

¿CAPITALISMO Y URBANIZACIÓN EN UNA NUEVA CLAVE? LA DIMENSIÓN COGNITIVO-CULTURAL¹

CAPITALISM AND URBANIZATION IN A NEW KEY? THE COGNITIVE-CULTURAL DIMENSION

O CAPITALISMO E A URBANIZAÇÃO NUMA NOVA CHAVE? A DIMENSÃO COGNITIVO-CULTURAL

ALLEN J. SCOTT²

University of California, Los Angeles³ (USA)

ajscott@ucla.edu

Recibido: 12 de enero de 2007

Aceptado: 24 de abril de 2007

Resumen

Las dimensiones cognitivo-culturales del capitalismo contemporáneo se identifican haciendo referencia a sus sectores dominantes, tecnologías básicas, sistemas de relaciones laborales y estructuras de mercado. Los sistemas cognitivo-culturales de producción y trabajo se manifiestan predominantemente en grandes ciudades-regiones. Tal estado de cosas se manifiesta en los diversos agrupamientos de sectores de tecnología avanzada, funciones de servicios, actividades manufactureras neoartesanales y productos culturales que suelen encontrarse en estas regiones. También se manifiesta en la formación de una amplia capa de empleados cognitivo-culturales altamente calificados, en las áreas urbanas. Muchos de ellos se ocupan en formas características de aprendizaje en el trabajo, de creatividad y de innovación. Al mismo tiempo, la economía cognitivo-cultural en las ciudades contemporáneas se complementa invariablemente con grandes cantidades de trabajos con bajos requerimientos de capacitación y bajos salarios, y los individuos que se enrolan en ellos son por lo general inmigrantes de países en desarrollo. Las ramificaciones ideológico-políticas de esta situación son materia de análisis en el contexto de una crítica de la actual idea muy en boga de la «ciudad creativa». Aventuro la hipótesis de que debemos ir más allá de defensas del desarrollo económico local que prescriban el despliegue de paquetes de comodidades selectas como una manera de atraer a trabajadores elites a ciertas áreas urbanas. En lugar de ello, propongo que los formuladores de políticas presten mayor atención a la dinámica del sistema de producción cognitivo-cultural como tal, y que en el interés de dar forma a comunidades urbanas viables en el

¹ Este artículo es producto de la investigación (teórica y empírica) realizada por el autor sobre industrialización, urbanización y desarrollo regional. El autor agradece a Michael Storper y a dos evaluadores anónimos por sus comentarios en extremo útiles a una versión anterior de este artículo

² Ph.D. in Geography, Northwestern University.

³ Distinguished Professor in Department of Public Policy and Department of Geography.



LA INDIA
Fotografía de Miguel García

capitalismo moderno seamos más firmes en los intentos por reconstruir la sociabilidad, la solidaridad y la participación democrática.

Palabras clave: capitalismo, economía cognitivo-cultural, ciudades creativas, desarrollo económico local, urbanización

Abstract

The cognitive-cultural dimensions of contemporary capitalism are identified by reference to its leading sectors, basic technologies, labor relations systems, and market structures. Cognitive-cultural systems of production and work come to ground preeminently in large city-regions. This state of affairs is manifest in the diverse clusters of high-technology sectors, service functions, neo-artisanal manufacturing activities, and cultural-products industries that are commonly found in these regions. It is also manifest in the formation of a broad stratum of high-skill, cognitive-cultural employees in urban areas. Many of these employees are engaged in distinctive forms of work-based learning, creativity, and innovation. At the same time, the cognitive-cultural economy in contemporary cities is invariably complemented by large numbers of low-wage, low-skill jobs, and the individuals drawn into these jobs are often migrants from developing countries. The ideological-political ramifications of this situation are subject to analysis in the context of a critique of the currently fashionable idea of the “creative city.” I advance the claim that we need to go beyond advocacies about local economic development that prescribe the deployment of packages of selected amenities as a way of attracting elite workers into given urban areas. Instead, I propose that policy-makers should pay more attention to the dynamics of the cognitive-cultural production system as such, and that in the interests of shaping viable urban communities in contemporary capitalism we must be more resolute in attempts to rebuild sociability, solidarity, and democratic participation.

Key words: capitalism, cognitive-cultural economy, creative cities, local economic development, Urbanization.

Resumo

As dimensões cognitivo-culturais do capitalismo contemporâneo identificam-se fazendo referência a seus setores dominantes, tecnologias básicas, sistemas de relações laborais e estruturas de mercado. Os sistemas cognitivo-culturais de produção e trabalho manifestam-se predominantemente nas grandes cidades-regiões. Tal estado de coisas manifestam-se nos diferentes agrupamentos de setores da tecnologia avançada, funções de serviços, atividades manufatureiras neo-artesanato e produtos culturais que São possíveis de encontrar nestas regiões. Também se manifesta a formação duma ampla camada de empregados cognitivo-culturais altamente qualificados nas áreas urbanas. Muitos deles ocupam-se nas formas características de aprendizagem no trabalho, de criatividade e de inovação. Ao mesmo tempo a economia cognitivo-cultural nas cidades contemporâneas complementam-se invariavelmente com grandes quantidades de trabalhos com baixos requerimentos de capacitação e maus salários, os indivíduos que trabalham nestes lugares por o geral são imigrantes de países em desenvolvimento. As ramificações ideológico-políticas desta situação são matéria de análise no contexto duma crítica da atual idéia em voga «cidade criativa». Arrisco a hipótese que devemos ir mais além das defesas do desenvolvimento econômico local, que pre-escrevem o desdobramento de pacotes de comodidades

seletas como uma maneira de pegar aos trabalhadores elites em certas áreas urbanas. Eu proponho que os expositores de políticas apresentem uma maior atenção á dinâmica do sistema de produção cognitivo-cultural, e que no interesse de dar forma as comunidades urbanas viáveis no capitalismo moderno, nós sejamos muito mais fortes nas tentativas por reconstruir a sociabilidade, a solidariedade e a participação democrática.

Palavras Chave: capitalismo, economia cognitivo-cultural, cidades creativas, desenvolvimento econômico local, urbanização.

1. Capitalismo y urbanización

Dondequiera que el capitalismo haga su aparición histórica y geográfica, invariablemente surgen unos patrones peculiares y una creciente urbanización. Esta condición se presenta por presiones en los sistemas económicos capitalistas que conducen de manera persistente a la formación de grandes acumulaciones de capital físico y trabajo humano en el paisaje. De un lado, grupos selectos de firmas con ánimo de lucro, en especial cuando se entretajan en diversas interdependencias funcionales, tienen una tendencia definida a convergir en un lugar alrededor de su centro común de gravedad. Del otro, masas de trabajadores individuales suelen ser atraídos a los centros donde hay amplias oportunidades laborales. La trayectoria de desarrollo de cualquier nodo urbano determinado puede describirse en términos de una espiral de interdependencias en las que el capital y la mano de obra ejercen continuamente una fuerza de atracción uno sobre otro en una serie tras otra de causaciones acumulativas dependientes de la trayectoria, intensificadas por la aparición de economías externas localizadas de escala y alcance (Scott, 2000). Por cierto, estos procesos dependen estrechamente de la expansión de los mercados finales, y son propensos a los reveses cuando —entre otros— los mercados colapsan.

