

LA RIQUEZA DE SU CIUDAD NO ESTÁ DONDE PIENSA

By Charles Marohn, Founder of Strong Towns

***Nota del Editor:** Nos preguntan frecuentemente si podemos ofrecer artículos traducidos al español. Esto es algo que esperamos hacer con más frecuencia en los siguientes meses. Nos gustaría agradecer a Jessica Llanos por su trabajo en traducir esta obra.*

Las ideas más impactantes que surgieron del movimiento “Strong Towns” son que las mejores inversiones financieras que pueden hacer las ciudades son pequeñas y casi siempre se encuentran en nuestros vecindarios más pobres.

Para ser claros: Por "mejor" no me refiero a inversiones que son las más equitativas o que de alguna manera se consideran moralmente superiores. Y tampoco estoy usando la palabra "inversión" para indicar una noción abstracta de recompensas futuras, como la sugerencia de que invertir en una mejor atención médica o en el desarrollo de la fuerza laboral en teoría dará sus frutos algún día, según la tesis de doctorado de algún economista.

De lo que estoy hablando es de divisas fuertes. Invertir un dólar y recuperar un dólar más un rendimiento real de esa inversión. Ésta es una economía astuta, del tipo que realmente genera riqueza con el tiempo.

Aquí hay un detalle más impactante: No solo las pequeñas inversiones en barrios pobres son las de menor riesgo, mayor retorno para que una comunidad genere riqueza, sino que también son la mejor manera de sacar a las personas de la pobreza sin desplazarlas de su vecindario. Ese es el centro del enfoque de Strong Towns para la inversión de capital.

