

EL IMPACTO DIFERENCIAL DE LAS CRISIS EN LA SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO

ISMAEL PEÑA-LÓPEZ

*Director general de Participació Ciutadana i Processos Electorals,
Generalitat de Catalunya*

Cuando el entorno socioeconómico es estable, tanto lo que uno aprende como las tareas que uno desarrolla pueden, en cierta medida, quedar fijadas, como una fotografía en la que ni los protagonistas ni el paisaje que hay tras ellos cambian a pesar de los años.

El paso –todavía en transición– de la Sociedad Industrial a la Sociedad del Conocimiento ha emborronado esa foto y ahora sale movida. Y no solamente porque se haya desestabilizado temporalmente el entorno socioeconómico, sino porque una de las características esenciales de la Sociedad del Conocimiento va confirmándose que es el cambio, acelerado por muchos determinantes como la globalización y la digitalización (Balkin, 2011).

Una aceleración que, en muchos ámbitos, no da tiempo ni a personas ni a instituciones a adaptarse. Ni tan solo a reconocer en qué se están convirtiendo conceptos antaño estáticos como identidad, cultura, desarrollo, producción, poder.

Un estado de cambio constante requiere lo que en palabras de Castells (2000, 2004) es la capacidad para autoprogramarse – en el sentido de aprender a aprender, de comprender los cambios de su entorno personal o profesional, etc.– y para (re)conectarse –en el sentido de tejer nuevas relaciones de todo

tipo con otras personas o colectivos.

Si tomamos estas características en dos ejes, podemos escoger a personas e instituciones según sus funciones (ciudadanos, trabajadores, consumidores, empresas, Administraciones, Parlamentos, partidos, sindicatos, oenegés, etc.) y ubicarlas en cuatro tipos genéricos, que resumimos en la figura 1:

Persona Institución	Autoprogramable	Genérico
Conectado	Origen de la innovación y la creación de valor	Mero ejecutor
Desconectado	Diamante en bruto invisible para las redes	Estructuralmente irrelevante para el sistema

Figura 1: Factores de desigualdad y exclusión en la Sociedad Red. Fuente: Peña-López, I. (2011)

No obstante, la interpretación de quién cae en cada categoría no es tan inmediata. O, al menos, no es tan automática como el mercado (y el uso de esta palabra es intencionado) ha ido haciendo en los últimos años, situando como ejecutor o haciendo irrelevante a todo aquel que no creaba valor...

Producción, sociedades aceleradas y tiempos de crisis

Si bien la redefinición de tareas y la reubicación de personas e instituciones en las nuevas categorías se aceleran con la puesta a disposición del público de Internet en 1995, la crisis financiera de 2008 supuso un salto tanto cuantitativo como cualitativo. Millones de personas no han sido capaces de volver donde estaban antes de la crisis básicamente porque ese «lugar» ya no

existe: lugares de trabajo, niveles de bienestar, marcos de realización personal, etc., han cambiado de sitio. Y, lo que es peor: muchos no tienen las competencias para autoprogramarse y reconectarse y poder tener el lugar en la sociedad al que estaban acostumbrados. El impacto absolutamente global y sin excepciones de la crisis de la enfermedad por el coronavirus SARS-CoV-2 está llevando este fenómeno al extremo.

Las necesidades de distanciamiento social y el confinamiento están definiendo –tanto *de facto* como, a menudo, por decisión administrativa– dos grandes grupos de profesionales:

Por una parte, personas que trabajan esencialmente en conocimiento, y pueden hacerlo en cualquier sitio y momento. Allí donde tienen un dispositivo conectado a la red, allí pueden abrirse al mundo y desarrollar sus tareas profesionales dentro de una comunidad que ya opera en esta lógica y condiciones.

Por otra parte, personas cuyo trabajo, con mayor o menor aplicación de conocimiento, requiere o bien presencia o bien contacto físico. Para estas, trabajar a distancia no es una opción porque o bien tienen que manipular cosas o bien actuar sobre otras personas.

Las percepciones, necesidades, prioridades y patrones de comportamiento de unos y otros son cada vez más distintos. Tan distintas que, de haber ido separando paulatinamente sus ámbitos de actuación, se mueven habitualmente en distintas esferas, invisibilizándose mutuamente –especialmente los nuevos trabajadores de la Sociedad del Conocimiento con relación a los demás.