Dado que el capitalismo asume una forma y un contenido sustancial diferente en diferentes momentos y lugares, también los centros urbanos que genera reflejan una serie correspondiente de resultados sustanciales específicos. El siglo XIX en Gran Bretaña presenció la aparición de las clásicas ciudades fábrica con sus empobrecidas poblaciones de clase obrera. En la Norteamérica del siglo XX, florecieron las grandes metrópolis industriales con la base de los sistemas fordistas de producción en serie. En el actual momento de la historia un capitalismo conocido como post-fordista (o mejor aún, cognitivo-cultural) ha entrado en escena en diferentes partes del globo, y junto con él ha surgido un nuevo tipo diferente de patrón urbano, una de cuyas características más destacadas es una brecha que se amplía bastante entre los niveles superior e inferior de la población económicamente activa. Algo del sentido en el que uso aquí la expresión «cognitivo-cultural» puede llegar a entenderse si se observa que gran parte de la esfera actual de actividad productiva ha sido penetrada por tecnologías digitales y formas organizacionales

flexibles que sostienen una gran expansión de sectores que prosperan de manera diferente sobre la innovación continua, la diversidad de productos y la prestación de servicios personalizados. La noción de una economía cognitivo-cultural se refiere sobre todo a la circunstancia de que mientras se han presentado estos desarrollos, los procesos laborales en general han llegado a depender cada vez más de activos humanos afectivos (tanto en los niveles de remuneración baja como en los de remuneración elevada), y se centran cada vez menos en formas de trabajo manuales o mentales de carácter mecánico. Afirmaré que en el contexto de estos desarrollos, podemos ahora precisar en cierto detalle las características que indican la versión particular de capitalismo y urbanización que ha estado en gestación en lo corrido de las dos últimas décadas. Una observación importante en el inicio es que la consolidación de la economía cognitivo-cultural en muchas grandes ciudades de hoy parece estar dando lugar a nuevas series de actividad y respuesta creativas, no sólo en el sistema de producción como tal, sino también en el entorno urbano más amplio.

El sistema capitalista, por supuesto, siempre se ha caracterizado por una dimensión cognitiva y cultural, y esto ha sido siempre una fuente de una u otra manera de fuerzas creativas e innovadoras en las ciudades (Hall, 1998). Sin embargo, la sustancia y la magnitud de estas fuerzas exhibe por lo general una conexión mediada con las especificidades del orden socio-económico; es decir, se movilizan y asumen un contenido tangible en referencia a las tareas y oportunidades que casi siempre soportan una relación controlada con realidades contemporáneas concretas. Me apresuro a añadir, sabiendo que este último enunciado será mirado con sospecha en ciertos círculos, que no estoy proponiendo restablecer alguna especie de estructuralismo radical; pero tampoco estoy dispuesto a dejarme tentar por las vacuidades de una concepción puramente voluntarista de la vida social. Simplemente queremos reconocer que son posibles diferentes imaginarios en relación con cualquier sustrato social dado y —éste es el punto— que pueden usarse al servicio de la acción política dirigida al cambio social (cf. Jessop, 2004). Hoy en día, hay un sustrato cognitivo-cultural muy particular abriéndose paso con mucha fuerza en los países de capitalismo avanzado, y paralelo a este desarrollo, está entrando en juego con fuerza también una serie específica y dominante de energías sociales. Uno de los potentes imaginarios que ha aparecido en el intento de entender y naturalizar esta situación emergente se articula en la obra de Florida (2002, 2004) en la que se refiere a ella como la «clase creativa» y la «ciudad creativa». En el presente artículo, propongo que se desarrolle una forma alternativa de abordar los problemas planteados por Florida con base en la idea más inclusiva del capitalismo cognitivo-cultural y su manifestación en un patrón único y multifacético de desarrollo urbano.

2. Las dimensiones cognitivo-culturales de la producción y el trabajo en el capitalismo moderno

Cualquier expresión concreta de orden económico capitalista puede describirse generalmente en primera instancia en referencia a (a) sus sectores líderes, (b) sus bases tecnológicas, (c) sus formas características de relaciones laborales, y (d) las prácticas competitivas que desencadena. Cada uno de estos sistemas de actividad se manifiesta en formas únicas en la versión cognitivo-cultural del capitalismo, que hoy parece estar surgiendo en muchos círculos. Ahora, deben anticiparse cuatro puntos principales.

En primer lugar, gran parte de la economía moderna está impulsada por sectores claves como la manufactura con tecnología intensiva, los servicios de todas las variedades (comerciales, financieros, personales, etc.), la producción neoartesanal dirigida a la moda y las industrias de productos culturales (incluyendo los medios de comunicación). Estos sectores no representan en forma alguna la totalidad del sistema de producción capitalista actual, pero están con certeza a la vanguardia del crecimiento y la innovación en la mayoría de los países de economías avanzadas. En segundo lugar, y pese a la evidente heterogeneidad de estos sectores, todos han sido profundamente penetrados por las tecnologías digitales que a su vez han facilitado la desrutinización extendida de los procesos de mano de obra y la desestandarización de los productos. En tercer lugar, las relaciones de empleo han estado sujetas a una flexibilización y desestabilización radicales, inyectando por ende altos grados de precariedad en los mercados laborales para trabajadores en prácticamente todos los planos de capacitación y formación de capital humano. En cuarto lugar, ha habido una marcada intensificación de la competencia (reforzada por la globalización) en todas las esferas de la economía, aunque mucha parte de esta competencia se presenta en una forma chamberliniana modificada porque los productos con altos cocientes de contenido cognitivo-cultural a menudo plantean características cuasimonopólicas que los convierten en sustitutos imperfectos entre ellos mismos y por ende susceptibles a las estrategias de mercadeo por nichos.

Con el avance de estas tendencias, el antiguo principio de los cuello blanco/cuello azul de la organización productiva y la estratificación del mercado laboral tan característico del fordismo clásico también se ha modificado profundamente. De un lado, como lo han afirmado Autor *et al.* (2003) y Levy y Murnane (2004), la aparición de la computarización ha implicado que muchas de las funciones rutinarias que eran inherentes al trabajo de las antiguas fracciones de cuello blanco (como el manejo de registros contables, los cálculos, la clasificación de información, entre otros) y de cuello azul (las operaciones manuales repetitivas principalmente) se estén automatizando rápidamente. De otro lado, esta misma tendencia se ha asociado con la formación de una nueva elite laboral (en el núcleo), cuyo trabajo se concentra principalmente en tareas de solución de problemas de

alto nivel, y una nueva fracción proletaria (periférica) cada vez más convocada a funcionar como fuente de mano de obra flexible en trabajos como la operación de máquinas (conducción de vehículos), manipulación de materiales (ensamblaje de pequeños lotes de componentes variables), labores de seguridad, limpieza, cuidado de niños y otros. Aun cuando estos trabajos implican grados importantes de compromiso físico y demandan mucho menos en la forma de calificaciones formales y capacitación que los trabajos de la escala superior, también están imbuidos con las variedades del contenido cognitivo-cultural significativo.

La escala superior de la mano de obra del sistema de producción cognitivo-cultural puede identificarse en términos de categorías ocupacionales amplias, como gerentes, trabajadores profesionales, analistas comerciales y financieros, investigadores científicos, técnicos, trabajadores manuales capacitados, diseñadores, artistas y demás. Son ocupaciones que requieren grados importantes de capital humano y por lo general son bien remunerados, aunque con seguridad de manera no tan invariable (McRobbie, 2004). Para comenzar, los obreros administrativos y coligados realizan las funciones de administración, monitoreo y control del sistema de producción en su totalidad. En segundo lugar, se requieren analistas capacitados y otros profesionales para mantener las operaciones comerciales y financieras especializadas del capitalismo moderno. En tercer lugar, se emplea en grandes números a obreros científicos y técnicos para supervisar la infraestructura tecnológica subyacente a la economía cognitivo-cultural, así como para satisfacer su insaciable necesidad de altos grados de innovación. En cuarto lugar, muchos de los sectores más dinámicos de la economía cognitivo-cultural se caracterizan por un fuerte elemento de servicio que requiere la intermediación humana en la interfaz productor-consumidor, y demandan la manipulación capacitada de habilidades afectivo-comportamentales en el lado de la oferta. En quinto lugar, los trabajadores con sensibilidades artísticas e intelectuales bien afinadas constituyen una parte cada vez más importante de la mano de obra, en tanto el capitalismo contemporáneo es también el lugar de un notable florecimiento de las industrias de productos culturales en el sentido más amplio, es decir, industrias cuyos productos finales se ven permeados, con cierto grado al menos, de contenido estético y semiótico, y en las que aspectos como la moda, el significado, la apariencia y la sensación son factores decisivos en la formación de las elecciones de los consumidores. En cada uno de estos tipos de empleos se requieren altas dosis talento humano para los fines de administración, investigación, recopilación de información y síntesis, comunicación, relaciones interpersonales, diseño, la infusión de sentimiento, percepción y contenido simbólico en los productos finales y así sucesivamente. La fuerza laboral elite que sostiene estas funciones de la economía cognitivo-cultural se está expandiendo con rapidez en la actualidad, especialmente en las principales áreas metropolitanas.

