

Entre el capitalismo cognitivo y el “commonfare”

Emmanuel Rodríguez y Raúl Sánchez*

Mayo de 2004

La irrupción de las Nuevas Tecnologías de la Comunicación y de la Información (NTIC), señalada por la insólita expansión de Internet y por la generalización del PC como prolongación y prótesis irrenunciable de casi cualquier actividad social, ha concitado el interés experto en una dimensión estratégica que, sin lugar a dudas, se ha situado en el centro de la agenda política y económica. «Sociedad de la información», «sociedad del conocimiento» o bien *new economy*, *net economy* han sido algunas de las fórmulas, más o menos conocidas, para expresar la transformación en curso, la revolución de los ordenes de relación, a un tiempo que de los paradigmas adscritos al conocimiento social y económico. Sin embargo, lo que a menudo escapa a estas propuestas, que tratan de aferrar la velocidad de esta enorme mutación, es esa dimensión conflictiva y radicalmente contradictoria que se sitúa también como problema de gobierno y de dominio.

En este sentido, el movimiento de crítica y con él la mejor expresión enunciativa de una política a la altura de los tiempos se ha realizado mejor en la literatura —el *ciberpunk*, que además de crear la mayor parte de los conceptos que hoy forman parte de nuestra lengua común, también anuncia y alumbró el mediactivismo— y, curiosamente, en el propio escenario que se mostraba como sector de vanguardia económica —la producción de software y el software libre—, que en lo que, de forma cada vez más anacrónica, se conoce como izquierda o «alta política». Efectivamente, el software libre con su explícita elección de poner la capacidad cooperativa de los hackers al servicio de la comunidad, con ese inusitada generosidad que arrojaba al dominio público las herramientas técnicas y sociales creadas por las nuevas comunidades productivas, se mostraba

*Prólogo al volumen colectivo *Capitalismo cognitivo. Propiedad intelectual y creación colectiva* (Ed. Traficantes de Sueños, Madrid, 2004). El libro íntegro está disponible en el sitio web de Traficantes de Sueños.

como la primera expresión de la autoorganización de las nuevas modalidades de trabajo, además de como la avanzadilla de una nueva apuesta política nucleada en torno a la cultura de la libre circulación de los saberes y los conocimientos.

De este modo, mientras los nuevos patrones de la economía del conocimiento ensayaban formas originales de explotación y movilización de los recursos ampliados por la digitalización de la información, y mientras los movimientos de oposición tomaban casi en régimen de aislamiento el modelo del software libre, la autoproclamada izquierda, en todas sus vertientes —desde aquella propiamente institucional comprometida con la reorganización de un nuevo pacto social, que restaurase el marco equilibrado y soberanista de un nuevo *welfare*, a la llamada parte «antagonista» declarada enemiga de esa misma restauración—, compartía una indeferenciada desorientación marcada por los dos polos, igualmente poco fundados, de la tecnofobia y la ciberfascinación.

1. Capitalismo cognitivo y nuevos cercamientos de la inteligencia colectiva

«Capitalismo cognitivo» quiere ser la inversión política y epistemológica de las etiquetas sociológicas al uso, una suerte de cartafíos de una práctica teórica largo tiempo gelificada. Como concepto político señala menos la ineluctable transformación de un modelo técnico, como la *puesta a trabajar* —en ese sentido que indica la coacción y el sometimiento a una relación salarial— de una nueva constelación expansiva de saberes y conocimientos. Este «capitalismo cognitivo» es así hermano gemelo de un «capitalismo relacional» y de un «capitalismo de los afectos» que pone igualmente sobre la nueva cadena productiva el indeterminado conjunto de mediaciones sociales, que lleva inaugurando y ampliando ciclos de negocio directo desde hace al menos treinta años: desde el cuidado de ancianos a la atención telefónica, desde la vieja industria cultural a la nueva industria del diseño.

En cualquier caso, la breve colección de ensayos reunidos en este volumen deberían abrir un campo de reflexión en el que el hacer político se pusiera en primer plano. Esto es, un tipo de cartografía en el que los procesos de lucha, las emergencias subjetivas, los nodos de resistencia desbrozaran las sendas por las que el hacer teórico camina, y para las que, en definitiva, trabaja. En efecto, nada podría ser más erróneo que en esta partida, que ha tomado muchas veces el nombre de propiedad intelectual, los dados han sido lanzados y el resultado es definitivo. La violencia con la que

hoy se aplican las políticas restrictivas en relación a la copia y a las creaciones derivadas, la producción de ese nuevo espacio criminal que se ha dado en llamar «piratería intelectual», la formación de nuevos monopolios en el dominio de la salud y de la alimentación y la modificación de la norma jurídica en materia de patentes y derechos de autor, son simplemente las marcas de superficie de que algo va mal con respecto a este específico campo del *business*.

