
RESEÑA DE LIBROS

J. PERRY LEWIS, *Urban economics, a set approach*, London. Edward Arnold Publishers, 1979.

En general toda obra de "economía urbana" simplemente reúne una colección de los tradicionales "problemas urbanos" (vivienda, transporte, etcétera) sin intentar construir una visión de conjunto; el único punto en común de todos los aspectos tratados es que ocurren en la ciudad. Igualmente, la posible especificidad de la economía urbana en tanto objeto de estudio, se ha visto desvirtuada en la medida en que, para su análisis, se ha utilizado indiscriminadamente la teoría económica. Como destaca el autor en el prefacio, "los especialistas en general de lo urbano quedan atrapados en la convicción de que para estudiar cualquier fenómeno simplemente se extiende la aplicación de la teoría..."

Intentando, entonces, salir del entrampamiento en que secularmente han caído los especialistas, Lewis propone, y esto constituye lo novedoso, un esquema que permita observar cómo se entrelazan las decisiones que ciertos grupos de gente pueden tomar respecto a cualquier asunto y el modo en que esas decisiones pueden afectar a otros grupos. En este sentido, aun cuando reaparecen en la exposición las temáticas urbanas en capítulos independientes, se les ubica en un contexto global y se les desarrolla de forma en que la relación entre ellas pueda determinarse. El vínculo que permite concebir la interdependencia del sistema urbano y a la vez restringe la acción de los "conjuntos de gente", lo constituye el espacio, dado que es considerado como un bien escaso.

En el capítulo inicial es donde el autor expone su juicio sobre la incapacidad de la teoría económica para dar cuenta de lo que sucede en la economía de la ciudad; dicha condena se fundamenta en que la primera tiene como objeto de análisis entes económicos con funciones exclusivas claramente definidas, esto es, individuos consumidores, firmas o incluso economías nacionales, mientras que la actividad económica urbana la realizan "varios y diferentes conjuntos de gente y firmas cuyos miembros frecuentemente se traslapan y todas con economías que interactúan unas con otras". Esto último significa que probablemente una firma tendrá más intereses en común con cierto grupo de personas que con otras firmas

cuando determinado problema así lo exige. Sin embargo, como puede inferirse, sin proponérselo la argumentación más que cuestionar la trasposición mecánica de la teoría económica a lo urbano, está cuestionando la teoría misma, puesto que es difícil concebir la no existencia de traslapes y conflictos a nivel regional, nacional e internacional semejantes a los que ocurren en la ciudad a los cuales ni siquiera se les menciona en la teoría "pura" o "positiva".

Pero volviendo al problema en los términos en que Lewis lo plantea, éste considera que la dificultad de encasillar los comportamientos de los distintos conjuntos de gente de la ciudad, dentro de los comportamientos teóricamente contruidos por la ciencia económica, reside en el hecho de que las decisiones de la gente están basadas en razones o métodos que la teoría no incluye. Esto queda demostrado para dos puntos relevantes de la teoría económica. El primero de ellos se refiere a la racionalidad que subyace en la teoría del consumidor, premisa irrefutable a los ojos del economista; es la transitividad de las preferencias, es decir, "que cuando alternativas (A, B y C) son comparadas, entonces si A es preferida a B y B es preferida a C, A necesariamente será preferida a C..." Sin embargo, al extender este mismo razonamiento a un conjunto de individuos, aun cuando se suponga que cada uno se comporta racionalmente, cabe el riesgo de que al obtener la preferencias de todo el conjunto a través del voto mayoritario de sus miembros no se cumple la transitividad de las preferencias y, por tanto, las curvas de indiferencia que están basadas en aquélla "no serán usadas en el análisis de la conducta de conjuntos".

El otro supuesto del análisis económico que no encaja con la forma en que las decisiones de la gente están basadas en razones o métodos que la do principio de optimización que tiene sus raíces en el marginalismo micro-económico (igualdad entre ingreso y costo marginal para la firma, igualdad entre utilidad del salario y desutilidad del trabajo, etcétera) referido a conductas individuales pero no a conjuntos cuyos miembros pueden evaluar de modo distinto cada problema, desde discrepar acerca de su carácter económico hasta atribuir costos económicos y sociales en magnitudes diferentes al mismo problema. Así, la decisión del conjunto podrá aparecer equivocada a un observador independiente e incluso a algunos de sus mismos miembros "en el sentido de que no es una solución óptima".

No obstante lo anterior Lewis no excluye del todo el uso de instrumentos de la teoría económica; uno de sus elementos de apoyo fundamental es el principio del multiplicador keynesiano aplicado sobre todo a las exportaciones. También en congruencia con su razonamiento introduce nuevos conceptos que implican relaciones económicas; cabe mencionar entre éstos el de "posesión y propiedad" y, el más importante, el de "poder", el cual no ha recibido la atención adecuada de los economistas, según el autor.

Para sistematizar y conducir el análisis, Lewis introduce en el capítulo 2 el lenguaje y el método de la teoría de conjuntos. Con ello se pretende alcanzar un doble objetivo: por un lado, permitirá en un futuro formalizar el esquema planteado y, por otro, es la mejor alternativa de repensar la forma en que interactúan y se traslapan las economías de los distintos conjuntos de gente. En el primer caso, este objetivo no se cumple porque, como lo asienta el autor, la presente obra tiene el carácter de in-

troductoria. Respecto al segundo, el esquema resultante (descrito en el capítulo 13) se puede afirmar que también es incipiente aunque se muestra muy prometedor para un posterior desarrollo. Lo original del esquema, sin embargo, debe destacarse: toma en cuenta no sólo factores puramente económicos en los criterios de decisión, pero sobre todo percibe ya las relaciones asimétricas que pueden presentarse entre grupos o conjuntos de individuos (no clases sociales) como consecuencia del ejercicio de un poder económico o de otro tipo y la posibilidad de enfrentamiento entre ellos. Un punto específico dentro del esquema que merece subrayarse y con el cual se toma distancia respecto a la visión atomista siempre manifiesta en la teoría económica, es el que corresponde a la conformación de cada conjunto: el conjunto no es el resultado de la suma aritmética de miembros iguales entre sí y las decisiones que se tomen bien pueden proceder de la influencia y poder que uno de los miembros adquiriera basado en alguna ventaja económica o política.

Habría que añadir finalmente que si bien este trabajo expresa la existencia de procesos económicos que se desarrollan y son impulsados por conjuntos que imponen sus decisiones de algún modo, todavía la naturaleza de su método es de marcado corte empiricista lo que impide profundizar en la explicación de origen de las relaciones asimétricas entre grupos. Tal vez, si el avance futuro de esta perspectiva no cae en el puro formalismo, peligro latente en la medida que cualquier explicación a nivel de la sociedad se sustituye por la teoría de conjuntos, es probable que desemboque en una visión más crítica y ponga en evidencia la esencia básica de los antagonismos en la ciudad capitalista.

Valentín Ibarra Vargas