Al lado de este segmento superior de trabajadores en la economía cognitivo-cultural existe un segmento inferior empleado en una gruesa capa de actividades de producción manual que no sólo tienen una remuneración menor, sino que también por lo general tienen retribuciones síquicas mucho menos gratificantes. Me refiero con ello a las operaciones de talleres y fábricas que subyacen gran parte de la economía cognitivo-cultural de la actualidad (como en muchos sectores neoartesanales y de tecnología avanzada), así como a trabajos de baja categoría en servicios como portería y custodia, mantenimiento de instalaciones, oficios no calificados en hoteles y restaurantes, entre otros. Además, un nicho importante de empleo informal es sostenido por las demandas de oficios domésticos por parte de trabajadores con mejores salarios para limpieza doméstica, reparaciones, jardinería y cuidado de niños. Este extendido punto vulnerable de la economía cognitivo-cultural sobresale por sus condiciones esclavizantes y sus frecuentes roces con la ilegalidad en lo que concierne a las leyes laborales. En los países más avanzados, una gran proporción de la mano de obra en este segmento del sistema de producción está conformado por inmigrantes (muchos de ellos indocumentados) de partes del mundo en desarrollo. Un gran número de estos inmigrantes forman una subclase políglota con una presencia social y política marginal, en el mejor de los casos, en los medios en los que se desenvuelven.

La brecha entre los ingresos promedio de los dos estratos de mano de obra identificados en los párrafos anteriores ha mantenido un ritmo de crecimiento acelerado en los Estados Unidos durante la última década aproximadamente (Autor *et al.* 2006; Morris y Western, 1999; Yun 2006). Ambos, también, están sujetos a una gran inestabilidad del mercado laboral. Trabajadores de todos los tipos enfrentan periodos de desempleo cada vez más frecuentes, y son cada vez más propensos a enrolarse en modos de empleo temporales, de medio tiempo e independientes. Junto con estos cambios en la estructura de la relación laboral ha surgido lo que algunos analistas identifican como un sentido de lealtad decreciente entre los trabajadores con un único empleador (Beck, 2000). Por cierto, la capacidad de cada uno de estos dos grandes estratos de la fuerza laboral para abordar estos problemas difiere de manera radical. Aunque las redes de relaciones sociales son una fuente importante de información del mercado laboral para ambos grupos, las personas que se encuentran en el estrato superior por lo general controlan recursos en términos de contactos y *know-how* interpersonal que les dan un rango de maniobra más amplio. En la sociedad contemporánea, no es raro toparse con trabajadores cognitivo-culturales que han convertido el desarrollo de contactos en casi un arte, o para ser más precisos, quizá, en un hábito de vida semi-rutinizado en el cual invierten cantidades considerables de tiempo a socializar con colegas y a intercambiar información entre ellos sobre oportunidades laborales y el estado del mercado laboral. La reputación es un elemento clave para mantener la circulación en estas variables condiciones laborales, y es un factor esencial que facilita el progreso

de los trabajadores de estrato superior en el sistema laboral. Una estrategia esencial que aplican muchos individuos en este estrato implica la acumulación de portafolios personales de experiencia laboral que demuestran la profundidad y diversidad de sus carreras y logros creativos hasta el momento (Neff *et al.* 2005). Para estos trabajadores, también, una compleja administración de la propia carrera reemplaza las funciones burocratizadas de manejo de personal en la empresa tradicional.

3. La economía cognitivo-cultural y la metrópoli

Este nuevo orden de cosas económico ha cobrado auge en el último par de décadas, y se ha manifestado predominantemente —pero en modo alguno exclusivamente— en grandes áreas metropolitanas, y más que todo en importantes ciudades-regiones como Nueva York, Los Angeles, Londres, París, Ámsterdam y Tokio (cf. Sassen, 1994). Éstas son las plataformas bandera de la nueva economía, y los centros nerviosos principales de un sistema de producción cognitivo-cultural cada vez más ajustado a los mercados que se extienden por todo el globo.

Las actividades de producción cognitivo-culturales, entonces, se concentran por lo general en densos conglomerados geográficos, aunque su alcance de mercado suele extenderse a los más apartados rincones del mundo. Dos líneas analíticas de ataque ayudan a aclarar este estado de cosas en apariencia paradójico. En primer lugar, los productores en los sectores cognitivo-culturales de la economía son definitivamente proclives a aglomerarse en un espacio geográfico en razón de las economías externas de escala y alcance (o de efectos de retornos crecientes) que se desprenden de aspectos particulares de su operación conjunta en localidades particulares. Aquí juegan un rol de vital importancia las redes flexibles entre firmas, los mercados laborales locales y los procesos de aprendizaje localizado (Cooke y Morgan, 1998; Scott, 2000; Storper, 1997). Los grupos de productores con fuertes interdependencias en lo que respecta a estas variables tienen un fuerte incentivo para gravitar hacia su centro de gravedad común, reduciendo por ende los costos de espacio-tiempo de sus relaciones transaccionales negociadas y no negociadas y aumentando el inventario total de economías externas generadas en conjunto. En segundo lugar, aun cuando es cierto que unos costos de transacciones bajos (e incluso en declive) permiten que ciertos tipos de firmas prescindan por completo de las ventajas de la concentración y se descentralicen en lugares de bajo costo, el mismo fenómeno permite además que muchos otros tipos de productores gocen de lo mejor de ambos mundos, es decir, permanecer anclados en un conglomerado específico y de ese modo seguir apropiándose de ventajas competitivas localizadas a la vez que compiten en los mercados globales. A medida que aumenta el alcance de mercado de los productores en cualquier conglomerado determinado se acelera además el crecimiento económico local, lo que conduce a la profundización de los

efectos de retornos crecientes y a la intensificación de la aglomeración. Las señales de esta dinámica del desarrollo son palpables en las grandes áreas metropolitanas del mundo en la actualidad, tanto en la incidencia rápidamente creciente de los sectores cognitivo-culturales en su estructura económica total, como en la frecuente expresión de este crecimiento en la formación de distritos industriales intraurbanos dedicados a facetas especializadas de producción cognitivo-cultural (véase por ejemplo Arai *et al.*, 2004; Currid, 2006; Pratt, 1997; Rantisi, 2004; Schoales, 2006). Algunos ejemplos clásicos de tales desarrollos son la producción de software y tecnología de punta en el área de la Bahía de San Francisco, la industria del entretenimiento dentro y alrededor de Hollywood, los centros financieros y de negocios de Nueva York y Londres, y los mundos de la moda de París y Milán.

Junto con el extendido crecimiento de los sistemas de producción cognitivo-culturales en la ciudad moderna han aparecido numerosas transformaciones paralelas del espacio intraurbano, que incluyen mejoras significativas de la forma y función de partes privilegiadas del tejido urbano. Entre las expresiones más sintomáticas de esta tendencia hay un proceso general de mejora social y económica en áreas céntricas y centros urbanos circundantes. Este proceso se describe profusamente en la literatura como «*gentrification*» o elitización residencial⁴ (Smith, 2002; Zukin, 1982), aunque la idea se formuló originalmente en relación con una serie de fenómenos más bien más limitada, que involucraban principalmente incursiones de hogares de clase media en vecindarios venidos a menos de los centros urbanos. Lo que entra en juego ahora en este aspecto es nada menos que radicales y continuas transformaciones de extensas áreas del espacio urbano por una lógica cuádruple de desarrollo económico cognitivo-cultural, transformación social, cambios funcionales acompañantes y rediseño del entorno urbano por medio de nuevas simbologías radicales.

