

Estats Units després de la crisi

Richard Florida

El meu pare fou un xiquet de la Gran Depressió. Nascut el 1921 a Newark (New Jersey) fill d'immigrants italians, va viure la crisi econòmica en primera persona. Va començar a treballar el 1934, a 13 anys, en una fàbrica d'ulleres al barri industrial de la ciutat, ajuntant el seu sou amb el de son pare, el de sa mare i els dels sis germans en una renda familiar única. Quan jo era un infant, explicava sovint els seus records de l'assistència pública, de l'enorme quantitat de gent que no tenia una altra opció que viure en tendes de campanya, del repartiment de roba per part del govern. Per Nadal, ens contava al meu germà i a mi que els seus pares, que no es podien permetre la compra de joguines noves, embolicaven amb paper de regal la mateixa excavadora de joguina i la deixaven de regal, sota l'arbre, any rere any. En la meua extensa família, els oncles seguien un ordre jeràrquic basat en qui havia viscut de jove les condicions econòmiques més dures. El meu oncle Walter, que aconseguí un màster en Enginyeria

Química i que amb el temps seria cap executiu de Colgate-Palmolive, era el primer de la llista –no pas pels seus èxits acadèmics i professionals, sinó perquè li va tocar de fer-se gran en les pitjors circumstàncies.

L'experiència del meu pare era del tot corrent arreu del país. Per bé que potser fou un període pitjor per a les àrees rurals en decadència del Dust Bowl,¹ totes les regions van patir i tothom, tant els habitants de les petites poblacions com de les grans ciutats, va compartir la mateixa incertesa i angoixa. La Gran Depressió fou una crisi nacional. I en molts aspectes, un esdeveniment nacionalitzador. Semblava que el país tot sencer escoltava a la ràdio les xerrades vora la llar del president Roosevelt.

És improbable que de l'actual crisi econòmica se'n derive la mateixa mena d'experiència compartida. Sens dubte, la contracció econòmica fa estralls arreu. A l'octubre de 2008, menys d'un mes després que els mercats financers començassen a esfondrar-se, Moody's Investor Services va fer pública una avaluació de l'activitat econòmica a 381 àrees metropolitanes dels Estats Units. En resultava que 302 ja estaven en profunda recessió, i 64 més en perill. Només 15 àrees es trobaven encara en expansió. Sobretot, les regions de Texas i Oklahoma, riques en petroli i recursos naturals i ajudades pels preus de l'energia (que han caigut des de

Richard Florida és economista i urbanista nord-americà, actualment professor a la Rotman School of Management de la Universitat de Toronto, i un expert internacional en àrees metropolitanes. És autor, entre altres, de les obres *The Rise of the Creative Class, Cities and the Creative Class* i *Who's Your City?* Aquest article aparegué a *The Atlantic Monthly*, març 2009.

llavors) i la regió de Washington DC, on les ajudes econòmiques del govern, la nacionalització de companyies financeres i l'expansió fiscal estan creant llocs de treball per a advocats, *lobbistes*, politòlegs i beneficiaris de contractes públics.

Sembla que cap lloc dels Estats Units no podrà escapar-se d'una llarga i profunda recessió. Tanmateix, a mesura que la crisi s'escampa més enllà de Nova York, incloent-hi centres industrials com Detroit, fins a arribar al Sun Belt,² no hi ha dubte que afectarà més severament uns llocs que altres. Algunes ciutats i regions, amb el temps, tornaran a ser fins i tot més fortes que abans. D'altres potser no tornaran a ser-ho mai més. A mesura que la crisi anirà a més, alterarà de manera permanent i pregona el paisatge econòmic del país. Crec que marca el final d'un capítol en la història econòmica d'Amèrica i, de fet, el final de tota una manera de viure.

CRISI GLOBAL I TRANSFORMACIÓ ECONÒMICA

Al setembre del 2008 Peer Steinbrück, ministre d'Economia alemany, declarà que molt probablement «els Estats Units perdran el seu estatus de superpotència del sistema global financer» com a efecte de la crisi. No cal escarrassar-se per a constatar que la crisi financera serà el colp mortal per a un imperi americà basat en el deute, el consum excessiu i la producció insuficient: la davallada profetitzada fa ja temps per Paul Kennedy i d'altres.

Les grans crisis econòmiques internacionals —com ara el crac de 1873 o la Gran Depressió— acaben capgirant l'ordre geo-

polític i precipiten la caiguda de potències antigues i l'ascens de noves. Al seu llibre *El món després dels EUA* (publicat uns mesos abans de l'esfondrament de Wall Street), Fareed Zakaria argumentava que el tercer gran desplaçament de poder de la història moderna és imminent. L'ascens d'Occident al segle XV i el d'Amèrica al segle XIX en serien els dos grans viratges anteriors.

Però Zakaria afegeix que aquesta transició està menys determinada pel declivi d'Amèrica que per «l'ascensió de la resta». Estem a punt de veure una economia mundial, diu, «determinada i dirigida des de molts llocs i per molts pobles». Segurament té raó. Tanmateix, el curs dels esdeveniments d'ençà les observacions de Steinbrück hauria de fer dubtar a aquells que creuen que el lideratge global canviarà de mans de seguida. La crisi ha posat al descobert problemes estructurals pregons no únicament als EUA, sinó a tot arreu. El model bancari d'Europa no s'ha mostrat més sòlid que el d'Amèrica, i la Xina continua sent el soci codependent dels Estats Units. L'índex Dow Jones, que va perdre més d'un 30 per cent el 2008, ha tingut, malgrat tot, un dels millors comportaments dels índexs de mercat borsaris. El capital estranger ha inundat el país, que sembla que continua sent un paradís segur almenys a hores d'ara, en temps d'incertesa.

És possible que els Estats Units entren en un període de declivi relatiu accelerat els pròxims anys, tot i que difícilment podem considerar aquest resultat inevitable. Sobre això tornaré més avall. El que és més segur és que la recessió, sobretot si és tan llarga i pregona com molts temen ara, accelerarà l'ascens i la caiguda de llocs específics *dins* del propi país. I capgirarà la sort d'altres ciutats i regions.

Per allò que destrueixen, per allò que salven, per les respostes que catalitzen i per l'espai que obren a un nou creixement, les grans sotragades econòmiques transformen el paisatge econòmic. Algunes d'aquestes transformacions són més ràpides i violentes que d'altres. El període posterior a la Gran Depressió contemplà el lent però inexorable creixement de les zones residencials als afores de les ciutats. La davallada econòmica de la dècada de 1970, per la seua banda, es concretà en la vertiginosa caiguda de les ciutats industrials més antigues del Rust Belt,³ seguida d'una explosió de creixement al Sun Belt.

L'historiador Scott Reynolds Nelson ha advertit que, en alguns aspectes, la crisi actual s'assembla més a la «Llarga Depressió», que es prolongà, segons alguns, del 1873 al 1896. Començà com una crisi bancària causada per hipoteques insolvents i complexos instruments financers que ràpidament es va estendre a l'economia real, i que desembocà en un atur generalitzat que arribà al 25% a Nova York.

