



Chasqui. Revista Latinoamericana de Comunicación

ISSN: 1390-1079

ISSN: 1390-924X

chasqui@ciespal.org

Centro Internacional de Estudios Superiores de
Comunicación para América Latina

Ecuador

VERCELLONE, Carlo; CARDOSO, Pablo
Nueva división internacional del trabajo, capitalismo cognitivo y desarrollo en América Latina
Chasqui. Revista Latinoamericana de Comunicación, núm. 133, 2016, -Marzo, pp. 37-59
Centro Internacional de Estudios Superiores de Comunicación para América Latina
Ecuador

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=16057383004>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org



Sistema de Información Científica Redalyc
Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso
abierto

Nueva división internacional del trabajo, capitalismo cognitivo y desarrollo en América Latina

New international division of labor, cognitive capitalism and development in Latin America

A nova divisão internacional do trabalho, capitalismo cognitivo e desenvolvimento na América Latina

Carlo VERCELLONE

Centre d'Economie de la Sorbonne. Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne /
Carlo.Vercellone@univ-paris1.fr

Pablo CARDOSO

Centre d'Economie de la Sorbonne. Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne /
pacardoso@hotmail.com

Chasqui. Revista Latinoamericana de Comunicación

N.º 133, diciembre 2016 - marzo 2017 (Sección Monográfico, pp. 37-59)

ISSN 1390-1079 / e-ISSN 1390-924X

Ecuador: CIESPAL

Recibido: 29-09-2016 / Aprobado: 17-11-2016

Resumen

Este artículo se propone revisar la problemática del desarrollo en América Latina en función a las transformaciones inherentes a la crisis del capitalismo industrial y a la transición hacia un “nuevo capitalismo”, categorizado como capitalismo cognitivo. Con este objetivo, el análisis se divide en tres partes. La primera dirigida a la revisión de la crisis estructural del paradigma de la industrialización, legado de las teorías del desarrollo formuladas entre los años 1950-1980. La segunda parte aborda las dificultades y desafíos producidos por la nueva división internacional del trabajo, fundada sobre los principios cognitivos y el fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual. Finalmente, la tercera parte busca identificar ciertas características de una estrategia de desarrollo post-industrial para los países latinoamericanos.

Palabras clave: división internacional del trabajo; derechos de propiedad intelectual; desarrollo post-industrial; nuevo capitalismo.

Abstract

The aim of this paper is to provide a basis for rethinking the approach of development in Latin America through the changes linked to the crisis of industrial capitalism and the ongoing transition toward a “cognitive capitalism”. The analysis is organised in three parts. The first one sketches the structural crisis of the industrialist paradigm inherited from development theories during the period 1950-1980. The second part stresses the constraints and challenges implied by the new shape of international division of labour based on cognitive principles and on the strengthening of intellectual property rights’ systems. Finally, the third part tries to identify certain features of a post-industrial development strategy for Latin American countries.

Keywords: international division of labour; intellectual property rights; post-industrial development; Latin America.

Resumo

O artigo propõe revisar questões relacionadas ao desenvolvimento da América Latina em função das transformações inerentes à crise do capitalismo industrial e à transição a um ‘novo capitalismo’, categorizado como capitalismo cognitivo. Com este objetivo, a análise está dividida em três partes. Na primeira parte se propõe uma revisão da crise estrutural do paradigma da industrialização, legado das teorias do desenvolvimento formuladas entre os anos 1950-1980. A segunda parte aborda as dificuldades e desafios produzidos pela nova divisão internacional do trabalho, fundada sobre os princípios cognitivos e o fortalecimento dos direitos de propriedade intelectual. E, finalmente uma terceira parte na qual se busca identificar certas características de uma estratégia de desenvolvimento pós-industrial para os países latino-americanos.

Palavras-chave: divisão internacional do trabalho; direitos de propriedade intelectual; desenvolvimento pós-industrial; novo capitalismo.

1. Introducción

A partir de la crisis del modelo *fordista*¹ el capitalismo entró –a escala mundial– en una fase de metamorfosis y de mayor inestabilidad, en la cual es aún difícil vislumbrar su desenlace. En el centro de esta *gran transformación* se encuentra lo que se ha acordado llamar “la crisis del desarrollo”. Ésta se manifiesta bajo la forma de una crisis de los enfoques tradicionales de la economía del desarrollo² y, al mismo tiempo, como un fracaso de aquellas políticas que los países del Sur han intentado aplicar a manera de estrategia para la disminución de las brechas en el bienestar, a partir del intento por imitar los modelos y niveles de desarrollo industrial de los países desarrollados.

Las tentativas de sobreponerse a esta crisis y de abrir alternativas viables a los estragos de las políticas de ajuste estructural han permitido el florecimiento de trabajos cuyo objeto ha buscado establecer las bases de una *nueva economía para el desarrollo*. Lo cual ha desembocado en un debate que, sin embargo, a nuestro criterio se estanca en una visión esencialmente industrialista de la dinámica del capitalismo y de los conceptos de desarrollo y subdesarrollo.

La hipótesis que proponemos desarrollar en este artículo sostiene justamente que el concepto de desarrollo debe reformularse en función de las transformaciones ligadas a la crisis del capitalismo industrial y dentro de la transición a un nuevo capitalismo, calificado como capitalismo cognitivo³.

En este sentido nuestro análisis se compone de tres partes. En la primera revisaremos el estado del debate actual sobre la problemática del desarrollo dentro de la dinámica del capitalismo contemporáneo, tomando en cuenta particularmente la configuración de circulación de conocimiento, entendiéndola como circulación de los procesos de creación, transmisión, apropiación y explotación económica, etc. En esta dinámica, la apropiación del conocimiento se convierte en el aspecto clave para la valorización de capitales y es central para la definición de las formas de organización de la producción. En una segunda parte, nos enfocaremos en los problemas y desafíos que resultan de la operativización de una nueva división internacional del trabajo (NDIT), asentada sobre los principios cognitivos y en el reforzamiento de los derechos de propiedad intelectual. Finalmente, en la tercera parte, revisaremos la validez del surgimiento de ciertas estrategias de desarrollo post industrial que nacen como respuesta

1 El modelo fordista se caracteriza por ser un régimen de acumulación basado en la producción/consumo de masa bajo el modo de regulación administrado de corte keynesiano (Aglietta, 1976; Boyer, 1986).

2 Nos referimos a la crisis de las aproximaciones *mainstream* a la teoría del desarrollo. Las olas teóricas del desarrollo se constituyen en ciencia aplicada de las ciencias sociales y, básicamente, de la ciencia económica. Algunos autores principales para revisar las aproximaciones de la teoría del desarrollo son Harrod y Domar, Myrdal, Prebisch, Furtado, Amin, etc.

3 La presente afirmación no desconoce que el proceso de industrialización requirió de conocimientos y aplicación de esos conocimientos en los procesos productivos. Sin embargo, como se constatará a continuación, el periodo de capitalismo cognitivo tendrá características particulares que revisaremos en las siguientes secciones de este artículo.

a las contradicciones que definen al capitalismo cognitivo en América Latina. Aquí nos cuestionaremos sobre la manera como estas respuestas/propuestas son portaestandartes de un universalismo renovado, cuya configuración parte del reconocimiento de una pluralidad de saberes, que en la economía-mundo participa en la creación de riqueza y de innovación económica y social

2. Breve revisión de la teoría y la historia del desarrollo y subdesarrollo en la periferia latinoamericana

El desarrollo y el subdesarrollo son conceptos que evolucionan⁴ y cuya historia está configurada por los conflictos y por la mutación de la división internacional del trabajo (DIT). La polarización desarrollo/subdesarrollo encuentra sus raíces en tiempos anteriores a la revolución industrial, durante el periodo de expansión del capitalismo mercantilista, entre los siglos XVI y XVII. En esta época la formación de Estados-Nación europeos, sobre la base de la alianza de príncipes y mercaderes, se apoya sobre dos procesos indisociables: el sometimiento de los mundos extra-europeos y la puesta en marcha de una DIT estructurada alrededor de un circuito de comercio triangular y un sistema colonial de plantaciones (Bambirra, 1999).

