

Ciudad/metrópoli, subjetividad y valorización en el marco del capitalismo financieriado

Francisco Quintana Castello

Universidade de Barcelona (Barcelona, Espanha)

En este artículo se analizan, desde un punto de vista crítico, algunos de los rasgos fundamentales de las transformaciones acontecidas en las ciudades/metrópolis del capitalismo globalizado en las últimas tres décadas. Se aborda el impacto de la economía financierizada en las dimensiones espacial, económica, política, social y psicosocial. Las consecuencias de aquellas determinaciones quedan reflejadas en distintos procesos, entre los que destacaremos: la función determinante de la praxis del activo financiero en la relaciones productivas/reproductivas y del capital circulante; la reconfiguración de los sistemas urbanos y arquitectónicos con arreglo a los nuevos formatos que compartimentan y bunkerizan espacios; y, por fin, la esfera simbólica y discursiva de la subjetividad/intersubjetividad. En suma, se trata de deconstruir la ciudad/metrópoli, basada en una axiomática de relaciones sociales monetizadas y de poder asimétrico.

Palabras clave: Ciudad/metrópoli, Financiarización, Deconstruir, Monetizada.

City/metropolis, subjectivity and valorization within the framework of the financialized capitalism

This article deals with, from a critical point of view, several basic features of the most important changes occurred in the cities/metropolis of the globalized capitalism in the last three decades. It is an analysis about the financial impact on spatial, economical, political, social and psychosocial dimensions. The effects of those determinations are reflected in different processes such as: the financial asset praxis influence in the productive/reproductive and circulating capital relations; the redesign of the architectural and urban systems, with regard to the new patterns that compartmentalize and bunkerize spaces; and, finally, the symbolic and discursive processes of the subjectivity/intersubjectivity. Finally, the aim here is to deconstruct the city/metropolis, based on an axiomatic of the monetized social links and asymmetric power.

Keywords: City/metropolis, Financial impact, Deconstruct, Monetized.

Prolegómeno

En la obra *La fin des villes. Mithé ou réalité*, publicada en 1982, Chombart de Lauwe se preguntaba si diversos hechos que se habían producido en aquellos años, como el desequilibrio entre los espacios rural y urbano, la expulsión de emigrantes hacia la periferia capitalista, el aumento de las desigualdades, no anunciaban el derrumbe de un mito de las clases privilegiadas, o, lo que es más, quizás el fin de la democracia, de la interpretación de la ciudad como espacio de convivencia y equilibrio social y político. Pues bien, transcurridos tres decenios, durante los que las ciudades se han metamorfoseado, particularmente los polos atractores de los flujos económicos, y se convirtieron en ciudad/metrópoli, porción global/local de la “city-region” y, en la periferia capitalista, en hipermetrópoli, la constatación del aumento de las diferencias socioeconómicas, la crisis de legitimidad de las instituciones políticas y la degradación del ecosistema, entre otras cosas, hacen que aquellas palabras hayan tenido, con el paso del tiempo, carácter premonitorio.

Esas problemáticas, que muestran con toda su crudeza la cara menos amable del cosmos urbano, ponen en entredicho determinados modelos de ordenación económica y urbana con ambiciones integradoras y de mejora social, como es el caso de la “ciudad melting point, de la “ciudad multicultural” o bien de la “ciudad sostenible”. Modalidades dependientes de la perspectiva neoliberal, que es la que de hecho ha contribuido para configurar el

crecimiento de las ciudades/metrópolis en las últimas cuatro décadas. Uno de los rasgos más significativos de ese proceso han sido la promoción de la *urban sprawl* (EEUU, Europa), particularmente en las regiones industriales e industrial/terciarias.

De todos modos, centrar la atención en la ciudad/metrópoli no implica que nos decantemos en favor de una concepción des-estatalizadora, como sí ocurre con el enfoque de las *global cities* (Sassen 2006), el cual, pese a contener elementos no exentos de interés, ello no basta para excluir o minimizar el poder del Estado y de los vínculos sub y supraestatales. Tenemos un ejemplo de lo importante de las competencias estatales al verificar el papel de los Estados en tanto que administradores de la inestabilidad económica. En el caso de EEUU, este ha sido, justamente, el papel que han jugado la Reserva federal y diversas instituciones públicas (Tesoro, Comisión Nacional del Mercado de Valores etc.) a la hora de gestionar, desde los años 1980, las fases agudas de la crisis relacionadas de algún modo con la inestabilidad surgida en el seno de los intercambios financieros. En la Unión Europea (UE), son el Banco Central Europeo (BCE), la Comisión, el Consejo y los organismos estatales pertinentes, sobre los que inciden los distintos *lobbies* (financiero, industrial, servicios...), los que realizan una labor análoga.

Por otra parte, hay que decir que existen varias razones que justifican el haber optado por la ciudad /metrópoli como marco espacial de referencia. En primer lugar, por la importancia adquirida por los fenómenos urbanos, entre los cuales cabe destacar la aceleración del crecimiento demográfico de las ciudades: según el Fondo de Población de Naciones Unidas (UNFPA), en 2008 se alcanzó el 50% de población urbana en el planeta; por su parte, el Banco Mundial (BM) ha subrayado que, en la actualidad, el 90% del crecimiento se da en las ciudades, lo que va a comportar que, si no hay variaciones en las tendencias demográficas, en 2030 el 60% de la población del planeta vivirá en ciudades. En segundo lugar, la propia etimología de la palabra “metrópoli”, conjunción de términos “madre” y “ciudad”, nos muestra la estrecha relación que existe entre ambos los términos, y cómo de esa interpenetración surge un ámbito espacial cuya influencia traspasa los límites de la ciudad. Finalmente, como en su momento señaló Lefebvre (1976), por la consideración del espacio, donde destaca lo urbano, como una característica inherente a los procesos sociohistóricos.

En otro orden de cosas, queremos remarcar que la adopción de un enfoque deconstruccionista, aplicado en este caso al estudio del impacto de la financiarización en las interacciones entre sistemas urbanos y procesos sociales, define un modo crítico de concebir las cosas; o sea, una modalidad de análisis que extrae saber de la praxis. Concepción que remite, aunque desde una óptica distinta, a los términos heideggerianos “*destruktion*” y “*abbau*”, cuyo significado designa la operación consistente en intervenir en la estructura tradicional de las categorías fundamentales de la ontología y de la metafísica occidentales. Su cercanía con la noción de “demolición”, de Nietzsche, la dota de un valor a la vez gramatical-retórico (trastornar la construcción de una frase) y “maquínico” (desmontar las partes de un sistema máquina). Se trataría, pues, de deestructurar/reconstruir para captar las nervaduras, las líneas de fuerza y las relaciones agonísticas que intervienen de manera decisiva para conformar las prácticas sociales.

Por último, diremos que esta indagación pretende analizar ciertas características básicas comunes (producción/reproducción económica, espacio urbano, subjetividad, gobernanza) a la diversidad de las ciudades/metrópoli del capitalismo central y semiperiférico, y, en concreto, su determinación por el impacto multidimensional y multiescalar de la financiarización de la economía.

Neoliberalismo y financiarización

Con objeto de esclarecer el contexto histórico en que se inscriben esos procesos, expondremos, a grandes rasgos, las coordenadas básicas (socioeconómicas, políticas etc.) que caracterizan las transformaciones de las ciudades/metrópoli en las regiones industrial-terciarizadas en las últimas décadas, haciendo especial hincapié en los determinantes (político)económicos – en particular, la dimensión financiera. Se trata de cambios ocurridos a partir de la reestructuración de los años 1970 y 1980 (Quintana et al., 2002), condicionados de manera no unívoca por los eventos ocurridos en años en que, con altibajos, se expande la esfera bursátil (Duménil & Lévy, 2007).

A. Un aspecto que hay que subrayar, de entrada, acerca de la parte financiera, es que su poder en el capitalismo contemporáneo se ha forjado a partir de la banca, las sociedades de inversión y los sectores industrial y terciario multinacional, en un marco de crecimiento global y local del capital, del poder creciente de los grandes grupos económicos pertenecientes a las distintas fracciones del capital (industrial, comercial, financiero) para los cuales – y esto es lo más destacado – intervenir en los mercados financieros (divisas, materias primas, inmobiliario, seguros, derivados, futuros etc.) se ha convertido en la actividad principal (Orléan, 1999; Husson, 2009).

En cuanto a la génesis histórica, la cancelación por el gobierno Nixon de los acuerdos de Bretton Woods en el 1971, del patrón dólar-oro, por el crecimiento descontrolado del flujo de dólares y eurodólares (mercado de la City, Londres), ha sido considerada como uno de los antecedentes que propiciaron una menor regulación de los mercados y, más adelante, el surgimiento de la “última” gran expansión financiera; la anterior tuvo lugar entre fines del XIX y se prolongó hasta el *crash* de 1929. En cualquier caso, aquel hecho significó, en principio, el fin de la paridad dólar-oro, con lo que desaparecería cualquier vestigio de nexo monetario sistémico, de sistema monetario internacional; se pasó, en cuanto a los intercambios de divisa o de cualquier otro tipo de mercancía, a los cambios flotantes. A pesar de todo, el dólar, que había sido devaluado, continuó siendo la moneda dominante. En la vertiente doctrinaria, distintos académicos (Von Hayeck, Friedman, Lucas) iniciaron una durísima pugna antikeynesiana en defensa de la capacidad autorreguladora del mercado, del *free market* y del adelgazamiento del Estado, que cuajó, finalmente, en el Consenso de Washington – punto de referencia ineludible de ese liberalismo, arquetipo de la “racionalización ideológica” de la reforma del Estado y de la globalización (Peck & Tickell, 2002).