Del bando de esas resistencias, de esas emergencias que operan de modo cooperativo en la producción de conocimientos y nuevos bienes culturales hay algo más que la escenificación de una suerte de «derecho de resistencia». Por el contrario, y de modo algo provocativo, se podría decir que el tiempo hoy nos pertenece, que es el capital y los poderes quienes van a rastras, y a veces con violenta irritación, de los procesos de innovación social, de las cuencas de cooperación que toman como materia prima las interconexiones neuronales de la sociedad red y que ya han sido rebautizadas según la intuición de Marx como *general intellect*. En definitiva, a quién si no pertenece la creación y expansión de Internet, que nace como el producto último de la cultura beatnick californiana, o ese *get power to the people*, que en las primeras culturas hackers tenía la función explícita de proporcionar herramientas a la comunidad, y sobre el que Microsoft y algunas otras compañías han construido sus imperios.

Por eso, hablar de cercamientos de la inteligencia colectiva o de nuevas *enclosures*, como se recoge en alguno de los artículos de este volumen,¹ es hablar de las campañas militares de expropiación y subordinación a la producción bajo mando y a la reproducción de valor, de esas nuevas tierras comunes que continuamente genera y reproduce la cooperación entre cerebros —lo que en el argot empresarial ya tiene el nombre de *wetware*—. Sin embargo, y esta es la novedad, hoy no asistimos, al menos de modo exclusivo, a ese capitalismo devastador descrito por Karl Polanyi en *La gran transformación*² y al que la sociedad sólo podía oponer la defensa de sus tradiciones y de su cultura.

Ciertamente, debajo de la batalla, cada vez más pública, por la propiedad intelectual, y mucho más en general bajo los intentos de someter a mando ese *wetware* se esconde todo un cambio en las relaciones de fuerza, de conocimiento, de realidad. Un cambio que se expresa como crisis del modelo liberal de explicación económica, fundado siempre en el paradigma de la escasez, como problema

¹Específicamente en Yann Moulier Boutang, «Riqueza, propiedad, libertad y renta en el capitalismo cognitivo»

²K. Polanyi, «La gran transformación. Crítica del liberalismo económico», Madrid, La Piqueta, 1997.

de gobierno de la nueva dimensión cognitiva —nueva por central y generalizada— del trabajo vivo.

Este campo de irregularidades e incongruencias, o de *mismatchings* al decir de Enzo Rullani,³ esta perimetrado por una realidad inédita, pero que en última instancia toma nombres no económicos o antieconómicos: exceso, abundancia, riqueza ilimitada. La primera expresión del problema podría comprenderse bajo el principio de los *rendimientos crecientes*; no una masa de bienes menguantes y que a medida que se distribuyen pierden utilidad, sino una suerte de multiplicador de la utilidad y de la eficacia. Efectivamente, la abundancia y no la escasez acompaña a los conocimientos y a los bienes culturales. En la medida en que la digitalización y el abaratamiento de los costes de reproducción es tendencialmente cero, la difusión potencial de los mismos es tan grande que hace materialmente posible una completa libertad de acceso. Por otra parte, la propia difusión de este tipo de bienes proporciona un valor de uso añadido que deriva de las posibles espirales de creaciones derivadas, o en otras palabras de que su socialización incorpore el bien informacional como rutina y lenguaje común de nuevos usos y de otras creaciones.

De esta forma, no es una casualidad —si la innovación y la creación son los criterios de gestión de ese nuevo campo de conocimientos, que quizás pueda tener en el ciberespacio y en el software sus expresiones paradigmáticas— que se haya considerado su estatuto común como la mejor garantía de la expansión de la riqueza cognitiva. Los *commons* del conocimiento se verían mejor gestionados —podríamos decir autogestionados— de ser su territorio el de un espacio liso —un espacio abierto a toda clase travesías y modificaciones— a diferencia de un sistema mercantil de competencia o de soberanía rancia y burocrática del Estado. Esta defensa técnica de los *commons*, que se puede encontrar en algunos juristas de prestigio como Lawrence Lessig,⁴ contrasta con la retórica de *corporations* y Estados para los que la defensa de la creación viene acompañada de la modificación restrictiva de las leyes de propiedad intelectual. En sentido estricto, derechos de exclusividad sobre la producción y distribución de los bienes inmateriales.

