

PRODUCTA50

YPRODUCTIONS EDS.



Generalitat de Catalunya
**Departament de Cultura
i Mitjans de Comunicació**

Barcelona 2007

Emmanuel Rodríguez¹

La Riqueza y la Ciudad

El gobierno de las externalidades y los commons en las metrópolis globales

Quizás pocas épocas hayan mostrado semejante asimetría entre la riqueza de medios y oportunidades y la escasez de imaginación política acerca de sus usos. Y quizás en ningún otro lugar esta asimetría se presente de forma más aguda que en las grandes ciudades, en las metrópolis atravesadas por los flujos globales de poder y riqueza. El presente artículo trata de cómo se produce esta riqueza y de cómo al lado de las grandes magnitudes macroeconómicas existe una esfera proliferante de relaciones simbióticas, que puede y debe ser comprendida como el *underground* social de la riqueza *tout court*.

Una premisa de partida: las economías metropolitanas son economías complejas. La dificultades que la teoría económica tiene para trazar un modelo de explicación que de cuenta de este fenómeno, radica precisamente en la enorme cantidad de fenómenos de dependencia y de interacción que hacen inviable los esquemas típicos de las teorías económicas neo-

1. Emmanuel Rodríguez es autor del libro "El gobierno imposible. Trabajo y fronteras en la metrópolis de la abundancia" y editor de Traficantes de Sueños.

clásica y keynesiana. De hecho, la teoría económica se enfrenta a un problema que caracteriza de forma determinante la realidad de las metrópolis: la multiplicidad de agentes heterogéneos, la diversidad de acciones sorprendentemente productivas que pueden ser consideradas como trabajo, la paradoja de la multiplicación de relaciones de interdependencia difícilmente mensurables o reducibles a modelos de equivalencia (a no ser por medio de sistemas arbitrarios y casi siempre coactivos), la articulación de una riqueza que no se asimila a las teorías tradicionales del valor, y que a partir de un determinado nivel liquida, literalmente, los viejos paradigmas económicos.

Se trata aquí de ofrecer algunas esquirlas de inteligibilidad de la ciudad más allá de la empiria estadística. Una aproximación que tome la complejidad y la multiplicidad de sujetos y relaciones que componen propiamente lo urbano, como materia prima de sus formas de riqueza. A la luz de esta perspectiva, se debiera desvelar que la riqueza de la metrópolis desborda los marcos analíticos de la economía. Más aún, que esta riqueza real, que tiene que ver precisamente con la consistencia y proliferación de estas relaciones y sujetos heterogéneos, se expresa de forma imperfecta en las grandes magnitudes macroeconómicas o en la estructura de oportunidades de una ciudad, incluso cuando constituye su infraestructura subterránea elemental. Evidentemente, esto mismo podría ser el inicio de un programa de secesión de estas formas de riqueza del modelo acumulación.

Por lo tanto, este enfoque se debe diferenciar de aquél (también válido desde luego) que explica la ciudad global a partir de su capacidad de captura y aprovechamiento de los flujos globales de capital y poder (según el cual se dibujan los rasgos naturales de un poderoso mecanismo de captura de riqueza y sostenibilidad globales). La perspectiva es necesariamente otra. En el lugar de los grandes flujos financieros, aparecen los fenómenos endógenos de producción que, aunque con una genética también global, constituyen de alguna forma la estructura molecular de cada una de las células de este dispositivo urbano. En última instancia, esta aproximación debiera rendir cuentas acerca de las formas de explotación y aprovechamiento económico que tienen su base y potencia en la multiplicidad de los agentes y de las interacciones urbanas.

Comencemos, por lo tanto, introduciendo un concepto híbrido: las externalidades.

La teoría de las externalidades

La complejidad de las relaciones entre una multiplicidad de agentes singulares requiere de un instrumento económico distinto. Éste puede ser proporcionado por la teoría de las llamadas externalidades.² Las externalidades se refieren a los efectos positivos o negativos que tienen las relaciones de interdependencia entre agentes económicos no directamente incluidos en una relación comercial. Una definición extractada de un manual de economía define así:

*Existe una externalidad cuando la producción o el consumo de un bien afecta directamente a consumidores o empresas que no participan en su compra ni en su venta y cuando esos efectos no se reflejan totalmente en los precios de mercado.*³

La abundancia de noticias respecto a los precios no incluidos en el mercado, en términos de contaminación y la sobreexplotación de los recursos naturales, ha permitido al ecologismo definir un importante campo de externalidades negativas. Menos comprendidas (desdeñosamente moduladas y recortadas por los agentes económicos e institucionales), las externalidades positivas pueden ser, sin embargo, el origen de una reflexión novedosa sobre las economías metropolitanas.

Alfred Marshall, británico, maestro de una virtuosa escuela de economistas entre los que se encuentran Pigou y Keynes, fue quizás el primero en enunciar una posible teoría de las externalidades positivas. Efectivamente, en sus trabajos se reconoce, por primera vez, que en numerosas ocasiones las empresas generan beneficios en su entorno que van mucho más allá de sus aportaciones mercantiles o fiscales.⁴ Por ejemplo, la existencia de un conglomerado de empresas especializado en un mismo tipo de actividad genera circuitos virtuosos de formación y cualificación, de distribución y de organización de mercados que puede ser aprovechado por cualquier agen-

2. Por su interés y carácter pedagógico, reproducimos el pasaje sobre la teoría de las externalidades de Yann Moulier Boutang: "Cuando una operación económica, entre dos agentes A y B, tiene efectos sobre un tercer agente C sin que haya transacción monetaria o convención de cambio entre A y C, o entre B y C, se dice entonces que se crea una *externalidad*. Si la externalidad creada se opera en detrimento de C, es decir, si disminuye su bienestar actual, o le impide disfrutar de un bien, de un servicio potencial, se dice entonces que se trata de un *externalidad negativa* o de una *deseconomía externa*. Si debido a la transacción entre A y B, el agente C ve aumentar su bienestar, su riqueza, sus posibilidades de acción, de conocimiento, de mejorar su entorno, se dice entonces que hay creación de una *externalidad positiva*". *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2004, pp. 147-148.

