cuida de los pensamientos relativos a las cosas, directamente, en el momento en que los hombres de negocio reflexionan sobre los usos que pretenden dar a sus recursos e, indirectamente,

cuando se ponen a considerar y a imaginar los pensamientos de los otros sobre lo que van a hacer con los recursos que les fueran confiados. La conjunción de los dos términos –epistémico y economía-manifiesta precisamente mi propia creencia en cuanto a la naturaleza esencial de nuestra materia de estudio”<sup>114</sup>.

La idea de que existe una relación entre la economía y lo epistémico revela todo el radicalismo de Shackle, cuando se opone a las proposiciones ortodoxas que buscan transformar los fenómenos económicos en leyes fundadas en la naturaleza (física y biología). De esta manera, la alternativa cognitiva que Shackle introduce en el discurso de la científicidad económica ortodoxa destaca el papel central de los juicios humanos y de los fenómenos que Keynes atribuía a la psicología de masa y que reflejan las acciones y los racionios mercantiles. Es por este motivo que Shackle pone la imaginación en el centro de su discurso; para él, de cierta manera ella instaura ruptura más radical con la representación que transforma al individuo económico en un robot. Pero, cuando está sujeta a las reglas de una sociedad de mercado -o sea, al servicio de los intereses egoístas (maximización a todo costo) de sus participantes-, la imaginación puede originar un inmenso depósito de inspiración para acciones capaces de agitar el mercado y así radicalizar el

carácter incierto de las relaciones mercantiles. La imaginación puesta al servicio de la lógica mercantil, incrementada de la dimensión cognitiva de las relaciones económicas, permitirá definir una “incertidumbre epistémica”<sup>115</sup> -o, según los términos de Pesaran, una incertidumbre comportamental o endógena<sup>116</sup>-. Es esa misma característica cognitiva del racionio que los participantes hacen sobre el mercado y los llevará, por la vía de las anticipaciones cruzadas y del juego especular, a encontrar medios de coordinación de sus acciones descentralizadas, en el caso, por intermedio de una convención.

Siguiendo este racionio, la permanencia de la convención urbana dentro de ciertos límites –formando un corredor- puede ser vista como resultante de un proceso cognitivo. En otras palabras, ese corredor sería un “corredor epistémico” o comportamental. Si así es, las fronteras que mantienen el contenido de los actos sorprendentes de los participantes del mercado dentro de los límites que no ponen en riesgo la convención de localización establecida, son siempre del dominio de los juicios subjetivos transmitidos por los agentes urbanos, como sugieren los análisis de Shackle. Entonces el traslado de las convenciones urbanas a lo largo del corredor será precario, a pesar de su capacidad para coordinar los actos de localización. Como

<sup>114</sup> Shackle, 1972, p. 20.

<sup>115</sup> Orléan, 1989, p. 245.

<sup>116</sup> Cf. Pesaran, 1989.

las opiniones de los participantes del mercado son sensibles a las suposiciones, a los ruidos, a las creencias, al miedo, a la euforia, esas dimensiones cognitivas de la psicología de masas podrán modificar su manera de ver los elementos que sustentan la permanencia temporal de una convención, y debilitar, así, la creencia que ellos compartían, y que, aparentemente, era utilizada para coordinarse entre sí. Tales rumores y sentimientos diversos serán capaces de producir, por el mismo proceso de contagio que propiciara la emergencia de la convención, un movimiento de desconfianza generalizada, el cual, por su parte, va a generar un fenómeno acumulativo de defección concerniente a la referencia convencionada. El resultado de esta reacción en cadena será la implosión de la convención urbana y el regreso a la incertidumbre urbana radical.

De esta manera, la idea de corredor, en cuanto conjunto de dispositivos y límites anclados en la dimensión cognitiva de los raciocinios mercantiles que soportan una convención urbana, dejaría a los agentes que comparten la misma creencia un margen bastante precario para la absorción de los actos discordantes. De hecho, el corredor no elimina el carácter crítico de la coordinación mercantil, aceptando que la convención permanece sensible a los caprichos humanos: si ella precisa reubicarse a lo largo del tiempo

para tornarse, efectivamente, realidad urbana, puede, entre tanto, ser subvertida y puesta en jaque por un ruido urbano cualquiera, que luego será amplificado por un proceso de contagio. La posibilidad de un movimiento de defecciones en cadena en relación a la convención se liga, en gran medida, al carácter auto-referencial del mercado residencial donde las sospechas y otros rumores tienden a retroalimentarse bajo el efecto del contagio cognitivo mercantil<sup>117</sup>. En ese sentido, el proceso de imitación que lleva a los participantes a coordinarse por convención también puede destruir esa misma convención.