Podríamos asistir a algo paradójico y hermoso a un tiempo, en el que la utopía comunista del libre desenvolvimiento de las fuerzas productivas se vería confirmada, menos por la justicia que aren-

³Vase, en este mismo volumen el artículo de Enzo Rullani, «El capitalismo du déjà vu».

⁴Vase L. Lessig, *The future of ideas. The fate of the commons in a conected world*, Nueva York, Vintage books, 2002, y también *El código y otras leyes del ciberespacio*, Madrid, Taurus, 2001.

ga un nuevo asalto a los cielos, como por un radical pragmatismo que descubre en la cooperación social y en el comunismo digital el estímulo más adecuado para la expansión de esta constelación de saberes y conocimientos.

Otra vez y sin ánimo de agotar el recurso a Clausewitz o C. Schmitt, la forma y la realidad de la guerra podría ser la mejor figura para conjurar esta «amenaza comunista». Una guerra, todavía de baja intensidad, que describirá el futuro de ese campo expansivo del *general intellect* y de su producción cognitiva; el futuro de la propiedad de lo que ya es hoy el principal factor productivo, el conocimiento. Los sectores estratégicos de todas las economías se encuentran en juego: la alimentación y la salud por las patentes sobre la vida y sobre los fármacos; la educación por los procesos de privatización y por la vinculación de la investigación pública a las grandes compañías; el software y la red por las patentes sobre los métodos de programación y por la privatización de internet; los bienes culturales por la aplicación restrictiva y reactiva de los derechos de autor.

Se podría decir que este factor productivo principal, que reconocemos como *general intellect*, hace ahora las veces de los viejos medios de producción. Por esta razón, la propiedad intelectual tiene una dimensión estratégica equiparable a los clásicos presupuestos liberales de la seguridad y la propiedad privada. De una parte, la ofensiva jurídica ha tomado perfiles represivos y a veces claramente involucionistas. Por ejemplo y sin ir muy lejos, las campañas de las sociedades de gestión de derechos de autor —en el Estado español con *rackets* legales como Sgae, Cedro, Vegap— han organizado una actividad precisa e intensa con el fin de promover una modificación restrictiva —tanto por procedimientos jurídicos como por la fuerza de los hechos— de las libertades de uso. En los últimos años hemos asistido, por ejemplo, a la imposición del canon a la venta de CdRom, a la emisión de música en cualquier establecimiento público —desde taxis hasta peluquerías—, a la persecución de la copia privada en las redes telemáticas *peer to peer*, y en un futuro próximo a la imposición de un nuevo canon sobre el préstamo de libros. Indudablemente, la avidez de las sociedades de gestión viene derivada de esa imposibilidad a priori de impedir la copia de productos digitalizados que pueden circular libremente en internet o en cualquier red pública o privada. [la forma mafiosa deriva de esa ausencia de mecanismo de generar convenciones sobre la remuneración de los creadores]

Por otro lado, esta búsqueda de amortización rápida de la inversión en la producción de bienes culturales e informacionales multiplica los desajustes económicos. Limita las posibilidades de las

creaciones derivadas, mengua los recursos del dominio público y por lo tanto la materia prima de las futuras innovaciones,⁵ aumenta innecesariamente los registros de patentes,⁶ etc.

Sin embargo, la modificación restrictiva de las leyes sobre derechos de autor y sobre patentes —se podrían mencionar también los recientes intentos, afortunadamente fallidos, para imponer una directiva europea que diese curso legal a la patentabilidad de los métodos de programación—, no es más que un aspecto de una dinámica de base que tiene como *Leitmotiv* la subordinación ya mencionada del *general intellect*, de esa constelación en expansión de la cooperación a la producción de valor.