Eso significó que se había puesto una de las primeras piezas del puzzle desregulador, en el que la flexibilidad monetaria, junto a otros factores (reducción de la presión fiscal sobre empresas y grandes fortunas, supresión de controles sobre movimientos de capital, levantamiento de barreras arancelarias, Tecnologías de la Información y Comunicación etc.), permitiría que no solamente los bancos, sino también las corporaciones multinacionales, comenzaran a actuar como operadores financieros. La estructura ramificada y supraestatal de las corporaciones les permitiría desenvolverse en cualquier mercado, entre los que se destacaba el mercado de divisas (Palazuelos, 1998; Lapavistas, 2009; Brenner, 2009).

Todo eso suponía, a la larga, que los procesos productivos/reproductivos y de circulación fueran invadidos por criterios que emanaban de la praxis financiera, claramente diferenciados de la lógica productivista – del *added-value* (*surplus-value*) – aplicada en los procesos industriales precedentes (fordistas y tayloristas). Dichas modificaciones, en virtud de las cuales la economía dejaba de apoyarse principalmente en la producción para orientarse hacia las finanzas, los seguros y los bienes inmuebles – lo que se ha denominado FIRE (Finance, Insurance and Real Estate) – tuvieron sus comienzos en el marco desregulador promovido por Carter y Reagan para culminar, en la era Clinton, con la aprobación, en 1999, de la ley

Gramm-Leach_Bliley Act, modernizadora de los servicios financieros, que permitió derogar la ley Glass-Steagall de 1933 – que había introducido importantes límites a la actividad financiera, puesto que prohibía que un banco comercial actuara a su vez como banco de inversiones. Dicha prohibición había impedido que los bancos pudieran emplear los ahorros de sus clientes en actividades de inversión o especulativas. Posteriormente, en el 2000, fue aprobada una ley según la cual quedaban exentos de control legal los productos derivados y futuros (Fontana, 2011, p. 933).

En fin, ese escenario inédito, respaldado desde el ámbito internacional por instituciones como el Banco Central Europeo, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que conlleva la subordinación del conjunto de la economía a la práctica y a las concepciones del “activo financiero” y que representa un salto cualitativo en lo económico de consecuencias imprevisibles, es lo que conceptuamos como “financiarización”.

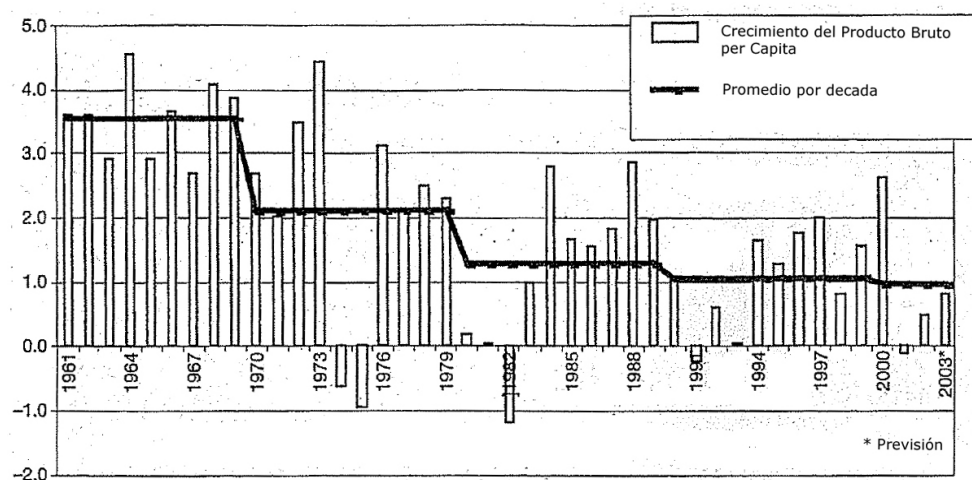
Posteriormente, todo eso ha quedado plasmado en el hecho de que en las distintas secuencias del circuito de la mercancía se adoptaran criterios y estrategias basados en el modelo *shareholder value* (poder detentado por la junta de accionistas), en lugar de el *stakeholder* (vinculado a los intereses de los trabajadores, consumidores, proveedores, medioambiente, generaciones futuras); se trata de una praxis que se filtra y penetra en lo social, principalmente a través de instituciones privadas (bancos, fondos de inversión etc.) y de la cultura difundida por los *mass media*, aunque también bajo la influencia de organismos públicos que han asumido la lógica mercantilizante y financiera (gestión de lo público con criterios mercantilizantes; participación en los mercados de inversión). De esa manera, la anterior autonomía relativa entre esfera productiva y financiera se reconvierte en nexo sobredeterminante de las finanzas sobre la producción mediante una cadena jerárquica que enlaza, esquemáticamente, administradores de fondos – analistas financieros – junta de accionistas – dirección ejecutiva y de la producción – hacia los trabajadores.

Vistas así las cosas, no podemos decir que exista contradicción entre actividad productiva y financiera, o mejor, que deja de tener sentido contraponer ambas vertientes del proceso económico, dado que, como se ha indicado, los vínculos productivo/reproductivos y de circulación, los criterios y metodologías aplicados, están ya, ellos mismos, financiarizados. En cuanto a las cuestiones más concretas, hemos podido verificar que incluso los inversores que proceden del ámbito no financiero, como sucede con las corporaciones industriales o los servicios, detraen parte de las ganancias acumuladas y las canalizan hacia los *stock markets* (Husson, 2008). También no deja de ser significativo que las empresas productivas obtengan la mayor parte de sus ganancias en aquellos mercados (Kripper, 2011; Arrighi, 2008).

B. En esse sentido, como algo significativo de la evolución de la economía en estos años, podemos observar, según los datos del U. S. Census Bureau, que, mientras la economía financiera crecía, la productiva tendía globalmente a disminuir. A ese respecto, si tomamos como referencia EEUU, veremos que, entre 1950 y 1975, el crecimiento en los períodos de recuperación alcanzó un promedio anual del 5% del PIB; en cambio, en las recuperaciones, entre 2001 y 2007, fue solamente del 2.2%. Los beneficios empresariales se incrementaron un promedio anual del 7.5% en el periodo 1950-1970 y, tras la reestructuración de los 1970-1980, en el periodo 2001-2007, crecieron un promedio anual del 10.8%. Por el contrario, los salarios crecieron 3.8 % anual en el periodo 1950-1970 y 1.8 % anual en el periodo 2001-2007 (Navarro, 2007, 2009). Asimismo, si examinamos lo acontecido en Alemania, Francia y Reino Unido, podremos verificar que la tasa de crecimiento del stock de capital fijo (tasa de acumulación) con anterioridad a la crisis de los 1970, entre 1960 y 1970, fue del 3.8%; sin embargo, desde 1975 fue solamente del 2.5% (Duménil & Lévy, 2007, p. 86). En EEUU se dio también una evolución similar. Si representamos gráficamente (ver Figura 1) los valores

promedio de crecimiento de PIB *per capita*, podremos percibir con claridad cómo, en el periodo que va de 1961 al 2003, globalmente se ha producido un gradual decrecimiento de la economía mundial.

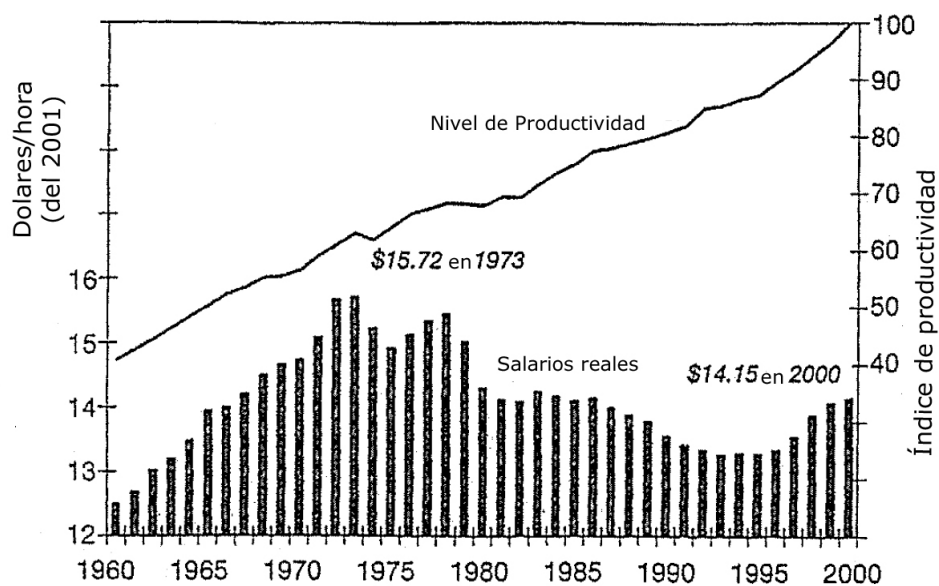
Figura 1: Tasas del crecimiento mundial anual y por décadas (1960-2003)



Fuente: Harvey (2007).