Como lo recuerda F. Braudel (1979), el imperialismo –a semejanza de la tendencia al monopolio– no es un estadio tardío del desarrollo capitalista, sino un elemento consustancial y necesario a la formación de los Estados-Nación europeos y de la economía mundo.

Este clivaje inicial *Norte-Sur* tuvo un rol clave en la acumulación originaria de capital y en el auge de la primera revolución industrial. Desde entonces el desarrollo del capitalismo industrial marcó indeleblemente las asimetrías de la DIT, proporcionándole las características de auto-reproducción y de acumulación. Esta dinámica determinaría, al menos hasta el periodo de post-guerras, los términos de la *antigua* división del trabajo *Norte/Sur*, fundamentada en el intercambio de productos manufacturados/productos primarios.

Sería el siglo XIX cuando se establecieran las bases de la teoría liberal de las ventajas comparativas (D. Ricardo) y, como corolario, la idea del subdesarrollo como retraso. Una de sus funciones ideológicas será justamente la de evidenciar esta división internacional del trabajo como el resultado espontáneo de un principio de complementariedad económica, ocultando las relaciones de fuerza, las características asimétricas y los efectos de la dominación entre los países del centro y la periferia.

En el periodo de postguerras (mediados de siglo XX) identificamos el surgimiento de corrientes de pensamiento originales que buscarían romper con los cánones del liberalismo económico. Desde los textos fundadores de la CEPAL hasta las teorías radicales de la desconexión (Amin, 1988) se configura la edad

4 Para una visión completa y esclarecedora sugerimos revisar Paz y Sunkel (1973).

de oro de la formación de la teoría de la dependencia y de una economía heterodoxa del desarrollo. En ellas se presenta al Estado-Nación periférico como uno que imita y se opone al modelo eurocentrista, dinámica que se erige como el vector principal de desarrollo y de ruptura con la DIT tradicional. Se defiende un modelo de independencia económica nacional capaz de asegurar la transición de un modelo dependiente hacia un modelo autocentrado, similar al de los países avanzados (Prebisch, 1963; Cardoso & Faletto, 1969). Así vería la luz la famosa estrategia de Industrialización por Sustitución a las Importaciones (ISI) en América Latina, espacio geográfico que se convierte en uno de los centros mundiales de generación y difusión de *pensamiento crítico*⁵.

Hemos de notar sin embargo que la reivindicación de “desarrollo”, encarnada en el manifiesto de la Conferencia de Bandung en 1955 –llamada a construir el concepto y la unidad del Tercer-Mundo frente a los dos bloques hegemónicos a la hora de la *Guerra Fría*– revela una ambigüedad en un análisis *ex post*. En este sentido, *el desarrollo* coincide con la opción de adoptar un progreso industrial: “a partir del cual cada quien habría construido siguiendo el ejemplo del moderno Occidente colonizador, pero sin someterse al yugo y explotación inherente al colonialismo” (Shiva, 2002a, p. 11). Esta ambigüedad conduce a adquirir, junto con la idea de desarrollo, un conjunto de categorías –incluyendo la riqueza, las necesidades, la productividad, la relación con la naturaleza y el conocimiento– elaboradas por la misma matriz de la economía política de occidente en el cuadro específico del capitalismo industrial.

A pesar de la creciente oposición a la teoría liberal del atraso –cuestionada porque suponía solo una cuestión de tiempo para que los subdesarrollados igualaran a los desarrollados; lo cual no dejaba de ser una ilusión, puesto que estructuralmente estos eran asimétricos y, por tanto, jamás se alcanzaría el desarrollo⁶– la mayoría de corrientes de la economía del desarrollo terminarán –*en la praxis*– compartiendo el mismo culto al crecimiento industrial, concebido como sinónimo de desarrollo. Este sesgo va de la mano con la aproximación dominante de la neutralidad de la ciencia y de la tecnología, que subestima *la marca social* (Dockès & Rosier, 1988) que argumenta la imposibilidad de importar el progreso técnico sin reproducir las relaciones sociales asimétricas incorporadas en los bienes de equipamiento y de ingeniería que sustentan el proceso de trabajo (Perrin, 1984).

A inicios de los años 1980 el choque monetarista y la crisis de la deuda ponen fin a las ilusiones concernientes a la “mundialización del fordismo” –sustentadas en los años previos en la periferia– bajo la forma de los juegos combinados de la deslocalización industrial de los países del Norte y de las políticas voluntaristas de desarrollo en los países del Sur. Ciertamente, la esperanza de la gene-

5 En otras latitudes, como en el África del Norte o como en la ex Indochina, los movimientos de liberación nacional e independencia serían el inicio de un cuestionamiento al orden imperialista en el ámbito político, el cual se cotejaría en el ámbito económico con una crítica a la DIT derivada de la primera revolución industrial.

6 Para una ampliación de esta argumentación revisar Clinton (1980).

ralización de un modelo de producción/consumo de masas había enfrentado ya sus límites endógenos, desencadenando –por ejemplo en Brasil– inequidad en la repartición de ingresos, dependencia tecnológica, costos crecientes de las políticas de substitución a las importaciones en el momento de transición de la producción de bienes de consumo a aquellas de bienes de capital. Sin embargo, el peso creciente de la deuda fue el elemento que terminaría por “estrangular los fordismos periféricos”, empujándolos a una carrera frenética hacia el modelo exportador e hiperproductivista que desde entonces ha desarticulado aún más sus vulnerables economías a la demanda de bienes primarios desde los países industriales, acelerando el ritmo de desestabilización ecológica del planeta entero (Lipietz, 1985 & 1993).

Con el apoyo del *establishment* económico-institucional mundial, la corriente liberal –en una versión monetarista– impuso abrumadoramente sus respuestas teóricas y empíricas para hacer frente a la crisis de la deuda. El paradigma desarrollista cede su lugar al paradigma del *Consenso de Washington*, estructurado en la trilogía: austeridad-privatización-liberalización (Stiglitz, 2002). En este cuadro el desarrollo es el fruto de un crecimiento espontáneo, transmitido desde el mercado mundial que profundiza una especialización productiva fundada en las ventajas comparativas de cada economía nacional. La evidencia permite constatar que las políticas neoliberales se mostraron incapaces en reabsorber el peso de la deuda provocada por las falencias de las políticas industrializantes. Al contrario, las deudas de los países latinoamericanos aumentaron considerablemente y precipitaron su caída en una verdadera espiral perversa del *desarrollo del subdesarrollo*⁷. Además, la crisis financiera de los años 1997-1998 mostró que la liberalización financiera puede también conducir a una desestabilización de los modelos de desarrollo de mayor dinamismo, tales como aquellos del sud-este asiático, que fueron los que siguieron –al menos desde la mitad de los años 1990– estrategias de desarrollo heterodoxas (Boyer, 2002).

Last but not least, el florecimiento de los movimientos alter-mundialistas, la crisis financiera y social de América Latina, el hundimiento de África en el círculo vicioso de la “*desconexión forzada*”, evidencian las falacias de las recetas del consenso de Washington. Las problemáticas indisociables del desarrollo y de la regulación de la economía mundial se encontraron así –en las palabras del mismo ex economista en jefe del Banco Mundial– “en el cruce de caminos, de la misma manera que en el periodo de la Gran Crisis” (Stiglitz, p. 319).

El tornasiglo llegaría a América Latina –en especial Suramérica– con la implosión de regímenes políticos renovados y con un contexto económico favorable dado por el súbito incremento de precios de los *comodities* en el mercado internacional (atribuido al boom económico de China, India, etc.). Algunos teóricos han señalado que esta nueva etapa ha permitido el surgimiento de nuevos paradigmas y epistemologías del desarrollo generadas desde el Sur (Dos

7 Concepto sustentado varias décadas atrás por André Gunder Frank.

Santos, 2010). Varias miradas, unas complacientes y otras críticas, se han generado frente a los fenómenos políticos desarrollados en el sur del continente. Sin embargo, la mayoría de teóricos concuerdan en señalar una nueva etapa en el pensamiento latinoamericano y en la renovación de la teoría a partir de la integración de ciertas categorías fundamentales al análisis del desarrollo.