3. Francisco Mochón, *Economía. Teoría y política*, Madrid, Mc.graw Hill, 1993, p. 236

4. Alfred Marshall, *Principios de economía*, Madrid, ICO-Sintesis, 2005.

te sin que necesariamente haya participado en la reproducción de ese mismo circuito. Posteriormente, la teoría de las economías externas se ha aplicado a los efectos de la intervención pública, que al proveer un amplio conjunto de bienes, generan un conjunto de beneficios tangibles en todo el circuito económico.

También desde la teoría feminista se ha destacado en innumerables ocasiones que el trabajo de las mujeres genera todo un conjunto de beneficios que son sistemáticamente ocultados por el mercado, pero que sin embargo componen el grueso de la reproducción social. Las feministas señalaban así que el trabajo de “reproducción” podría ser considerado como una enorme externalidad positiva para el conjunto del trabajo productivo, sin el que evidentemente este último no podría tener lugar.⁵ Con esto señalaban también la enorme profundidad de los circuitos económicos, la alta densidad de las relaciones de dependencia e interdependencia que están en la base de cualquier relación económica.

El ejemplo normalmente utilizado por los economistas para dar cuenta de las economías externas es el del apicultor que deja plena libertad para que sus abejas liben en los campos vecinos, proporcionando así el preciado bien de la polinización a un buen número de agricultores. Naturalmente los agricultores no pagan nada por este servicio al apicultor, que se considera suficientemente remunerado por la recolección de la miel.

¿Y acaso la ciudad no es hoy una innumerable colección de especies apicultoras? Desde las transferencias públicas en materia de infraestructuras y de educación que son soporte de toda la actividad económica hasta el trabajo de cuidados organizado tradicionalmente por las mujeres, pasando por un conjunto indeterminado de actividades y procesos entre los que se incluyen las aplicaciones tecnológicas, la propia densidad cultural y relacional de los entornos urbanos y en definitiva el amplio conjunto de tramas sociales que determinan, a partir de esta suerte de *underground* empírico, las cuentas de resultados que podemos leer en los diarios de economía.

De este modo, la teoría de las externalidades, aun a riesgo de convertirse en un inmenso cajón de sastre desde el que se puede imaginar toda impen-

5. Interesantes en este sentido, son las implicaciones políticas de exigencia de un salario por la realización de los trabajos de cuidados que no reconocidos (o siéndolo poco) son sin embargo no sólo el cimiento de la actividad económica, sino de la propia vida.

sable expresión económica de las relaciones sociales, nos permite comprender las implicaciones económicas de los tejidos sociales y descubrir así todo un campo de juego conceptual en el que las viejas nociones de acumulación, explotación y trabajo deben encontrar un nuevo sentido.

Efectivamente, del laboratorio de la empresa, que sirvió de campo de pruebas para la teoría económica y en el que se describe un conjunto de actores y factores (capital / trabajo), al enorme laboratorio social metropolitano en el que las imbricaciones económicas se tejen con el universo de las tramas sociales, media un abismo conceptual. De hecho, las economías metropolitanas serían un objeto inasequible sin el recurso a aparatos cartográficos capaces de reconocer esa complejidad.

En cualquier caso, nos seguimos moviendo en un plano todavía demasiado abstracto ¿qué nos dicen las externalidades acerca de la nueva grandeza o decadencia de las ciudades? ¿Existe un régimen virtuoso de creación y aprovechamiento de las externalidades que determine modelos exitosos de crecimiento? Y en otro plano ¿las externalidades positivas en tanto beneficios producidos y no reconocidos ni por las empresas ni por el mercado (lo que en última instancia se debe reconocer como trabajo no pagado) no son acaso y a un mismo tiempo la raíz de la prosperidad y la materia prima de todas las nuevas formas de explotación? O dicho de otro modo, ¿se podría decir que se está produciendo un desplazamiento de la explotación dentro de los marcos de la relación salarial, a otro mucho más genérico que tiene que ver con la apropiabilidad por parte de las empresas de esos bienes (muchas veces comunes) de las economías externas?

El paradigma de la ciudad global o de la nueva ciudad informacional parece resolver esta cuestión de una forma sumaria. El atractivo de una ciudad como centro global de decisión parece depender de su capacidad de generar o atraer innovaciones, un mercado suficiente para las mismas y un capital humano de alta cualificación. A partir de aquí las investigaciones siguen el clásico curso del estudio de los indicadores I+D, patentes registradas por año, empresas de NTIC, niveles de cualificación de la población, etc... Se describe así la emergencia de una nueva producción basada en el conocimiento y de nuevos distritos de producción de altas tecnologías, las llamadas tecnópolis.⁶ Indudablemente, todos estos factores sirven

6. Pionero en este tipo de trabajo fue la obra de Castells, *La ciudad informacional. Tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano-regional*, Madrid, Alianza, 1989.

como registro de poderosas economías externas, en la medida en que la mayor parte de la financiación de estos recursos recae sobre las instituciones públicas y los hogares, y los principales beneficiarios son las empresas (que realizan una contribución ciertamente menor en el mantenimiento de esas economías externas).