2. De la *new economy* a la militarización del *general intellect*

El capitalismo cognitivo se mide en los tiempos de la globalización; habita en el mismo tejido —desterritorializado, con respecto al viejo Estado-nación— que los circuitos financieros. De hecho, durante la mayor parte de la década de 1990, hablar de nuevas tecnologías era sinónimo de *startups* y *stock options*, esto es, de rápido enriquecimiento de una generación de ingenieros y técnicos que podían poner sus capacidades al servicio de proyectos espectaculares para el desarrollo de sofisticadas aplicaciones informáticas o de complejos dispositivos de comunicación y computación. El fenómeno de las *dotcom* que vehiculó una enorme afluencia de liquidez en el desarrollo de las nuevas tecnologías, y que hizo igualmente posible la expansión del imperio de Microsoft como el crecimiento espectacular de iniciativas empresariales promovidas por jóvenes emprendedores, sin mayor capital inicial que el ingenio y sus ideas —como *Yahoo!* y Google por mencionar alguna de las más conocidas—, permitió una frágil y extemporánea alianza entre el capital más emprendedor y el trabajo cognitivo. Un modelo de financiación que se mostraba más eficaz, más ágil y más flexible que los gastos en Investigación y Desarrollo de las grandes compañías o de las instituciones públicas. La *new economy* combinaba así nuevos dispositivos financieros con inversión tecnológica. Reconducía,

⁵Por ejemplo, el tiempo de vigencia de los derechos de autor, en la mayor parte de las legislaciones occidentales, ha pasado en el último siglo de 30 años después de la muerte del mismo a 70 e incluso 95 en algunos casos. Derechos que generalmente están en manos de las grandes casas editoriales y discográficas.

⁶Sólo en 2001 el número de patentes registradas por la Oficina americana de patentes y de marcas comerciales (USPTO) ha dado cursos a cerca de 200.000 nuevos registros, el doble que en 1990. F. Lvéque y Yann Menière, *Économie de la proprit intellectuelle*, Paris, La Decouverte, 2003.

de este modo, una parte importante de la liquidez global para la inversión en proyectos en ocasiones rayanos en lo inverosímil y en lo irreverente. Sobre este espacio frágil y precario pudo tomar forma una suerte de nueva hegemonía ideológica liberal, que hacía de cada trabajador un emprendedor con posibilidades: un futuro abierto al enriquecimiento fácil en trabajos creativos e interesantes. Este dispositivo de movilización del trabajo cognitivo funcionó, durante un tiempo, como reclamo eficaz de millones de jóvenes, altamente cualificados, del hemisferio occidental.

Decimos, con Bifo una alianza entre el capital recombinante y el trabajo cognitivo,⁷ pero una alianza con un reverso inequívoco. La *new economy* fue también un paso más en la financiarización de las economías, en el asentamiento de un nuevo modelo de mando sobre el trabajo, que había inyectado liquidez en el mercado por medio de la privatización de los sistemas de pensiones en EE.UU. y en buena parte de Europa, y por medio de una acelerada concentración de las riquezas —y por tanto de la liquidez— que derivaba de la espiral depresiva de los salarios de los sectores de rentas medias y bajas de la sociedad estadounidense.

Precisamente, la crisis de la *new economy* anunciada por el derrumbe de los valores tecnológicos en el otoño de 2001 era la manifestación de un mar de fondo ya agitado por los primeros síntomas de oposición global —la estela iniciada en 1999 en Seattle. Una contradicción que tiene su base en esos *mismatchings* de la economía del conocimiento, en los desajustes derivados de la inadecuación del principio de escasez, y con la lógica de los *rendimientos crecientes*; en última instancia, una crisis que derivaba de la dificultad para establecer una medida, no arbitraria, no convencional, de la productividad, en el momento en el que el capital fijo correspondía menos con el sistema de máquinas y con las instalaciones industriales que con la cooperación entre cerebros.

De hecho la crisis de la *new economy* ha sido leída como una crisis de sobreproducción, como un exceso de oferta de bienes tecnológicos respecto a la demanda.⁸ Un exceso de innovación, una sobreproducción de bienes informacionales que sin embargo no puede ser comprendida bajo los parámetros clásicos de la crisis de final de ciclo económico o schumpeterianos de una reestructuración derivada de la difusión de la innovación. La explicación se encuentra menos en esta abundancia —que no tiene un correlato en la saturación de un mercado de bienes estandarizados— como en las funcio-

⁷Franco Berardi (Bifo), *La fábrica de la infelicidad. Nuevas formas de trabajo y movimiento global*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2003.