Entre ellas se puede destacar, la integración de nuevas cosmovisiones no eurocéntricas (Cf. concepto de *Sumak Kawsay*, *Buen Vivir*), la preocupación por los desequilibrios ecológicos en el antropoceno (Cf. incorporación de derechos de la naturaleza en textos constitucionales), entre otros. En los aspectos relativos al tratamiento de la problemática de los saberes y el conocimiento la renovación del pensamiento no es menor. La exposición de vertientes teóricas que defienden la capacidad de generar conocimiento libre y auténtico desde el sur se multiplican (Ramírez, 2014; Vila-Vinas & Barrandian, 2015). El debate teórico renueva viejas dicotomías y a la vez encuentra híbridos conceptuales entre las posiciones que sostienen la necesidad de “reducir las brechas cognitivas” –a partir del trabajo y la inversión en sistemas de educación formal que sigan las dinámicas de generación de pensamiento de los centros económicos occidentales, relacionados con el conocimiento– y aquellas posiciones radicales que sostienen la necesidad de desconexión y de valorización del conocimiento ancestral, relegado históricamente y generalmente catalogado como folklore en la escala científica.

Sin embargo, y a pesar de la relevancia de estas –y otras– discusiones conceptuales que se conocen en el Sur, la urgencia en el ejercicio político parece reducir las disyuntivas de las reivindicaciones teóricas, al centrarse en una vieja y conocida dicotomía: esencialmente a través de un prisma que, en el sentido de K. Polanyi, se entiende como un movimiento de péndulo que opone Estado y Mercado como principios de coordinación económica. Lo cual lleva a varios pensadores a sostener que, a pesar del florecimiento de nuevas posturas teóricas y de interesantes elementos de discusión conceptual, América Latina permanece, como hace siglos y décadas, inmersa en una “crisis del desarrollo”.

3. Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y nueva división internacional del trabajo

3.1. Origen, definiciones y problemáticas de la hipótesis del capitalismo cognitivo

La transición hacia lo que se puede calificar como capitalismo cognitivo⁸ encuentra su origen en la difusión y el rol motor del saber engendrado por el aumento

8 Resulta conveniente revisar las diferencias en las interpretaciones relacionadas con el capitalismo cognitivo y con las corrientes de la economía fundamentada en el conocimiento (EFC) (Foray, 2000; Guellec, 2002): el límite metodológico mayor de estos enfoques en términos de EFC es olvidar nuevamente que la coyuntura histórica actual consiste en una EFC sometida y delimitada por las formas institucionales determinadas por la acumulación de capital (Lebert & Vercellone, 2004).

del nivel medio de formación y el aumento de trabajo inmaterial e intelectual. La principal fuente de valor reside en los saberes y no en los recursos y trabajo materiales (Vercellone, 2004). En los países capitalistas desarrollados la parte del capital llamado inmaterial e intelectual y las actividades de alta intensidad de conocimiento (servicios informáticos, R&D, enseñanza, formación, salud, multimedia, software, etc.) se consolidan como una variable clave para el crecimiento y la competitividad (Plihon, 2001; Kendrick, 1994).

Existe en ese fenómeno una mutación que es fundamental y que se manifiesta en el conjunto de la economía por la importancia de las externalidades ligadas al saber y sus efectos sobre la organización de la división técnica y social del trabajo; como acredita la proliferación de etapas productivas intensivas en conocimiento y de tratamiento de información en todos los sectores económicos, incluyendo aquellos de baja intensidad tecnológica (Eliasson, 1996). En una economía fundamentada en el conocimiento, el sistema de formación e investigación así como el tiempo *libre* –condición clave del desarrollo humano y de la experimentación de modelos cooperativos alternativos– son al menos igual de importantes que el trabajo asalariado y que la esfera mercantil. Los límites convencionales entre trabajo y no-trabajo se desvanecen y la sociedad en su conjunto se convierte en fuente del progreso técnico exógeno a las empresas.

Este hecho es evidenciado por una dinámica contradictoria: por un lado el auge de los bienes comunes del conocimiento en distintos ámbitos (Hess & Ostrom, 2007), el más popular es tal vez el software libre. Y, por otro lado, como nunca antes la exacerbada rentabilidad de las GAFAM⁹, consorcios líderes del Internet 3.0, que se alimentan del trabajo gratuito de la multitud de internautas alrededor de todo el planeta (*digital labor*).

El capitalismo contemporáneo se caracteriza, entonces, por el cuestionamiento a la tendencia de polarización de saberes propios del capitalismo industrial y por la afirmación de una nueva preponderancia cualitativa de los conocimientos vivos incorporados al trabajo frente a los saberes formalizados incorporados al capital y a la organización de las empresas (Vercellone, 2003; Herrera & Vercellone, 2003).

La transición hacia el capitalismo cognitivo se manifiesta también a través del juego complejo de conflictos dialécticos, reestructuración por la cual el capital intenta controlar, apropiarse y someter a su lógica las condiciones colectivas de la producción de conocimiento.

Así se explica en gran medida la forma por la cual el capitalismo cognitivo, bajo el mandato de las finanzas y de las políticas neoliberales, impulsó un nuevo proceso de de-socialización (privatización) de la economía, que apunta a dos objetivos sociales e institucionales contradictorios y que permitirían una gestión eficaz de la economía del conocimiento.

9 Acrónimo para designar las cinco empresas líderes del mercado digital: Google, Apple, Facebook, Amazon y Microsoft, todas ellas americanas y –salvo Apple– nacidas entre finales del siglo XX e inicios del XXI.

El primer objetivo es ampliar la esfera mercantil, cooptando progresivamente las instituciones del *Welfare State* y los bienes comunes del conocimiento y ambientales¹⁰. Por ejemplo, bajo la presión de las políticas de austeridad hemos asistido, incluso en varios países europeos, a una reducción considerable de la cobertura asegurada por sus respectivos sistemas de salud pública, al aumento de los costos de inscripción en las universidades públicas, así como a una subordinación cada vez mayor de la investigación científica a los intereses y lógicas de las grandes corporaciones privadas.

Ciertamente, la extensión progresiva de la lógica mercantil y propietaria de estos sectores es teóricamente posible; no obstante la salud, la instrucción y la investigación corresponden a actividades que no pueden ser sometidas a la racionalidad económica del capital y sólo se mantendrían al precio de inequidades insostenibles, de una escasez artificial de los recursos y de una drástica reducción de la eficacia social de estos servicios. Esto derivaría en una caída ineluctable de la calidad y de la cantidad del llamado capital inmaterial que, como hemos visto, constituye el factor clave del desarrollo de las fuerzas productivas del capitalismo cognitivo.

El segundo objetivo es acentuar –a través del retorno de un orden competitivo– la precariedad y la individualización de las relaciones salariales, puesto que el refuerzo del control económico sobre el cuerpo asalariado se convierte en una condición esencial del control sobre una fuerza de trabajo que adopta características de mayor autonomía al nivel de la esfera productiva.

Esta forma de *flexibilidad defensiva* (en el sentido de Boyer, 1986, p. 278) puede tener también consecuencias catastróficas para la transmisión del conocimiento. En efecto, la producción de conocimiento necesita de un horizonte a largo plazo y de ingresos estables que permitan a los trabajadores involucrarse en un proceso de formación permanente.

Esta es otra prueba flagrante de la contradicción entre la lógica del capitalismo cognitivo y las condiciones socio institucionales que permitirían la regulación eficaz de una económica fundada en el conocimiento (Vercellone, 2011).

De igual manera podemos afirmar que la regulación actual del capitalismo cognitivo no suprime la lógica productivista del capitalismo industrial, ni siquiera aquella del crecimiento de bienes materiales. Al contrario, la re-articula y la refuerza sometiendo a la ciencia y a las nuevas tecnologías al servicio de la búsqueda de estandarización, de la maximización de beneficios financieros y de la apropiación privada de “lo vivo” que, en la historia lineal de dos siglos de capitalismo industrial, ha acentuado los riesgos de destrucción de la biodiversidad y de la desestabilización biológica del planeta.