Sin embargo esta aproximación sigue siendo demasiado superficial. De hecho, los estudios de las consultoras sobre las preferencias de los empresarios a la hora de ubicar su empresa en una u otra localidad (siempre orientadas por un pragmatismo que pocas veces se pierde en las discusiones conceptuales) tienen que ver propiamente con lo que llaman entornos urbanos. Un concepto genérico pero que se refiere tanto a los valores ambientales de una localidad, como a su calidad de vida, la presencia de servicios personales y de entretenimiento diversificados, además de factores poco valiosos económicamente como la llamada creatividad (de hecho existe todo un campo de elaboración de los llamados índices de creatividad), el dinamismo social y cultural de la ciudad, la existencia muchas veces de una al menos relativa diversidad étnica, etc... Todos estos factores se consideran de interés para las empresas. Se consideran, de hecho, elementos productivos.

Quizás esto se pueda entender mejor a partir de una aproximación que traspasando definitivamente las fronteras de la economía, considere la propia constitución social del territorio como materia prima de su desarrollo. En un trabajo reciente y bastante polémico, Richard Florida ensayaba una explicación genéricamente sociológica para explicar los modelos de éxito urbano. Básicamente, el argumento central de su trabajo consideraba que la prosperidad de una región metropolitana tenía que ver con su capacidad para activar y multiplicar sus fuerzas creativas (lo que de una forma algo discutible se podía recoger en la emergencia de la llamada *creative class*).⁷ Indudablemente estas fuerzas creativas se reconocen en la industrias de alta tecnología y en los centros de investigación, pero también en la proliferación de todo un conjunto de profesiones basadas en la cultura, las artes, el diseño e incluso en el crecimiento de las llamadas ocupaciones liberales (profesores, abogados, consultores, etc...). El mérito de su aproximación es que la proliferación de estos entornos creativos (lo que otros autores han llamado *millieus innovateurs*) no se refiere únicamente a la formación de capital humano (por ejemplo a través de una activa política universitaria y de su conexión con el mundo de la empresa), sino a un conjunto de factores

7. Richard Florida, *Cities and The Creative Class*, Routledge, Nueva York, 2005.

mucho más intangibles que tienen que ver con la diversidad social, la tolerancia hacia formas de vida no normativas y la diversidad étnica. De hecho, Florida ensaya una serie de índices que tienen que ver con el número de parejas gays que residen en una localidad (lo que llama *gay index*), el número de trabajadores relacionados con el espectáculo, las artes y el diseño (*bohemian index* y *coolness*), la diversidad racial y étnica (*melting pot*). Observa que todos ellos tienen una relación positiva con los tradicionales índices tecnológicos y de crecimiento económico. Paradójicamente, las ciudades con una mayor diversidad social y cultural, con un mayor número de empleos en los sectores creativos, son también las mejor armadas para afrontar la producción tecnológica. El circuito virtuoso de los espacios emergentes estaría compuesto por lo que Florida llama las 3 “Ts”: talento, tolerancia y tecnología. Capital humano, ética liberal e inversión tecnológica.

El estudio de Florida parece inspirarse en los viejos teóricos de la Escuela de Chicago y en Jane Jacobs para reconocer, de nuevo, el valor de las ciudades como conglomerados de diversidad, diferencia, creatividad e innovación, y para reconocer igualmente su valor como principal economía externa de las metrópolis. Sin embargo, la perspectiva de la *creative class* se limita a señalar una correlación de índices que nos dice todavía demasiado poco acerca de cómo trabaja esta diversidad social y cultural. En cierta medida, se limita a reconocer en estas características un enorme conjunto de externalidades.

Todos estos elementos parecen remitirse a la ciudad como sujeto primero de las nuevas formas de producción. En esta dirección, la obra de Jacobs recobra una nueva actualidad. Para Jacobs las ciudades eran los auténticos puntos de condensación económica. La alta densidad de relaciones simbióticas, de capacidades y de profesiones, de reservas de imaginación e innovación hacían de las ciudades lugares únicos e indisolubles del proceso económico. Cuando estas relaciones complejas (y antes siempre sociales que económicas) se ponían a trabajar con un propósito económico, se producía una auténtica explosión industrial (especialmente en los sectores de mayor valor añadido) que convertían a la ciudad en un espacio económico cada vez más autosuficiente (en lo que Jacobs llama sustitución de exportaciones) y diversificado. Las economías urbanas se distinguían precisamente de las economías abastecedoras (siempre especializadas en la producción de una o dos mercancías) por su diversidad y dinamismo en la creación de nuevas industrias y mercados.

El mérito de la obra de Jacobs está en haber expresado esta relación sin simplificarla. Es decir, sólo desde la complejidad de las ciudades es posible articular procesos económicos complejos y emergentes a partir de la creación de nuevas industrias y de formas de simbiosis económica y social cada vez más sofisticadas.⁸ Esta perspectiva no elude el intercambio desigual que se produce entre metrópolis y regiones abastecedoras. Señala simplemente que las tareas de coordinación, mando y captura de recursos que hoy se dan en las grandes ciudades sólo son posibles también desde este horizonte de alta sofisticación y de relativa diversidad de las relaciones sociales.