Por otro lado, y esto resulta también ilustrativo, en la Figura 2 aparece la trayectoria divergente que siguen en EEUU, respectivamente, la evolución de la productividad del trabajo y de los salarios entre 1960 y 2000, lo que demuestra que se ha producido, desde la segunda mitad de los años 1970, un trasvase hacia el capital de los beneficios y del plusvalor a resultas de las ganancias de productividad; la consecuencia inmediata de todo eso ha sido la reducción de los salarios reales y un incremento de las desigualdades. No cabe duda de que la evidencia empírica podría mostrar una situación similar en los restantes países industrializados.

Figura 2: Salarios y productividad en los EEUU (1960-2000)

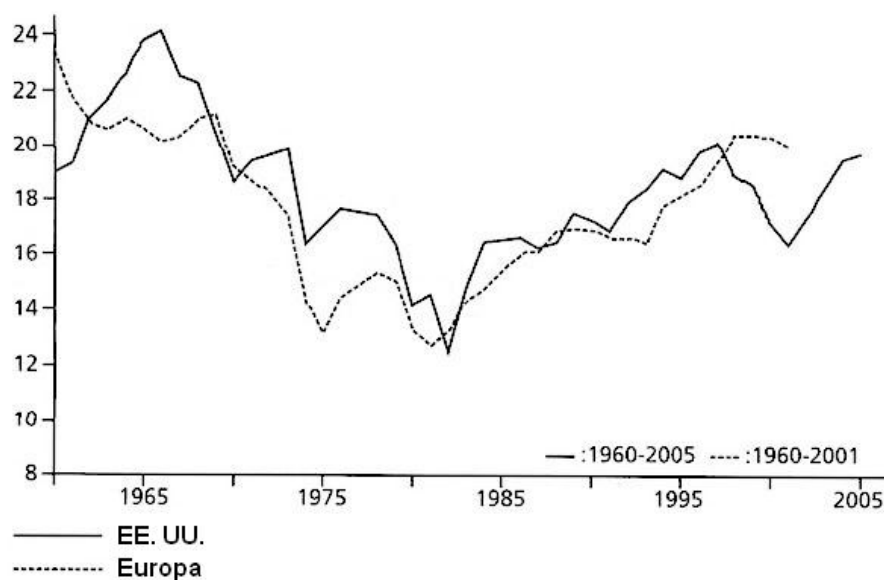


Fuente: Pollin (2005).

A pesar de todo, conviene puntualizar que, debido al desfase conceptual y de adecuación a los nuevos procesos productivo/reproductivos y de circulación (intangibles, postfordismo) de los sistemas tecnológicos de contabilidad convencionales, las estadísticas al uso no reflejan, ni cuantitativa ni cualitativamente, el enorme volumen de riqueza generada por el trabajo cognitivo y el trabajo informal (*workpoor*, sumergido) a raíz de la implantación de sistemas híbridos (neo)postfordistas.¹

Esa mutación que consiste en la búsqueda de una mayor rentabilidad y flexibilidad en las inversiones, que persigue acortar el tiempo de circulación (beneficios en plazos cortos), ha comportado, como puede observarse en la Figura 3, que hubiera desinversión en los sectores productivos, debido a que el capital acumulado, en parte por los bajos salarios, iba a parar preferentemente a los mercados financieros. Por ese motivo, desde los años 1980, las tasas de ganancia (beneficio/capital; base 100 en 2000) y de acumulación (tasa de crecimiento del volumen de capital neto) tuvieron una evolución divergente. Es más, la relación entre actividad productiva y finanzas, origen de la “burbuja”, de la génesis del valor ficticio, ciertamente ha tenido graves consecuencias: deterioro de la calidad de los procesos tecno-organizativos y de los productos; aumento de la inestabilidad y de la probabilidad de aparición de episodios agudos de crisis; empeoramiento de las condiciones sociolaborales. A esto podemos añadir un rasgo político-económico que ha caracterizado el nuevo estilo de las relaciones socioeconómicas, esto es, el acrecentamiento del autoritarismo en las relaciones de poder asimétrico consustanciales a los procesos productivo/reproductivos y de circulación del capital, a resultados del tipo de racionalidad que impone la “pseudo-racionalidad del activo financiero”; un tipo de prácticas perfectamente diferenciadas de las que conlleva la “lógica de valorización (productiva)”, que se delinearán, ante todo, como vínculo político, mero poder.

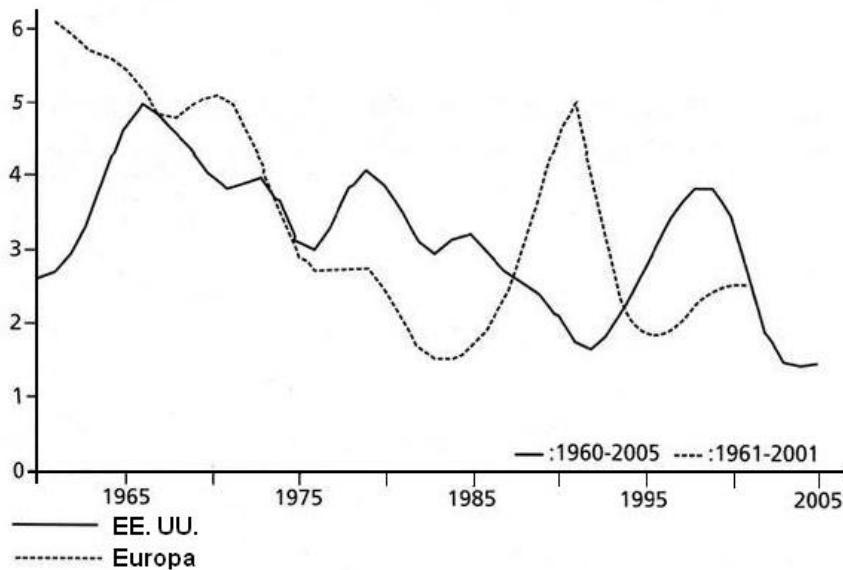
Figura 3: Tasa de ganancia expresada en % de Europa (Alemania, Francia, y Reino Unido) y EEUU (1960-2005)



Fuente: Duménil y Lévy. *Crisis y salida de la crisis*.

¹ Combinado de postfordismo, que se despliega como matriz estratégica, y fordismo renovado, en el que han sido abolidas las ventajas del pacto histórico capital-trabajo. Ver: Vercellone (2003), Scott (2008) y Quintana (2009).

Figura 4: Tasa de acumulación expresada en % de Europa (Alemania, Francia, y Reino Unido) y EEUU (1960-2005)



Fuente: Duménil y Lévy. *Crisis y salida de la crisis*.

C. En esa tesitura, el punto de mira del capital financiarizado – la subjetividad del capital – no está tanto centrado en la extracción del plusvalor, que es, sin duda, filón ineludible del “valor excedente real”, como en el valor de los activos financieros. Con esa transmutación, el capital adopta otra posición, definida por Samir Amin (2009) como “capital rentista”; y a la que Carlo Vercellone (2009) se ha referido como el lugar desde el que se apropia del “devenir renta de la ganancia”.

La dependencia de la actividad económica respecto de los mercados financieros y, en particular, de las operaciones de alto riesgo: derivados, futuros, operaciones *over the counter* (fuera de los mercados bursátiles regulados, a la sombra), ha provocado, además, una profundización de la crisis fiscal estructural y de un agravamiento de la inestabilidad por los riesgos en que se incurre y por el desfase, en general, entre valor real y ficticio de las mercancías y, en particular, de la moneda. Ello ha dado lugar a que cada dólar, cuyo valor tendría que representar una cantidad de producto intercambiado, ha multiplicado su valor abstracto, sin que hubiera ninguna correspondencia en la esfera productiva. Ahora bien, cuando la burbuja se desinfla, las consecuencias para lo social son catastróficas. Acerca de eso, el Banco de Regulaciones Internacionales (BRI) informó que, desde 2007, momento en que estalló la “gran crisis sistémica”, el índice Dow Jones había perdido 43 % de su valor, lo que equivale a la destrucción de 150 billones de dólares. Por otro lado, hay que tener en cuenta que el valor del mercado inmobiliario mundial, uno de los ingredientes de la crisis, estaba cifrado en 75 billones de dólares, mientras que el Producto Bruto del planeta no superaba los 50 billones.

Llegados a ese punto, conviene esclarecer las diferencias existente entre la crisis en su dimensión financiera en el siglo XIX o incluso hasta los años 1970 del siglo XX, y como se presenta en la actualidad. En efecto, antes se podía considerar fundamental la contraposición entre el ámbito autónomo de las finanzas y el de la producción, por lo que las crisis se circunscribían a la no correspondencia entre ambos. En el actual período, lo financiero es

omnipresente; se expande y penetra desde la producción hasta el intercambio y la socialidad; hallamos lo financiero en los criterios aplicados en el proceso de valorización, en la composición tecnológica y organizativa de la producción/reproducción y circulación; abarca desde los ritmos de producción hasta el endeudamiento cotidiano.