En aquella crisi les indústries emergents, com els ferrocarrils, el petroli i l'acer es van consolidar, les velles van fer fallida, i es va preparar el terreny per a un període d'innovació i de creixement industrial ben considerables. El 1870, les anomenades *mill towns* de Nova Anglaterra com ara Lowell, Lawrence, Manchester i Springfield eren de les ciutats industrials més productives del país, mentre que la gran majoria de la població americana era rural. El 1900 la geografia econòmica s'havia transformat. Ja no era un mosaic d'explotacions agràries i petites ciutats mercantils, sinó un paisatge dominat de manera creixent per enormes ciutats fabrils com Xicago, Cleveland, Pittsburgh, Detroit i Buffalo.

Què se'n farà, de les diferents ciutats i regions quan començaran a concretar-se els efectes del crac del 2008 en anys successius, el 2009, el 2010 i més endavant? Quines àrees se n'estalviaran els pitjors estralls, quines hi quedaran marcades per sempre? Mirarem d'avaluar tot seguit de quina manera afectarà la crisi i les seues conseqüències el paisatge econòmic a llarg termini, de costa a costa, bo i començant per l'epicentre de la crisi i la ciutat més gran del país, Nova York.

QUIN FUTUR TÉ NOVA YORK?

A primera vista, poques ciutats nord-americanes podrien semblar més clarament amenaçades per la crisi que Nova York. La ciutat perdé gairebé 17.000 llocs de treball només al sector financer entre octubre de 2007 i octubre de 2008, i Wall Street tal com la coneixíem ha deixat d'existir. «Adéu Wall Street, bon dia Pudong», així comença un article recent de Marcus Gee al *Globe and Mail* de Toronto, perfilant la possibilitat que el paper central de Nova York en l'economia global podria recaure aviat en Xangai, Hong Kong, i altres capitals financeres d'Àsia i de l'Orient Mitjà.

Aquest neguit sembla exagerat. En la seua magnífica obra *Les capitals del capital*, l'historiador de l'economia Youssef Cassis descriu el naixement i el declivi dels centres financers mundials al llarg dels darrers segles. Tot i que la història és llarga, conté pocs canvis: els grans desplaçaments dels centres de poder capitalista s'esdevenen a un ritme gairebé geològic.

Amsterdam es va mantenir al centre del sistema financer mundial el segle XVII; el seu lloc fou ocupat per Londres a

començament del segle XIX, i després per Nova York al segle XX. Al llarg de més de tres segles, cap altra ciutat no ha encapçalat la llista de centres financers globals. Les capitals financeres tenen una «longevitat remarcable», diu Cassis, «tot i les fases de *boom* i de contracció que travessen en el curs de la seua existència».

La transició d'un centre financer a un altre sol produir-se després de canvis més amplis en l'equilibri de poder econòmic, suggereix Cassis. Tot i que els EUA van desplaçar Anglaterra com a economia més gran del món ben abans del 1900, no fou fins després de la Segona Guerra Mundial que Nova York va eclipsar Londres com a centre financer mundial més important (i encara, l'eclipsi no fou complet; els darrers anys Londres ha superat, en alguns aspectes, Nova York). A mesura que Àsia ha guanyat pes econòmic, Tòquio, Hong Kong i Singapur han passat a ser grans centres financers, però encara van molt per darrere de Nova York i Londres.

Segons afirmava recentment Edwin Truman, exsecretari del Tresor dels EUA, a *The Christian Science Monitor*, en el món de les finances «l'efecte d'aglomeració i de xarxa és importantíssim». És un avantatge derivat de comptar amb una gran massa crítica de professionals de les finances de tota mena d'especialitats, juntament amb advocats, comptables i personal de suport, tots en proximitat física. És extremament difícil construir aquestes denses xarxes del no-res, i sense elles és molt complicat per a les ciutats en ascens fer-se un lloc al cim de les finances globals. «Hong Kong, Xangai, Singapur i Tòquio són més importants ara que fa vint anys», diu també Truman, «però assoliran el predomini de Londres i Nova York d'ací a vint anys més? Sospite que no».

Hong Kong, per exemple, té un mercat IPO [*initial public stock offering*, oferta pública de venda de valors] altament desenvolupat, però li'n manquen moltes de les altres facetes –com ara comerç de títols i bons, de moneda estrangera, de mercaderies– que fan de Nova York i Londres els centres motors de les finances globals.

«Un factor que ha contribuït de manera decisiva al desenvolupament dels centres financers els últims dos segles, i més enllà», escriu Cassis, «és l'arribada de nou talent que en renova l'energia i la capacitat d'innovació». Al capdavant, la majoria de les places d'Àsia i de l'Orient Mitjà no són encara tan atractives per als professionals estrangers com Nova York o Londres. Tòquio és una ciutat meravellosa, però Japó és encara una de les economies avançades menys obertes, i admet menys immigrants que qualsevol altre país membre de l'OCDE. Singapur no deixa de ser una societat molt vertical i socialment enquadrada. Dubai ha estat situada recentment en la posició 44 en un rànquing de centres financers globals, prop d'Edimburg, Bangkok, Lisboa i Praga. L'obertura de Nova York al talent i la gran massa crítica que en té –tant dins com fora de les finances i la banca– asseguren que continuarà sent un centre financer global.

A curt termini, la pregunta més complicada per a Nova York no és quina part de la seua indústria financera es traslladarà a altres places, sinó quina proporció d'aquesta simplement s'esvirà. En el punt culminant de la bombolla, a l'àrea de Nova York aproximadament un 22% dels salaris depenien del sector financer. Però la majoria dels economistes coincideixen a considerar que en aquell moment l'economia financera ja estava inflada i instal·lada en l'excés. Thomas Philippon, professor d'economia financera

a la Universitat de Nova York, calcula que a escala nacional la proporció de PIB provinent de les finances probablement passarà del pic del 8,3% a potser el 7%. Jo sospite que pot caure encara més, potser fins al 5%, que era, si fa no fa, la seua contribució fa una generació. En qualsevol cas serà una gran reducció, i una part important provindrà de Manhattan.

Sens dubte, Nova York té davant seu moments difícils. Però potser no tan difícils com s'havia pensat i, de segur, no tan difícils com els que molts centres financers més petits probablement viuran. Els llocs de treball del sector financer sumen només un 8% del total a l'àrea de Nova York, no gaire lluny del 5,5% del percentatge nacional. En canvi, el percentatge puja a més del 28% a Bloomington-Normal (Illinois), al 18% a Des Moines, al 13% a Hartford, i al 10% tant a Sioux Falls (Dakota del Sud) com a Charlotte (Carolina del Nord). Omaha (Nebraska), Macon (Georgia) i Columbus (Ohio) tenen un percentatge més alt de població treballant en el sector financer que Nova York.