En cierta medida, lo que desvelan todos estos enfoques es algo quizás obvio: la dimensión económica de los rasgos genéricos de la experiencia urbana. La ciudad como realidad espacial densa en la que el tiempo se comprime y expande a una velocidad desconocida en cualquier otro medio social, en la que la progresión de los cambios y de las innovaciones parecen sucederse sin solución de continuidad, en la que se reconoce un fuerte componente de aleatoriedad de los encuentros y de las conexiones. Y sobre todo, la ciudad o lo urbano como espacio por excelencia de la diversidad y de la confluencia de sujetos heterogéneos.

En definitiva, las externalidades que hoy determinan las nuevas formas de centralidad espacial tienen su origen y raíz en las características genéricas de lo urbano, que se exacerban hasta la exasperación en las regiones metropolitanas. Sin embargo ¿qué formas, modos, modulaciones adquieren hoy estas características genéricas de lo urbano para imprimir ese fuerte impacto económico?

La cooperación y el territorio

Conviene señalar que estas externalidades que, como ya hemos apuntado, se derivan de la materialización actual de los rasgos genéricos de la urbanidad, tienen formas de organización y de efectación en expresiones territoriales precisas. Es decir, las economías externas se producen en un determinado nicho de relaciones sociales, que supera el marco de una colección de agentes individuales. La producción de cuidados, de conocimientos, de tecnologías, de formas de aprendizaje y expresión se produce a través de

8. Jane Jacobs, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, Barcelona, Ariel, 1986.

complejas interacciones sociales. Para que sean efectivas, estas interacciones tienen que tener un cierto campo de consistencia. Al igual que cualquier otra forma de vida exigen mecanismos de reproducción y multiplicación para que su acción pueda ser eficaz.

Por lo tanto es preciso dar un nuevo vuelco conceptual y servirse de un esquema que apunte hacia la propia consistencia ecológica de la metrópolis. La concepción de la metrópolis como conglomerado de sujetos heterogéneos que deduce potencialmente una mayor potencia de innovación y de creación requiere una mirada molecular que describa las relaciones sociales en términos de cooperación y, por lo tanto, de trabajo.

En el lenguaje de la economía política, la inversión de la relación fábrica / territorio, o cómo se ha deducido en muchas ocasiones el desparramamiento de la fábrica sobre el territorio, deduce una mirada que se aproxima a las economías metropolitanas, menos a partir de sus tejidos empresariales, que de los perfiles antropológicos, las redes sociales, las formas de cooperación que hacen posibles los primeros. En este sentido, quizás la aproximación más interesante, la que ha intentado sintetizar mejor el campo agente de estas externalidades urbanas, sea la propuesta de las cuencas de cooperación del trabajo inmaterial de Antonella Corsani, A. Negri y Lazzarato entre otros.⁹

En una pequeña serie de trabajos acerca de los modos de producción de empresas de moda, diseño, publicidad y comunicación llegaban a conclusiones sorprendentes. Buena parte del ciclo de trabajo que efectivamente componía la producción efectiva de estas empresas, no se realizaba en su seno ni tampoco en las empresas que subcontractaban, sino que dependía de un espacio impreciso en el que se cruzaban circuitos de formación (tanto público-formales, como informales), tendencias y redes culturales, así como formas de vida. Estos espacios fueron denominados cuencas de trabajo inmaterial. Con ello se reflejaba que la producción de los contenidos semióticos e informacionales de la mercancía se realizaba sobre el territorio a partir de una vasta pluralidad de agentes, de cualificaciones y de saberes que desbordaban completamente el perímetro de la empresa. De hecho, la empresa se limitaba a organizar los tramos finales de ese complejo ciclo de

9. Antonella Corsani, Maurizio Lazzarato y Antonio Negri, *Le bassin de travail immatériel dans la métropole parisienne*, Paris, L'Harmattan, 1996. También M. Lazzarato, Y. Moulier-Boutang, A. Negri y G. Santilli, *Des entreprises pas comme les autres*. Benetton en Italie. Le Sentier a Paris, Paris, Publisud, 1995.

producción (por ejemplo el diseño de un producto) en lo que puede ser reconocido como una captura simple de riqueza y trabajo externos.

Evidentemente, se podría decir que estas cuencas de cooperación no son sólo localizables en los sectores del diseño y la publicidad: en lo que llamamos producción cognitiva. Las cuencas de cooperación son innatas a la vida metropolitana, constituyen la materia prima de la experiencia urbana. En cualquier caso, el concepto de cuencas de cooperación nos permite una primera concreción social de la enorme máquina de producción de externalidades que es hoy la ciudad.

Las cuencas se definen en primera instancia a partir de la propia densidad histórica del tejido social. Incluyen lenguajes, códigos y flujos de información que se materializan en formas de hacer y de vivir y en capacidades laborales específicas. Incluyen también nichos de sostenibilidad en el que las formas de aprendizaje colectivo y los circuitos de formación (no sólo institucionales y formales) son esenciales. Incluyen, como no podía ser de otra manera, formas de solidaridad y de reproductibilidad tanto de los cuerpos como de los saberes y conocimientos. Y sobre todo implican todo un conjunto de sinergias potenciales derivadas de nuevos encuentros y formas de cooperación entre los sujetos (lo que constituye su horizonte de proliferación).

Pero en definitiva ¿qué concreción económica tiene esta teoría de las externalidades y de las cuencas de cooperación? O dicho de otra manera ¿cómo trabajan estas cuencas de cooperación para los tejidos empresariales? En este punto se deshace el nudo gordiano del aprovechamiento de las externalidades positivas y se descubre un campo propiamente político, que traduce (muchas veces mediante la fuerza) la producción informe de la cooperación a los equivalentes de cambio de la acumulación. El aprovechamiento de las externalidades se descubre así como la captura capitalista de la cooperación.