Por último, resulta indispensable sacar a colación cómo la implantación del régimen de acumulación flexible neoliberal y financierizador ha permitido revertir el sistema de reparto de la riqueza fijado por el “pacto social” de los años 1950 y 1960 del siglo XX. Duménil y Lévy (2004) han subrayado que en EEUU, a finales del siglo pasado, el 1% de las rentas altas se había apropiado del 15% de los ingresos totales, casi como antes de la Segunda Guerra Mundial; y que el 0.1% obtuvo en 1999 el 6% de los ingresos; asimismo, si en 1970 la proporción entre el ingreso de un directivo y el de un trabajador era de 30 a 1, en el 2000 era de 500 a 1. Krugman (2007) ha descrito gráficamente ese gigantesco crecimiento de las desigualdades como “la gran divergencia”. Por otra parte, el Informe Cáritas España y Europa 2010 ha revelado el efecto demoledor que han tenido aquellas concepciones en ese continente. Finalmente, Husson (2009), al ahondar en esa cuestión, señala la existencia, en el trasfondo de la crisis, de una contradicción entre las reglas que orientan la actividad mercantilizadora y financiera y sus resultados y las reglas que guían la satisfacción de las necesidades sociales. A ese respecto, la reproducción del sistema tiene lugar mediante un doble movimiento: en primer lugar, la expansión en el terreno de los objetos mercantilizados; y después, por la no satisfacción de las necesidades que para los mercados no son rentables.

Ciudad/metrópoli

La ciudad es el registro histórico, la memoria material y simbólica del pasado y del presente. Aunque también sea punto de referencia. Cuando se borran las huellas históricas y de nuestra memoria cotidiana, lo que ocurre con el paradigma predominante demolición-construcción, dichas referencias se ven alteradas. Así como cuando en el escenario urbano y vital se instala, invasiva, la mercantilización fetichizante de las relaciones; o bien la financierización como máxima expresión de ese reduccionismo en que consiste monetizar las relaciones sociales y subjetivas.

El giro neoconservador y el aumento del poder de las finanzas – “régimen de acumulación flexible” – ha tenido, también, su reflejo en la ciudad y, en general, en el espacio urbano. En efecto, como es sabido, hay una serie de cuestiones que son objeto de atención permanente por parte del capital, precisamente porque le permiten perpetuarse. Entre ellas, podemos destacar tres: tasa de ganancia, reubicación de los excedentes y gobierno del territorio. Sobre ese particular, podemos observar cómo ya desde los comienzos de la reestructuración y, posteriormente, desde 1979, con el “thatcherismo” y el “reaganomics”, en la perspectiva del Consenso de Washington, la remodelación del espacio urbano apareció como registro – material y simbólico – resultante de un proceso conflictivo en el que, paulatinamente, quedan marcadas las huellas de la activación del discurso desregulador, del “neo-*laissez faire*”, impulsor del “mercado sin trabas” y en defensa de la privatización/mercantilización de todo lo público (recursos básicos como el agua y la electricidad; educación, sanidad, transporte). Eso acarrearó en el orden sociocultural, de la subjetividad /intersubjetividad sociales y de las prácticas sociales, la difusión de patrones de conducta y valores que han contribuido de manera eficaz para minar lazos de cooperación social.

A. Sobre ese particular, la obsolescencia de los sistemas industriales fordistas y tayloristas en el marco de la mutación técnica y organizativa, unida a la implantación de sistemas flexibles, de la

reordenación de trayectorias y flujos logísticos y productivos dependientes de la “externalización” y “deslocalización” para obtener condiciones fiscales, salariales y medioambientales más laxas en la periferia capitalista, pero también en el centro, han forzado la remodelación urbana de núcleos industriales clásicos (Londres, Manchester, Berlín, Frankfurt, París, Lyon, Marsella, Milán, Madrid, Barcelona, Bilbao). Esos núcleos finalmente han sido reconvertidos en industrial-terciarios o simplemente terciarizados para adecuarse a los requerimientos de la economía globalizada. En el reverso de la reorganización espacial, donde se destacan las operaciones de “destrucción/creativa del entorno construido” incluidas en los planes de regeneración urbana, aparece ejemplificada esa otra faceta de la actividad económica, que es la intervención en el mercado inmobiliario (reformas, infraestructuras, vivienda).

El cambio morfológico de los espacios urbanos para su adecuación a la nueva división internacional de la producción, distribución y de la circulación supuso, por consiguiente, que la “regeneración” urbana (demolición/construcción, infraestructuras, funciones del espacio) dependieran (producto de la aplicación de criterios de mercado) de la lucha competitiva entre ciudades para atraer inversiones, donde el capital especulativo ha tenido una importancia crucial.

Así, la ciudad/metrópoli se perfila como ámbito para inducir procesos de valorización. La razón estriba en que la frontera que antes separaba a la “fábrica” – una parte de la cadena del valor – de la ciudad, de la metrópoli, se ha difuminado, dado que, por la ley del valor, las relaciones productivo/reproductivas vertebradas ya recubren todo el territorio.

A ese respecto, los procesos de “gentrificación” impulsados por planes de reforma de los barrios, y que han supuesto, entre otras cosas, la expulsión de los autóctonos, familias obreras o con escasos recursos, sustituidas por nuevos vecinos con rentas más altas, son una muestra palpable de algunas de las modalidades empleadas en el transcurso de las últimas tres décadas para llevar a cabo aquella revalorización (Smith, 1996, 2002).

B. En lo tocante a la administración de la ciudad, la primera cuestión que se suscitó, desde la perspectiva de la “gobernanza” de la ciudad/metrópoli, del “buen gobierno”, según la jerga del Banco Mundial, fue la conveniencia de modificar el enfoque de las formas de gobierno, los objetivos que debían acatar las instituciones públicas para administrar los municipios. En efecto, hasta los años 1970, y al amparo del predominio de las políticas del “Estado social”, el gobierno de la ciudad se había regido por criterios de servicio público. Sin embargo, después las cosas cambiaron, debido al peso político alcanzado por las concepciones mercantilizantes. En palabras de Harvey (1995), se produjo un viraje hacia el “empresarialismo como principal motivación de la acción urbana”.

Un aspecto esencial de la nueva modalidad de gobierno son los sistemas de planificación para la remodelación urbana. Acerca de eso, cabe destacar la denominada New Urban Policy (NUP), que incluiría los siguientes elementos:

- Dentro de las coordenadas definidas por la NUP, destacan los Planes Estratégicos (PE) que definen las líneas maestras y los objetivos que regulan la ordenación urbana, lo que engloba Planes Parciales, Planes de Reforma Interior etc. y criterios que permiten definir los rasgos particulares y la normativa concreta de las distintas zonas de la ciudad/metrópoli. Otra modalidad de planificación del territorio más específica son los Grandes Proyectos Urbanos (GPUs), aplicados a la revitalización de áreas degradadas en sus distintas vertientes: económica, entorno construido etc.

- El concepto de “gobernanza” (governance), que se sustenta en el sistema de partidos y en diversas instituciones públicas, designa una modalidad de gobierno basada en el pacto instituciones públicas – capitales privados, a través del cual el capital privado busca dar

satisfacción a los intereses de ciertos grupos de poder (multinacionales, capital inmobiliario, lobbies locales etc.) (Arrighi, 2001).

Sin embargo, esos procedimientos, que incluyen el formato “destrucción creativa” utilizado para incrementar el valor de zonas urbanas degradadas, las cuales desde la óptica del mercado contienen un valor potencial – algunos activos susceptibles de revalorización (casco histórico, antigua zona industrial degradada) –, no se despliegan de manera lineal. Según Weber (2002, p. 176), los cálculos realizados para averiguar su valor no son estándar ni inmutables. Los fenómenos de confrontación social, las resistencias, se entremezclan con las determinaciones operativas que proceden de los técnicos, de los analistas de mercado y de las oscilaciones del valor por la especulación. Así que no podemos decir taxativamente que, por ejemplo, la “destrucción creativa” del entorno sea algo que dependa unilateralmente y exclusivamente del mercado. Además, para la extracción de valor en un área desvalorizada, muchas veces el mercado inmobiliario no se basta a sí mismo para crear las condiciones de revalorización de unos bienes depreciados, y entonces recurre al Estado.

En cuanto los costes que esto conlleva, ya que comporta el endeudamiento de los organismos públicos dada su implicación en tales actuaciones y, en general, por el hecho de asumir los costes de reproducción ampliada, todo ello conduce al endeudamiento moroso y a la “crisis fiscal”; problemática acerca de la cual O'Connor (1981) había advertido y que está ligada a la existencia de sistemas fiscales regresivos. Esas dificultades han puesto a muchas ciudades y metrópolis contra las cuerdas en esa etapa de “crisis del sistema financiero” que, finalmente, se hace recaer en las instituciones públicas. En concreto, han tenido dificultades aquellos que, como Berlín y otros muchos municipios alemanes, titulizaron la deuda. Berlín, asesorado por J. P. Morgan, titulizó su deuda mediante CDO, que canalizó a través de Lehman Brothers, AIG y la banca Islandesa. Esa etapa, que se inicia con el establecimiento de lazos de dependencia de los municipios con respecto a los mercados financieros, del BCE y del FMI, que presionan para que se acate la ortodoxia del ajuste y la estabilización, deja a dichas instituciones en una posición extremadamente vulnerable, a la vez que va contra la voluntad de sus conciudadanos.