Nova York és molt, molt més que un centre financer. Ha estat la ciutat més gran del país al llarg de dos segles, si fa no fa, i avui dia s'assenta en l'àrea metropolitana més gran d'Amèrica, com a centre de la megaregió més gran del país. Hostatja una economia diversificada i innovadora construïda al voltant d'una àmplia gamma d'indústries creatives, des de mitjans de comunicació fins al disseny, les arts i l'entreteniment. És seu de companyies d'alta tecnologia com Bloomberg i es vanta de tenir una pròspera seu de Google al barri de Chelsea. L'obra d'Elizabeth Currid *The Warhol Economy* proporciona dades detallades de la diversitat de Nova York. Currid va

mesurar la concentració de diversos tipus de feina a Nova York comparant-los amb l'economia dels EUA en general. En aquest sentit, Nova York és més una meca per a dissenyadors de moda, músics, directors de cinema, artistes i –certament– psiquiatres que per a professionals de les finances.

La gran urbanista Jane Jacobs fou dels primers a identificar la diversitat econòmica i les estructures socials de les ciutats com els vertaders motors de creixement. Encara que l'especialització de què parlava ja Adam Smith genera poderosos augments d'eficiència, Jacobs argumentà que l'empenta de moltes professions diferents i diversos tipus de persones, tot plegat en un medi dens, és un estímul essencial per a la innovació, per a la creació de coses autènticament noves. I la innovació, a llarg termini, és allò que manté la rellevància i la vitalitat de les ciutats.

En aquest sentit, la crisi financera pot, a la llarga, ajudar Nova York i fer revifar la seua economia creativa. Els enormes guanys dels banquers d'inversió, directors financers i gestors de fons d'inversió durant les darreres dues dècades desviaren l'economia de la ciutat d'una manera insana. El 2005, vaig preguntar a un directiu d'un gran banc d'inversió si l'augment dels preus de l'habitatge a la ciutat no afectava negativament la capacitat de la seua companyia per a atraure talents d'arreu del món. Va respondre simplement: «Nosaltres som la causa, no l'efecte, de la bombolla immobiliària». (Segons sembla, tenia raó només en part.) Els estratosfèrics preus de l'habitatge han fet que Nova York siga menys diversa i relativament menys estimulante. Quan fa alguns anys vaig preguntar a Jane Jacobs pels efectes de l'escalada dels preus de l'habitatge en la creativitat, em digué: «Quan un lloc esdevé avorrit, fins i tot els rics se'n

van». Passada ja l'hegemonia dels banquers d'inversió, ara Nova York té més possibilitats de sostroure's a aquest destí tan estèril.

LES FAST CITIES AMERICANES: DE LA CRISI A LA REINVENCIÓ

Al seu llibre *La terra és plana* (2005) Thomas Friedman sosté, a grans trets, que el camp de joc econòmic global s'ha anivellat i que ara qualsevol, des de qualsevol lloc, pot innovar, produir i competir en igualtat de condicions amb, posem per cas, els obrers de Seattle o els emprenedors de Silicon Valley. Però aquest raonament no és exacte i no descriu acuradament l'evolució de l'economia global dels darrers anys.

En efecte, com vaig descriure en un article anterior («The World Is Spiky» [El món és punxegut], *The Atlantic*, octubre de 2005), el lloc encara té importància en l'economia moderna, i l'avantatge competitiu de les ciutats-regió més pròsperes del món sembla que creix, en comptes de reduir-se. Per a entendre com afectarà probablement la crisi actual els diferents llocs dels Estats Units, és important entendre les forces que han reestructurat pas a pas el nostre paisatge econòmic durant una generació o més.

Arreu del món, la població s'està aplegant en un cert nombre de megaregions, sistemes de múltiples ciutats i anells suburbans que les envolten del tipus del corredor Boston-Nova York-Washington. A l'Amèrica del Nord aquestes megaregions inclouen centres del Sun Belt com el corredor Charlotte-Atlanta, Califòrnia Nord i Sud, el triangle Houston-San Antonio-Dallas a Texas, l'àrea de Tampa-Orlando-Miami al sud de Florida; la zona coneguda com

Cascadia del nord-oest del Pacífic que s'estén des de Portland, passant per Seattle, fins a Vancouver; i el Gran Xicago i l'eix Toronto-Buffalo-Chester al vell Rust Belt. A nivell internacional, aquestes megaregions inclouen el Gran Londres, l'àrea de Tòquio, l'eix Amsterdam-Brussel·les-Anvers a Europa, el corredor Xangai-Pequín a la Xina, i l'àrea Bangalore-Mumbai a l'Índia. I l'activitat econòmica es concentra també, cada vegada més, en aquestes zones. Les quaranta megaregions més grans del món, que concentren un 18% de la població mundial, produeixen dos terços de l'*output* econòmic global i gairebé 9 de cada 10 innovacions patentades.

Algunes d'aquestes megaregions (encara que no totes) tenen un centre clar, i aquests centres tenen més probabilitats d'eixir-se'n millor de la crisi que la majoria de les ciutats, en raó de les seues dimensions, diversitat i paper regional. Xicago ha emergit com a centre de gestió industrial i s'ha apropiat moltes de les funcions que abans exercien centres més petits del Midwest [o Mitjà Oest americà], com ara financeres i jurídiques. Los Angeles té una economia àmplia i diversificada, i és una potència global en mitjans de comunicació i entreteniment. Miami, que ha acusat durament la punxada de la bombolla immobiliària, és encara, malgrat tot, el centre comercial de la gran megaregió de Florida Sud i un gran centre financer per a Amèrica Llatina. Cadascun d'aquests llocs és el nucli comercial i financer d'una gran megaregió amb desenes de milions de persones i milers de milions de dòlars de producció. Això no canviarà com a conseqüència de la crisi.

Conjuntament amb la puixança de les megaregions, un segon fenomen està reestructurant també la geografia econòmica

dels Estats Units i del món. La capacitat de les ciutats i regions per a atraure gent altament formada –o capital humà– s’ha transformat radicalment, segons un estudi dels economistes de Harvard Edward Glaeser i Christopher Berry, entre d’altres. Fa trenta anys el nivell de formació acadèmica era relativament uniforme a tot el país, però ara ja no. Ciutats com Seattle, San Francisco, Austin, Raleigh i Boston tenen ara una concentració de persones amb un títol de grau dues o tres vegades més gran que Akron o Buffalo. Pel que fa a persones amb un títol de postgrau, la diferència és encara major. La distribució geogràfica de la població segons capacitat i formació acadèmica no té precedents a aquesta escala.

L’economista de la Universitat de Xicago i premi Nobel Robert Lucas afirmava que els guanys en coneixement derivats de la concentració de talent són la causa principal del creixement econòmic. Els professionals ben formats acadèmicament i els treballadors creatius que viuen plegats en ecosistemes densos, interactuant directament, generen idees i les transformen en productes i serveis més ràpidament d’allò que es pot fer en altres llocs. No hi ha cap evidència que la globalització o Internet hagen canviat això. De fet, a mesura que la globalització ha crescut el rendiment del capital invertit en innovació, com a efecte de l’ampliació del mercat de consumidors, l’atracció que emana dels llocs innovadors, ja densament poblats de gent d’alt nivell de coneixements, no ha fet sinó augmentar com una bola de neu. Els ecosistemes rics en talent no són fàcils d’imitar i per tal de desenvolupar completament el seu potencial econòmic, la gent ambiciosa i amb talent necessita cada vegada més viure compartint un mateix espai.