El enfoque que hemos elegido toma tres grandes regiones de las externalidades positivas urbanas, que a su vez nos permiten distintas aproximaciones a la cuestión de la riqueza y su apropiación en las economías metropolitanas:

- *Las formas de vida*, en tanto las cuencas de cooperación son primariamente modos de relación, formas de socialidad, códigos y lenguajes, que se tornan productivos bajo regímenes determinados de movilización económica.

- *Los saberes y conocimientos.* Naturalmente, las economías metropolitanas (en tanto nudos rectores del complejo sistema de acumulación global) son antes que nada sistemas de gestión y aprovechamiento del conocimiento y de la información.

- *La movilidad, la circulación* componente esencial de la producción de riqueza ya se trate de mercancía, capitales, personas o información. Sin embargo, la apropiabilidad de la riqueza que produce la movilidad se convierte también en un terreno de lucha ambiguo entre las estrategias de control y regulación y su proliferación no controlada. Esta contradicción se muestra de forma evidente en los flujos migratorios que atraviesan la ciudad, y que constituyen su principal motor económico.

Formas de vida y riqueza

Formas de vida en plural. Más allá de los modelos normativos, de los ritos y mitos de las sociedades fuertemente estratificadas de toda época histórica, la ciudad ha sido el humus de formas de habitar y vivir desconocidas (detestadas y deseadas a un tiempo) por aquellos contemporáneos que desde lejos la contemplaban. Espacios fascinantes, por el lujo y la riqueza que han acumulado y probablemente también por las formas más extremas de pauperismo de masas, las ciudades han sido el lugar de encuentro de distintas marginalidades sociales y culturales.

Así el aire de la ciudad hacía libres, pero de una forma no prevista, insospechada, demasiado ambigua e insoportable a los ojos de los príncipes que históricamente las han gobernado. Sería quizás reiterativo recurrir a la arqueología de las ciencias médicas y del urbanismo para reconocer en todas ellas, bajo el filantropismo y el racionalismo explícito de sus discursos, una fuerte aspiración moral: poner orden en esa indistinta cochambre constituida por tabernas, malas habitaciones, cohabitación inmoral de los sexos y reservas subversivas para toda posible comuna urbana.

Y ciertamente si en algo perduran hoy los trabajos de la Escuela de Chicago es precisamente en haber puesto la mirada sobre esos espacios de marginalidad, en haber fascinado a sus lectores con el estudio del mismo material con el que nació el jazz en los guetos negros o ese nomadismo radical que dio origen tanto a la contracultura como al sindicalismo *wobbly* de los trabajadores temporales del *Mid West*.

Sin embargo, estudios como el de Richard Florida nos devuelven una imagen productiva del planeta marginalia que tiene su residencia privilegiada en las grandes ciudades. Como si los márgenes hubiesen tomado el centro de la ciudad, materializando así una paradójica subsunción real en la que precisamente las formas de vida más estrambóticas se convertirían en los recursos más preciados para un capitalismo hambriento de novedades e imaginación. El centro financiero de San Francisco (el tercero de Estados Unidos) convive con la mayor comunidad de sodomitas de la historia. Las ciudades más liberales en sus comportamientos son las más ricas. Diversidad y heterogeneidad se asimilan a riqueza. Es verdad que la crueldad del anonimato y la liquidación de los lazos tradicionales podría estar dando lugar a comunidades (quizás más débiles de cuanto la palabra pudiera evocar) en torno a intereses, afectos y sobre todo formas de mirar y habitar, que sólo de lejos son asimilables a las grandes categorías sociales de nación, casta, raza o clase.

Estas comunidades, a veces de existencia tan efímera como la adolescencia de una cohorte generacional, se han convertido en los ricos campos de la experimentación cultural y social. A ellas se deben industrias enteras como la industria cultural (que quedaría rápidamente ahogada sin el recurso infinito a estas *urban trends*) pero también todo un campo de cualificación informal (en la comunicación, gestión de información, producción cultural), la aparición de mercados nuevos, muchas veces autoorganizados y alimentados por las comunidades que los forman (y no sólo las economías étnicas, sino la economía gay, los distintos mercados eco o psi) y todo un universo productivo de elementos que la producción efectiva de valor continuamente recombina y explota.

Pero evidentemente no todo vale, no todo es recurso de consumo. Si por ejemplo la cultura psicodélica fuertemente urbana renovó (y continúa renovando) la percepción y con ello la publicidad, la industrias visuales y las formas de consumo, el reto de una nueva y vasta ola de experimentación radical en el campo de la percepción (y con ello de toda ecología estética y ética) debe estar tan proscrito y aislado como antes lo fueron los tugurios, los antros y los barrios de mala muerte de las ciudades.

El límite del valor productivo de esta proliferación se encuentra quizás en su capacidad para autoorganizarse de forma autónoma a los circuitos de valor. Por eso, estas formas de vida, estas experiencias metropolitanas se vuelven tanto más sospechosas (aunque quizás más prometedoras como si

se tratase de una suerte de capital riesgo por descubrir) a medida que se desciende en las escalas de renta y poder.