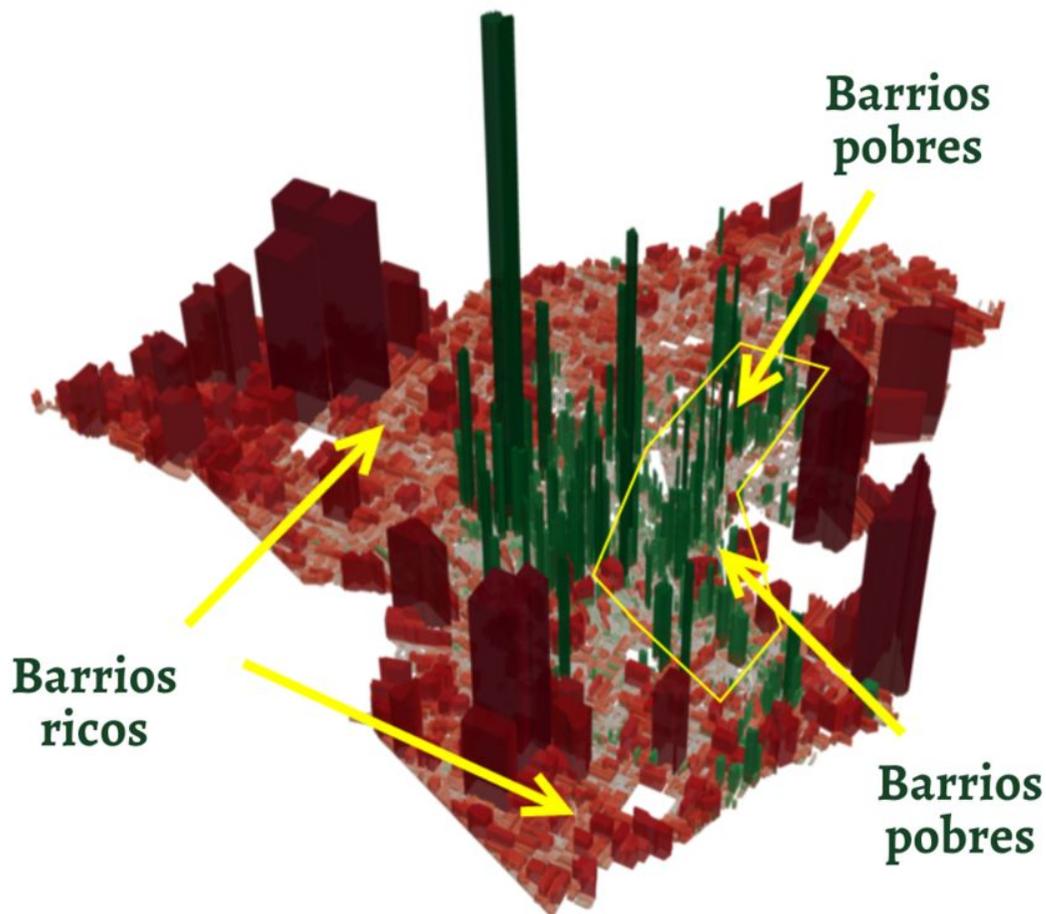
Mapeo de la financiación de la pobreza

Ayudé a la empresa de análisis de datos [Urban3](#) a preparar un mapa de pérdidas y ganancias para la ciudad de Lafayette, Louisiana. Examinamos y mapeamos todos los gastos continuos que experimentó la comunidad, incluido el mantenimiento de carreteras y calles, aceras y sistemas de drenaje, tuberías subterráneas, servicio de tránsito, seguridad pública y más.

También analizamos y mapeamos todas las fuentes de ingresos de la ciudad, incluidos los ingresos por impuestos sobre las ventas y la propiedad, así como las tarifas de servicios públicos y otras fuentes de ingresos en curso.

Cuando terminamos este análisis, combinamos todos estos mapas para proporcionar un mapa de pérdidas y ganancias para toda la ciudad. El mapa indica en verde los territorios rentables, aquellos que aportan más impuestos y tasas de lo que requieren en costos de mantenimiento y servicio continuo. El mapa también muestra en rojo los territorios donde la comunidad está perdiendo dinero, lugares que requieren más anualmente para servir y mantener de lo que aportan en impuestos y tarifas.

Cuanto más alta sea la barra, mayor será la disparidad. Aquí está el mapa de pérdidas y ganancias de Lafayette.



Este mapa, creado por Urban3 ilustra el valor de impuestos para cada propiedad en Lafayette. Las áreas verdes crean una ganancia neta y las en rojo son una pérdida neta. Cuanto más alta sea el bloque, más grande será la cantidad de ganancia/pérdida. [Versión azul / verde.](#)

Hay dos áreas distintas que son rentables. El primero es el núcleo de la ciudad, el centro histórico ubicado en el centro del mapa. El segundo es una media luna verde

que se encuentra justo al este del centro de la ciudad. Esto incluye los vecindarios más pobres de la comunidad, áreas que están en extrema miseria.

Aquí hay fotos de estos barrios. El centro de la ciudad está mejorando, pero aún lucha de muchas maneras. No pasa la prueba visual de prosperidad. Los barrios pobres son peores y serían considerados arruinados por cualquier estándar.



El resto del mapa es rojo. Las áreas donde la ciudad está perdiendo dinero incluyen todas las grandes tiendas, los centros comerciales, los restaurantes de franquicia, las

estaciones de servicio y las calles residenciales sinuosas con los grandes lotes y callejones sin salida. Estas son las zonas ricas de Lafayette.

Aquí hay algunas fotos representativas de estas áreas, que deberían ser familiares para todos, ya que es el patrón omnipresente de desarrollo adoptado aquí en los Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial.



Lo que se vuelve obvio con este mapa es que los barrios pobres son rentables mientras que los barrios ricos no lo son. En todos los vecindarios pobres, la ciudad ya está

generando más ingresos de los que gastarán para mantener el vecindario, y eso suponiendo que realmente mantengan el vecindario (lo que no han hecho). Si fallan en gastar el dinero en mantenimiento, los márgenes de beneficio serán aún mayores.