10 Los bienes comunes ambientales incluyen no solamente aquellos referidos a recursos naturales no renovables, sino aquellos constitutivos de diferentes ecosistemas funcionales o no a una visión economicista. En general, podrían ser reemplazados por la expresión “lo viviente/lo vivo”.

3.2 Capitalismo cognitivo y nueva división internacional del trabajo (NDIT)

Como mencionamos anteriormente, uno de los elementos principales de la transición hacia el capitalismo cognitivo en los países desarrollados está asociado a la implementación de una NDIT asentada sobre los principios cognitivos (Vercellone, 2004). La organización del trabajo en las empresas muta desde la tradición industrial taylorista de descomposición del proceso de trabajo hacia una nueva lógica de división cognitiva, basada en la complementariedad de diferentes *bloques* de saberes homogéneos, que van desde la concepción hasta la fabricación de un producto o servicio. Dos factores estrechamente ligados estructuran a la NDIT, acompañados siempre de una exacerbación de desigualdades –de desarrollo– espaciales/geográficas.

El primero resulta “del aumento inexorable del contenido de conocimiento científico y técnico en las actividades productivas” (Mouhoud, 2003, p. 136). En la medida en la que el capital físico se convierte en una variable secundaria en relación a la capacidad de movilizar en red la inteligencia humana, asistimos a la transición hacia una división cognitiva del trabajo, la cual está asentada en “el fraccionamiento de los procesos de producción según la naturaleza de los *bloques* de saber/conocimiento que son utilizados” (Mouhoud, 2003, p. 127).

En los países capitalistas avanzados, asistimos a la puesta en marcha de una nueva división cognitiva del trabajo que rompe con los principios *smithsonianos*¹¹, aquellos que estructuraron el desarrollo del capitalismo industrial (Vercellone, 2003). Esta nueva lógica de la división del trabajo, fundamentada en principios cognitivos, se vuelve hegemónica desde un punto de vista cualitativo¹² en relación a la lógica neo-taylorista flexible; a pesar de que existe una dualidad entre ambas lógicas. Esta preeminencia se verifica en la movilidad del capital: los espacios industriales con dificultades son aquellos que persisten en el modelo neo-taylorista, debido a sus características de vulnerabilidad extrema a la volatilidad del capital¹³.

De manera inversa, las actividades intensivas en conocimiento están ahora mucho más ancladas territorialmente, puesto que –en este caso– es el capital que depende de una base laboral intelectual e inmaterial, el cual pre-existe a la actividad de las firmas y se concentra sobre todo en las grandes metrópolis. En esta nueva división cognitiva del trabajo, el factor determinante de compe-

11 Tales principios se refieren a la dotación de las economías para aprovecharse de sus ventajas absolutas para la producción y exportación de bienes y servicios y, también, a los beneficios de la división técnica de trabajo (Cf. Ejemplo: Manufactura de agujas en la *Riqueza de las Naciones*)

12 El concepto hegemónico no debe ser establecido a partir de una dimensión puramente cuantitativa del tipo de división del trabajo y de la composición de la fuerza de trabajo sobre las cuales se asienta tendencialmente la valorización del capital. Para ilustrar esta idea podemos imaginarnos el hecho que durante el auge de la primera revolución industrial en Inglaterra, el *factory system*, se consolidó como modelo productivo dominante, aun cuando, desde un punto de vista cuantitativo, no es sino hasta la segunda mitad del siglo XIX que el número de personas empleadas en este tipo de fábricas supera aquel del *putting-out system*.

13 A pesar de las formidables ventajas fiscales y derogaciones en materia de derecho laboral concedidas a la ex-multinacional Fiat, la rapidez y radicalidad del proceso de desindustrialización vivido por el antiguo centro industrial fordista de la ciudad de Turín es un caso que ilustra esta dinámica.

titividad de un territorio depende cada vez más del *stock* de trabajo intelectual utilizado de manera cooperativa. En este marco, “la lógica de explotación de las ventajas comparativas retrocede en beneficio de la posesión del territorio de elementos monopólicos o de las ventajas absolutas sobre ciertas competencias específicas” (Mouhoud, 2003, p. 128). La implementación de una división cognitiva del trabajo va, de esta manera, de la mano con una nueva tendencia de polarización geográfica del desarrollo entre regiones y naciones, particularmente marcada por lo que se refiere a las actividades intensivas en conocimiento¹⁴ (Ejemplo icónico: Silicón Valley en California, Estados Unidos).

Esta tendencia a la polarización se refuerza con la automatización de los procesos productivos, que podría permitir a los países de antigua industrialización reconquistar ventajas comparativas, incluso en sectores intensivos en trabajo. Es por esta razón que la nueva DIT se caracteriza, de igual manera, por una tendencia a la relocalización de actividades productivas que durante la crisis del *fordismo* conocieron una descentralización productiva hacia los países de salarios bajos. Esto es peor aún si atendemos al *patentamiento* de seres vivos y la revolución biotecnológica, que permiten frecuentemente a las empresas del Norte reemplazar –a través de “nuevas mercancías”¹⁵– a los productos y materias primas tradicionalmente importadas del Sur¹⁶.

Ciertamente, no estamos frente a un fenómeno unívoco: de la misma forma en la cual ciertas fases de la producción pueden ser relocalizadas en regiones desarrolladas, es posible para ciertos eslabones de la dirección y/o de la concepción ser relocalizadas hacia países del Sur, los cuales disponen a la vez de una importante reserva de mano de obra “intelectual” y de importantes mercados en expansión. Esto coadyuva a la ya consabida dinámica de la globalización económica de crear *Nortes en el Sur*, y *Sures en el Norte*.

Una lógica, en términos de ventajas comparativas, basada en los costos de la mano de obra puede combinarse con una nueva lógica de la división cognitiva del trabajo. Más aún, puede convertirse en el vector –como lo es para China– de una estrategia de desarrollo capaz de remontar la cadena de valor y, a largo plazo, desestabilizar la posición hegemónica de los países de la OCDE.

14 De esta manera caracterizamos una tendencia compleja/densa. Invitamos al lector a consultar Benko y Lipietz (2000) para un análisis más específico sobre la “nueva geografía socioeconómica”.

15 El Primer Informe sobre la Biopiratería en Ecuador concluye que “los resultados de esta investigación evidencian que ninguna de las ciento veintiocho solicitudes o patentes en las que se encuentran presentes invenciones desarrolladas a partir recursos genéticos endémicos, solicitaron autorización al Estado ecuatoriano para acceder a sus recursos. Además, reflejan la nacionalidad de los solicitantes, presentándonos cifras que requieren atención. Los países que concentran las patentes o solicitudes de patentes de invenciones desarrolladas a partir de recursos genéticos endémicos y que no contaron con el permiso de acceso son: Estados Unidos, Alemania, Países Bajos, Australia y República de Corea” (SENESCYT & IEPI, 2016).

16 Este proceso de sustitución de importaciones provenientes del Sur se asienta en parte en el fenómeno de la biopiratería (Shiva, 2002b). Podemos evocar la manera en la que Estados Unidos construyó una economía del arroz estadounidense de exportación a partir de la utilización de variedades de arroz *basmati* seleccionados por indígenas indios, y sobre las cuales, posteriormente, empresas norteamericanas como RiceTec o Pepsi reclamaron derechos de propiedad intelectual a través de patentes o marcas.

3.3 Refundación de los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI): las nuevas fronteras del saber y la privatización de los seres vivos

En el capitalismo cognitivo el control y la apropiación privada de los conocimientos se tornan en un asunto estratégico para la valorización del capital. En la práctica deviene en un proceso de reforzamiento y de expansión de los DPI, que buscan transformar el saber y “lo vivo” en mercancías ficticias. Dentro de esta evolución tres elementos juegan un rol preponderante (Vercellone, 2004).