Por eso, en este punto el lenguaje liberal del respeto y la tolerancia suele ser sustituido por el policial de los espacios de criminalidad y la cultura de la violencia. Empujados al límite y sin recursos para una politización que les otorgue consistencia y un nuevo campo de alianzas, algunas formas de vida se deslizan sobre el terreno de las subculturas (en el mejor de los casos) o de formas de supervivencia que apuntan a una suerte de autoorganización colectiva en el límite, que roza en muchos casos la organización de bandas y los mercados marginales. Qué éste sea el resultado de la exclusión y del acoso, de la falta de medios y de recursos, parece encontrar una verificación en la enorme riqueza de las formas de expresión cultural, del que muchas de estas mismas formas de vida son capaces.

La expropiación de lo común: el descubrimiento económico de los commons del conocimiento

Pocos comentaristas (muchos de ellos en el campo de la izquierda que defiende el “hoy como ayer”) pueden negar que el advenimiento de las nuevas tecnologías ha supuesto una revolución económica tan profunda como la del capitalismo industrial. Casi ninguno, sin embargo, estaría de acuerdo, en que lo que significan las llamadas NTIC, además de las revoluciones culturales que les acompañan, es sin embargo una auténtica liquidación de la vieja teoría económica, que se ve ahora bajo la luz fuertemente contrastada de los externalidades positivas de las nuevas tecnologías (la vieja paradoja de Solow¹⁰) y los rendimientos crecientes que estas parecen propiciar, en el anuncio todavía no reconocido del posible fin de la época de la escasez.

En esta intersección de las nuevas tecnologías, la revolución comunicativa y la cooperación social, las grandes metrópolis fueron el punto cero de la encrucijada. Efectivamente en ellas, y especialmente en las grandes ciudades de Estados Unidos y de Europa, tuvo lugar la cadena de revoluciones

10. Enunciada en la década de 1970, Solow, premio Nobel de economía, parecía reconocer que los ordenadores estaban en todas partes salvo en las estadísticas de productividad. Con esto se hacía referencia a la fuerte disparidad existente entre la potencia cooperativa que ponía en marcha esta emergencia cultural e informativa y las propias instituciones económicas, en ese momento en proceso de grave reconversión, como solución capitalista a la propia ingobernabilidad de la década de 1960.

culturales y de invenciones tecnológicas que dieron lugar a la experimentos perceptivos y culturales (de los que se sigue alimentando toda la industria cultural) que acabaron en Internet, la informática personal y posiblemente al anuncio del futuro terreno de emancipación.¹¹

Desde luego, la teoría económica ha tenido que azuzar el ingenio para comprender este campo enorme de externalidades. Así, en los modelos de competencia entre ciudades, se considera que el espacio como lugar de innovación (los llamados *millieus innovateurs*) es un factor esencial. Evidentemente la mayor parte de los estudios comparativos toman los únicos índices cuantitativos disponibles para los países de la OCDE y que normalmente comprenden el gasto en Inversión y Desarrollo (I+D) en relación al PIB, el número de investigadores por cada mil habitantes, la importancia de las empresas tecnológicas en el conjunto de la economía, etc...

Sin embargo, la producción de conocimiento e innovación sólo se deja capturar por los mecanismos formales de contabilidad de una manera completamente imperfecta. La riqueza cultural, la producción de saberes y la innovación en sentido lato, rebasan el ámbito de los institutos públicos y privados de I+D. Esta multiplicación de la producción cognitiva (por recoger el problema de forma sintética) se perfila en un espacio complejo que atraviesa las instituciones formales y las empresas, pero que tiene su impulso en tendencias sociales y formas de cooperación que muchas veces se sitúan en los intersticios de aquellas, cuando no son completamente ajenos a cualquier forma institucional.

En otras palabras, existe una extensa área de innovación y circulación de saberes que es intangible en términos institucionales, pero que tiene espacios, redes sociales, formas de socialidad (por recuperar el epígrafe del apartado anterior), que sirven de soporte específico de esta cooperación productiva. Indudablemente, estos medios innovadores están muchas veces entrelazados y trabados con instituciones académicas y de formación, con centros de innovación y con empresas, sobre todo, en lo que se refiere a innovación tecnológica o aquella que se sitúa en disciplinas de alta especialización, como la biomedicina. Y evidentemente, esta aportación institucional en capital humano, o en lo que se ha venido lla-

11. Todavía poco reconocida la asociación entre la revolución tecnológica de los sesenta-ochenta y la revolución cultural de esos mismos años es tan estrecha que muchas veces coincide en las mismas personas. La cultura hacker nace y se desarrolla en el mismo caldo cultural y político que la contracultura.

mando como *wetware*, es determinante en la medida en que refleja la enorme socialización de la educación de las últimas décadas, así como también una enorme transferencia de recursos públicos al capítulo de formación.

Sin embargo, lo que este enfoque precisa es la continuidad de estos entornos innovadores (su desarrollo integral como cuencas de cooperación y de innovación) en las que no es posible determinar un único discriminante como motivo o causa de la innovación o de la producción de saberes, sino un conglomerado o *cluster* que incluye instituciones, empresas, pero también comunidades de interés, corrientes culturales y por qué no formas de vida. Y es aquí, donde se proyecta un conjunto casi infinito de virtualidades económicas positivas.