En la sección anterior sobre la incertidumbre urbana, sugerí que las decisiones cruciales originadas tanto de la oferta como de la demanda pueden ser portadoras de incertidumbre. Acabamos de ver que la desestabilización de las convenciones urbanas por la dinámica auto-referencial que este mercado mantiene en torno de los ruidos urbanos, también es susceptible de generar una situación de incertidumbre. Es justamente delante de esa sensibilidad a los rumores y a los caprichos humanos que Keynes destacó el papel de los instrumentos no mercantiles de coordinación, tales como la política económica y las instituciones, que permitirían reducir los daños potenciales de la incertidumbre radical en los procesos miméticos<sup>118</sup>. Creemos

<sup>117</sup> Para una discusión al respecto del contagio cognitivo en los mercados financieros, ver Orléan (1992); para una discusión sobre el pánico, ver Dupuy (1991).

<sup>118</sup> Como veremos más adelante, los contratos también pueden ser elementos de reducción de la incertidumbre en el horizonte mercantil. A ese respecto, ver Davidson, 1978.

que es desde esa misma perspectiva crítica que la política urbana debe ser vista y defendida.

A esta altura, es preciso dejar claro que el mercado, en la condición de medio de coordinación de la localización, se revela como una forma de ordenamiento espacial (convención urbana) que nada tiene que ver con la imagen de *optimalidad* que le atribuye la síntesis ortodoxa, y a veces reproduce el discurso del anti-urbanismo. Esa especie de coordinación mercantil revela, en verdad, un mecanismo intrépido de órdenes residenciales que están lejos de respetar los criterios ortodoxos de eficacia y, sobre todo, se muestran profundamente precarios, portadores, por tanto, de inestabilidad espacial. Además, hasta los mecanismos cognitivos mercantiles –que garantizarían, por convención (corredor), cierta estabilidad de los órdenes residenciales– también se revelan precarios. Es entonces que la entrada en escena de la política urbana podría ser oportuna y desempeñar un papel en el proceso de estructuración residencial.

### Conclusiones

Como dije al comienzo, mi búsqueda consistía en saber si sería posible pensar la emergencia de una configuración espacial (orden espacial) con fundamento en el discurso de la economía, esto es, teniendo en cuenta solamente las

elecciones individuales y descentralizadas de localización cuyo mecanismo de coordinación sería el mercado. Con este propósito, retraje en un primer momento el abordaje neoclásico que presenta un orden (equilibrio) espacial único, estable y eficiente<sup>119</sup>; en seguida, propuse un camino alternativo, heterodoxo, donde el orden espacial que resulta de la coordinación mercantil surge, antes, como pertinente a una estructura caleidoscópica cuya frontera entre el orden y el desorden del uso del suelo urbano es opaca y mutante. No se justificaría retraer nuevamente esa trayectoria, puesto que, al final de cada parte de este artículo, hice un pequeño análisis del raciocinio seguido y de los caminos por él abiertos. Aquellos que lo siguieran conmigo desde le comienzo, y también se cuestionaran sobre las disputas mercantiles que la elección de una localización residencial ocasiona, ya conocen las conclusiones a las que llegamos.

En lugar de un *listing* de esas diversas conclusiones, preferí defender el retorno de la política urbana y de la regulación del mercado residencial, con base en una lectura heterodoxa propuesta a lo largo de este trabajo. No obstante, para que no sea nuevamente el regreso de un orden concebido por la Razón de los urbanistas y/o del Estado -y, si, el regreso a la Política dentro (y en torno) de lo urbano<sup>120</sup>-, sentí necesidad de recurrir a otros discursos y a

<sup>119</sup> Cf. Abramo, 1997.

<sup>120</sup> Aquí retomamos el sentido general de la crítica formulada por Caillé (1993) a propósito de la autonomización de las ciencias sociales y de su defensa del regreso de la filosofía política.

otras prácticas sociales. Es, pues, en el plano del debate sobre las diversas concepciones de la emergencia del orden urbano que sitúo mi abordaje.