⁴ * N. de la T. En español se han usado distintas expresiones para denominar el fenómeno tales como «recualificación social», «aburguesamiento», «aristocratización», «gentrificación» y «elitización residencial», según menciona Luz Marina García Herrera en «Elitización: propuesta en español para el término *gentrification*», *Biblio 3W: Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*, Universidad de Barcelona, Vol. VI, N° 332, 5 de diciembre de 2001. Disponible en internet: ub.es/geocrit/b3w-332.htm

Una manifestación cada vez más común de este proceso es el reciclaje y mejoramiento de grandes áreas en antiguas zonas industriales y comerciales de la ciudad para proporcionar nuevos espacios capaces de acomodar actividades de producción y consumo de alto nivel. Harbor Front en Baltimore, la zona del muelle (Docklands) en Londres, y la urbanización de la parte oeste de Zürich son ejemplos notables de este fenómeno. Iniciativas similares pueden encontrarse en Gran Bretaña, en el distrito norte de Manchester y en el barrio de las Industrias Culturales de Sheffield con sus aspiraciones a convertirse en centros dinámicos para pequeñas empresas creativas, como estudios de grabación, laboratorios de medios electrónicos, diseñadores de moda, entre otros. En Los Angeles, para

citar otro ejemplo, se creó hace poco un nuevo Distrito de la Moda justo al sur del distrito comercial central en lo que era un deprimente conglomerado de sucias fábricas de ropa. Esta urbanización, con sus edificios renovados y sus coloridas escenas callejeras, expresa el estatus en ascenso de la industria de vestuario de Los Angeles como centro global de ropa de diseñadores, y ayuda a sostener las recién descubiertas ambiciones de muchos productores locales de competir en mercados sofisticados (Scott, 2002). En paralelo con iniciativas como éstas, las autoridades locales en las ciudades de todo el mundo están cada vez más involucradas en proyectos que implican la transformación de lotes abandonados para servir a una diversidad de fines culturales, como es el caso de la Westergasfabriek en Ámsterdam o varias zonas de la región de Ruhr en Alemania, donde se están adelantando de manera agresiva varios proyectos de reconstrucción de un paisaje industrial en decadencia.

Un caso de reciclaje del espacio urbano relacionado y cada vez más popular puede observarse en la construcción de piezas arquitectónicas en gran escala, que funcionan como expresiones icónicas de aspiraciones económicas y culturales locales en una era de capitalismo cognitivo-cultural. Los grandes proyectos erigidos por el presidente François Mitterrand en París en la década de los ochenta representan una de las instancias pioneras y ciertamente de las más determinadas de este tipo de ambición, y han contribuido en buena parte a sumarse a la ya celebrada reputación de París como ciudad de espectáculos y punto de referencia cultural para el mundo. Otros casos ilustrativos de proyectos de rediseño urbano en pos de estatus económico y cultural son el Museo Guggenheim en Bilbao, el Harbourfront en el puerto de Toronto y las Torres Petronas en Kuala Lumpur. Ellos, y expresiones arquitectónicas análogas registran una presencia en el escenario global a la vez que generan un prestigio y una distinción que cubren las comunidades urbanas más amplias en las cuales están localizadas. Las elites urbanas en todas partes del mundo están cada vez más entregadas a la búsqueda de proyectos como éstos en el ánimo de mantener la visibilidad de sus ciudades como focos de interés cultural y promisión económica en el nuevo orden mundial.

A medida que ocurren estos cambios, grandes franjas de barrios de bajos ingresos en zonas centrales de las ciudades se han visto sometidas a la apropiación y recolonización por parte de personas adineradas. Este proceso se manifiesta tanto en la renovación de antiguas propiedades residenciales de la clase trabajadora y edificios abandonados de barrios pobres, y en la venta masiva de terrenos de tierra para acomodar nuevas cuadras de amplios condominios. La elitización residencial en este sentido se ha presentado en las ciudades estadounidenses durante las últimas décadas, pero se ha acelerado en gran medida en años recientes como resultado de condiciones estructurales cambiantes en el entorno urbano y de prioridades cambiantes en las preferencias residenciales. En particular, dado que los empleos en actividades tradicionales de manufactura y venta al por mayor han declinado en los

centros urbanos, gran parte de la antigua población obrera en vecindarios adyacentes ha emigrado a otras partes de la ciudad. De igual modo, en los últimos años han proliferado las oportunidades laborales para los trabajadores cognitivo-culturales en los distritos comerciales centrales de las grandes ciudades y alrededor de ellos, y muchos de estos trabajadores están estableciéndose en vecindarios cercanos para reducir los tiempos de desplazamiento y ganar acceso a los florecientes locales de comercio, esparcimiento y culturales en la ciudad central. Muy a menudo, la primera señal de que una sección dilapidada del centro urbano está destinada a atravesar esta especie de transición es la irrupción de grupos de artistas y bohemios en el área y la proliferación de estudios, cafés, clubes, y similares, para atender las necesidades de los nuevos moradores (Zukin, 1982). En verdad, algunos analistas han otorgado a estos grupos, junto con los de homosexuales, un estatus especial de precursores claves y moléculas rastreadoras del síndrome de la «ciudad creativa» (cf. Florida, 2004; Lloyd, 2002; Lloyd y Clark, 2001). Se dice que la presencia manifiesta en el paisaje urbano de grupos como éstos es síntoma de un estado de apertura y tolerancia en la sociedad local, cualidades que, a su vez, se consideran esenciales para el florecimiento de un entorno creativo. Como tales, la presencia o ausencia de estos grupos en la ciudad es vista por algunos observadores como la representación de una especie de prueba de pH para prospectos locales de «creatividad» general.

Existen numerosos signos, entonces, de los importantes cambios en la forma y funciones de la ciudad a medida que las bases cognitivo-culturales del capitalismo moderno se profundizan y amplían. Estos cambios pueden detectarse en los patrones económicos, la organización social y la estructura física de muchas ciudades diferentes. Las áreas especializadas de la ciudad dedicadas al entretenimiento, la recreación, la educación, el comercio y demás, también han experimentado mucha elaboración y embellecimiento a medida que los individuos con altos grados de capital cognitivo y cultural —sin mencionar el pecuniario— se han convertido en un componente más exigente de la vida urbana moderna (Zukin, 1995). De esta forma, parece estar surgiendo una nueva especie de equilibrio e integración al menos en sectores privilegiados de las ciudades modernas entre la economía y la sociedad, entre la producción y el consumo, entre el trabajo y el placer, y entre el comercio y la cultura. No obstante una sombra oscura se cierne sobre este gratificante paisaje tanto por las abultadas zonas vulnerables de funciones industriales y de servicios de baja remuneración que se encuentran en grandes áreas metropolitanas donde las funciones económicas cognitivo-culturales están más desarrolladas, como por las áreas residenciales a menudo problemáticas que proporcionan la mano de obra para mantener estas funciones.