C. Un aspecto particular de esos procesos fue la implantación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC). Acerca de eso, hay que decir que, a diferencia de lo que se pronosticó sobre la repercusión de las TIC y del “espacios de flujos” (circulación digitalizada de información), de la compresión del espacio (Virilio, 1977) por la velocidad de transmisión, sobre la “desmaterialización” de parte de la economía, la ciudad/metrópoli no ha desaparecido, aunque sí se ha remodelado. En efecto, el marco de esta mixtura *knowledge economy*, o sea, la precarización y globalización financierizada, está presente en la ciudad/metrópoli. La expansión de los nuevos prototipos socioeconómicos y tecno-organizativos han convertido a la ciudad/metrópoli en soporte del “espacio de flujos”. Es más, dichos procesos hubieran sido inviables sin aquellos soporte materiales. La ciudad/metrópoli se delinea, así, como nodo de una inmensa red en la que se engarzan lo global y lo local. En concreto, diremos que, con la globalización capitalista, los espacios urbanos (ciudad, metrópoli, región) acaban por conectarse a los flujos globales, pero, a su vez, los circuitos globales capturan saber y plusvalor social, que succionan a los enclaves locales; los espacios son redefinidos, por tanto, como globales/locales.

De acuerdo con Sassen (2006, 2010), distinguiremos escuetamente la siguiente clasificación de grandes zonas, dependiendo de las características de centralidad que poseen:

- a) Zonas de producción de mercancías que se exportan durante un tiempo limitado;
- b) Centros bancarios *offshore* con estatuto de “extraterritorialidad” (paraísos fiscales);
- c) Ciudades-globales, nodos estratégicos y de poder.

Si tenemos en cuenta la importancia de las localizaciones y sinergias “neo-marshallianas” en el apartado c) de esta tipología, habríamos que añadir aquellos territorios que disponen de recursos jurídicos, contables, asesoramiento fiscal, servicios informáticos etc. y que responden al perfil de “grandes centros financieros”, tales como La City de Londres o Wall Street (Harvey, 2011, p. 162). Aparte estarían los espacios intersticiales, como algunas ciudades/metrópolis y conurbaciones relativamente importantes, como Manchester, Barcelona y Marsella, las cuales fueron importantes centros industriales, comerciales y de transporte (portuarios, ferroviario). No hay que olvidar tampoco a las ciudades y metrópolis que en el transcurso de esos años han perdido competitividad y han quedado al margen del trasiego de capitales para entrar en un profundo declive: son los casos de Liverpool, Flint y Baltimore.

Así los procesos socioeconómicos y políticos dibujan una geografía desigual; hay espacios urbanos remodelados en que se mezclan y solapan, a veces en una misma circunscripción metropolitana – Nueva York, Los Ángeles o México D F – la centralidad y los márgenes; eso es un signo de la dualización social, económica y cultural.

Por su parte, Keith (1993), en sus indagaciones acerca de la reconversión urbana de Margaret Thatcher, patrocinada como parte de las campañas para afrontar el “crimen en las calles” del Reino Unido – fuente de inspiración del programa Safer Cities –, desveló cómo parte de aquel programa tenía como finalidad la construcción simbólico-mediática del “otro”: extranjero, negro, pobre como enemigo; se trata de lo que Petrillo (2000) ha categorizado como “individuación del enemigo interior”.

En suma, podemos afirmar que la ciudad o el espacio metropolitano está en el centro de las transformaciones socioeconómicas y políticas que han tenido lugar en estos años. Un contexto de “acumulación flexible” mediante la reordenación urbana del territorio, que concierne de manera particular a las regiones industriales e industrial-terciarias, donde las ciudades/metrópolis compiten entre sí para captar capital con el recurso de sus diferencias singulares: importancia como centro estratégico financiero; buena dotación de servicios a las empresas (bancos, administración, consultoría, asesoría fiscal, logística); universidades y centros de investigación de calidad; fuerza de trabajo de calificada etc., aunque también con escaso o nulo control fiscal y mediambiental, bajos salarios y pequeña estabilidad política y social.

Subjetividad/intersubjetividad, *free market* y “gobernanza”

El creciente poder y las dimensiones alcanzados por la praxis financiarizadora otorgan, también, a la vertiente generadora de subjetividad (relación consigo mismo) / intersubjetividad (interrelación con los otros) en el marco de las interrelaciones sociales reticulares y molares. Es un papel importante, dado el carácter determinante que tienen en el capitalismo globalizado los ingredientes políticos, culturales y psicosociales.

A. Con todo, antes de seguir adelante, nos detendremos unos instantes para esclarecer el concepto de subjetividad utilizado. El punto de partida será *Changing the Subject*, de Henriques et al. (1998) En esa obra, con una toma de posición no dualista, en la que se constata la influencia foucaultiana, los autores argumentan por qué se han decantado por el concepto de *subjectivity* (subjetividad) al examinar determinados temas (el trabajo, el sujeto en psicología, la relación entre psicoanálisis y subjetividad). Se aduce que, en lugar del término francés *assujettir*, cuyo significado es “producir subjetividad” – pero también construir sujetos –, se ha elegido el

término *subjectivity*, porque esa noción permite definir la individualidad y la autoconciencia, pero, sobre todo, porque describe las vicisitudes del desarrollo de las prácticas (psico) sociales surgidas en el territorio. Ese concepto posibilita, asimismo, especificar la toma de posición adoptada por las individualidades con una dimensión (psico) social situadas en la encrucijada de interacciones en las cuales intervienen distintos factores: poderes opresivos, resistencias, huidas, antagonismos y prácticas discursivas enunciadas como “régimen de verdad”, integrantes todos ellos de esquemas y procesos de interpretación de eventos.

Por otra parte, como han subrayado Walsh y Bahnisch (2002, p. 33), al deconstruir la presunta oposición binaria mente/cuerpo, podemos “reescribir” el cuerpo como elaborado lingüística, histórica y culturalmente; un cuerpo en el que la subjetividad, dimensión intrínseca del mismo, “no se constituye a partir de una mente neutral, sino por las experiencias vividas y situadas de los cuerpos del macho y de la hembra”.

B. En cuanto a la subjetividad/intersubjetividad, el peso cultural y psicosocial de la actividad financiera – sector destacado de los juegos de azar (Strange, 1997) – abarca no únicamente las actividades financieras (bursátil, fusiones, compra/venta de activos etc.) y de la producción y circulación, sino también la reproducción social y psicosocial. En ese sentido, podemos afirmar que lo que nos revela una lectura fenomenológica del efecto socioeconómico y psicológico de las prácticas y de la simbología financieras son reacciones ambivalentes. Por un lado, se da un fuerte rechazo, que tiene que ver con la corrupción y con las diversas manifestaciones de la crisis estructural (precariedad, pobreza, represión policial). En cambio, por otro, la difusión por parte de poderosas instituciones y sistemas tecnológicos (medios de comunicación, publicidad) de la “cultura propietaria” y de la “acumulación dineraria” ejercen una notable influencia, un efecto modelador de la subjetividad social. Es más, para cualquiera (la mayoría) que viva la experiencia de estar sojuzgado, de “trabajar para otro/s”, estar desempleado o ser pobre, no debe sorprendernos el atractivo (ideologizado) que pueda tener, con su carga de “capital simbólico” (Bourdieu, 1991, p. 189), el lucro y la ostentación. Como ya indicó Eduardo Galeano, su máxima expresión la encontramos en el efecto provocador que ha supuesto el escaparate mediático repleto de objetos de deseo *hic et nunc*, sobre todo para los jóvenes de sectores marginales de determinadas áreas geográficas (América Latina, Sudeste Asiático, suburbios del primer mundo), que finalmente ha conducido a la proliferación del delito y a la criminalización de la pobreza. Se trataría, aquí, de la fascinación por el “efecto riqueza” (especulación, narcotráfico etc.) de subjetividades sociales (/sujetadas) que intentan escapar de una realidad insoportable a través de la materialización de unos sueños prefabricados que toman la forma de alternativa liberadora.²

En fin, todo eso hace que debamos tomar en consideración la repercusión de aquellas prácticas y concepciones – praxis transaccional – que se gestan en los cenáculos financieros del poder real. Ciertamente, tales prácticas contribuyen para la configuración de los comportamientos y de la esfera simbólica e imaginaria de los sujetos/objetos (Castro, 1997), aunque su efectividad no sea sistémica. Hay fugas y rupturas.

En cualquier caso, lo que se constata es que, para comprender los efectos del entrecruzamiento entre financiarización, espacio urbano y la subjetividad e intersubjetividad, es necesario abordar los factores culturales y psicosociales de los comportamientos y de las relaciones atendiendo a sus efectos tanto en el ámbito de las finanzas como fuera de él, en lo social. Analizaremos, pues, a modo de ejemplo, dos tipologías que ejemplifican esos procesos y que se inscriben dentro del marco del consenso institucional, esto es:

² Sobre este tema, ver el texto de Hirshman (1977), en el que se hace un seguimiento histórico de las nociones de “afán de lucro” y de “avaricia”, prolongándose desde la cultura del Medioevo, en el transcurso del cual dichas categorías eran consideradas como algo profundamente negativo, hasta su inclusión como clave de bóveda de la cultura del capitalismo moderno, y en que el sostiene: “...se supone que (el capitalismo) ha logrado exactamente aquello que tempranamente fue denunciado como el peor rasgo” (p. 132).