Els llocs grans, capaços d’atraure el talent, es beneficien del ritme accelerat del «metabolisme urbà», segons un pionera teoria de l’evolució urbana desenvolupada per un equip multidisciplinar d’investigadors del Santa Fe Institute. El ritme a què els organismes vius transformen l’aliment en energia –el seu ritme metabòlic– tendeix a alentir-se a mesura que els organismes creixen en grandària. Però quan l’equip de Santa Fe n’examinà la tendència en innovació, creació de patents, salaris i PIB, va descobrir que les ciutats que han reeixit, al contrari que els organismes biològics, s’acceleren com més creixen. Per tal de fer-se més grans i superar desequilibris d’escala com la congestió o l’augment dels costos dels habitatges i dels locals comercials, les ciutats han de fer-se més eficients, innovadores i productives. Els investigadors parlaven de creixement «superlineal» per referir-se al ritme metabòlic extraordinàriament ràpid que les ciutats reeixides són capaces d’aconseguir. «Segons gairebé tots els paràmetres», conclouien, «com més gran és la població d’una ciutat, més gran la innovació i la creació de riquesa per persona». Llocs com ara Nova York i les finances i la comunicació, Los Angeles i el cine i la música, i Silicon Valley i l’alta tecnologia, són exemples d’espais amb un metabolisme accelerat.

Si el metabolisme i la concentració de talent són importants per a les ciutats-regió dels EUA en els períodes de prosperitat, ho són encara més quan vénen mal dades. No és que les ciutats «ràpides» (*fast cities*) siguin immunes a una fallida econòmica, gran o petita. (Una de les grans lliçons de la crisi de 1873 –i de l’actual, pel que veiem– és que quan el crèdit es talla i en segueix una llarga depressió, les empreses poden caure

de forma imprevisible, allà on estiguen). Però a diferència d'uns altres llocs, aquestes ciutats poden superar les fallides econòmiques amb relativa facilitat, resituant els seus treballadors d'alta qualificació, fent florir els negocis que tot just comencen, fundant-ne de nous.

Les crisis econòmiques tendeixen a reforçar i accelerar les tendències subjacents, de llarg termini, d'una economia. La nostra economia es troba enmig d'una transformació cabdal i de llarg recorregut –semblant a la de final del segle XIX, quan rius de gent deixaren el camp per anar a les noves ciutats industrials en creixement. Ara l'economia s'aparta de les manufactures i s'orienta cap a les indústries creatives guiades per idees –i també això afavoreix les zones d'Amèrica riques en talent, de metabolisme ràpid.

L'ÚLTIMA CRISI DE LES CIUTATS-FACTORIA

És trist i injust, però molt probablement els llocs que més es veuran afectats per la crisi –sobretot a llarg termini– són els menys vinculats a les altes finances. La crisi pot ben bé haver començat a Nova York, però on es pot esperar que batrà el ple és a l'interior del país: a les antigues regions manufactureres, l'esplendor de les quals queda lluny, a les ciutats més noves però encara no consolidades del Sun Belt, que conegueren recentment un *boom* estretament relacionat amb l'especulació immobiliària, la urbanització excessiva i una riquesa fictícia basada en la construcció. Aquesta mena d'indrets menys opulents és probable que ho seran encara menys els anys a venir, i hauran de continuar maldant per surar molt de temps després que els centres de les megaregions

i les ciutats creatives hauran deixat la crisi enrere.

El Rust Belt, particularment, sembla que perdrà un gran nombre de llocs de treball, i algunes de les seues ciutats grans i petites, com ara Cleveland, St. Louis, Buffalo o Detroit, tindran molts problemes per recuperar-se. Des del 1950, el sector manufacturer ha passat del 32% a tot just el 10% de l'ocupació no agrícola. Aquest declivi és el resultat de tendències a llarg termini –la creixent competència exterior i especialment la imparabile substitució de persones per màquines– que no sembla probable que desapareguen. Però la pèrdua de llocs de treball no s'ha esdevingut de forma regular, sinó més aviat a través de colps sobtats, a mesura que les recessions han posat fi a les velles fàbriques, que han derivat en acomiadaments massius que mai no han estat revertits del tot en les subsegüents recuperacions.

La desocupació en els sectors manufacturers i de producció era ja del 9,4% a tots els Estats Units al novembre de 2008. En les ocupacions de tipus professional, en canvi, se situava només una mica per sobre del 3%. Segons l'anàlisi de Michael Mandel, cap d'economia del *Business Week*, els llocs de treball del sector «tangibile» –és a dir, producció, construcció, extracció i transport– es van reduir gairebé en 1,8 milions entre desembre de 2007 i novembre de 2008, mentre que en el sector intangible –el que jo anomeno la «classe creativa» de científics, enginyers, gerents i professionals– van augmentar en més de 500.000. Ambdós tipus de llocs de treball estan concentrats regionalment. Paul Krugman ha apuntat que el pitjor de la crisi, almenys per ara, es pot veure al Slump Belt [el Cinturó de la Crisi], ple de centres manufacturers, que aniria des del

Midwest més industrial fins a les dues Carolines. En canvi, àmplies franges del Nord-est, on abunden els centres professionals i creatius, se n'han sortit molt més bé.

Potser cap altra gran ciutat dels EUA avui no sembla més assetjada que Detroit, on la mitjana del preu de l'habitatge era de 18.513 dòlars, i unes 45.000 propietats estaven sota algun tipus d'embargament. Una recent llista d'embargaments al Comtat de Wayne, que inclou Detroit, omplia 137 pàgines al *Detroit Free Press*. El sistema escolar públic de la ciutat, que s'enfronta a un dèficit de 408 milions de dòlars, hagué de passar a càrrec de l'Estat; s'han tancat desenes d'escoles pel descens de matrícules des del 2005. Només el 10% dels adults residents a Detroit tenen formació universitària i la taxa de desocupació de la ciutat era, a la fi del 2008, del 21%.

El mínim que se'n pot dir és que Detroit no està ben posicionada per a agafar nous aires. És clar que la ciutat està en declivi des de fa molt de temps. Ara, si finalment hi desapareixen les seus centrals del sector d'automoció, la indústria auxiliar i els llocs de treball lligats a la fabricació d'automòbils que encara en resten, és difícil imaginar què els podria substituir.

Quan la feina desapareix, la població d'una ciutat no sempre minva tan ràpidament com es podria esperar. Detroit, sorprenentment, és encara l'onzena ciutat més gran dels EUA. «Si ja no pots vendre ta casa, com te'n pots anar a un altre lloc?», plantejava Robin Boyle, professor de planejament urbanístic de la Wayne State University en un article a l'*Associated Press*. Però, després, ell mateix responia: «Algunes persones simplement apaguen el llum i marxen: el valor de les cases ha baixat tant que anar-se'n ja no és una opció tan complicada».