El velo cada vez más oscuro arrojado por esta condición de desigualdad social y económica sin duda representa un lastre en el potencial de desempeño creativo de la ciudad o, más específicamente, en la capacidad de la ciudad de promover

consistentemente altos grados de aprendizaje social, innovación económica y convivencia humana. Grandes segmentos de la población urbana enfrentan serios impedimentos para participar como ciudadanos hechos y derechos en la vida y el trabajo diarios, una circunstancia que genera elevados costos para los individuos directamente involucrados, y —a través de las múltiples consecuencias negativas que se desprenden de tal situación— para la sociedad urbana en conjunto. Los problemas de una ciudadanía dividida y desigual se complican por el hecho de que muchos de los grupos menos privilegiados que habitan grandes áreas metropolitanas consisten en la actualidad de inmigrantes de países pobres, arrojados a la órbita de la economía urbana por las oportunidades de empleo mal remuneradas que proliferan en estas áreas. En muchos casos, estos inmigrantes forman vecindarios multiétnicos y multilingüísticos dentro del espacio social de la metrópolis, intensificando así aún más la separación y el aislamiento social que operan constantemente contra la formación de un sentido más amplio de comunidad urbana. El implacable repliegue de los servicios públicos que se está presentando en el contexto del clima político neoliberal prevaleciente en muchos de los países capitalistas más avanzados en la actualidad sólo sirve para intensificar la característica del individualismo posesivo de una parte tan amplia de la vida urbana moderna a costa de los valores comunitarios. Igualmente, a medida que la globalización sigue su curso, amplios ecos geográficos de estos mismos problemas se hacen aún más estridentes. De un lado, están tomando forma nuevas expresiones de solidaridad orgánica formal mediante la división del trabajo a escala mundial a medida que se transfieren grandes volúmenes de trabajo de baja remuneración de los países con economías más avanzadas a diversos lugares del mundo en desarrollo. De otro lado, esta tendencia está creciendo sin las inconveniencias concomitantes de la proximidad, así que la conciencia de responsabilidad social u obligación de dar cuenta por parte de los más privilegiados en nombre de los que lo son menos puede llegar a reducirse aún más.

4. Trabajadores cognitivo-culturales y la constitución de la vida urbana

Durante las últimas décadas, muchos científicos sociales han intentado describir la cambiante estratificación social de la sociedad capitalista, y en especial tipificar los cambios que han estado presentándose en la estructura social desde el auge de la clásica división de los cuello blanco/ cuello azul que prevaleció en las ciudades estadounidenses durante gran parte del siglo XX. En una declaración innovadora, Bell (1973) hizo alusión al advenimiento de lo que llamó la sociedad post-industrial, y sugirió que las antiguas divisiones sociales del capitalismo se trascenderían por un nuevo impulso de satisfacción personal y autorrealización en una economía orientada a los servicios. Gouldner (1979) nos ofrece la idea de una «nueva clase» conformada por individuos que han asimilado una ideología de racionalidad crítica,

de modo que, para ellos, los argumentos razonados adquieren precedencia sobre la autoridad jerárquica como base para la creencia y la acción; el tecnócrata moderno es la figura emblemática de esta nueva clase. Reich (1992), a su vez, se refiere a los «obreros simbólicos», que constituyen, según alega, la elite de una sociedad de la información emergente. Sklair (2000) amplía la imagen con el concepto de una «clase capitalista transnacional» compuesta por gerentes, profesionales, técnicos y demás, involucrados en formas de trabajo que expresan y promueven el proyecto histórico de la globalización. Más recientemente, Florida (2002) ha propuesto el argumento de la formación de una nueva «clase creativa», que abarca a todos los trabajadores involucrados en una u otra forma de trabajo mental intensivo, en la sociedad estadounidense.

Cada uno de estos intentos por decir algo sobre los cambios en la organización social en el capitalismo moderno tiene sin lugar a dudas algo de interés y de importancia que comunicar, aunque ninguno es de por sí completamente satisfactorio. El término «clase» es quizá excesivamente contundente para denominar algunas de estas agrupaciones sociales más bien nebulosas, especialmente en vista de su connotación más ortodoxa de los dos estratos en oposición, cuyos intereses entran en conflicto como consecuencia de sus relaciones estructuradas con los medios de producción y de sus reclamos en conflicto sobre la plusvalía económica. Adicionalmente, como lo ha planteado Markusen (2006), la clase creativa propuesta por Florida tiene algo incoherente en el concepto, en tanto junta una amplia variedad de individuos situados de manera muy disparatada —desde ejecutivos de empresas hasta programadores de software y desde financistas internacionales hasta artistas— en sus límites más bien flexibles. Esta clasificación no se parece mucho a la idea weberiana de clase, relativamente diluida, con su énfasis en la ocupación y las opciones de vida relativas. Sin embargo, es aún más problemática la manera como Florida caracteriza a los individuos que componen los segmentos más privilegiados de la sociedad capitalista con una especie de capacidad ontológica de «creatividad», una caracterización que lleva en sí una sobrecarga de implicaciones estimulantes, pero que está también algo gastada en términos de su significado concreto. En realidad, las formas distintivas de capital humano que poseen estos individuos y las tareas específicamente *cognitivas y culturales* que se les exige realizar en sus rutinas de trabajo cotidiano están en su mayor parte encasilladas en categorías sociales definidas e imbuidas de sustancia muy específica, de lo que no todo puede tomarse como una bendición pura. En el marco del capitalismo moderno, estas tareas se centran en actividades como la tecno-administración neoliberal, procesos orientados a la innovación y el diseño de productos, la prestación personalizada de servicios, la naturalización de aptitudes y creencias socialmente útiles (en instituciones educativas y los medios de comunicación, por ejemplo), y la comercialización de experiencias, encuentros culturales, búsquedas de tiempo libre, entre otros. Debe hacerse mención especial en este contexto de la

enorme expansión reciente de las industrias de productos culturales generalmente y del surgimiento concomitante de un segmento importante de la fuerza laboral cognitivo-cultural dedicada a la concepción y fabricación de productos cuya función es entretener, instruir, embellecer, reforzar la identidad y demás (Bourdieu, 1979; Hesmondhalgh, 2002; Power y Scott, 2004). Éste es un mundo, como lo han mostrado Lash y Urry (1994), en el que se produce cultura cada vez más en forma de mercancía, mientras que la producción de mercancías se impregna cada vez más profundamente de significado estético y semiótico. La continua convergencia de lo económico y lo cultural en el capitalismo contemporáneo ha llevado a que algunos teóricos postmodernos aleguen —están en lo cierto, sin duda— que la esfera de la cultura está hoy endémicamente sujeta a una condición de intensidad simbólica en descenso y a una creciente brevedad de vida (cf. Jameson, 1992).

Diferentes insinuaciones de la lógica y el significado de las nuevas fuerzas y alineaciones sociales que están pasando a la primera plana en la sociedad capitalista son ahora una característica común de los recuentos periodísticos de realidades urbanas y económicas actuales. Entre las efusiones más destacadas en la nueva economía hay una corriente de teorías administrativas y de consejo dirigido a las cualidades personales y afectivas que se requieren para dar orden y dinamismo al lugar de trabajo cognitivo-cultural. Hoy el discurso normativo de analistas y consultores en administración se preocupa considerablemente menos por lo que alguna vez fueron problemas prácticos de eficiencia y control, y está mucho más dirigida a los métodos de cultivar recursos humanos como el liderazgo, la empatía, la automotivación, la adaptabilidad, la inventiva, la recursividad, el sentido ético, entre otros, en un entorno de negocios en rápido cambio y de alto riesgo (Boltanski y Chiapello, 1999; Thrift, 2005). Es indiscutible que hay mucho de utilidad en este discurso para los administradores y trabajadores que tratan de hallar alguna especie de compra estratégica en los problemas cotidianos que enfrentan en el nuevo entorno económico cognitivo-cultural, aunque es claramente menos útil como guía para la formulación de percepciones críticas o como base para la construcción de imaginarios sensatos y políticamente plausibles sobre posibilidades alternativas. Diversos ecos de este discurso resuenan en el actual credo en boga de la ciudad creativa, con su mensaje optimista sobre la transformación de áreas urbanas por medio de programas diseñados para atraer a miembros de la clase creativa quienes entonces, presumiblemente, expresarán sus talentos y energías en formas que generen múltiples beneficios económicos y culturales en su localidad (Florida, 2004; Landry, 2000). Una vez más, podemos hallar elementos en el análisis que merecen nuestra atención, aun cuando en su forma bruta simplifiquen bastante los desafíos a las políticas que deben resolverse en cualquier programa de desarrollo económico (en ningún lugar más que en relación con la construcción de oportunidades laborales), y oscurece la función de especificidad histórica y el significado del trabajo simbólico en el capitalismo contemporáneo. A la vez,