⁸Para un seguimiento exhaustivo, véase Ch. Marazzi, *Capitale & linguaggio. Dalla New economy all'economia di guerra*, Roma, Derive Approdi, 2002, pp. 68-102.

nes esenciales de agencia económica de la atención y el estímulo. En efecto, la suerte de los bienes informacionales está ligada a la *attention economy*, a la disponibilidad de un recurso escaso como es la capacidad de atención, de seguimiento de las innovaciones y de socialización de las mismas, que hace efectivamente posible el principio de rendimientos crecientes.⁹

La crisis de los valores tecnológicos desveló el cuerpo social del trabajo cognitivo, sometido a altas dosis de estrés psicofísico y de estimulación artificial, y de una sociedad, como la estadounidense, en la que las políticas de *workfare* —precarización, flexibilización y endeudamiento de las economías domésticas— habían acabado por reducir esa disponibilidad primera al uso y desarrollo de los bienes informacionales. El 11 de septiembre y la estrategia belicista desarrollada desde entonces han confirmado esa tendencia a la proletarianización de una parte creciente de los trabajadores cognitivos. La caída de la bolsa evaporó buena parte de las rentas acumuladas por los *brainworkers*, que durante los noventa recibieron sus salarios en forma *stock options*, el cierre de muchas empresas se acompañó además de las regulaciones masivas de empleo de las grandes compañías en los sectores tecnológicos. La reducción salarial y el aumento de la flexibilización acabó por equiparar a este sector con el resto del precariado social.

La evanescencia de la ideología felicista de la autoempresarialidad tuvo fiel correspondencia en las ofensivas bélicas sobre Afganistán e Irak, que además de objetivos geoestratégicos, operó como dispositivo de confianza en los mercados bursátiles estadounidenses.¹⁰ De este modo y por un pequeño periodo de tiempo, el sector tecnológico pudo recuperar el paso gracias a la demanda militar y a la sobreinversión acelerada en las fuerzas armadas estadounidenses.

En cualquier caso, entre el año 2000 y el 2002 el modelo eufórico de la *new economy*, tal como se había conocido en la década de 1990, pasó definitivamente a la historia. La recuperación de los sectores tecnológicos ha dependido de la flexibilización y precarización de los trabajadores que no perdieron su puesto de trabajo con la crisis y que permitieron el aumento de la productividad, y por tanto de los beneficios de las empresas en momentos de retracción del volumen de negocio. Por otra parte y en esta misma dirección, los sectores tecnológicos han sido pioneros en un proceso de des-

⁹Véase de Ch Marazzi, *op. cit.*, pp 62-67 y del mismo autor *El lugar de los calce-tines. El giro lingüístico de la economía*, Madrid, Akal-Cuestiones de Antagonismo, 2003.

¹⁰Para un resumen, véase Ramón Fernández Durán, *Guerra permanente y capitalismo (financiero) global*, Madrid, Virus, 2003.

localización inusitado en la historia del capitalismo. Por primera vez, las funciones de mayor cualificación —programación, diseño industrial— están migrando hacia los grandes centros tecnológicos de la periferia. General Electric, Appel, Intel y un sinnúmero de grandes corporaciones *high tech* que protagonizaron la época gloriosa de la *new economy* están localizando sus centros de desarrollo en espacios como el campo tecnológico de Bangalore (India), primera concentración de *brainworkers* del planeta ya hoy por encima de Silicon Valley.¹¹

Por otra parte, la recuperación de los mercados financieros no ha tomado la solución creativa de lo que se llamó la «convención Internet». La confianza de los pequeños y medianos inversores en las nuevas tecnologías ha dado paso a la retracción sobre el mercado inmobiliario que se ha convertido en el principal activo financiero.¹² El redireccionamiento de liquidez global sobre los mercados inmobiliarios ha reforzado de hecho las tendencias reactivas hacia el *workfare* aumentando peligrosamente el endeudamiento de las familias y elevando espectacularmente el precio de la vivienda.¹³