En síntesis, es por medio del cuestionamiento del discurso que afirma –y se proclama científico– el mercado como el mejor remedio para que los hombres encuentren la felicidad urbana, que defiendo aquí el retorno de la Política en lo urbano. Me inscribo en este debate en el deseo de destacar el papel de la política urbana como instrumento institucional imprescindible

al apaciguamiento del furor de las libres fuerzas del mercado –y, por tanto, al encuadramiento de la libertad de acción característica de la cultura mercantil, capaz al mismo tiempo de ampliar el derecho a la ciudad desarrollando la cultura del plan. Para eso, precisé releer el discurso de los economistas ortodoxos sobre el papel de la coordinación espacial del mercado, y sugerir elementos de lectura de esa coordinación que concordasen con algunas intuiciones pesimistas, propias de los heterodoxos del pensamiento económico, en cuanto a los resultados de la disputa mercantil.

## Bibliografía

- ABRAHAM-FOIS, G. (1980): Rente, rareté et surprofits, París, *Económica*.
- ABRAMO, P. (1994): Le marche, l'ordre-désordre et la coordination spatiale, París, E.H.E.S.S., tesis de Doctorado.
- ABRAMO, P. (1997): Marché et ordre urbain: du chaos à la théorie de La localisation résidentielle, París, Harmattan.
- AGLIARDI, E. (1988): "Microeconomic foundations of macroeconomics in the post-keynesian approach", *Metroeconomía*, 39, 275-297.
- AGLIETTA, M. et ORLÉAN, A. (1982): La violence de la monnaie, PUF, París.
- AKERLOF, G. and YELLEN, J. (1985): "A near-rational model of the business cycle, with wage and price inertia", *Quarterly Journal of Economics*, 100, supl., 823-838.
- ALONSO, W. (1972): "A theory of urban land market", Edel and Rothenberg eds (1972).
- AMADEO, E.J. and DUTT, K. (1991): "A post Keynesian theory of growth, interest and money", Department of economics – PUC/RJ, junio.
- ANAS, A. (1978): "Dinamics of urban residential growth", *Journal of Urban Economics*, 5, 66-87.
- ANAS, A. y DENDRINOS, D. (1976): "The new urban economics: a brief survey" en Papageorgiou, ed (1976).
- ARENA, R. (1985): "Rationalité microéconomique et circulation macroéconomique: Keynes et Shumpeter", *Cahier d'économie politique*, 10-11, 149-168.

- ARESTIS, P. (1988): "Post-Keynesian theory of money, credit and finance" en Arestis, P ed. (1988): Post-Keynesian monetary economics: new directions in modern economics, Edward Elgar.
- ARNOTT, R., DAVIDSON, R. y PINES, D. (1986): "The spatial aspect of housing quality, quantity and maintenance", *Journal of Urban Economics*, 19, 190-217.
- ASIMAKOPOULOS, A. (1985): "Keynes and Sarffa: visions and perspectives", *Political Economy*, 1, 33-50.
- BAILEY, M. (1959): "Note on the economics of residential zoning and urban renewal", *Land Economics*, 35, 288-292.
- BANSOR, R. (1983): "The rational-expectation hypothesis and the epistemics of time", *Cambridge Journal of Economics*, 7, 1-10.
- BARNES, T. J. (1989): "Place, space theories of economic value: contextualism and essentialism in economic geography", *Transaction; Institute of British Geographers*, 14, 299-316.
- BARRÈRE, A. (1985): "Les fondements de l'économie monétaire de production" en Barrère, A. ed (1985): *Keynes aujourd'hui*, Economica, París.
- BASILA, L. (1989): "L'incertezza nella teoria economica. Una prospettiva epistemologica", *Ricerche Economiche*, 218-235.
- BECKMANN, M. J. (1969): "On the distribution of urban rent and residential density", *Journal of Economic Theory*, 1, 60-67.
- BENETTI, C. y CARTELIER, J. (1980): *Marchands, salariat et capitalistes*, Maspero, París.
- BERLIANT, M. (1984): "A characterization of the demand for land", *Journal of Economic Theory*, 33, 289-300.
- BROWN, B. (1985): "Models of land use, housing and rent: an evaluation", *Journal of Urban Economics*.
- CAILLÉ, A. (1993): "La demission des clercs: la crise des sciences sociales et l'oubli du relativisme", *Revue u MAUSS*, 1, 122-153.
- CALDWELL, B. J. (1989): "Post-Keynesian methodology: an assessment", *Review of Political Economy*, marzo.
- CARTELIER, J. (1985): "Théorie de la valeur ou hétérodoxie monétaire: les termes d'un choix", *Economie Appliquée*.
- CARVALHO, F. J. C. (1988): "Keynes, a instabilidade do capitalismo e a teoria dos ciclos econômicos", *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 18, 741-764.
- CASTELLS, M. (1972): *La question urbaine*, Maspero, París.
- CHICK, V. (1983): *Macroeconomic after Keynes: a reconsideration of the General Theory*, Philip Allan, Oxford.
- CLAVAL, P. (1987): "Le neo-marxiste et l'espace", *L'espace géographique*, XVI, 3.
- DAVIDSON, P. (1982): "Rational expectations: a fallacious foundation for studying crucial decision-making processes", *Journal of Post Keynesian Economics*, 5, 182-198.
- DERICKE, P. H. (1992): "De la nouvelle économie urbaine à l'économie publique locale" en Dericke ed (1992): *espace et dynamiques territoriales*, Economica, París.
- ECKART, W. (1985): "On the land assembly problema", *Journal of Urban Economics*, 18, 364-378.