Potser Detroit ha arribat a un punt en què esdevindrà una ciutat fantasma. Jo certament preveig que decaurà ràpidament els pròxims anys. Però és quasi segur que molta gent hi restarà, gent sense mitjans i amb magres perspectives en un altre lloc, o amb estrets lligams familiars a prop, i també alguns joves professionals i tipus creatius que miraran d'aprofitar els baixos preus de l'habitatge a la ciutat. Amb tot, a mesura que la densitat de població s'enfonse, les dificultats de la ciutat per proporcionar serveis i evitar un paisatge ruïnós i cada vegada més buit augmentaran.

Vet ací el repte compartit de moltes ciutats del Rust Belt: resistir la pèrdua de població sense caure en la ruïna. La tasca és doblement difícil perquè com a conseqüència de la contracció de la indústria, alguns serveis locals importants –finances, serveis jurídics, consultoria– que en depenien també s'han reduït, i han estat absorbits per centres regionals més grans i ciutats connectades globalment. A Xicago, per exemple, les cinquanta firmes d'advocats més grans del país augmentaren en 2.130 el nombre d'advocats del 1984 al 2006, segons William Henderson i Arthur Alderson, de la Universitat d'Indiana. A la resta del Midwest, aquestes firmes només van augmentar en un total de 169. Jones Day, fundada el 1893 i avui dia un dels despatxos d'advocats més grans del país, ja no considera «seu central» l'oficina de Cleveland –ara és a Washington, DC– sinó «fundadora».

Moltes ciutats de segon ordre del Midwest han intentat reinventar-se de moltes maneres amb diversos graus d'èxit. Pittsburgh, per exemple, ha volgut reconvertir-se en centre d'alta tecnologia i ha reeixit bastant. De tota manera, la seua població

ha baixat d'un pic de quasi 700.000 habitants a mitjan segle XX als aproximadament 300.000 actuals. Hi haurà menys llocs de treball manufacturers una vegada acabada la crisi, i el paisatge econòmic dels EUA en resultarà més desigual –«més punxegut». Molts dels vells centres industrials minvaran encara més, potser de forma permanent.

Això no vol dir que totes les ciutats industrials estiguen abocades al declivi. Només cal mirar el patró geogràfic de la votació del Senat sobre les ajudes al sector de l'automòbil per adonar-se que alguns llocs, sobretot del sud, es beneficiarien directament de la fallida de General Motors o de Chrysler, i del tancament de plantes d'automòbil al Rust Belt. Georgetown (Kentucky), Smyrna (Tennessee), Canton (Mississippi): aquestes són algunes de les moltes petites ciutats, esteses des de Carolina del Sud i Georgia en direcció a Texas, que s'han beneficiat al llarg dels anys de l'establiment de fàbriques de cotxes estrangers. Se'n podrien beneficiar encara més si les Big Three passassen a ser-ne, diguem, les Big Two.⁴

Aquest fenomen, una mena de loteria en la qual alguns llocs guanyen simplement pel fet de resistir més que la resta, no es limitarà a ciutats construïdes al voltant del sector de l'automòbil, ni fins i tot al voltant del sector manufacturer. A mesura que la recessió continue i grans companyies de diverses indústries facen fallida, els competidors que no s'enfonsen podrien enfortir-se, i amb ells les seues ciutats. Charlotte (Carolina del Nord) ofereix un interessant cas d'estudi. La crisi financera deixà un dels dos bancs més grans de la ciutat, Wachovia, molt tocat; posteriorment Wachovia fou adquirit per Wells Fargo, amb seu a San Francisco,

una operació que costarà a la ciutat molts milers de llocs de treball. Però les coses podien haver anat molt pitjor; l'operació també salvà molts llocs de treball. És més, aproximadament al mateix temps, Bank of America, l'altre gran banc de Charlotte (i el més gran dels EUA) comprà Merrill Lynch per un preu irrisori.

Un tòpic del món dels negocis diu que, quan els teus competidors s'estan retirant, és el moment per a augmentar la teua quota de mercat. En opinió de Deborah Strumsky, economista de la Universitat de Carolina del Nord, a Charlotte, al final tant els bancs com la ciutat mateixa emergiran de la crisi amb més força: «El tracte amb Wells Fargo ha salvat milers de llocs de treball, perquè ha mantingut Wachovia dempeus. I cosa més important encara, el Bank of America s'ha pres la crisi com un comprador compulsiu amb una targeta de crèdit nova; ha estat caçant negocis i ha aconseguit operacions sorprenents. El Bank of America se n'eixirà de la crisi molt millor del que hauria pogut imaginar».

Els darrers anys, els líders locals han pres decisions intel·ligents sobre com atraure a Charlotte negocis i professionals, fent possible que la ciutat es convertís en el segon centre de banca tradicional més gran del país; en la loteria de fallides i consolidacions dels negocis estava ben situat per a guanyar. Però també va tenir sort, i al capdavant s'ha salvat de perdre pels pèls. En conjunt, la llista de llocs que es beneficien de la fallida dels seus grans rivals probablement serà bastant curta, i els noms de la llista, poc previsible. Seran més els llocs que s'afebliran que els que s'enfortiran, sobretot entre les ciutats construïdes al voltant d'indústries en declivi; com en totes les loteries, la majoria de jugadors perdran.

CIUTATS A LA SORRA: EL FINAL DE L'EXPANSIÓ FÀCIL

Durant una generació o més, cap espai dels Estats Units no ha crescut d'una manera tan enfollida com el Sun Belt. Per descomptat, l'àrea que anomenem Sun Belt és molt gran, i el terme és una mena de calaix de sastre: les ciutats i àrees metropolitanes que s'hi inclouen han crescut per raons dispars. Los Angeles és una meca de la comunicació i l'entreteniment; San Jose i Austin han desenvolupat importants i innovadores indústries d'alta tecnologia; Houston ha esdevingut un centre de producció energètica; Nashville ha creat un nínxol únic d'enregistrament i producció de baix cost de música; Charlotte va emergir com a centre bancari eficient i plaça financera de perfil baix.

Però en els impetuosos dies de la bombolla urbanística, algunes ciutats del Sun Belt –Phoenix i Las Vegas en són els millors exemples– van desenvolupar economies fortament centrades en la promoció immobiliària i la construcció. En una regió assolida i amb molt de terreny pla i no edificat, caigueren en un clàssic cicle de *boom*. Per bé que aquests llocs atreïen turistes, jubilats i alguna indústria –empreses que buscaven espais grans a costos més baixos– la puixança de la majoria de les ciutats provenia de la urbanització mateixa. Com a mínim, aquests llocs trigaran molt, molt de temps a recuperar el terreny que han perdut en termes de benestar i valor de les edificacions. No és impensable que algunes d'aquestes ciutats encaren un període indeterminat de declivi encara més marcat.