3. Territorio y *general intellect*

La crisis de la *new economy* y los procesos de reestructuración derivados pueden ser interpretados, de este modo, como una nueva estrategia de disciplinamiento del trabajo cognitivo, de subordinación del *general intellect* mediante formas mejor encauzadas y mejor dirigidas a la producción de valor. En este horizonte, en el que la globalización de las competencias tecnológicas se acelera, incluso sobre espacios enormemente desequilibrados y heterogéneos —como puedan ser los grandes Estados asiáticos como India o China—, el aprovechamiento endógeno y la integración de las externalidades que genera el territorio se convierte en el recurso estratégico central, no sólo en términos de un escenario de competencia intercapitalista, sino también para la emergencia y desarrollo de procesos

¹¹Sobre este aspecto se pueden consultar numerosos artículos citamos aquí. M. Kripalani, P. Engardio y S. Ham, «The Rise of India» y Robert. D. Hof y M. Kripalani, «India and Silicon Valley: Now R & D Flows Both Ways» Referencia.

¹²De hecho, durante el año 2003 las agencias semipúblicas Freddie Mac y Fannie Mae que gestionan más del 50% del mercado hipotecario estadounidense han concentrado mayor volumen de negocio que los títulos de deuda pública, por un lado, y que las acciones de las compañías, por otro.

¹³El Estado español es un caso paradigmático de esta tendencia: el endeudamiento de las familias ha pasado de un poco más del 40% de la renta familiar a más de un 70%, el precio de la vivienda se ha multiplicado casi por dos en las grandes ciudades del país desde el año 2000. Véanse las estadísticas de la Renta Nacional, INE, 2004.

de sustracción y autovalorización dinamizados por los movimientos sociales.

En esta inversión de las relaciones entra la fábrica y el medio, en la que este último se convierte en el hábitat y en el sujeto de la producción de riqueza, la situación del conjunto económico político del Estado español no deja de ser grotesca. Alejado igualmente de la experiencia estadounidense de la *new economy* como del modelo institucional escandinavo de fuerte inversión pública en investigación y desarrollo, la miopía institucional y la corrupción de las elites cortocircuita las bases posibles para un desarrollo tecnológico endógeno. Efectivamente, la financiarización de la economía ha tomado un curso que refuerza las dinámicas más reactivas del *workfare*: un manifiesto desinterés por los sectores tecnológicos, escasísimo apoyo a la difusión y abaratamiento de los PCs y a la conectividad de empresas y hogares,¹⁴ un modelo de financiarización de la economía apoyado en los productos hipotecarios y en el ciclo expansivo inmobiliario, y un mercado de trabajo altamente precarizado tras sucesivas reformas laborales.

Algunos indicadores son sumamente significativos de esta situación que arriesga la posibilidad expansiva del ciclo económico, anunciando posibles desenganches productivos. La inversión en I+D del conjunto de la economía apenas alcanzaba el 1 % del PIB en el año 2003,¹⁵ poco más de la mitad del 1,99 % de la Europa de los 15 en 2002, totalmente desconectado de las economías más pujantes de la OCDE como Estados Unidos (2,80 %), Japón (2,98 %), Francia (2,20 %) o Alemania (2,49 %) y desde luego en niveles depresivos respecto al modelo corporativo *high tech* de los países nórdicos —Finlandia (3,49 %), Suecia (4,27 %)—. ¹⁶ Por poner un solo ejemplo, pero esta vez con valores absolutos, la región de París gastó en 2001 cerca del doble en Investigación y Desarrollo que el conjunto del Estado español, y la región alemana Oberbayern prácticamente la misma cantidad.¹⁷

El gasto en Investigación y Desarrollo en España sigue además patrones de crecimiento moderado. Así entre 1991 y 2001 sólo cre-

¹⁴Según la Encuesta de Tecnologías en los Hogares de 2003, sólo algo más del 40 % de las viviendas tenía un ordenador en casa frente al 99,53 % con televisión, o al 73,71 con teléfono móvil. Según esa misma encuesta el 75 % de las viviendas tampoco tenían acceso a internet. En conjunto estos resultados se encuentran entre los más pobres de los países Unión Europea. INE, 2003.

¹⁵La estadística de I+D en España, Instituto Nacional de Estadística, 2004.