Esto puede sorprender a algunos de ustedes, pero es importante entender que es una característica constante que vemos revelada en una ciudad tras otra en toda América del Norte. **Los barrios pobres subvencionan a los ricos; es una condición ubicua del patrón de desarrollo estadounidense.**

La productividad financiera de plaga

Como ejemplo, considere el que es probablemente nuestro estudio de caso más famoso aquí en Strong Towns, el Taco John's en mi ciudad natal de Brainerd, Minnesota, como se describe en "**El costo de la orientación automática**".

El bloque de la izquierda ha sido etiquetado como plaga. Está deteriorado y descuidado. El bloque de la derecha con el restaurante de franquicia de autoservicio es del mismo tamaño, tiene la misma cantidad de infraestructura pública y cuesta lo mismo para brindar servicio y mantenimiento continuos. Simplemente tiene un enfoque de desarrollo más moderno, uno que es nuevo.

Esto es pobre y arruinado versus opulento y moderno. El costo para la ciudad es el mismo pero el bloque pobre vale un 78% más y, subsiguientemente, paga un 78% más de impuestos a la ciudad que el bloque acomodado.



Valor total: \$1.1 Millones



Valor total: \$618,000

Sin duda, esto es sorprendente para aquellos de ustedes que no están acostumbrados a ver este tipo de análisis. La mayoría de las ciudades nunca hacen este tipo de matemáticas y mucho menos las incluyen en una conversación sobre políticas públicas. Sin embargo, es un patrón constante que hemos presenciado en ciudades de todos los tamaños y geografías. **Los barrios pobres subvencionan a los ricos; es una condición ubicua del patrón de desarrollo estadounidense.**

Haciendo las mejores inversiones

El mejor tipo de inversión financiera es uno con bajo riesgo y un rendimiento positivo garantizado. Un administrador de dinero haría ese tipo de inversiones todo el día, todos los días. Pueden ser aburridos, pero son la base de la creación de riqueza.

Para las ciudades que han calculado los rendimientos financieros en sus vecindarios, las mejores inversiones son obvias. Como escribí en *Strong Towns: Una revolución de abajo hacia arriba para reconstruir la prosperidad estadounidense*:

El lado de bajo riesgo de nuestra cartera de inversiones públicas es tan obvio como aburrido: los gobiernos locales deben priorizar el mantenimiento básico y de rutina en los vecindarios con alta productividad financiera (alto valor por acre).

Por ejemplo, el centro de Lafayette nunca debería necesitar un mantenimiento básico de aceras. Esos vecindarios pobres próximos al centro de la ciudad

nunca deberían tener calles llenas de baches, zanjas cubiertas de maleza o tuberías atascadas.

En Lafayette, estos vecindarios de alta productividad tienen un flujo de caja positivo. En ciudades más atrofiadas que Lafayette, los vecindarios de mayor valor por acre pueden no ser rentables, pero tienen más posibilidades de serlo, mejor que cualquier otro vecindario de la ciudad. Aquí es donde está nuestra mayor riqueza; todo lo que tenemos que hacer es estabilizarlo.

Cuida el vecindario; Es así de simple.

Para ser claros, no estoy sugiriendo, como muchos profesionales de la ciudad estarían inclinados a creer, que el mantenimiento signifique grandes proyectos transformadores. Eso es lo que ha llegado a significar el mantenimiento; grandes proyectos construidos todos a la vez hasta un estado terminado con eficiencia como valor elevado por encima de todos los demás. El resultado es un breve período en el que todo se ve bien seguido de un largo período de declive que termina en un estado prolongado, a veces permanente, de deterioro.

No, estoy describiendo el mantenimiento que se parece más a la forma en que la Corporación **Walt Disney mantiene sus parques temáticos**: mantenimiento básico continuo con una atención obsesiva a los detalles. Si ve un foco apagado: reemplázelo. Si ve una mala hierba: tire de ella. Si ve un paso de peatones descolorido: repíntelo. Si ve una acera rota: arréglala. Los barrios pobres que ya están generando tanta riqueza para la comunidad necesitan ser colmados de amor y atención. Financieramente, ese es el mejor enfoque.