El *boom* econòmic en aquestes ciutats es va veure impulsat en un grau poc habitual per l'escalada dels preus de l'habitatge: els

preus pujaven, però hi havia més gent que s'hi instal·lava buscant estils de vida més econòmics i l'oportunitat d'entrar en un mercat immobiliari que anava a l'alça, però que encara era assequible. La gent que ja hi posseïa una casa demanava préstecs amb la casa com a garantia i injectava diners en l'economia local a base de millores i reformes dels habitatges i d'un augment de la demanda de béns i de serveis primaris. Les ciutats creixien, els ingressos fiscals s'enfilaven, la despesa continuava, i hi arribava més gent. Ara bé, aquest *boom* mai no es va traduir en el desenvolupament d'indústries o serveis sostenibles, interrelacionats, d'alta productivitat. El *boom* es basava en la construcció i es nodria de la construcció i els habitatges n'eren el producte primari. Ciutats senceres i regions urbanes es convertiren en esquemes Ponzi⁵ gegantins.

Phoenix, per exemple, passà de 983.403 habitants el 1990 a 1.552.259 el 2007. Una de les seues àrees residencials, Mesa, té ara prop de mig milió de residents, més que Pittsburgh, Cleveland o Miami. Quan la construcció va prendre embranzida i pujaren els preus dels habitatges, també ho va fer la recaptació fiscal, i va tenir lloc un gran *boom* de despesa de capital a tota l'àrea metropolitana de Phoenix. L'Arizona State University va construir un nou campus al centre de la ciutat de Phoenix, i la ciutat va ampliar el seu Palau de Congressos i va construir un sistema de tren lleuger de 20 milles que connecta Phoenix, Mesa i Tempe.

I llavors la bombolla esclatà. Des d'octubre de 2007 fins octubre de 2008, l'àrea de Phoenix registrà la major caiguda del preu de l'habitatge del país: 32,7%. (Las Vegas anava una miqueta per darrere, amb el 31,7%. L'habitatge a l'àrea de Nova York, en canvi, va caure només el 7,5% durant el

mateix període.) Massa extensa i sobreedificada, la regió experimenta ara una pressió fiscal doble, ja que els seus nombrosos jubilats –un 21% dels residents tenen més de 55 anys– han vist delmats els seus estalvis. Mortgages Limited, la major entitat comercial de préstecs de l'Estat, va fer fallida l'estiu passat. La ciutat té un dèficit pressupostari de 200 milions de dòlars, que pujarà encara més. Les autoritats de la ciutat han sol·licitat fons federals per tal d'afrontar la crisi financera. «Teníem una gran bombolla ací, i ha esclatat», declarà a *USA Today* Anthony Sanders, professor d'Economia i Finances a la Universitat estatal. «Haviem confiat en la Ciutat dels Somnis de Kevin Costner i ara ens trobem amb la Ciutat dels Horrors. Per aquest camí no hi ha res a fer».

Abandonarà la gent aquests llocs tan ràpidament com hi va arribar, deixant-hi tan sols un terreny buit amb tots els mals que això comporta? Atrauran gradualment aquestes ciutats més negocis i indústries, que els permetrien de construir economies més diversificades i més sòlides? O voldran viure del turisme –que pot escassejar durant un cert temps– i de les pensions de la Seguretat Social dels seus jubilats? Siga com siga, no hi ha dubte que el caràcter i la personalitat d'aquestes ciutats canviaran radicalment.

ELS LÍMITS DEL CREIXEMENT SUBURBÀ

Cada fase o època del capitalisme té la seua pròpia geografia distintiva, allò que la geografia econòmica en diu «perfils espacials» d'una època. La dimensió física de l'economia –quin ús se'n fa del sòl, la

localització dels habitatges i els negocis, la infraestructura física que lliga tot plegat– dona forma al consum, la producció i la innovació. A mesura que l'economia creix i evoluciona, també ho fa el paisatge.

Resulta sorprenent fins a quin punt les causes de la crisi actual són de naturalesa geogràfica, i apunten a tot un sistema d'organització econòmica i de creixement que ha arribat al seu límit. Per a aconseguir que l'economia pugui créixer amb solidesa les pròximes dècades no n'hi haurà prou amb estímuls fiscals o reformes laborals. Caldrà també un nou tipus de geografia, un nou perfil espacial adequat a la nova fase de la història econòmica d'Amèrica.

La suburbanització fou el perfil espacial durant l'era industrial: l'expressió geogràfica de la producció en massa i la primera economia de crèdit. Els automòbils de Henry Ford eixien de cadenes de muntatge des del 1913, però el «fordisme» –la combinació de producció en massa i de consum massiu generador de la prosperitat nacional– no va emergir com a nou model econòmic i social dominant fins la dècada de 1930, amb els programes del New Deal de Roosevelt.

Abans de la Gran Depressió, sols una minoria d'americans tenien la casa en propietat. Però durant els anys 1930 i 1940, les polítiques del govern van promoure hipoteques de llarg termini, amb quotes reduïdes, i això possibilità que més gent es compràs una casa. Fannie Mae fou creada per a adquirir aquestes hipoteques i lubricar el sistema. I òbviament la deducció fiscal pels interessos de les hipoteques (que existia des del 1913, quan es va crear el sistema federal d'impostos) privilegiava l'adquisició de cases per damunt d'altres tipus de despesa. Entre 1940 i 1960, el percentatge de propietaris pujà del 44% al 62%.

La demanda de cases mantenia una simbiosi amb la demanda de cotxes, i ambdues es van veure afavorides per la construcció d'autopistes federals, entre altres projectes d'infraestructures que promovien un nou estil de vida suburbà que, al seu torn, nodria una demanda creixent de tota mena de béns per a la llar. Més recentment, innovacions en el camp de les finances com les hipoteques de renda variable i la titulització de préstecs *subprime* van expandir encara més la propietat de cases i en van mantenir la demanda alta. El 2004, un rècord del 69,2% de famílies americanes eren propietàries.

Per a la generació que va créixer durant la Depressió i estava acostumada a estalviar cada cèntim, les polítiques que encoratjaven l'alegria en la despesa tenien sentit; perquè acceleraven el creixement. Però quan les noves generacions, que ja havien nascut al si d'una economia basada en el crèdit, es van fer grans, i augmentà la disponibilitat de crèdit, el sistema se n'anà de les mans. La casa pròpia, mentrestant, havia passat a ser un element essencial del somni americà. Per a molta gent, a mesura que s'inflava la bombolla immobiliària, posseir una casa venia a representar no únicament un fi en si mateix, sinó un mitjà d'independència econòmica.

La crisi ha tret a la llum del dia allò que tothom sabia d'ençà de molt de temps: que els americans han estat vivint per damunt de les seues possibilitats, fent servir una riquesa il·lusòria basada en la propietat immobiliària i grans dosis de capital estranger per a consumir molt més del que produïm. La crisi, sens dubte, n'assenyala la fi. L'ajust, tot i que dolorós, és del tot necessari.

Però un altre aspecte cabdal de la crisi ha estat llargament deixat de banda, i podria tenir més importància al capdavant. Com

que la tendència americana a sobreconsumir i no estalviar es troba íntimament lligada al nostre perfil espacial de la postguerra —és a dir, a la construcció i la suburbanització— l'economia està distorsionada: des del lloc on viu la gent, passant pel que produeix, i fins els fluxos d'inversió. Si no fem canvis molt importants de política per a eliminar aquestes distorsions, és probable que l'economia s'enfronte amb problemes més greus els pròxims anys.