El primero es la atenuación de las fronteras entre investigación básica e investigación aplicada que se produce tras el encuentro de las tecnologías de la información y la comunicación (TICs) y las ciencias de la vida. Esta evolución vuelve concebibles formas inéditas de privatización de los saberes y de los seres vivos bajo la condición de una laxitud generalizada de los criterios de patentamiento a nivel global, permitiendo particularmente la distensión entre descubrimiento e invención (Coriat, 2002). El segundo se basa en la manera en la cual, en varios ámbitos, el uso de las TICs vuelve cada vez más difícil la ejecución de los DPI y facilita, al mismo tiempo, el desarrollo de redes de colaboración y de intercambio de saberes fundados sobre lógicas no mercantiles (Moulier-Boutang, 2007). Finalmente –y como tercer factor–, en un buen número de producciones intensivas en conocimiento los costos de reproducción son muy bajos, con lo cual, en ausencia de la posición monopólica garantizada por los DPI, se correría el riesgo de llevar a una reducción drástica del valor monetario de la producción y, por ende, de los beneficios asociados. Es por esto que el capital está llamado a desarrollar una cantidad cada vez mayor de mecanismos rentistas que generen una escasez artificial en la oferta, con el objetivo de mantener en vigor –de una manera forzada– la prevalencia del valor de cambio y salvaguardar sus beneficios de rentabilidad.

Hay que recordar que este refuerzo de los DPI y de sus extensiones al campo de “lo vivo” y a los resultados de la investigación fundamental fueron defendidos, reiteradamente, con el argumento de que en los sectores intensivos en conocimiento el costo esencial es fijo y que se encuentran en las inversiones empresariales en investigación y desarrollo (R&D, por sus siglas en inglés). En suma, sin el incentivo de rentabilidad, el proceso de innovación se encontraría irremediabilmente bloqueado. Esta argumentación pone en la balanza ventajas dinámicas y desventajas estáticas de los DPI, y está lejos de ser comprobada en el plano empírico y teórico (Stiglitz, 2006). No obstante y desde este punto de vista, como ha sido demostrado por estudios detallados, incluso de autores liberales como Boldrin y Levine (2008), la explosión de la demanda de patentes –conocida desde los años de la década de 1980– no se tradujo en comparación con las tendencias anteriores en un alza del crecimiento de la productividad global de factores, a pesar de ser considerada por los economistas como el principal indicador del progreso técnico.

El reforzamiento del sistema de DPI no se asienta entonces sobre ninguna justificación económica objetiva: ni como mecanismo de estímulo de la inves-

tigación, ni como recompensa del proceso efectivo de producción de conocimiento privado.

Al respecto varias observaciones pueden realizarse:

a) La tesis según la cual la búsqueda de beneficios y ganancia individual constituye el factor principal de incentivo a la investigación y la innovación tiene por origen una concepción reductora de la producción del saber, leída como un fenómeno aislado y sin relación con el tejido social y los conocimientos previamente acumulados por la sociedad. Supone un sistema de investigación y de innovación enteramente privado y mercantil, en el cual el saber sería destinado únicamente a cumplir tres funciones esenciales:

- i) aquéllas de una mercancía para ser comercializada,
- ii) la de un capital inmaterial que otorga una ventaja competitiva, y
- iii) la de un instrumento de control y de protección al mercado.

Esta visión oculta la manera en la que la mayoría de gastos fijos de la investigación se forman antes del sistema empresarial y de sus centros de R&D. De hecho, las condiciones sociales de la investigación y de la innovación son cada vez más colectivas y dependen –en gran medida– de la calidad y de la densidad de la fuerza de trabajo formada por los sistemas de educación pública. Además, un gran número de patentes obtenidas por firmas multinacionales no son un producto directo de sus investigaciones de R&D. Al contrario, éstas fueron el resultado de investigaciones previas, desarrolladas por instituciones públicas, o peor aún provenientes de casos de biopiratería o resultado de la depredación de saberes colectivos ancestrales.

b) La privatización del saber puede convertirse en un freno a la innovación y a su dimensión acumulativa, propia de la economía del conocimiento. Esto por cinco razones principales:

i) En las comunidades científicas, así como en las sociedades tradicionales, la motivación principal para investigar no es el beneficio sino el reconocimiento de los pares. Es así que, en un sistema de conocimientos abiertos, el investigador –en ausencia del mecanismo privatizador del saber– está más bien motivado por un comportamiento que podríamos caracterizarlo como “publicar a cualquier precio”, y que conduce *ipso facto* a compartir y a la difusión de saberes. Tras el cambio actual del sistema de patentes, los centros de investigación públicos tienden a transformarse en máquinas de producir propiedad intelectual. Desde entonces la lógica de la publicación se equipara a la de “patentar a cualquier precio”. Las patentes introducen una lógica de compartimentación y de competencia privativa en el mundo científico, la cual tiende a realizarse a costa de la colaboración y de la lógica de saberes abiertos.

ii) La tesis según la cual una patente permitiría la divulgación de un saber que de otra manera quedaría en secreto es en gran parte infundada (Gagnon, 2015; Vercellone, *et al.*, 2015). En particular, se asienta en una confusión entre el concepto de información y aquel de conocimiento. Justamente, esta distinción es esencial: el concepto de información designa el conjunto de datos almacena-

dos, inactivos, inertes, que no pudiendo producir por sí mismo nuevas informaciones se contraponen al conocimiento, que implica un proceso cognitivo de elaboración y de aprendizaje, que permite la producción de nuevos conocimientos por medio del conocimiento. En este sentido, lo que las patentes transmiten en realidad no es el saber sino la información y, en la medida en la que las patentes impiden la utilización de esa información, coartan el proceso esencial de acumulación de conocimientos que resulta, justamente, de una imitación creadora (Vercellone, *et al.*, 2015).

iii) Es una falacia razonar como si el conjunto de inventos patentados resultaran de la protección de los DPI, puesto que un gran cantidad de ellos habrían *nacido* incluso sin la existencia de patentes (Mansfield, 1986). Además, no existe una correlación probada entre la existencia de los DPI y la estimulación de la innovación. Mejor aún, en la industria farmacéutica, la razón principal que debiera conducir a solicitar una protección aumentada sería la necesidad de preservar las rentas monopólicas frente a un ritmo de innovación que no deja de disminuir desde 1975 (Pignarre, 2003; Gagnon, 2015). En resumen, en este caso el rol de las patentes tendría una justificación inversa a la que es utilizada para su defensa por los detentores del sistema de DPI: se trataría ante todo de reconciliar un ritmo de innovación insuficiente con las preocupaciones de los laboratorios en conservar por el mayor tiempo posible el monopolio de las antiguas innovaciones, retardando la producción de medicamentos genéricos por ejemplo. De igual manera, los trabajos de Bessen y Maskin (2000) del MIT y de Clement (2003) muestran que las disposiciones judiciales tomadas durante los años de la década de 1980 en los Estados Unidos, con el objetivo de reforzar la protección de patentes de software, llevaron a una baja del ritmo de innovación y de los gastos en R&D.

iv) El sistema de patentes corre el riesgo de dirigir la R&D exclusivamente hacia las producciones más rentables, donde exista una demanda solvente, en detrimento de –por ejemplo– la investigación de tratamiento para enfermedades huérfanas o para aquellas que –como el caso de las enfermedades tropicales– afectan únicamente a los países en desarrollo (Por ejemplo: ayer el paludismo, hoy el virus del Zika). De manera general, componentes enteros del saber corren el riesgo de quedar olvidados, puesto que son difícilmente patentables y/o escapan a la lógica cortoplacista de búsqueda de beneficio.

v) Un gran número de patentes no tiene otro objetivo que aquel de impedir investigaciones e innovaciones rivales dentro de algunos segmentos de actividades. Esta estrategia, conocida como de “saturación” o “inundación” de patentes (*saturation patenting; patent flooding*) se asienta en la multiplicación de patentes, a veces incluso sobre conocimientos de base. Y lleva a “situaciones de exceso de privatización, en el sentido en el que se traduce por una menor explotación del conocimiento, una ralentización del ritmo de creación de nuevos saberes y de formación de posiciones dominantes con efectos anticompetitivos” (CGP, 2002, p. 155).