Generar riqueza en barrios pobres

La creación de riqueza en nuestros vecindarios más pobres no será hecha a gran escala. No hay una serie de grandes proyectos, ninguna iniciativa centralizada masiva, que produzca una creación de riqueza real sin inducir también el desplazamiento.

Afortunadamente, la escala de la actividad significa que es el tipo de cosas que cualquier comunidad puede emprender, independientemente del tamaño, independientemente del presupuesto. La creación de riqueza comienza con el reconocimiento de que las mejores inversiones de crecimiento, las que tienen la tasa de rentabilidad financiera más alta, abordan una necesidad real y urgente que experimentan las personas que viven en el vecindario.

En Strong Towns, hemos desarrollado **un proceso simple de cuatro pasos** para identificar este tipo de oportunidad y hacer que suceda:

1. Observe con humildad dónde luchan las personas en la comunidad.
2. Haga la pregunta: ¿Qué es lo siguiente más pequeño que podemos hacer ahora mismo para abordar esa lucha?
3. Haz eso. Hazlo ahora.
4. Repetir.

La clave del primer paso es la humildad. Vaciando nuestras mentes de tantas nociones preconcebidas sobre los problemas y soluciones en un lugar como sea posible, nos hacemos humildes para observar como un representante de la experiencia vivida. Estamos tratando de entender, desde la perspectiva de quienes luchan por usar la ciudad tal como ha sido construida, dónde están esas luchas. Una excelente manera de observar es caminar con alguien, literalmente pisando el camino con ellos, para comprender cómo luchan.

La observación es mucho más poderosa que incluso preguntar. Cuando las ciudades realizan encuestas, grupos de enfoque o audiencias públicas, lo hacen en un formato que acomoda a los que toman las decisiones, no a aquellos quienes buscan información. Subsiguientemente, los funcionarios públicos no obtendrán la información que realmente necesitan. Por eso escribí que **la mayor parte de la participación pública es inútil**. Si queremos identificar las mejores inversiones, tenemos que salir de nuestra zona de confort.

Donde el primer paso requiere humildad, el segundo requiere autodisciplina. En lugar de buscar la solución integral, en lugar de tratar de arreglar todo de una vez por todas, tomamos nuestra humilde observación (que, si somos realmente humildes, debemos reconocer que es incompleta y tal vez totalmente incorrecta) y solo tratamos de hacer esa lucha un poco mejor. Nos disciplinamos para trabajar en el menor incremento posible.

Esto no se debe a que estemos obsesionados con lo incremental. Es porque, como sugiere Jane Jacobs, nuestros vecindarios deben ser una co-creación. Al disciplinarnos para actuar de manera incremental e iterativa, permitimos que las personas - nuestros amigos y vecinos que viven en el vecindario - reaccionen al cambio y nos demuestren, a través de sus acciones, dónde está la próxima lucha.

Por eso, en el tercer paso, no formamos una comisión. No contratamos a un consultor. No nos detenemos dieciocho meses mientras se procesa nuestra solicitud de subvención. Hemos identificado humildemente una lucha y luego identificamos la

siguiente cosa más pequeña que podemos hacer al respecto, así que salimos y hacemos esa cosa. Mejoramos las cosas con lo que tenemos ahora. Ahora mismo.

Y nos sentimos cómodos con esa acción, no porque sea una solución integral, y no porque erradica totalmente las luchas de nuestros vecindarios, sino porque también nos estamos comprometiendo con el cuarto paso, que es repetir el proceso una y otra vez. Este es el proceso de co-creación, la forma en que los vecindarios son hechos por todos, para todos.

Podemos hacer que nuestras ciudades sean financieramente fuertes mientras aumentamos ampliamente la riqueza y la prosperidad. Esa es la esencia del enfoque de Strong Towns, uno que cada comunidad tiene la capacidad de poner a trabajar ahora mismo.