La suburbanització —i el creixement desordenat que impulsà— tenia sentit durant un temps. Les ciutats de començaments i mitjan segle XX eren brutes, plenes de fum, pestilents i la gent hi vivia apilonada. A més, desplaçar-se diàriament des de les primeres zones residencials, situades molt a prop, era fàcil i ràpid. A mesura que la manufactura s'estabilitzava tecnològicament i les línies de producte maduraven durant el *boom* de la postguerra, el creixement suburbà encaixava perfectament amb el model de creixement industrial. Les companyies començaren a obrir noves fàbriques en zones no urbanitzades que oferien terreny i mà d'obra més barats; els empresaris no trobaven cap motiu per a continuar fabricant productes ja estandarditzats a les cares zones urbanes on havien estat desenvolupats i venuts inicialment. El treball fou desplaçat a les noves zones dels afores de les ciutats i a les àrees emergents del Sun Belt, les connexions de les quals amb les grans ciutats gràcies a la xarxa d'autopistes permetien una distribució ràpida i barata. Aquest procés portà les economies del Sun Belt (que romanien endarrerides des de la Guerra Civil) a la modernitat, i proporcionà un llarg *boom* als Estats Units en general.

Però això era abans, ara l'economia és diferent. Ja no es tracta simplement de

fabricar coses i transportar-les. A hores d'ara, l'economia es basa a generar i transportar idees. Els llocs dinàmics són avui els que generen idees més ràpidament, els que concentren més densitat de gent creativa i amb talent, els que tenen un metabolisme més accelerat. *Velocitat* i *densitat* no són paraules que faríem servir per a descriure les zones residencials dels afores de les ciutats. L'economia està dirigida per àrees urbanes clau; ens cal una nova geografia.

EL PAISATGE ECONÒMIC QUE VE

La bombolla immobiliària ha estat l'expressió màxima, i potser el darrer sospir, d'un sistema econòmic que ha funcionat al llarg de 80 anys, però que ara ha superat clarament la seua data de «caducitat». La bombolla estimulà un creixement massiu i insostenible en zones on el sòl era barat i dominava una economia basada en el sector immobiliari. Estimulà la urbanització de baixa densitat, que no s'ajusta gens al que demana una economia creativa, postindustrial. I cosa no menys important, creà una mà d'obra massa sovint lligada, ancorada a unes cases que no poden ser venudes en termes favorables en un moment en què la flexibilitat i la mobilitat són de gran importància.

Així doncs, què hauríem de fer per superar la bombolla, per deixar enrere la crisi, i aquest model de vida econòmica a hores d'ara ja envellit, obsolet? Quin seria el perfil espacial adequat per a l'economia actual, què caldria fer per acostar-nos-hi?

La solució comença bandejant el principi de la casa en propietat, que hauria de perdre el seu lloc de privilegi al cor mateix

de la vida econòmica. Els importants incentius per a l'adquisició d'habitatges (desgravacions fiscals, tipus d'interès artificialment baixos dels préstecs hipotecaris) distorsionen la demanda, de manera que estimulen la gent a comprar cases més grans del que voldrien en un altre cas. Però és que això significa menys despesa en tecnologia mèdica, o en *software*, o en energies alternatives, els sectors i productes que podrien ser motors del creixement i les exportacions. La demanda artificial de cases més grans també distorsiona el model residencial, i mena a la proliferació de zones residencials amb una densitat excessivament baixa. Les mesures que sostenen aquesta demanda haurien de ser eliminades.

Si de cas, les polítiques del govern haurien d'estimular el lloguer, no la compra. La propietat d'una casa ocupa un lloc central al somni americà principalment perquè dècades de política l'hi han posat. Un recent estudi de Grace Wong, economista de la Wharton School of Business, mostra que els propietaris, deixant de banda les variables demogràfiques i d'ingressos, no són més feliços que els llogaters ni presenten nivells més baixos d'estrès o majors nivells d'autoestima.

Si la casa en propietat comporta alguns beneficis socials —un major nivell de compromís social n'és un— el cert és que resulta costosa per a l'economia. L'economista Andrew Oswald ha demostrat que tant als Estats Units com a Europa els llocs amb percentatges més alts de propietaris són també els que pateixen taxes d'atur més altes. Oswald descobrí que la propietat de cases està més correlacionada amb l'atur que no la taxa de sindicalització o la generositat de les prestacions socials. Massa sovint, és un factor que lliga la gent a zones arruïna-

des o en decadència, i els força a treballar –si poden– en feines poc adients als seus interessos i habilitats.

A mesura que els percentatges de propietat han pujat, la nostra societat s'ha fet menys àgil. Les dècades de 1950 i 1960, els americans tenien aproximadament el doble de probabilitats de traslladar-se de casa en un moment donat que avui. L'any passat el percentatge d'americans que es van mudar va ser el més baix des que l'Oficina del Cens començà a registrar els canvis de domicili, a finals de la dècada de 1940. Aquesta mena de progressiva rigidesa del mercat laboral és un mal símptoma per a l'economia, sobretot en moments en què els negocis, les indústries i les regions creixen i s'enfonsen ràpidament.

En aquest sentit, la crisi dels desnonaments crea una oportunitat real. En comptes de resistir-se als embargaments, el govern hauria de mirar de facilitar-los amb decisions adreçades a minimitzar-ne els danys i els desajustaments. Els bancs que es queden amb les cases, per exemple, podrien tenir l'obligació d'oferir-se a llogar-les als antics propietaris a preu de mercat –que normalment és més baix que els pagaments d'una hipoteca– durant un determinat nombre d'anys. (Al final d'aqueix període, es podria donar a l'antic propietari l'opció de recomprar la casa a preu de mercat.) Un mercat de lloguer més gran i més sanejat, amb més opcions, faria del lloguer una opció més atractiva per a molta gent; també faria que l'economia en conjunt fos més flexible i sensible als canvis.

A més, ens cal estimular el creixement a les regions i ciutats que estan millor posicionades per a competir en les pròximes dècades: les grans megaregions que ja impulsen l'economia, i els seus centres d'inno-

vació més petits, capaços d'atraure talent: llocs com ara Silicon Valley, Boulder, Austin, i el Triangle de la Recerca de Carolina del Nord.⁶

Siguen quines siguin les polítiques del govern, les pròximes dècades probablement veuran una major concentració de producció, llocs de treball i innovació en un nombre més reduït de ciutats més grans i de ciutats-regió. Però conformar de manera adient aquest nou creixement serà un dels majors reptes del govern. En part, necessitem assegurar que les ciutats i regions clau continuen fent moure gent, mercaderies i idees de forma ràpida i eficient. Només això ja serà una tasca difícil; la creixent congestió amenaça de soscavar lentament la vitalitat d'algunes d'aquestes ciutats-regió.

D'igual importància és aconseguir que les ciutats d'elit i les megaregions clau siguin més atractives i assequibles per a totes les classes d'Amèrica, no sols per a l'estrat superior. L'alt cost de l'habitatge en aquestes ciutats i a les zones residencials dels afores més accessibles, a més del congestionat i desordenat creixement de les zones residencials més allunyades del centre, han conspirat per mantenir els americans de rendes més baixes apartats d'aquests llocs durant els darrers trenta anys. Això és profundament nociu per a la nostra societat.