B1) La que corresponde a los comportamientos y subjetividades / intersubjetividades surgidas en el ámbito de las prácticas financieras de corporaciones y fondos de inversión;

B2) La que corresponde de uno u otro modo a los comportamientos y subjetividades / intersubjetividades en torno al trabajo (asalariados, no asalariados, desempleados) condicionados de manera no unívoca por la política-económica mercantilizante y de fragmentación social (*versus* dualización social), y, más en concreto, por la financiarización.

B1. En primero lugar, examinaremos los comportamientos, la simbología y los significados de esa parte de las finanzas correspondiente a la actividad de los inversores, pequeños o grandes, partícipes de un universo psicosocial y simbólico común. Ello permitirá adentrarnos en el laberinto de los comportamientos y de la subjetividad / intersubjetividad de la “New Economy”; permitirá también que se penetre en la configuración del universo simbólico predominante, en el que, principalmente a través de la imagen de los *mass media* (De Kerckove, 1991), la “cultura de dinero”, la monetización de la relacionalidad, no ha dejado de tener un considerable influjo.

Además, no se puede olvidar que, debido a los recortes que se han venido produciendo como consecuencia de la aplicación de las medidas liberalizadoras y de las privatizaciones, una porción destacada de la población (asalariados, funcionarios, autónomos) en las regiones industrial/terciarias adquieren productos financieros,³ entre ellos “fondos de pensiones”, los cuales en ciertos casos sirven para compensar la disminución de sus ingresos, aunque en otros casos sean meros instrumentos de la publicidad engañosa de los bancos o bien porque se han visto obligados a capitalizar sus pensiones (Chile, EEUU etc.). Habría que añadir, y esto es de suma importancia, que para el capital aquellas aportaciones resultan indispensables para las necesidades crecientes de los mercados financieros.

Eso hace que una parte de la población esté con la mirada puesta en los indicadores de la bolsa y en las finanzas; masa pendiente de unos mercados que operan 24 horas al día, y de los que depende el complemento de sus ingresos. Sin embargo, ese ligamen no se circunscribe a lo económico. En efecto, tales prácticas y agenciamientos (Deleuze 1998) conciernen, al mismo tiempo, a las vertientes política, cultural y psicosocial de los comportamientos de los sujetos/objetos, al modo en que interpretan y afrontan las diversas problemáticas (laborales, opciones políticas, interpersonales, emotivas etc.). Asimismo, los comportamientos desarrollados en aquel contexto presuponen cierto grado de aceptación de los discursos y valores que sustentan la cultura y la política de los mercados, del consenso; incorporan nociones del vademécum del *main stream* político-económico; digieren nociones que son ideológicas, tal y como han puesto de relieve distintos autores (Marazzi, 2009; Žizek, 2010; Harvey, 2011).⁴

Un caso paradigmático es el de la “racionalidad mimética” que subyace al comportamiento gregario de los inversores, práctica basada en la información incompleta difundida por distintas instituciones: agencias internacionales de *rating* (Moody’s, Fitch, Standard & Poor’s), proveedores de datos sobre las finanzas (Markit) y, en general, los medios de comunicación que, por distintas razones – especulación con la deuda (Credit Default Swaps, CDS; Collateralized Debt Obligation, CDO) –, favorecen determinadas operaciones (OPAs, fusiones) y persiguen influir en el estado de opinión de operadores e inversores. Acerca de los “fondos de pensiones”, uno de los productos de más extendidos, ocurre que la visión del individuo particular sucumbe bajo el peso de los “fabricantes de opinión y consenso”, hasta el

3 Según un estudio sobre los activos de las familias efectuado por Isperto y Villanueva (2007), donde se comparan los activos financieros y no financieros en EEUU, Italia y España, en 2005 ese país era proporcionalmente el mayor detentador de activos, con 80.1% de propietarios de primera vivienda y 29% con planes de pensiones y seguros de inversión o mixtos.

4 Žizek (2010, p. 21) propone una variante heterodoxa del concepto crítico de ideología, entendido como conjunto de creencias ligadas a las necesidades de legitimación de grupos o clases en el poder (Thompson, 1984), al subrayar que: “las ideas dominantes no son nunca las ideas de la clase dominante”, ya que se nutren e incorporan elementos de los dominados.

extremo de, en los periodos de crisis, acatar la precariedad en nombre de Wall Street, del FMI o de cualquier otro organismo que actúa por delegación del poder financiero y se convierte entonces en artículo de fe. Las nuevas categorías heterodoxas propuestas por las diversas “teorías de las finanzas” en economía y psicología posibilitan, hasta cierto punto, la comprensión de los procesos de subjetivación causados por esa modalidad de economicismo en cuyo trasfondo late lo que Marazzi (2002) ha definido como “metamorfosis antropológica del hombre postmoderno”. A ese respecto, vale la pena citar las aportaciones de Schiller (2006), Shefrin (2007) y Palermo (2008).

La clase de actuaciones desplegadas en estos contextos es lo que se describe como “comportamiento imitativo”, el cual se apoya en la desinformación, en la existencia de un “déficit estructural de información”. De todos modos, lo importante es que tales comportamientos no dependen *a priori* de información especializada disponible sobre la actividad económica productiva, lo que hace que no se conformen como un reflejo de lo que sucede en la economía real; su despliegue es gregario e irracional. Esa manera de “desconectada” de proceder pone de relieve la presencia en el trasfondo conductual y cognitivo de los sujetos / objetos de lo que Rendueles (2004) categoriza de nexo “disociativo” respecto a la información y a los eventos del entorno, que en ese caso tendría que ver con lo ocurrido en los flujos productivos (y reproductivos) y de circulación. Acerca de la “identidad disociativa”, mecanismo de esa modalidad de relación entre lo normal y lo patológico que es la “personalidad múltiple”, aquel autor sostiene que la filosofía y la sociología contemporáneas

[...] parecen legitimar la expresión del sufrimiento bajo la patoplastia del sujeto múltiple. Los más diversos autores elogian *ad libitum* (y a menudo *ad nauseam*) la flexibilidad de los roles, el yo contextual o, sin más rodeos, el derecho al simulacro [...] la personalidad múltiple no sería más que la caricatura patológica del sujeto postmoderno, caracterizado por su derecho a enmascararse y mentir en la sociedad del simulacro [...] Los lamentos por la inautenticidad de la vida contemporánea han pasado a mejor vida. Ser sobrio y luterano por las mañanas en el trabajo y libertino y despilfarrador en las tardes de ocio, o bien defender discursos antagónicos según el contexto demuestra flexibilidad de carácter; en cambio, la coherencia se percibe como rigidez de personalidad cercana a la patología mental (Rendueles, 2004, p. 49).

B2. En este segundo bloque, analizaremos otros elementos que, al igual que en los casos anteriores, incluyen dicotomías. Se pretende dilucidar algunos aspectos del comportamiento y de la subjetividad / intersubjetividad de lo social en relación con los procesos político-económicos y con los sistemas de gobierno tras profundizar un poco más en el concepto de “disociación”. Para eso, tomaremos como referencia una versión de tal concepto que va un poco más allá de su categorización habitual, clínica y/o psicosocial, que entiende que aquellos procesos y estructuras no son sino características constitutivas de las formaciones sociohistóricas capitalistas, tal han subrayado Deleuze y Guattari (1998). Desde esa óptica, el capitalismo opera a modo de compleja máquina de subjetivación que se propaga en tanto que “axiomática de flujos descodificados”, y las consecuencias que de ahí se derivan poseen unas características análogas a lo que ha sido catalogado como “estado disociativo procesual”, esquizoide, donde el sujeto/objeto, que tiene una gran dificultad para relacionarse con la realidad (constructo), muestra rasgos que pueden ser autistas, alucinaciones y/o delirios.

Sobre ese particular, hay que decir que, particularmente desde 2007, sobre todo en las regiones industriales e industrial terciarias afectadas por la agudización de la crisis estructural, se detectan en la vertiente subjetiva y de los comportamientos del individuo social una mezcla compleja de emociones (miedo, desánimo, cólera etc.) y actitudes (impotencia, colaboración, indignación etc.), estrechamente relacionadas con un contexto en el que a la vez que se esfuman derechos históricos y se reduce o anula el Estado social, todas las respuestas ante esas problemáticas o no existen o no bastan (huelgas en Grecia, Francia, manifestaciones en Egipto,

Turquía etc.). En esta tesitura, en que proliferan el neoindividualismo disgregador y el miedo polisémico al desempleo, al otro como competidor, al emigrante etc. opera el “dispositivo semántico/político de la sobreseguridad”, inducido por la discursividad y la iconografía predominantes, impregnadas de rasgos paranoides que comportan la exigencia de un plus de seguridad motivado por la incertidumbre y el declive en las condiciones de vida. El análisis de las interacciones entre deterioro-miedo-seguridad/inseguridad/sobreseguridad permite captar la significación y el simbolismo de la relación entre el individuo social y el medio, consistente, ahora, en un paisaje asolado, sin asideros y en el que los referentes a las propuestas de cambio preexistentes ya no le sirven. Es esa la razón por la cual a partir de este momento el sujeto/objeto en cierto modo se enfrenta a una paradoja, que incluso puede ir en contra del poder, ya que, si bien en una primera fase reclama el apoyo institucional (Estado social, sindicatos), en la segunda cabe la posibilidad de que la situación de desvalimiento le aboque al terreno imprevisible (oportunisto) de la mera desafección o al de la confrontación.