- FISCH, O. (1977): "Dynamics of the housing market", *Journal of Urban Economics*, 4, 428-447.
- GOLDSTEIN, M. (1973): "A survey of urban economics", *Journal of Economic Literature*, 11, 471-515.
- GRAZIANI, A. (1991): "La théorie keynésienne de la monnaie et le financement de l'économie", *Economie Appliquée*, XLIV, 25-41.
- HARTWICK, J.M., Schweizer, U. y Varaiya, P. (1976): "Comparative statics of a residential economy with several classes", *Journal of Economic Theory*, 13, 396-413.
- HURRIOT, J. M. et Perreur, J. (1990): "Distances, espaces et représentations: une revue", *Revue d'économie régionale et Urbaine*, 197-237.
- KALECKI, M. (1971): *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy: 1933-1970*, Cambridge University Press, Cambridge.
- KEYNES, J. M. (1987): "The general theory of unemployment, interest and money", Mcmillan, Londres.
- KREGEL, J. (1982): "Money, expectation and relative prices in Keynes' monetary equilibrium", *Economie Appliquée*.
- LE BAS, C. (1990): *Economie du changement technique*, L'Interdisciplinaire, Lyon.
- LIPIETZ, A. (1974): *Le tribut financier urbain*, Mspéro, Paris.
- MAC-DONALD, J. (1981): "Capital-land substitution in urban housing: a survey of empirical estimative", *Journal of Urban Economics*, 9, 190-211.
- MESSORI, M. (1985): "Innovation et profit chez Marx, Schumpeter et Keynes", *Cahier d'Economie Politique*, 10-11, 229-256.
- MINSKY, Hyman (1982): *Can "it" happen again? Essays on Instability and Finance*, New York, M. E. Sharpe.
- MINSKY, Hyman (1986): *Stabilizing an unstable economy*, New York, Yale University Press.
- NELSON, R. y WINTER, S. (1982): *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press, Cambridge.
- PAPAGEORGIU, G.J. (1983): "Models of agglomerations", *Sistemi Urbani*, 3, 391- 410.
- RAGON, M. (1986): *Histoire de l'architecture et de l'urbanisme modernes*, 3 vols, Casterman, Paris.
- SHELLING, T. (1971): "Models of segregations", *American Economic Review*, 488-493.
- TIROLE, J. (1988): *The theory of industrial organization*, MIT Press, Cambridge.
- TOPALOV, C. (1984): *Le profit, la rente et la ville*, *Económica*, Paris.
- VERCELLI, A. (1985): "Keynes, Shumpeter, Marx and the structural instability of capitalism", *Cahier d'Economie Politique*, 10-11, 279-304.
- WHEATON, W.C. (1974): "A comparative static analysis of urban spatial structure", *Journal of Economic Theory*, 9, 223-237.
- YINGER, J. (1976): "Racial prejudice and racial residential segregation in an urban model", *Journal of Urban Economics*, 3, 383-396.
- ZOLLER, H.G. (1988): "L'espace residential et le prix du logement", Paris.