Al final, el reforzamiento del sistema de DPI se presenta como un mecanismo de bloqueo a la producción y difusión de conocimientos. El rol que juega en el capitalismo cognitivo la búsqueda de rentas monopólicas, obtenidas a través de la transformación en mercancía y la privatización de este patrimonio común de la humanidad que es el “saber” y “lo viviente”, resulta clave. La patente permite mantener artificialmente precios elevados de una gran cantidad de bienes y servicios cuyos costos de reproducción son prácticamente nulos, como en los sectores de las TIC, o muy bajos, como en la industria farmacéutica.

Se evidencia aquí una situación que contradice los principios de eficiencia, a través de los cuales los padres fundadores del liberalismo económico justificaron la preeminencia del orden competitivo. Por lo que resulta que es la creación de la propiedad privada la que genera esta escasez. Se trata lo que K. Marx, pero también D. Ricardo, observaron como una estrategia destinada a mantener –de manera forzada– la prevalencia del valor de cambio frente a la riqueza, que depende, por su lado, de la abundancia del valor de uso.

4. Los desafíos de América Latina frente al capitalismo cognitivo

Por lo dicho parece fundamental caracterizar ciertos rasgos del ideal-tipo de desarrollo solidario Norte-Sur, tanto en su contenido económico y social como en su contenido ecológico. El modelo permitiría desatar el potencial emancipatorio de una economía, basada en el conocimiento libre, de las trabas que regulan actualmente el capitalismo cognitivo. Su realización sobrepasa, de hecho, la capacidad de innovación y de autonomía de cada territorio, al enfrentarse al mantenimiento de las políticas neo-liberales de la DIT, fundadas sobre la desregulación de los mercados y las “barreras” (*enclosures*) del saber y de lo viviente.

El análisis del capitalismo cognitivo y de la nueva DIT genera varios aportes a la actualización de las teorías del desarrollo: una renovación capaz de redefinir a la vez los medios y el contenido del desarrollo, inscribiéndose en el proyecto de “una nueva mundialización”. En esta perspectiva –y en paralelo a lo sucedido en América Latina durante las épocas cepalinas– se registra una interesante renovación del pensamiento crítico, que consideramos estimulante analizar a la luz de lo discutido en los pasajes anteriores.

Tres elementos –conocimiento libre, transición productiva y diálogo de saberes– parecen ineludibles a la hora de plantear las pautas del debate sobre el desarrollo de Latinoamérica en el capitalismo cognitivo. A continuación abordamos, en dos apartados, una aproximación inicial a estos conceptos básicos a la hora de plantear una nueva vía de desarrollo desde el Sur.

4.1 La paradoja de la inequidad y del conocimiento abierto en América Latina

América Latina es la región más inequitativa del planeta, incluso más que el África Subsahariana y que el Sudeste asiático: En la región, el 10% de la pobla-

ción más rica percibe alrededor del 50% del ingreso, mientras que el 10% más pobre recibe menos del 2% del ingreso (Jiménez & López, 2012). Las élites latinoamericanas han logrado (guardar) mantener y acrecentar su situación de privilegio bajo diferentes regímenes políticos durante su historia post colonial (Reygadas, 2014).

Siguiendo a Reygadas, cualquier aproximación sería al desarrollo de la economía del conocimiento, como opción de desarrollo en el continente, debe tener en cuenta la característica inequitativa de la sociedad latinoamericana. Sobre todo porque, históricamente, las instituciones del conocimiento han reproducido y aumentado las brechas del conocimiento en la región. Tres constataciones le permiten ilustrar la formación de inequidades cada vez más marcadas en los ámbitos del conocimiento en América Latina:

i) La dificultad en el acceso a las instituciones de transmisión de conocimiento y alta tasa de deserción escolar por parte de las clases pobres (Cf. problemática del trabajo infantil).

ii) Menor calidad y reconocimiento del sistema de educación pública frente al sistema privado (infraestructura, profesores, acceso a recursos bibliográficos, etc.).

iii) Prevalencia y desprecio del sistema científico, formal u occidental, sobre una amplia y rica gama de conocimientos tradicionales, ancestrales o no occidentales de las poblaciones autóctonas.

Sin embargo, y en este mismo contexto a primera vista no tan esperanzador, América Latina es tal vez una de las regiones en el mundo donde las ideas del conocimiento abierto tienen mayor acogida. Fundamentadas en una tradición de transmisión de conocimientos muy presente en las comunidades indígenas o en ciertas prácticas comunitarias de apropiación gratuita del saber de generación en generación.

En la región se incrementan los discursos (Ramírez, 2014), los programas de investigación (Buen Conocer/Flok Society, 2015; Clacso, 2012), y se implementan ejercicios de ruptura con los cánones tradicionales del manejo ortodoxo de los DPI.

Un ejemplo claro es el esfuerzo para promover el acceso libre a publicaciones científicas dentro de programas regionales de bibliotecas científicas de libre acceso¹⁷. América Latina trata de buscar su puesto en los circuitos académicos internacionales a partir de la diferenciación del acceso abierto como política regional. Largamente despreciada y limitada por la barrera del idioma –español y portugués– los científicos latinoamericanos han pensado tradicionalmente

17 *Scientific Electronic Library Online* (SciELO) con 1.204 revistas, *Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal* (Redalyc) con 929 revistas, *Latindex* (Sistema de información sobre las revistas científicas y culturales con 3 grandes bases de datos de información y referenciación) con acceso a más de 35 mil revistas - y *LA Referencia*, que es la primera iniciativa regional (a nivel gobierno y de redes universitarias) para formar un repositorio continental de acceso común y abierto a las tesis y tesis de estudiantes latinoamericanos (+ de 200.000 tesis de maestría et 90.000 tesis doctorales disponibles (Reygadas, 2014).

en la capacidad de exponer su pensamiento y producción científica (Reygadas, 2014); el acceso abierto parece ser el arma para insertarse masivamente como región productora de pensamiento crítico y heterodoxo para el resto del mundo.

Para lo cual es menester implementar los dispositivos institucionales de regulación de la DIT originales y que se “desconecte” de la lógica del capitalismo cognitivo contemporáneo. Al menos dos condiciones mínimas previas son necesarias para asegurar esa ruptura:

i) el retorno a una configuración que reconozca el derecho para los países, y en especial de los PED, en establecer sistemas diferenciados de DPI (Orsi, Coriat & Weinstein, 2003);

ii) el restablecimiento de un derecho al proteccionismo selectivo, que no penalice la opción de América Latina en poner a disposición del planeta sus conocimientos y saberes en formatos abiertos; y que por el contrario, sea retribuido por un mayor acceso al conocimiento generado en los países desarrollados.

4.2. Imperativa transición productiva y valorización de saberes tradicionales

Resulta evidente la necesidad de transformar los patrones de producción de las economías periféricas. Tales objetos de estudio fueron justamente abordados por la escuela de pensamiento de la CEPAL y por grandes teóricos, como S. Amin (1973), a partir de la caracterización y distinción del funcionamiento de las economías de centro y periferia. Las economías periféricas, como las latinoamericanas, se caracterizan por su extraversión y por su especialización en bienes primarios y en bienes de consumo de lujo, lo cual perjudica su capacidad de fortalecer su economía interna y lo vuelve extremadamente vulnerable a las fluctuaciones de la economía internacional.

Un rasgo característico de la economía periférica es aquel de la estructura dual, que se caracteriza por la yuxtaposición de un sector capitalista extravertido y un sector tradicional arcaico y esencialmente no mercantil. Las apuestas pasadas por una transición de matrices productivas apelaban a la necesidad de industrializar los sectores internos de bienes intermedios y de consumo. En este proceso, resultaba imperativo “modernizar” los sectores tradicionales, caracterizados por un menor nivel de productividad que los sectores extravertidos. Esta hipótesis es nuestro principal objeto de crítica ante las necesidades de renovación de las estrategias de desarrollo que deberían adoptar los países latinoamericanos.

Efectivamente, mal podría plantearse la desaparición de los sectores tradicionales a favor de los modernos, incluso si el objetivo final de esta estrategia de desarrollo estuviera en la industrialización y en el desarrollo económico auto-centrado, en tiempos en los que las contradicciones y conflictos que atraviesan las DIT son evidentes. Lo cual ha dado paso para que, incluso en el seno de las corrientes de pensamiento más ortodoxas, se acepte la necesidad de una economía social del conocimiento, bajo un modelo de desarrollo sostenible y solidario. Deslegitimar el rol preponderante que en economías del Sur juegan los saberes tradicionales es, al menos, miope.