¹⁶«EU spent nearly 2% of GDP on Research and Development», Eurostat, 25/02/2004, en <http://europa.eu.int/comm/eurostat/Public>

¹⁷Las cifras exactas para el año 2001 son: 6.516 millones de euros en el Estado español, 11.788 en Francia y 5.578 en la región alemana de Oberbayern. Simona Frank, «R&D expenditure in the European regions», Eurostat, 2004.

ció un 0,1 % en relación al PIB, con varios años de decrecimiento relativo entre 1993 y 1997.¹⁸ Por otro lado, si se consideran las distintas partidas del gasto en I+D, se reconoce que los gastos de la Administración Pública se han mantenido prácticamente estables desde 1980, y que incluso son menores que a comienzos de la década de 1990, en torno al 0,15 % del PIB. De igual modo, el crecimiento de los gastos en I+D por parte de las empresas ha sido muy moderado y apenas representa diferencia alguna con respecto a la pasada década, además la mayor parte de este gasto es realizado por las grandes empresas multinacionales, con una escasísima incidencia de polos de desarrollo tecnológicos endógenos.¹⁹

La única partida que demuestra un crecimiento continuo y notable es la de los gastos en enseñanza superior, lo que parece corresponder con los cerca de 300.000 licenciados que se gradúan anualmente, una cifra significativamente superior a la de países como Italia, y casi equiparada a la cuenta de resultados de Gran Bretaña. De forma ciertamente paradójica, la expansión de la educación superior, sometida hoy a un rápido proceso de reforma y privatización, corresponde con una utilización oportunista y masiva del sistema educativo como dispositivo de promoción social, pero también a un intenso ciclo de luchas por la expansión de la educación —que se debe remontar al menos a la década de 1970—, que de modo efectivo ha generalizado competencias técnicas y lingüísticas que componen el sustrato de esa nueva intelectualidad difusa. Sin embargo, en ausencia de impulso institucional y de una atmósfera financiera y política propicia, ha derivado en una situación de barbecho productivo, en el que las capacidades sociales y cognitivas de esta nueva fuerza de trabajo son desplazadas y sometidas en los nuevos trabajos estandarizados del sector servicios o en trabajos de cualificación inferior a la que podríamos considerar, siempre desde la perspectiva de la valorización capitalista, potencialmente óptima.

La particular versión «española» del capitalismo cognitivo parece comprender mejor la coyuntura actual como un mecanismo simple de acumulación por desposesión —mediante los procesos de precarización, privatización de los sistemas de formación, de reforzamiento de la legislación en materia de propiedad intelectual y de explotación financiera en beneficio de situaciones de monopolio u oligopolio— que como una estrategia medida y coherente por la multiplicación y mejora de las estructuras cognitivas que pueden facilitar la multiplicación de la productividad y de la riqueza social.

¹⁸La estadística de I+D en España: 38 años de historia (1964-2001), Instituto Nacional de Estadística, 2004.

¹⁹*Ibidem*

Un workfare sin excepciones, sin concesión a los tiempos y espacios, relativamente libres de la exigencia inmediata de conversión monetaria, se presenta sin embargo como una estrategia de liquidación de las externalidades positivas que derivan de la producción de conocimiento

Así, por vía de precarización y reducción presupuestaria, el general intellect es sometido a una particular forma de estrangulamiento, que se presenta a medio plazo en el agotamiento de las cuencas de cooperación. Un proceso que ya tiene manifestaciones visibles en la degradación del sistema educativo²² y en el empobrecimiento y sometimiento del nuevo cognitariado —investigadores, docentes, programadores, creadores de todo tipo.²⁴ De esta suerte, el campo de actividad de los movimientos se muestra en consonancia con las líneas de reforma más audaces de las elites del capitalismo cognitivo. Algunas formas de renta básica —extensión del sistema de becas a la enseñanza y a la investigación, reducción de los bienes de reproducción, inversión en infraestructuras sociales— son también formas de inversión en las cuencas de cooperación que actúan como multiplicadores de las externalidades positivas que luego aprovechan las empresas. De este modo, una posible orientación estratégica de los movimientos puede pasar por acelerar estas líneas de reforma del capital, todavía tímidas, en un sentido que permita consolidar los nudos de autonomía productiva y política. Ante el anuncio de ese nuevo welfare posible, los movimientos estarán entonces en condiciones de imprimir un giro político, que haga de lo común sin contrapartidas en prestación de trabajo la nueva condición de ciudadanía universal. Lo que con un barbarismo de nueva acuñación podríamos denominar como *commonfare*.

Copyright © 2004 Raúl Sánchez y Emmanuel Rodríguez

Este artículo se publica bajo la licencia Creative Commons AttributionNoDerivs. Permitida la reproducción y difusión literal de este artículo por cualquier medio.