puede ser de utilidad reflexionar que este mismo credo tiende a desplegar una fe exageradamente optimista en los benignos impactos sociales y políticos de la llamada clase creativa, aun cuando sólo sea en razón de sus silencios llenos de significado sobre la división social que se profundiza cada vez más en las ciudades de capitalismo avanzado, y su notable incapacidad de cuestionar cualquiera de los aspectos más regresivos del escenario cultural contemporáneo forjado por esta fracción de la mano de obra. Dicho esto, debo agregar que en su trabajo más reciente, Florida ha comenzado a rectificar algunas de estas lagunas reconociendo los vínculos entre la nueva economía y la desigualdad económica (e.g. Florida, 2005).

Las características menos atrayentes de la economía cognitivo-cultural se amplifican por el problema agregado del rápido crecimiento en las dimensiones de la inestabilidad y el riesgo sociales, de modo que todos los estratos —incluso la elite urbana— están sujetos a una intensificación de la precariedad general de la vida (Beck, 2000). Cada miembro de la fuerza laboral ejerce energía y tiempo considerables navegando por entre arrecifes y bancos de arena de la existencia social práctica, bien sea por medio de redes sociales muy autoconcientes del lado de los trabajadores del segmento superior (Batt *et al.* 2001; Neff, *et al.*, 2005; Ursell, 2000), o mediante diversos lazos étnicos y familiares amplios por el lado de los trabajadores del segmento inferior (Sanders *et al.*, 2002; Waldinger, 2001). Muchos trabajadores cognitivo-culturales —especialmente en las primeras etapas de sus carreras— son adherentes inveterados de grupos sociales relacionados con el trabajo, y tienen la tendencia a invertir grandes cantidades de tiempo por fuera de sus horas laborales normales para establecer relaciones con trabajadores asociados con el fin de mantener su ventaja en el mercado (cf. Scott, 2000). En estas condiciones, la interacción humana tiene tendencia a asumir visibles connotaciones utilitarias. Así, en un estudio de trabajadores de la industria de la televisión Ursell (2000) ha demostrado cómo ha surgido una «economía de favores» en la que se intercambia información sobre oportunidades de empleo y asuntos relacionados con el trabajo en una base de contrapartida informal mediante redes extendidas de contactos sociales. Al mismo tiempo, el caleidoscopio de oportunidades y contratiempos que caracteriza gran parte de la economía cognitivo-cultural actual se ve cada vez más reflejada en carreras desarrolladas por muchos empleadores diferentes en muchos lugares distintos y a menudo —en especial para los trabajadores del segmento superior— en muchos países distintos. De esta manera, la conexión tradicional entre la proximidad y la comunidad está sujeta a una descomposición mayor, del mismo modo que un creciente *ethos* de vínculos interpersonales sin un compromiso duradero se convierte en una condición normalizada de la existencia urbana. Esas mismas inestabilidad e inseguridad ofrecen un fuerte incentivo para miembros del segmento superior de la fuerza laboral para ocuparse de una autopromoción y publicidad propia persistentes, un incentivo que sin duda alguna se magnifica

entre más posean un portafolio individualizado de experiencias y calificaciones que los señalen como portadores de un paquete único de atributos y talentos. Como evidencia de los comentarios anteriores, Sennett (1998) ha apuntado a una palpable erosión de las formas tradicionales de afectividad y confianza tanto en el entorno laboral como en la vida social, mientras que Putnam (2000) ha escrito de manera más general sobre el debilitamiento de los lazos de comunidad en los Estados Unidos.

Puede caerse en la tentación de atribuir al menos algo del narcisismo que según Lasch (1978) estaba en aumento en la psique estadounidense a las fuerzas sociales y los problemas de este tipo. Una forma menos ambiciosa de lograr algo muy parecido es apelar a la evidencia acumulada de la expansión de la esfera de lo privado y lo personal, y a una correspondiente contracción de la esfera pública en las ciudades estadounidenses. Muy lejos de la condición de pobreza pública y de un sentido de comunidad en amplia descomposición, como ya se ha mencionado, podemos ver los efectos inmediatos de tal estado de cosas en la intensa fragmentación del espacio social de la metrópolis contemporánea. La gran diversidad social celebrada tan a menudo como una de las condiciones principales de un entorno urbano creativo hoy en día se inscribe realmente en el paisaje de la metrópolis en patrones de separación y distanciamiento, acentuados por la notable marginalización de la población inmigrante en constante expansión en la ciudad. Para muchos inmigrantes, tal situación se manifiesta no sólo en su pobreza relativa y absoluta, sino también en la privación a la que están sometidos de sus derechos políticos como ciudadanos. El hecho de que tantos de estos habitantes de las ciudades estadounidenses a comienzos del siglo XXI hayan reducido sus facultades y restringido los canales de expresión democrática de sus aspiraciones políticas sólo indica que no sólo se les niega la plena incorporación a la sociedad urbana, sino que también tienen incentivos limitados para establecer compromisos perdurables con la comunidad en general. El resultado neto es un deterioro adicional de la capacidad del sistema urbano de liberar y movilizar el potencial creativo de los ciudadanos. Quizá una de las expresiones más sintomáticas del carácter hostil de la ciudad de extremos sociales, como se encuentra en los Estados Unidos en la actualidad es la proliferación de barrios cerrados con la transformación de importantes sectores del espacio urbano en zonas de exclusión explícita (Blakely y Snyder, 1999). Este fenómeno representa una incursión directa en el uso democrático del espacio urbano y en una violación simbólica del principio de la ciudadanía común.

5. Más allá de la ciudad creativa

A medida que las formas cognitivo-culturales de producción y trabajo penetran más profundamente en la sociedad capitalista contemporánea, se han puesto en movimiento haces enormemente variados de respuestas urbanas. De un lado,

una serie de espacios intrametropolitanos privilegiados que sostienen el trabajo, la residencia y las actividades de esparcimiento de la nueva élite cognitivo-cultural constituye ahora un ingrediente importante de muchas ciudades del mundo. De otro lado, y dado que grandes cantidades de empleos de baja calificación y remuneración son un elemento importante de la economía cognitivo-cultural, también se ha convertido en característica importante de las mismas ciudades una subclase en crecimiento. Como lo he insinuado, estas tendencias se insertan en una amplia dinámica de integración económica y cultural a escala mundial, que conduce a formas complejas de especialización e interdependencia urbanas en el paisaje global.