El ideal-tipo de este nuevo modelo podría ser concebido a través de una suerte de vuelco en las tendencias que caracterizan el capitalismo cognitivo, como por ejemplo en la constitución de una sociedad de la “democracia y de la cooperación de saberes”, en la cual, para expresarlo en términos de Marx (1980) en las *Gundrisse*, “el hombre se convierte en el principal capital fijo” (p. 191).

Dos tesis principales apuntalan esta concepción renovada de desarrollo.

i) La visión dualista que opone el sector moderno al sector tradicional, destinado a desaparecer con el desarrollo, se vuelve cada vez más caduco. Las crisis ecológicas locales y globales muestran que los saberes colectivos no son *primitivos*, por el contrario pertenecen al *futuro* (Shiva, 1993). Cuando este sector tradicional no existe más es creado *ex novo*, como es el caso hoy en día en Europa con los métodos agrícolas y de ganadería biológicos y el redescubrimiento de la polifuncionalidad de la profesión de agricultor. También, frente a los efectos perversos del productivismo, la reapropiación de las tareas y del *savoir-faire* que los campesinos tenían antes de que la industrialización de la agricultura se imponga como una condición ineludible de su conversión ecológica y de la producción que asegura la calidad de la alimentación. La expansión del sector *tradicional*¹⁸ debe ser un objetivo esencial de un modelo de desarrollo sostenible. Esta perspectiva depende, en gran medida, del cuestionamiento del paradigma reduccionista de una tecno-ciencia al servicio de la estandarización y de la manipulación mercantil de los seres vivos. Y que puede implementarse únicamente a partir de la evolución hacia lo que Gorz (2004) llama “una ciencia más cualitativa”, abriéndose a las exigencias socio-políticas, ecológicas y culturales y a los saberes llamados “tradicionales”, que son un vehículo de un paradigma del conocimiento ecológico y holístico de los procesos naturales (Shiva, 2002a).

ii) Las producciones intensivas en conocimiento y destinadas a la producción del hombre para el hombre (educación, formación continua, salud, R&D, software, farmacia, etc.) deben ser consideradas como la principal sección productiva (más que las secciones de bienes de consumo y de capital material). El rol otrora devuelto –en una estrategia de salida del subdesarrollo– a la producción de bienes materiales y al capital fijo es ahora reemplazado por la preeminencia otorgada a los bienes colectivos, relacionales y a las inversiones inmateriales que permiten el desarrollo pleno de una economía basada en el conocimiento. La definición de esta nueva sección productiva reposa sobre el rol motor de los servicios colectivos del *Welfare State* en el desarrollo de una economía basada en el conocimiento. Estos últimos, en lugar de ser considerados como un costo

18 Retenemos aquí, en una primera aproximación, la noción de “sector tradicional”, oponiéndonos al enfoque canónico e industrialista del desarrollo que hacía de este sector un segmento de la economía destinado a desaparecer. En esta perspectiva, su rehabilitación y su desarrollo no significan, evidentemente, un retorno a esa especie de modelo bucólico anterior al proceso de mecanización de la agricultura. Nos dirige, en cambio, a la necesidad de replantear una agricultura más bien extensiva y ecológica, cuestionando así la base de conocimiento científico moderno, la lógica de la agricultura intensiva basada en el monocultivo y la estandarización del viviente.

cuyo financiamiento depende de las retenciones realizadas al sector mercantil, deberían ser más bien reconocidos como sectores clave de un modo de desarrollo intensivo en conocimiento. Estos pueden, de igual manera, remplazar una lógica orientada hacia la satisfacción de necesidades esenciales y al valor de uso. Es del desarrollo de esta sección productiva que depende el ritmo y la calidad del desarrollo, así como la posibilidad de una inserción no dependiente de la nueva DIT. Esta sección determina, de hecho, los móviles sobre los cuales se sustenta “la competitividad a largo plazo”, resultado de la capacidad de movilizar las competencias de una fuerza de trabajo hacia el dominio de una dinámica de cambio continuo y para sustituir permanentemente los saberes sometidos a una obsolescencia rápida. Este potencial, a su vez, depende del grado de desarrollo de las instituciones colectivas que aseguran el libre acceso al saber y a la formación de una intelectualidad difusa.

Tenemos entonces algunos elementos a los que R. Boyer (2002) calificaría como *modelo antropogenético*, “en sentido general en el cual la educación, la salud y la cultura representan una parte determinante de la producción y más aún moldean el modo de vida” (p. 182). Un modelo que permita conciliar las exigencias de un auto desarrollo en los países del Norte y de una nueva política de salida del subdesarrollo en el Sur. De hecho, como lo observa de igual manera Boyer, “para los países en los que el desarrollo es embrionario, esta estrategia no es indiferente, pues permite en algunos casos evitar los errores de estrategias industrializantes que se habían equivocado al considerar la producción de bienestar únicamente a partir de su provisión de productos industrializados”. (Boyer, 2002, p. 186).

Es así como el desarrollo sostenible se sostiene en:

i) La hibridación de estas diferentes formas de saberes, que permitirían un proceso de sustitución gradual de actividades intensivas en conocimiento e inmateriales a las actividades materiales, reduciendo al mismo tiempo de forma drástica la intensidad energética de la producción.

ii) Un proceso de sustitución progresiva de lo mercantil por lo no-mercantil, operado por un desarrollo y reapropiación democrática de los servicios colectivos del *Welfare State*, así como por el fortalecimiento de los sectores asociativos.

Estos son dos ejes indisolubles de un modo de desarrollo sostenible que asegure a la vez la calidad de vida y la del medio ambiente, y aquella calidad de la fuerza de trabajo de la que depende la eficacia de una economía fundamentada en la difusión y el rol del mayor conocimiento¹⁹.

19 En resumen, en un plano estrictamente económico, el antiguo objetivo prioritario del desarrollo es definido por Samir Amin (1973) –basado en la relación entre S1/S2 (en términos marxista la sección bienes de producción material y aquella de bienes de consumo)– sería reemplazado y/o subordinado al objetivo prioritario de la creación de una articulación coherente entre el sector intensivo en conocimiento –que designaremos como S3 y que comprende también los sectores colectivos del *Welfare*– y la renovación del sector denominado tradicional –que lo designaremos como S4.

5. Conclusión

La transformación actual del capitalismo y de la DIT –identificada bajo el signo del paso hacia el capitalismo cognitivo– es un fenómeno inminentemente conflictivo y contradictorio: acentúa los efectos de dominación y las tendencias a la polarización de la economía mundial; a pesar de contener en su misma esencia la posibilidad de establecer un modelo renovado de desarrollo social y ecológicamente sostenible, basado en el encuentro e hibridación de una pluralidad y diversidad de saberes que existen en la economía-mundo.

Hemos intentado aportar algunas pautas en la descripción de un modelo de desarrollo sostenible y solidario Norte-Sur, tanto en sus dimensiones económicas como ecológicas. Su realización no depende de la probada capacidad de innovación y de autonomía de los distintos territorios a escala global, sino de la superación colectiva a las políticas neoliberales que promueven la desregulación de los mercados y el enclaustramiento (*enclosures*) del conocimiento como dogmas fundadores de la economía del conocimiento.

La crisis conocida en los últimos años por la economía mundial se presenta como la primera *gran crisis* regulatoria del capitalismo cognitivo. Nos permite interrogarnos, parafraseando a A. Gorz, sobre si “el capitalismo cognitivo no es un capitalismo en crisis (sino) la crisis del capitalismo que sacude a la sociedad en su profundidad” (2003, p. 82).

La salida a esta es, evidentemente y como nos lo ha enseñado la historia de las diferentes crisis del capitalismo, indeterminada; y estará vinculada a un juego complejo de las dinámicas de conflictos/innovación.