Por un lado, la producción cognitiva es siempre producción de virtualidades. La producción de conocimientos y de innovaciones es un proceso complejo en el que cada nuevo paso abre una multiplicidad de pequeños futuros posibles. En cierta medida, se debería comprender que esta producción de innovación tiene mucho más que ver con la lógica del acontecimiento, en la que se produce una apertura multiplicada de lo posible, que con la producción serializada de las viejas cadenas de montaje del fordismo.¹²

Al comprender la innovación como creación de posibles (que a su vez se muestran como un nuevo campo de virtuales) se arroja una luz completamente nueva sobre la ciencia económica. Ciertamente, las empresas tienen un interés primordial sobre la innovación en la medida en que ésta determina también el futuro de los mercados. En este sentido, la legislación sobre propiedad intelectual y propiedad industrial cumple un papel crucial y quizás insustituible, en tanto permite la apropiabilidad empresarial de procesos continuos y complejos. Más aún, sobre procesos que se proyectan en el tiempo. La propiedad sobre algún producto o desarrollo de innovación, es parecida a la posesión de acciones sobre todo un campo de posibles, esto es, una suerte de monopolio sobre un fragmento del futuro, sobre el que no sólo tendrán un importante control, sino sobre todo su monopolio en términos de rentabilidad económica.

12. Precisamente es sobre esta producción cognitiva, o esta producción que se equipara a la multiplicación del acontecimiento, lo que determina el extremado dinamismo del capitalismo cognitivo. Para un desarrollo más amplio léase Lazzarato, *Por una política menor. Acontecimiento y política en las sociedades de control*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2006.

Por otra parte, los dispositivos de apropiabilidad (principalmente jurídicos) se producen únicamente sobre los productos finales de la innovación (nuevas tecnologías, software, bienes culturales, etc...), precisamente los tramos de mayor valor añadido de un ciclo de trabajo complejo que se ignora o se trata con un absoluto desprecio. Es decir, los *milieus innovateurs* que antes señalábamos y que se consideran como la auténtica sopa originaria de la producción cognitiva, desaparecen repentinamente frente a los derechos de los laboratorios médicos, las grandes empresas de software y los estudios de grabación.

La predación empresarial de estas externalidades no deja de ser paradójica. Los dispositivos de captura se sitúan como pequeños puntos de captura de luz, pequeños espejos en una habitación que debe permanecer en penumbra, iluminando quizás sólo las partes más interesantes en términos de producción de valor.

La habitación es desde luego este proceso complejo de circulación y producción de conocimientos. Pero para que esta producción cognitiva sea efectiva, la habitación tendrá que tener una cantidad suficiente de luz (en términos de renta y riqueza para las cuencas de cooperación, de libertad de circulación de los conocimientos y la información, de libertad de compartir los saberes como ocurre en el software libre...). La predación de las externalidades amenaza con reducir la luz de la habitación y por lo tanto la propia condiciones de *feedback* del proceso.

Movilidad y control de la riqueza

El territorio ha sido el gran enemigo de la economía. La distancia, la singularidad de los accidentes geográficos, la discontinuidad regional, el siempre caprichoso sistema climático. Casi se podría decir que el territorio, y sobre todo la distancia, han sido una permanente fuente de externalidades negativas.¹³ Una resistencia implícita, que la teoría económica tomaba como el resto neutral de la inexorabilidad de los ecosistemas humanos.

Sin embargo, la revolución de las nuevas tecnologías y de los transportes pareciera haber eliminado definitivamente la barrera espacial, al menos a escala planetaria, al menos en los límites territoriales en los que la vida

13. Andrea Fumagalli, "Lo spazio come esternalità in via di estinzione: terziarizzazione e lavoro cognitivo", disponible http://seminaire.samizdat.net/article.php3?id_article=77

humana es posible. El fin tendencial de las barreras físicas señala la nueva hora de la comunicación instantánea y de la circulación de capitales a tiempo real.

Quizás todavía sean necesarios algunos días, algunas horas en el transporte de grandes mercancías físicas, pero estos son ahora costes marginales, o el pretexto para una nueva industria como la logística. Lo fundamental es que en la circulación de capitales y sobre todo en esa nueva producción inmaterial, la distancia adquiere los perfiles inciertos de su disolución.

Todo esto parecería anunciar el fin de las grandes aglomeraciones humanas, abiertas a una nueva fase de descentralización generalizada, de producciones dispersas repartidas por enormes áreas geográficas. Y sin embargo, no es sino el comienzo de una nueva era de concentración y prosperidad de las grandes metrópolis, de las ciudades globales, que se convierten en los centros rectores, auténticos predadores, de la economía global. La velocidad y el crecimiento de las tasas de circulación de bienes, personas y capitales hacen de las mismas los nuevos epicentros de las economías globales, atractores salvajes de mercancías, personas y capitales.

Sin embargo, si bien la movilidad es el prerequisite del acceso a la riqueza (algo que podríamos resumir en un aforismo tan simple como quizás impreciso: en un espacio dominado por la velocidad de los flujos, sólo quien es capaz de acompañarlos es capaz de apropiarse de al menos una parte de los mismos¹⁴) no toda movilidad camina en la dirección señalada por el mando.

Caso patente y lleno de ambigüedades: la inmigración. Esta representa una fuente virtualmente infinita de externalidades positivas para las ciudades de acogida. Se trata de población muchas veces adulta, con niveles de formación por los que la sociedad de acogida no ha pagado tampoco nada. Esto corresponde también con las historias de vida de los migrantes que normalmente son ejemplos de tesón y de iniciativa, de superación de innumerables dificultades. Además, estas cualidades no sólo se expresan en un desplazamiento (que siempre se puede interpretar de forma relativamente pasiva) sino en la creación de circuitos económicos propios (las llamadas economías étnicas) en los que empresa y comunidad se hacen casi indistinguibles.