Algunas de las características más positivas de este cuadro han sido destacadas recientemente en varios comentarios normativos centrados en los potenciales creativos de las ciudades contemporáneas. Es comprensible que formuladores de políticas y planeadores en muchas partes distintas del mundo hayan mostrado tanto entusiasmo en lo que respecta a estos comentarios, y que en numerosos casos se hayan embarcado realmente en intentos de hacer estas ciudades atractivas para individuos talentosos de altas calificaciones de los que se piensa, en las versiones más destacadas de la historia, que son la primera causa de la ciudad creativa. La idea de este tipo de ciudad es aún más irresistible a los formuladores de políticas, por la promesa de trabajos bien remunerados en sectores de la actividad económica que son generalmente correctos desde el punto de vista ecológico y por sus seductoras insinuaciones sobre las importantes mejoras del tejido urbano. En varios casos, los intentos prácticos por perseguir esta idea se han complementado con iniciativas de montar despliegues de pinceladas maestras arquitectónicas para atraer la atención de potenciales visitantes e inversionistas del interior y establecer puntos de referencia escenificados en la carrera global por la influencia económica y cultural. Florida (2002, 2004) ha sido el instigador más abierto de una agenda normativa de este tipo general, pero sus ideas se apoyan de manera implícita y explícita en otro trabajo, incluyendo el concepto de «la ciudad del consumidor» formulado por Glaeser *et al.* (2001), y en la visión de la ciudad como una «máquina de entretenimiento» que han propuesto Lloyd y Clark (2001). La estrategia para construir la ciudad creativa que sugiere Florida puede esquematizarse —con sólo un toque de deliberado escepticismo— en términos

⁵ Hay mucho en este tipo de maniobra analítica que recuerda las recalitrantes tautologías de la economía neoclásica. Por ejemplo, si observamos una tendencia importante para los individuos de tipo x de vivir cerca de atributos de tipo y se sigue que los mismos individuos tendrán una «preferencia revelada» por y . Preferencia revelada entonces da cuenta de su presencia en proximidad de y . ¿Cómo sabemos esto? Porque viven cerca de y .

de tres golpes maestros principales. Primero, se aconseja a las autoridades municipales promover el desarrollo de comodidades de las que se afirma que valora la clase creativa. Vías para bicicletas y restaurantes de moda se destacan entre las sugerencias propuestas (y el análisis de regresión sugiere que los veranos cálidos también ayudan⁵); es evidente que las salas de cine y las galerías de arte tienen mucha

menos importancia. Segundo, Florida propone que una vez que se hayan ubicado en su sitio paquetes apropiados de amenidades en determinada ciudad, se inducirá a miembros de la clase creativa a establecer residencia en el lugar, especialmente si, además, prevalece una atmósfera de tolerancia en el área local. A medida que esto ocurre, se supone que se liberarán diversas energías creativas. Tercero, y como consecuencia de lo anterior, puede esperarse que el dinamismo de la economía local se acelere, junto con una elevación adicional del entorno construido y un mejoramiento general del prestigio sumado al atractivo de la ciudad en su conjunto.

He criticado este enfoque en otro lugar (Scott, 2004; 2006), y no entraré en mayores detalles aquí excepto para reafirmar los comentarios ofrecidos al comienzo de este artículo que indican que las ciudades están sujetas a trayectorias de crecimiento dependientes de la ruta, en las que tanto la oferta como la demanda de mano de obra se mueven siguiendo patrones de causación mutuamente acumulativa. El motor primario de este proceso no es la migración unilateral e interna de tipos de trabajadores particulares, sino el complejo aparato del sistema de producción urbano, es decir, la red de actividades industriales y de servicios interrelacionadas que generan un desarrollo económico polarizado en un lugar en primera instancia. Este motor de desarrollo funcionó de manera más bien manifiesta en los primeros periodos del capitalismo, y en sus justas proporciones es aún detectable como la principal fuerza motora de la urbanización en el capitalismo cognitivo-cultural en la actualidad. Consideremos el caso de las ciudades fábrica en la Inglaterra del siglo XIX. No fue la concentración previa de densas poblaciones de clase obrera lo que explica la formación de dichas ciudades, aun cuando la presencia de tal población es esencial para el funcionamiento de una ciudad fábrica. De igual modo, el desarrollo de Silicon Valley en la segunda mitad del siglo XX no debe atribuirse invocando la existencia previa de cierta clase creativa indiferenciada en el área, como sería seguramente absurdo reclamar que la fuerza que impulsa la expansión a largo plazo del Valle puede atribuirse a las continuas incursiones de miembros de esa clase en busca de un valor de amenidad. Por el contrario, la acumulación histórica de una fuerza laboral en Silicon Valley, conformada por técnicos especializados en semiconductores, ingenieros de sistemas, diseñadores de software y demás, es comprensible sólo cuando ponemos esta tendencia en el contexto de una red en evolución de actividades de producción y oportunidades de empleo especializadas unidas a mercados finales de semiconductores, computadores y software en continua expansión. Sí, la provisión de mano de obra es un momento crucial en la cadena de intermediaciones laborales a través de las cuales evolucionan los centros cognitivo-culturales de producción y trabajo, pero se mantiene como un momento subordinado en el sentido de que el poder generador del desarrollo económico local reside predominantemente en la lógica de la producción, la aglomeración y la especialización regional dependientes de la trayectoria. En forma similar, la disipación de este poder conlleva inexorablemente a la ruina, aun cuando grandes cantidades de trabajadores con un alto grado de capital humano continúen residiendo en el área. Los formuladores de políticas descuidan estos aspectos del problema bajo su cuenta y riesgo.

Pasando por encima de las fallas de análisis que subyacen en gran parte del trabajo reciente sobre la ciudad creativa, puede detectarse una extraña reserva en muchos de las demandas de políticas asociadas que se han propuesto sobre las posibilidades de renovación de la vida social y el entorno físico de las ciudades aprovechando los poderes expansivos de la economía cognitivo-cultural. Aunque es sin duda correcto sugerir que las formas de producción y trabajo cognitivo-culturales ofrecen nuevas y dinámicas posibilidades de regeneración urbana, se mantiene la impresión de que hay un lado oscuro en la dialéctica desarrollista de las ciudades modernas, y que la tendencia cada vez más fuerte hacia el neoliberalismo en disposiciones económicas y políticas básicas está en realidad exacerbando el problema. Este comentario hace surgir cuestiones políticas sobre la reconstrucción de la sociedad urbana que van mucho más allá de simples peticiones de apertura, tolerancia y diversidad que sin duda son excelentes cualidades en sí mismas, pero que en ningún sentido garantizan la superación del aislamiento, la fragmentación y la desigualdad sociales. Al contrario, aun si tales cualidades estuvieran presentes universalmente, la arraigada lógica estructural del orden económico y social contemporáneo daría origen muy probablemente a notables desigualdades e injusticias en las grandes ciudades. En contraste con la agenda política neoliberal que actualmente domina en los Estados Unidos, y que está endémicamente asociada a elevados niveles de pobreza y privación urbanas, sólo cierta especie de programa consiente de democracia social con una sólida orientación a la redistribución, trabajos decentes para todos y una nueva convocatoria de los ciudadanos en foros relevantes de interacción política, parece un arma adecuada para abordar las tareas de reforma social que estas observaciones implican. Más allá de la implementación de principios elementales de equidad social, justicia y democracia participativa, surge un desafío adicional. A medida que las ciudades se desplazan cada vez más a modos cognitivo-culturales de actividad económica, la búsqueda de formas significativas de solidaridad, sociabilidad y ayuda mutua en el trabajo y la vida cotidianas se hace cada vez más urgente, no sólo porque estos atributos son importantes por sí mismos, sino también porque amplían la esfera de creatividad, aprendizaje, innovación, experimentación social y expresión cultural, y por ende son esenciales para el mayor florecimiento económico y cultural de las ciudades contemporáneas. Es apenas posible que algunas de las metas de esta búsqueda puedan ser realizables si, como lo esperan Judis y Teixeira (2002), una mayoría nueva y socialmente progresiva comienza realmente a tomar forma en lo que ellos llaman ciudades «post-industriales», aunque, como lo he sugerido, es posible que haya numerosos impedimentos en el camino de esta promisoría predicción.

Finalmente, un imperativo social aún más amplio salta a la primera plana a medida que la economía cognitivo-cultural sigue su ascenso y que el contenido simbólico-afectivo de los productos finales se hace aún más omnipresente. El consumo de estos productos tiene potentes impactos directos e indirectos en la conciencia

humana y la orientación ideológica, y este proceso, del mismo modo, genera externalidades masivas para todos. Dichas externalidades dan origen a complejos dilemas en la sociedad, pues reaparecen en diferentes guisas sociales y políticas con profundas implicaciones de modos de ser social. Y precisamente porque son externalidades, nunca pueden procesarse adecuadamente por la sola racionalidad del mercado. Una vigorosa política cultural en al menos el mínimo sentido del debate público persistente y la educación mutua sobre los significados personales y las consecuencias políticas del lado del consumo de la economía cognitivo-cultural —y sobre las posibilidades de una participación más críticamente fundada en su desarrollo— es así un prerrequisito adicional de un orden social democrático y progresivo en el capitalismo moderno.