No obstante, si nos fijamos en la primera fase, lo que se verifica es que la individualidad social vive las cosas de modo confuso, no consigue entender todo lo que ocurre. Si pensamos, por ejemplo, en el miedo, vemos un amplio espectro que abarca desde el miedo al despido y a la marginación (el precarizado y/o trastornado puede ser él mismo) hasta a ser víctima de las agresiones del “extraño” (causadas por la precariedad y/o los trastornos de los “otros”) (De Giorgi, 2005).

A ese respecto, la conceptualización en términos de disociación de ciertos comportamientos y discursos, al menos en Europa, dada la no correspondencia entre el dato estadístico, “medida objetiva del peligro”, y la experiencia subjetiva del “ciudadano” (De Giorgi, 2006; Wacquant, 2008a), resulta clarificadora.⁵ La disociación constituye un mecanismo, pieza de la psicopatología (Rendueles, 1989, 2004), componente de la “personalidad múltiple” detectada en el sujeto/objeto de la metrópoli, según la cual el individuo establece un vínculo discontinuo respecto al entorno y a sí mismo.

Algo que está en la base de esos comportamientos y de una arquitectura y un urbanismo protecto-bélicos, diseñados para hacer frente a la “sobre-exposición”, a las “intrusiones” (Virilio, 1997), es que, en este escenario, hay una no correspondencia entre la “realidad objetiva”, representada por datos estadísticos, y la percepción institucionalmente condicionada de la “ciudadanía” acerca de los “hechos”, lo que posibilita alimentar la esfera del consenso y facilitar la gobernanza (Davis, 1998). Hay una reelaboración simbólica y subjetiva de la experiencia, a fin de “rellenar” la distancia significativa que separa el constructo “realidad objetiva” de la “realidad ideologizada”. Sobre eso, Baumgartner (1988) ha mostrado, con sus investigaciones etnográficas en comunidades como Hampton, típico suburbio estadounidense, cómo en una estructura social sin conflictos y cohesionada el miedo y la inseguridad surgen cuando en ese microcosmos protegido entra un extraño. El desconocido altera la homogeneidad y el control interno basado en un conocimiento directo y cotidiano en un entorno urbano familiar. Para aquella intersubjetividad, el extraño que aparece en ese lugar será el detonante que altere un equilibrio espacial, social y simbólico, basado en un conjunto de postulados, reglas, prácticas y pactos endogámicos previamente aceptados.

El mundo es, por tanto, nutrido de “hiperrealidad”. Los sistemas de regulación sociolaboral y de producción de subjetividad (*mass media*, familia, trabajo/consumo, escuela) funcionan sobre un fondo de inestabilidad económica, fragmentación social y dominio del paradigma neonarcista, en el que prevalecen las opciones individualizantes, reflejo de los intereses de las grandes corporaciones, por encima de las temáticas de cooperación y calidad de vida colectiva (Sennett, 2007).

⁵ Uno de los estudios que ha permitido verificar la distorsión entre percepción social del delito y “realidad objetiva” es el Criminal Victimization in International Perspective, realizado por la prestigiosa organización INTERVICT, de la Universidad de Tilburg (Holanda), a partir de la información obtenida por la Encuesta de Criminalidad y Seguridad Europeas, dentro del Programa International Crime Victim Survey 2008.

C. Ante eso, Petrillo nos recuerda algunas características de la historia de Europa que desmienten determinadas creencias y prejuicios arraigados en nuestra cultura, a la par que revela ciertas contradicciones:

[...] la historia de la ciudad europea es una historia hecha de migraciones. Hasta el renacimiento urbano medieval en la ciudad se mezclan presencias viejas y nuevas, hábitos y mentalidades diversas se adaptan a la convivencia. La ciudad nace y se desarrolla en Europa gracias a dos grandes ciclos migratorios, el medieval y el del siglo XIX, entre los que acontecen grandes transformaciones económicas que desplazan masas ingentes de hombres del campo. No es sólo una historia “gloriosa”, urdida para avalar la historiografía burguesa, que la ha presentado como la historia de la conquista de la libertad y del nacimiento de concepciones políticas innovadoras, también es una historia compuesta de miseria, contrastes, restricciones, privilegios y grandes barreras; separaciones y luchas intestinas que a veces duran generaciones. No obstante, esta leyenda de libertad acaba por ligarse estrechamente a la ciudad, hasta convertirse en un espacio distinto y con el más noble concepto de sí misma; tal como reza el viejo aforismo: “Stadtluft macht frei”, ¡el aire de la ciudad os hará libres! (Petrillo, 2000, p. 139).

Desde el punto de vista de la “gobernanza”, en un contexto marcado por el “régimen de acumulación flexible” y las finanzas, la respuesta a la precariedad social, por lo general tergiversada por la reinterpretación que de ella hacen las distintas versiones de los discursos neoconservadores acerca de la seguridad, tiene su concreción, como ha indicado Wacquant (2008b), en una variante del consabido “ley y orden”. Se trata de una combinación de estrategias digitalizadas de control, basadas en una concepción penalizadora y represiva, aunque selectiva, combinada con fórmulas de participación ciudadana de naturaleza fundamentalmente simbólica.

Como quiera que sea, es preciso señalar que hasta este momento hemos abordado únicamente algunos elementos de la configuración de la subjetividad / intersubjetividad, que, si bien son relevantes, no por ello dejan de ser parciales dentro de un campo semántico enormemente complejo. Por ese motivo, no queremos finalizar este apartado sin mencionar algunas de las concepciones que han tratado esta temática de un modo más global. Así, por un lado tenemos la teoría del *manufacturing consent*, de Chomsky y Herman (2002), y las “diez estrategias de manipulación” enunciadas por Chomsky, concernientes principalmente al papel de los media en el modelado de la intersubjetividad social. Y, por otro, Fontana (2011, p. 834), que se ha referido a lo que denomina “batalla de las ideas”. Con respecto a esa análisis, a pesar de que se circunscribe a los EEUU, no resulta difícil comprender que sus conclusiones pueden extrapolarse a cualquier otro país bajo el influjo de la omnipresente cultura del mercado. Al mismo tiempo, es preciso subrayar cómo aquella concepción denota el propósito por parte de conservadores y ultraconservadores de impulsar en la esfera de la cultura, paralelamente a la expansión del poder económico, las categorías del *free market* favorables a la empresa privada mediante fundaciones (Carlyle, American Enterprise Institute etc.), medios de comunicación (Grupo Murdoch, Fox, ABC etc.), publicaciones. Se trata de una contrarrevolución conservadora difundida por una amalgama de ultraconservadores “elitistas”, “resentidos” con aquellos que reciben las ayudas sociales, opuestos a los sindicatos.

Punto final: los agricultores

Llegados a este punto, podemos decir que la ciudad/metrópoli contemporánea se ha metamorfoseado bajo el signo del “régimen de acumulación flexible” y de la

globalización/localización financierizadora. Esa glob/localización conlleva un cambio sustancial de los criterios que guían el proceso de acumulación al pasar del *stakeholder value* al *shareholder value*, lo que supone, de facto, supeditar todas las fases del proceso de valorización y del conjunto de las actividades económicas a la praxis del activo financiero.

Así, la geografía desigual de espacios urbanos pasa a depender de las variaciones imprevisibles de mercado (divisas, materias primas etc.) en ciclos cada vez más cortos, cuyo poder sobrepasa al de los Estados. De ese modo, la forma urbana de la ciudad / metrópoli – con su función en la división internacional de la producción / reproducción y en la circulación de las relaciones político-económicas, lo que incluiría microcontextos y estilos de vida – en gran medida está en función de múltiples determinaciones no lineales, entre las que se destacan la desregulación y las pautas doctrinarias y normativas impuestas por los mercados financieros con el apoyo de organismos internacionales (BCE, FMI, BM, OCDE) y, en segundo término, por los Estados. Por otra parte estarían, como determinación a la contra, los episodios de revuelta social.

En cuanto a la planificación urbana, por lo que se refiere a las iniciativas promovidas por los pactos público-privados, aunque con modalidades distintas, el denominador común de las propuestas tenía su apoyatura en nociones *market oriented* y *market disciplinary* (Brenner et al., 2010), que podían adoptar formulaciones distintas: “ciudad sostenible”, “ciudad de baja densidad”, “política de contención”. Lo que se constata, por tanto, es la utilización acrítica de los criterios de la “acumulación flexible” aplicados en este caso al urbanismo. Éste sería el caso de los JJOO 92 y del Fórum de las Culturas 2004, en Barcelona (Quintana et al., 2004); de la remodelación de Berlín, en los años 1990, con ocasión de su conversión en capital del Estado (renovación del Reichstag, eje plaza Paris – Alexanderplatz); y, recientemente, de los cambios urbanos a propósito de la celebración en Londres de los JJOO 2012.