14. Esto es lo que Boltansky y Chiapello han llamado el nuevo éxito y gobierno de los móviles sobre los inmóviles. Luc Boltanski y Ève Chiapello, *Le nouvel esprit du capitalisme*, París, Gallimard, 1999 [ed. cast.: *El nuevo espíritu del capitalismo*, Madrid, Akal-Cuestiones de Antagonismo, 2001].

Desde luego, se trata de población, que a la luz de todas las fuentes estadísticas, está ocupada en los sectores económicos con las condiciones de trabajo más duras y los niveles salariales más bajos. Sin embargo, la movilidad migrante no se detiene en los nichos de empleo y vivienda diseñados por las sociedades de acogida. Su deseo y su producción coinciden con la riqueza. Es decir, la movilidad tiende a organizarse de forma autónoma, a devenir libre frente a los mecanismos de coacción capitalistas.

Aquí la captura capitalista del trabajo migrante coincide con la imposición de esclusas y fronteras internas que contengan la marea que amenaza con desbaratar este equilibrio precario del aprovechamiento de la circulación de las personas.

Nuevamente, pareciera que en las externalidades positivas urbanas se reconociese también la posibilidad de un vuelco, de una inversión de la predación capitalista de esta riqueza. Un vuelco que pasa precisamente por la organización autónoma de la movilidad y la cooperación.

A modo de conclusión: un modelo de captura de la riqueza sobre el territorio

De todo lo dicho parecen deducirse dos pequeños resultados:

1. Las formas efectivas de cooperación entre sujetos se traducen en externalidades positivas potencialmente aprovechables por las empresas, las instituciones, los flujos financieros. En numerosas ocasiones, estas externalidades toman las formas de bienes y servicios (muchas veces con formas de propiedad atípica), pero la mayor parte se confunden con la propia socialidad implícita en la cooperación (con sus formas de vida, lenguajes, modos de relación).

2. Las externalidades positivas no tienen *per se* una efectuación económica, es preciso que ésta se realice a partir de un conjunto de dispositivos de mando y captura. Su subsunción en el modo de acumulación, podríamos decir, no está garantizada en la propia reproductibilidad de la cooperación. Es decir, la cooperación no es necesariamente funcional a la acumulación. La integración de las cuencas de cooperación como dispositivo de acumulación, se sirve de medios e instrumentos que se reconocen mejor en la figura de la captura o incluso en la imposición brutal y arbitraria, que en

las clásicas formas de salarización del trabajo. Recuérdese que el objeto de subsunción es casi la propia ciudad, sus relaciones sociales y de cooperación, y que se trata de un proceso complejo.

En cierta medida, se podría dibujar un nuevo modelo de explotación (no excluyente en relación a otros) que toma su materia prima de la predación de las externalidades positivas, pero que también debe gestionar y controlar las posibles revoluciones de las mismas: los fenómenos de autoorganización.

En primer lugar, las cuencas de cooperación constituyen las infraestructuras de la vida económica de las metrópolis, el marco inicial, y siempre complejo, en el que los actores económicos pueden adquirir ventajas competitivas frente a sus competidores, pero sobre todo el marco en el que un territorio puede ser competitivo frente a otros. Se trata de una totalidad de interdependencias entre agentes heterogéneos y en la que las dinámicas de explotación económica se imponen de forma externa a la propia organización concreta de la cooperación.

El aprovechamiento de estas externalidades positivas tiene un límite para los agentes económicos. Sin mecanismos monopolistas o de imposición de reglas de aprovechamiento exclusivo, esto es, sin la imposición de condiciones que no están inscritas, en principio, en las cuencas de cooperación, estaríamos contemplando economías externas tan generosas e indeterminadas como el agua de las montañas. Es decir, las economías externas son la materia prima virtual de la economía bien concreta de las empresas: sin formas de cercado, de aprovechamiento exclusivo o de transformación, la propia cooperación no deviene fuente de valor y de acumulación. O aún en otras palabras, el aprovechamiento de estas externalidades depende de su apropiabilidad. De este modo, en el flujo de la cooperación se deben articular cortes, presas, espacios de producción y productos que puedan ser apropiables, incluso cuando ese ciclo de producción sea imposible sin esa inserción en el marco más complejo de las interacciones múltiples.

Estas formas de imposición de cercamientos arbitrarios en los tramos de los flujos de cooperación, que siempre se producen en los segmentos de mayor valor añadido, son contradictorias y bastante ambiguas. Si bien es necesario que los poderes institucionales garanticen instrumentos de apropiabilidad para las empresas, tienen también que garantizar que el propio humus de la cooperación no sea radicalmente extinguido por estas prácticas (siempre predatorias), al mismo tiempo que limita (por medio de las

prestaciones sociales) o reprime (por medio de las lógicas securitarias) los efectos de implosión del cuerpo social o de su organización autónoma y contraria a los instrumentos de apropiabilidad.

Esta operación se realiza esencialmente sobre la propia materia de la cooperación constituida como formas de vida. El poder deviene así biopoder, que tiene que garantizar la reproductibilidad y multiplicación de los sistemas de formación; la disposición de campos seguros de negocio por medio garantías jurídicas de apropiabilidad de los recursos comunes: el control y gestión de las externalidades negativas; la destilación de los efectos menos digeribles por el metabolismo económico de la cooperación (medios de autoorganización y resistencia de sectores sociales, etc.). Sólo de esta manera, por medio de una intervención política externa a la cooperación, se mantiene el débil equilibrio económico y social de la explotación de las externalidades metropolitanas.