(Traducción del manuscrito original en inglés de María Luisa Valencia)

Bibliografía

Arai, Y., H. Nakamura y H. Sato. 2004. "Multimedia and Internet Business Clusters in Central Tokyo". *Urban Geography* 25:483-500.

Autor, D. H., L. F. Katz y M. S. Kearney. 2006. "The Polarization of the US Labor Market". *American Economic Review* 96:189-194.

Autor, D. H., F. Levy y R. J. Murnane. 2003. "The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration". *Quarterly Journal of Economics* 118:1279-1333.

Batt, R., S. Christopherson, N. Rightor y D. Van Jaarsveld. 2001. *Net Working: Work Patterns and Workforce Policies for the New Media Industry*. Washington, DC: Economic Policy Institute.

Beck, U. 2000. *The Brave New World of Work*. Cambridge: Polity Press.

Bell, D. 1973. *The Coming of Post-industrial Society; a Venture in Social Forecasting*. New York: Basic Books.

Blakely, E. J. y M. G. Snyder. 1999. *Fortress America: Gated Communities in the United States*. Washington, DC: Brookings Institution Press.

Boltanski, L. y E. Chiapello. 1999. *Le Nouvel Esprit du Capitalisme*. Paris: Gallimard.

Bourdieu, P. 1979. *La Distinction: Critique Sociale du Jugement*. Paris: Le Sens Commun.

Boyer, R. 1986. *La Théorie de la Régulation: Une Analyse Critique*. Paris: Algalma.

Cooke, P. y K. Morgan. 1998. *The Associational Economy: Firms, Regions, and Innovation*. Oxford: Oxford University Press.

Currid, E. 2006. "New York as a Global Creative Hub: A Competitive Analysis of Four Theories on World Cities". *Economic Development Quarterly* 20:330-350.

Florida, R. 2005. *The Flight of the Creative Class: The New Global Competition for Talent*. New York: Collins.

- Florida, R. 2004. *Cities and the Creative Class*. New York: Routledge.
- Florida, R. 2002. *The Rise of the Creative Class*. New York: Basic Books.
- Glaeser, E. L., J. Kolko y A. Saiz. 2001. "Consumer City". *Journal of Economic Geography* 1:27-50.
- Gouldner, A. 1979. *The Future of Intellectuals and the Rise of the New Class*. New York: Seabury.
- Hall, P. 1998. *Cities in Civilization*. New York: Pantheon.
- Hesmondhalgh, D. 2002. *The Cultural Industries*. London: Sage.
- Jameson, F. 1992. *Postmodernism, or, the Cultural Logic of Late Capitalism*. Durham: Duke University Press.
- Jessop, B. 2004. "Critical Semiotic Analysis and Cultural Political Economy". *Critical Discourse Studies* 1:1-16.
- Judis, J. B. y R. Teixeira. 2002. *The Emerging Democratic Majority*. New York: Scribner.
- Landry, C. 2000. *The Creative City: A Toolkit for Urban Innovators*. London: Earthscan.
- Lasch, C. 1978. *The Culture of Narcissism: American Life in an Age of Diminishing Expectations*. New York: Norton.
- Lash, S. y J. Urry. 1994. *Economies of Signs and Space*. London: Sage.
- Levy, F. y R. J. Murnane. 2004. *The New Division of Labor: How Computers are Creating the Next Job Market*. Princeton: Princeton University Press.
- Lloyd, R. 2002. "Neo-Bohemia: Art and Neighborhood Development in Chicago". *Journal of Urban Affairs* 24:517-532.
- Lloyd, R. y T. N. Clark. 2001. «The City as an Entertainment Machine». En *Critical Perspectives on Urban Redevelopment*, editado por K.F. Gotham. Amsterdam: JAI.
- Markusen, A. 2006. "Urban Development and the Politics of a Creative Class: Evidence from a Study of Artists". *Environment and Planning A* 10:1921-1940.
- McRobbie, A. 2004. "Making a Living in London's Small-Scale Creative Sector". en *Cultural Industries and the Production of Culture*, editado por D Power y A J Scott. pp. 130-143. New York: Routledge.
- Morris, M. y B. Western. 1999. "Inequality in Earnings at the Close of the Twentieth Century". *Annual Review of Sociology* 25:623-657.
- Neff, G., E. Wissinger y S. Zukin. 2005. "Entrepreneurial Labor among Cultural Producers: Cool Jobs in Hot Industries". *Social Semiotics* 15:307-334.
- Power, D. y A. J. Scott (eds.). 2004. *Cultural Industries and the Production of Culture*. New York: Routledge.
- Pratt, A. C. 1997. "The Cultural Industries Production System: a Case Study of Employment Change in Britain, 1984-91". *Environment and Planning A* 29:1953-1974.

- Putnam, R. 2000. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.
- Rantisi, N. 2004. "The Designer in the City and the City in the Designer". en *Cultural Industries and the Production of Culture*, editado por D Power y A J Scott. pp. 91-109. New York: Routledge.
- Reich, R. 1992. *The Work of Nations*. New York: Vintage.
- Sanders, J., V. Nee y S. Sernau. 2002. "Asian Immigrants' Reliance on Social Ties in a Multiethnic Labor Market". *Social Forces* 81:281-314.
- Sassen, S. 1994. *Cities in a World Economy*. Thousand Oaks: Pine Forge Press.
- Schoales, J. 2006. "Alpha Clusters: Creative Innovation in Local Economies". *Economic Development Quarterly* 20:162-177.
- Scott, A. J. 2000. *The Cultural Economy of Cities: Essays on the Geography of Image-Producing Industries*. London: Sage.
- Scott, A. J. 2002. "Competitive Dynamics of Southern California's Clothing Industry: the Widening Global Connection and its Local Ramifications". *Urban Studies* 39:1287-1306.
- Scott, A. J. 2004. "Cultural-Products Industries and Urban Economic Development: Prospects for Growth and Market Contestation in Global Context". *Urban Affairs Review* 39:461-490.
- Scott, A. J. 2006. "Creative Cities: Conceptual Issues and Policy Problems". *Journal of Urban Affairs* 28:1-17.
- Sennett, R. 1998. *The Corrosion of Character: the Personal Consequences of Work in the New Capitalism*. New York: W. W. Norton.
- Sklair, L. 2000. *The Transnational Capitalist Class*. Oxford: Blackwell.
- Smith, N. 2002. "New Globalism, New Urbanism: Gentrification as Global Urban Strategy". *Antipode* 34:427-450.
- Storper, M. 1997. *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. New York: Guilford Press.
- Thrift, N. 2005. *Knowing Capitalism*. London: Sage.
- Ursell, G. 2000. "Television Production: Issues of Exploitation, Commodification and Subjectivity in UK Television Markets". *Media, Culture and Society* 22:805-825.
- Waldinger, R. 2001. "The Immigrant Niche in Global City-Regions: Concept, Patterns, Controversy". en *Global City-Regions: Trends, Theory, Policy*, editado por A J Scott. pp. 299-322. Oxford: Oxford University Press.
- Yun, M. S. 2006. "Earnings Inequality in USA, 1969-99: Comparing Inequality Using Earnings Equations". *Review of Income and Wealth* 1:127-144.
- Zukin, S. 1982. *Loft Living: Culture and Capital in Urban Change*. Baltimore: Johns Hopkins University Press
- Zukin, S. 1995. *The Cultures of Cities*. Oxford: Blackwell.