De manera certera –a falta de la constitución de formas de contra-poder a escala mundial o supranacional, capaz de reclamar e imponer la primacía de los derechos colectivos ante la lógica comercial y los nuevos derechos de propiedad sobre el conocimiento y las materias vivas– la dinámica actual de mutación del capitalismo corre el riesgo de seguir funcionando bajo (una) la lógica de “la destrucción no creadora”.

Referencias bibliográficas

- Aglietta M. (1976). *Régulation et crises du capitalisme*. Paris : Calmann Lévy.
- Amin, S. (1973). *Le développement Inégal*. Edition de Minuit : Paris
- Amin, S. (1988). *La desconexión: hacia un sistema mundial moderno*. Madrid: Iepala Editorial.
- Bambirra V. (1999). *El capitalismo dependiente latinoamericano*. México: Editorial Siglo XXI.
- Benko G. & Lipietz A. (2000). *La richesse des régions – La nouvelle géographie socioéconomique*. Paris: PUF.

- Bessen, J. & Maskin, E. (2000). *Sequential Innovation, Patents and Imitation*, Working paper department of economics. Massachusetts Institute of Technology, No. 00-01, January, pp. 1-33
- Boldrin M. & Levine D. K. (2008). *Against Intellectual Monopoly*. New York : Cambridge University Press.
- Boyer R. (1986). *La théorie de la régulation : une analyse critique*. Paris : La Découverte, coll. AGALMA.
- Boyer, R. (2002). *La croissance, début du siècle*. Paris: éd. Albin Michel.
- Braudel F. (1979). *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècle*. 3 Tomes. Paris: éd. Armand Colin.
- Cardoso F.H., & Faletto, E. (1969) *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México: Siglo XXI.
- Clement D. (2003). Du mythe de la nécessité des brevets pour susciter l'innovation. *L'Economie Politique*, n°19, pp. 9-24.
- Clinton R. (1980). América Latina, la región que nunca se desarrollará. *Comercio Exterior*, vol. 30, núm. 12, México, diciembre (1329-1334) Disponible en <http://bit.ly/2hzX2kg>.
- Coriat B. (2002). Le nouveau régime américain de la propriété intellectuelle. *Revue d'Economie Industrielle*, n°99, pp. 17-32.
- Dockès, P. & Rosier, B. (1988). *l'Histoire ambiguë*. Paris: éd. PUF.
- Dos Santos, B. (2010). *Descolonizar el saber, reinventar el poder*. Montevideo : Trilce.
- Eliasson G. (1996). Firms objectives, controls and organization. *Economics of Science, Technology, and Innovation*, vol.8.
- Foray, D. (2000). *L'économie de la connaissance*. Paris: éd. La Découverte.
- Jiménez, J. & López, I. (2012). ¿Disminución de la desigualdad en América Latina? *El rol de la política fiscal*. Berlín: desiguALdades.net, Working Paper Series N° 33.
- Gagnon M.A. (2015). Les stratégies corporatives de gestion fantôme dans le capitalisme cognitif. Le cas du secteur pharmaceutique. *Séminaire capitalisme cognitif*. Maison des Sciences économiques, 30 janvier.
- Guellec D. (2002). L'émergence d'une économie fondée sur le savoir. In J.P. Touffut (dir.) *Institutions et innovation : de la recherche aux systèmes sociaux d'innovation*. Paris: Albin Michel.
- Gorz A. (2003). *L'immatériel : connaissance, valeur et capital*. Paris : Galilée, Débats.
- Gorz A. (2004). Economie de la connaissance et exploitation des savoirs (entretien avec Moulier-Botang, Y. et Vercellone, C.). à paraître in *Multitudes*, N° 15, janvier. Paris: Exils.
- Herrera, R. & Vercellone, C. (2003). Transformations de la division du travail et general intellect. In Vercellone, C. (ed.). *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?* (23-54) Paris: La Dispute.
- Hess, Ch. & Ostrom, E. (2007). *Understanding Knowledge as a Common*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.

- Kendrick, J. W. (1994). Total capital and economic growth. *Atlantic Economic Journal*, Vol. 22, No. 1, pp. 1-18.
- Lebert, D. & Vercellone, C. (2004). L'économie de la connaissance entre économie et histoire. Article à paraître in *Cahiers lillois de sociologie et d'économie*. Paris : L'Harmattan.
- Lipietz, A. (1985). *Mirages et miracles*. Paris : éd. La Découverte.
- Lipietz, A. (1993). *Vert Espérance*. Paris : éd. La Découverte.
- Mansfield, E. (1986). Patents and Innovation: an Empirical Study. *Management Science*, 32.
- Marx, K. (1980). *Manuscripts de 1857-1858-Grundrisse*, Tome 2. Paris : Éditions Sociales.
- Mouhoud, M. (2003). Division internationale et économie de la connaissance. In C. Vercellone (ed.) *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?* (121-136) Paris: La Dispute.
- Moulier-Boutang, Y. (2007) 2007, *Le Capitalisme cognitif. La nouvelle grande transformation*. Paris : Éditions Amsterdam.
- Orsi, F., Coriat, B. & Weinstein, O. (2003). Brevets pharmaceutiques, efficience et équité. In *Cosmopolitiques*, N° 5, novembre 2003, Paris.
- Paz, P. & Sunkel, O. (1973). *Teorías del desarrollo y del subdesarrollo Latinoamericano*. México: Editorial Siglo XXI.
- Perrin, J. (1984). *Les Transferts de technologie*. Paris : éd. La Découverte.
- Plihon, D. (2001). *Le nouveau capitalisme*. Paris: éd. Dominos-Flammarion.
- Pignarre, Ph. (2003). *Le grand secret de l'industrie pharmaceutique*. Paris: éd. La Découverte.
- Prebisch, R. (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. México: Fondo de Cultura Economica.
- Ramírez, R. (2014). *La virtud de los comunes: de los paraísos fiscales al paraíso del conocimiento abierto*. Quito: Abya Ayala.
- Reygadas, L. (2014). *La biblioteca de Babel. Dilemas del conocimiento como bien común en América Latina*. Buenos Aires: Crítica y Emancipación.
- SENESCYT & IEPI [Secretaría de Educación Superior, Ciencia y Tecnología e Innovación & Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual] (2016). *Primer Informe sobre Biopiratería en el Ecuador. Reporte sobre las patentes y solicitudes de patentes de invención desarrolladas a partir de recursos genéticos endémicos del Ecuador*. 23 de junio. SENESCYT/IEPI. Disponible en <http://bit.ly/2gP7llw>.
- Shiva, V. (1993). *Monocultures of de Mind. Perspectives on Biodiversity and bio-technology*, London: Zeed Books Ltd. [(1995) pour la traduction italienne, Bollati Boringhieri, Turin].
- Shiva, V. (2002a). *Terra madre. Sopravvivere allo sviluppo*. Turin: Utet.
- Shiva, V. (2002b). *La biopiraterie, ou le pillage de la nature et de la connaissance*. Paris: Alias.
- Stiglitz, J.E. (2002). *La grande désillusion*. Paris: Fayard.
- Stiglitz J. (2006). *Un autre monde*. Paris: Fayard.

- Vercellone, C. (ed.) (2003). *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel*. Paris: La Dispute.
- Vercellone C. (2004). *Division internationale du travail, propriété intellectuelle et développement à l'heure du capitalisme cognitive*. *Geographie, Economie et Société*. Paris: Ed. Lavoisier.
- Vercellone C. (2011). *Capitalismo Cognitivo. Renta, saber y valor en al época pos-fordista*, Buenos Aires: Prometeo.
- Vercellone C.; Bria F., Fumagalli A.; Gentilucci E.; Giuliani A. & Vattimo P. (2015). *Managing the commons in the knowledge economy*, Report D3.2, D-CENT (Decentralized Citizens ENgagement Technologies). European Project n° 610349., May 2015, 110. Disponible en <http://bit.ly/2hxyxq8>.
- Vila-Vinas, D. & Barrandian, E. (eds.). (2015). *Buen Conocer /FLOK Society: modelos sostenibles y políticas públicas para una economía social del conocimiento común y abierto en el Ecuador*. Quito: Editorial IAEN / Editorial Ciespal.