La hegemonía de la economía financierizada también ha comportado la diseminación a distintas escalas de flujos de subjetividad / intersubjetividad a través de la red de *global cities*, de las regiones, en la esfera del consenso y de la capilaridad social, con un sesgo monetizante y de control. Los problemas de gobernanza han derivado, con ello, hacia una toma de postura de las instituciones favorable al *polizeiwissenschaft*; implantación de sistemas macro, disuasorios y de control complementados por dispositivos y estrategias micro, biopolíticos, que actúan sobre cuerpos y subjetividades (De Giorgi, 2006).

Para finalizar, como contrapunto de los párrafos precedentes, queremos aludir a la persistencia de un gran descontento en algunos o muchos lugares, pero, a su vez, en poco menos casos, de la voluntad de que las cosas sean de otro modo. Al hilo de esas consideraciones, pondremos punto final a este texto con un fragmento de una obra publicada por unos extraños agricultores franceses en la que afirman: “Se dice que existe un malestar de una juventud que no encuentra correspondencia con ninguna representación política, que sólo sirve para responder a las bicicletas gratuitas que ponen a su disposición con alunizajes”.

Sin embargo, todas estas fuentes de inquietud no deberían parecer insalvables en una época en la que el modo de gobierno predominante consiste precisamente en la gestión de situaciones en crisis. Salvo que se considere que a lo que el poder tiene que enfrentarse no es ni a una crisis ni a una sucesión de problemas crónicos, de desajustes más o menos esperados. Sino a un peligro singular: que se manifieste una forma de conflicto y de posiciones que, precisamente, no sean gestionables (Comité Invisible, 2010, p. 10).

Bibliografía

- Amin, S. (2009). *La crisis. Salir de la crisis del capitalismo o salir del capitalismo en crisis*. Barcelona: El Viejo Topo.
- Arrighi, G. et al. (2001). *Caos y orden en el sistema mundo*. Madrid: Akal.
- Arrighi, G. (2008). *Adam Smith en Pekin. Genealogía del siglo XXI*. Madrid: Akal.
- Baumgartner, M. (1988). *The moral order of a suburb*. Oxford: Oxford University Press.
- Bourdieu, P. (1991). *El sentido práctico*. Madrid: Taurus.
- Brenner, N. et al. (2010). After Neoliberalization? *Globalization*, 7 (3), 327-345.
- Cáritas Española. (2010) *European Cogress in Poverty and Social Exclusion*. Madrid.
- Castro, L. (1997). *La risa del espacio*. Madrid: Tecnos.
- Chombart de Lauwe, P. (1982). *La fin des villes. Mithe ou réalité*. Paris: Calmann-Lévy.
- Chomsky, N. et al. (2002). *Manufacturing consent: the political economy of the mass media*. New York: Pantheon.
- Comité Invisible. (2010). *La Insurrección que viene*. S. Cruz de Tenerife: Melusina.
- Davis, M. (1998). *Geografía de la paura*. Milano: Feltrinelli
- De Giorgi, A. (2005). *Tolerancia cero*. Barcelona: V. Editorial.
- De Giorgi, A. (2006). *El gobierno de la excedencia*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- De Kerckove, D. (1991). *Brainframes, technology and business*. Utrecht: Bosch & Keuning.
- Deleuze, G. & Guattari, F. (1998): *Mil mesetas*. Valencia: Pre-Textos.
- Duménil, G. & Lévy, D. (2007). *Crisis y salida de la crisis* México: FCE.
- Duménil, G. & Lévy, D. (2004). *Capital resurgent*. Harvard: Harvard University Press.
- Fontana, J. (2011). *Por el bien del Imperio*. Barcelona: Pasado y Presente.
- Harvey, D. (1995). L'accumulation flexible par l'urbanisation: réflexion sur le "postmodernisme" dans la grande ville américaine. *Futur Antérieur*, 29, 121-145.
- Harvey, D. (2007). *A brief history of neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Harvey, D. (2011). *The enigma of capital in the crisis of capitalism*. London: Profile.
- Henriques, J. et al. (1998). *Changing the subject*. London: Routledge.
- Hirschman, A. (1977). *The passions of the interest*. Princeton: Princeton University Press.
- Husson, M. (2008). *Les enjeux de la crise*. Recuperado em 8 de outubro, 2013, de hussonet.free.fr/
- Husson, M. 2009. *Crisi de la finance ou crisi du capitalisme?* Recuperado em 8 de outubro, 2013, de hussonet.free.fr/
- Ispierro, A. & Villanueva, M. (2007). *Perfil inversor de los hogares españoles*. Madrid: Comisión Nacional del Mercado de Valores.
- Keith, M. & Pile, S. (1993). *Place and the politics of the identity*. London: Routledge.
- Kripper, G. (2011). *Capitalizing on crisis: the political origins of the rise of finance*. Harvard: Harvard University Press.
- Krugman, P. (2007). *Después de Bush*. Barcelona: Crítica.
- Lapavitsas, C. (2009). *El capitalismo financiarizado*. Madrid: Maia Ediciones.
- Marazzi, C. (2002). *Capitale & linguaggio*. Roma: Derive Approdi.
- Marazzi, C. (2009). *Finanza bruciata*. Bellinzona: Casagrande.
- Navarro, V. (2007). *Neoliberalism, globalization and inequalities*. New York: Baywood Publishing.
- Navarro, V. (2009). La lenta recuperación económica. *Público*, 31 de dezembro.
- O'Connor, J. (1981). *La crisis fiscal del Estado*. Barcelona: Península.
- Orléan, A. (1999). *Le pouvoir de la finance*. Paris: Odile Jacob.
- Palazuelos, E. (1998). *La globalización financiera*. Madrid: Síntesis.
- Palermo, G. (2008). *El mito del mercado global*. Barcelona: El Viejo Topo.

- Peck, J. & Tickell, A. (2002). Neoliberalizing space. In N. Brenner & N. Theodore (Eds.), *Spaces of neoliberalism* (pp. 33-57). Oxford: Blackwell Publishing.
- Petrillo, A. (2000). *La città perduta*. Bari: Edizioni Dedalo.
- Pollin, R. (2005). *Contours of descent: U. S. economic fractures and the landscape of global austerity*. London: Verso.
- Quintana, F. et al. (2002). *Asalto a la fábrica. Luchas autónomas y reestructuración capitalista 1960-1990*. Barcelona: AliKornio.
- Quintana, F. et al. (2004). *Barcelona, marca registrada. Un model per desamar*. Barcelona: V. Editorial.
- Quintana, F. (2009). Actividad sociocognitiva y contextos postfordistas. *Revista Internacional de Sociología*, 67 (2), 347-371.
- Rendueles, G. (1989). *El manuscrito encontrado en Ciempozuelos*. Madrid: Endymion.
- Rendueles, G. (2004). *Egolatría*. Oviedo: KRK Ediciones.
- Sassen, S. (2006). *Cities in the world economy*. Thousand Oaks: Pine Forge Press.
- Saskia S. (2010). *Commodity chains and world cities*. Malden: Wiley-Blackwell.
- Scott, A. (2008). *Social economy of the metropolis*. Oxford: Oxford University Press.
- Sennett, R. (2007). *La cultura del nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.
- Shefrin, H. (2007). *Beyond greed and fear*. New York: Oxford University Press.
- Shiller, R. (2006). *Irrational exuberance*. New York: Broadway Business.
- Smith, N. (1996). *New urban frontier: gentrification and the revanchist city*. London: Routledge.
- Smith, N. (2002). New globalism, new Urbanism. In N. Brenner & N. Theodore (Eds.), *Spaces of neoliberalism* (pp. 80-103). Oxford: Blackwell Publishing.
- Strange, S. (1997). *Casino capitalism*. Manchester: Manchester University Press.
- Thompson, J. (1984). *Studies in the theory of ideology*. Cambridge: Polity Press.
- Vercellone, C. & Herrera, R. (2003). *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*. Paris: La Dispute.
- Vercellone, C. (2009). Crisis de la ley del valor y devenir de la renta ganancia. In A. Fumagalli (Ed.), *La gran crisis de la economía global* (pp. 63-98). Madrid: Traficantes de Sueños.
- Wacquant, L. (2008a). Ghettos and Anti-Ghettos: An Anatomy of the New Urban Poverty. *Thesis Eleven* 94: 113-118.
- Wacquant, L. (2008b). *Urban outcast*. Malden: Polito Press.
- Walsh, M. & Bahnisch, M. (2002). *Political subjects, workplaces and subjectivities*. In Walkerdine, V. (Ed.), *Challenging subjects: critical psychology for a new millennium* (pp. 23-38). New York: Palgrave.
- Weber, R. (2002). *Extracting value from the city*. In N. Brenner & N. Theodore (Eds.), *Spaces of neoliberalism* (pp. 172-193). Oxford: Blackwell Publishing.
- Zizek, S. (2010). *En defensa de la intolerancia*. Madrid: Editorial Público.

Endereço para correspondência

fquintanac@ub.edu

Recebido em: 24/11/2012
Revisado em: 15/06/2013
Aprovado em: 24/06/2013