En el seu llibre d'imminent publicació *The Wealth of Cities*, el meu col·lega a la Universitat de Toronto Chris Kennedy explica que només canvis estructurals de molta volada –com ara una millora radical de les infraestructures, la creació de nous models d'habitatge o un fort desplaçament de les pautes de consum– permeten als llocs recuperar-se de les crisis econòmiques severs i assolir una represa accelerada. Londres posà els fonaments del seu futur predomini

comercial canviant el seu codi d'edificació i eixamplant els seus carrers després del catastròfic incendi del 1666. Els Estats Units assoliren el predomini econòmic desenvolupant periòdicament infraestructures del tot noves: des de canals i ferrocarrils fins a moderns sistemes de canalització d'aigua i clavegueram o autopistes federals. Cadascuna d'aquestes novetats tingué un paper clau a l'hora de facilitar i donar forma a tota una nova era de creixement.

L'administració d'Obama ha declarat la seua intenció d'obrir l'aixeta del govern federal per ajudar-nos a superar aquesta recessió, i la despesa en infraestructures sembla que hi tindrà un paper clau. Si es fa bé, aquesta despesa podria posicionar els Estats Units en la pròxima era de creixement, però això implicarà alguna cosa més que arreglar carreteres i ponts.

Si hi ha una constant en la història del desenvolupament del capitalisme, és l'ús cada vegada més intens de l'espai. Ara hem de començar a fer un ús més intel·ligent tant dels espais urbans com dels anells suburbans que els envolten –fent encabir-hi més gent, proporcionant-los un cost de vida més assequible, i alhora millorant la seua qualitat de vida. Això vol dir normes d'edificació i de planejament més flexibles que permeten més promoció residencial dins de les ciutats, més creixement de zones d'ús mixt tant a les ciutats com a les zones residencials suburbanes, la densificació dels nuclis suburbans propers a les xarxes ferroviàries, més inversió en ferrocarrils i la taxació dels desplaçaments per carretera que creen congestió. No tothom vol viure als centres de les ciutats, i les zones residencials suburbanes no desapareixeran. Però podem fer que aquestes zones estiguen molt millor connectades amb els centres urbans i entre

elles, i vetllar perquè el creixement de les regions metropolitanes, en dimensió i densitat, no els faça perdre velocitat.

Finalment, cal tenir ben clar que, al reumat, no podem aturar el declivi d'alguns llocs i que seria absurd d'intentar-ho. Llocs com ara Pittsburgh han demostrat que una ciutat pot continuar sent vibrant tot i minvar si reconfigura el seu nucli per atraure joves professionals i tipus creatius, i si promou serveis i indústries d'alt creixement. És clar, de tota manera, que podem ajudar les ciutats en decadència, fins a un cert punt, perquè puguen afrontar millor la situació i proporcionar millor qualitat de vida a la gent que hi romandrà.

Però diferents èpoques afavoreixen llocs diferents, perquè fan surar també les indústries i els estils de vida que identifiquen aquests llocs en concret. Ni els plans de rescat del sector automobilístic ni les polítiques per mantenir artificialment el preu de l'habitatge posicionaran el país per a un nou creixement, almenys no de la varietat sostenible. Hem de deixar caure la demanda dels productes prototípics i estils de vida de l'antic ordre, i començar a construir una nova economia, basada en una nova geografia.

Com serà aquesta geografia? Probablement serà menys densa al Midwest i a la llarga també a les zones del Sud-est que depenen de la indústria. Les seues zones suburbanes seran més petites i potser també les cases. Algunes ciutats del Sud-oest creixeran més lentament. Les megaregions creixeran i s'estendran. Tindran un percentatge menor de propietaris de cases i una població més dinàmica de llogaters. Fet i fet, serà una geografia més concentrada, que permetrà a més gent d'ajuntar-se més lliurement i d'interactuar de manera més eficient en un nombre definit de megaregions denses

i innovadores i de ciutats creatives. De manera afortunada i casual, serà un paisatge adient a un món en què el petroli ja no és, de cap manera, barat. Però sobretot, serà un paisatge que pot acomodar i accelerar la invenció, la innovació i la creació: les activitats en què els EUA mantenen encara un gran avantatge competitiu.

Paul Romer, economista de Stanford, té una frase famosa: «És terrible desaprofitar una crisi». Els Estats Units, més enllà dels seus punts febles, rarament ha desaprofitat les crisis en el passat. Per contra, les ha fet servir una vegada rere l'altra, per reinventar-se, desfent-se d'allò vell i obrint camins per al que és nou. Al llarg de la història, l'adaptabilitat ha sigut potser el millor dels seus atributs, la quinta essència dels Estats Units. En el transcurs de la Llarg Depressió del segle XIX, el país es reconfigurà i passà de ser una potència agrícola a una potència industrial. Després de la Gran Depressió, descobrí una nova forma de viure, de treballar, de produir, que contribuï a un període de prosperitat general sense precedents. En els moments crítics, els americans han mirat sempre cap avant, mai cap arrere, i hem sorprès el món amb la nostra resistència i capacitat de reacció. Podrem fer-ho una altra vegada? □

Traducció de Carles Bartual

1. Literalment «conca de pols». Desastre ecològic que provocà una catàstrofe econòmica i humana, que es produí durant els anys trenta del segle XX. Afectà les grans planúries que s'estenen al llarg dels territoris compresos entre el Golf de Mèxic i el Canadà. Un període de sequera que durà anys junt amb una prèvia sobreexplotació agrària de la zona va provocar que la terra quedàs solta. Això provocà continuades «tempestes de pols» que van agreujar els efectes de la Gran Depressió i van obligar grans masses de gent a emigrar. [N. del t.]
2. Literalment, «cinturó del sol». Nom que designa una extensa àrea del sud dels Estats Units, des de la costa est fins a la costa oest. Òbviament, la paraula «sol» fa referència a les condicions climàtiques, amb estius llargs i calorosos –gairebé tropicals en alguns casos– i hiverns suaus i curts. [N. del t.]
3. Literalment, «cinturó del rovell». Nom amb el qual se sol designar una àrea dels Estats Units tradicionalment dedicada a la indústria pesada, i que està situada entre el nord-oest, els estats que es coneixen com de l'Atlàntic Mitjà i el Midwest o Oest Mitjà. El nom naix als anys setanta arran de la crisi que aquesta indústria va patir, i que deixava fàbriques enormes buides i amb tanques de ferro rovellat. [N. del t.]
4. És a dir, si de les «Tres Grans» (General Motors, Ford, Chrysler) en quedassen només dues. [N. del t.]
5. Una forma de frau de tipus piramidal [N. del t.].
6. «North Carolina Research Triangle»: terme emprat per a designar una àrea de l'estat de Carolina del Nord capdavantera en la recerca i l'alta tecnologia, sobretot gràcies a tres universitats: The University of North Carolina, North Carolina State University i Duke University. [N. del t.]