Estas diferencias son causa y consecuencia de que el trabajo de mayor cualificación esté cada vez más concentrado y reconocido en un efecto bola de nieve, mientras que el menos cualificado sea más precario y efímero. Evolucionamos, rápidamente, hacia un sistema de castas profesionales donde la casta «superior» concentra tareas –y con ello remuneración y poder y capacidad de autoprogramarse y (re)conectarse– mientras que la «inferior» se convierte en una lucha contra la desigualdad y la exclusión social.

Repensando las dinámicas de igualdad e inclusión

Los distintos poderes adquisitivos, la distinta flexibilidad y adaptabilidad a nuevas circunstancias y necesidades, las distintas redes de apoyo y de acceso a oportunidades de todo tipo hacen que las crisis impacten desigualmente a personas e instituciones.

Ello significa que los «diamantes en bruto» y los «meros ejecutores» –los cuadrantes inestables de nuestro particular sistema de categorías– son empujados o bien hacia la creación de valor o bien hacia la exclusión total (la irrelevancia para el sistema). En una economía cada vez más intensiva en conocimiento y en la adaptación, ello significa que la velocidad de expulsión es mucho mayor que la capacidad de autoprogramarse y (re)conectarse, con la consecuente destrucción de tejido social y productivo.

Además, esta destrucción se considera, en muchos ámbitos, como irrecuperable, por dos factores que se retroalimentan mutuamente: la automatización de tareas y el menosprecio de muchas de las tareas no intensivas en conocimiento.

El primer factor es crítico y, además, irresoluble. Hay un conjunto de tareas y funciones que son obsoletas y, o bien van a desaparecer porque son simplemente prescindibles, o bien se van a mecanizar. Las distintas fases de la Revolución industrial han dado miles de ejemplos de este fenómeno durante 300 años. Siempre que se ha negado o postergado su solución ha sido a cambio de generar dolor a generaciones enteras de personas.

Solo cabe aquí, pues, la reconversión de profesionales, empresas y sectores en dichos ámbitos de forma absolutamente urgente. Habrá otras crisis, financieras o sanitarias, y una tras otra irán arrasando con esos restos de la Sociedad Industrial que ahora se han vuelto totalmente irrelevantes.

Por otra parte, hay un conjunto de tareas que, desde el punto de vista de la Sociedad de la Información, son percibidas como obsoletas –gran parte del sector primario y secundario, así como muchos servicios, especialmente los relacionados con cuidados– pero que son absolutamente esenciales, como se ha demostrado

cuando la crisis del COVID-19 ha impactado globalmente y de forma casi síncrona.

En estos casos, no ha lugar a reconvertir –aunque siempre haya margen para ello– sino a revalorizarlos. O, en términos económicos, a internalizar las externalidades.

Tenemos en el caso de la lucha contra la contaminación y por la sostenibilidad un buen ejemplo. Uno de los mayores logros de dicha lucha ha sido internalizar las externalidades negativas –el impacto ambiental y social de contaminar– en el coste de proveer bienes o servicios.

De la misma forma, es prioritario identificar los beneficios sociales de muchas actividades y ser capaces de cuantificar su valor debidamente –es decir, internalizar las externalidades positivas que tienen para la economía y para la sociedad en general.

Ser solidario con quien ha quedado a contrapié en el cambio de época, de la Sociedad Industrial a la del Conocimiento, es urgente. Pero repensar la ordenación de valores y prácticas del conjunto de la sociedad y la economía para acomodarla a la nueva realidad es estructuralmente necesario.

Es esencial que reflexionemos sobre las causas estructurales tanto de la crisis en la Sociedad del Conocimiento como, sobre todo, del impacto diferencial de estas en las personas y las instituciones. Y que trabajemos para reducirlas, a poder ser en el medio plazo, no en el largo, que puede ser demasiado tarde para muchos.

El debate sobre la eliminación de puestos de trabajo y la desaparición de instituciones no puede quedarse en una mera redistribución horizontal –repartamos entre tantos trabajadores de un sector para sostenerlos– sino también vertical.

Mientras el reparto horizontal es meramente cuantitativo, el vertical requiere abordar el tema de la calificación, de reforzar (¿recuperar?) el ascensor social, de repensar toda la economía de arriba abajo, de repensar de cero a qué le damos valor como sociedad –no como mercado.

Bibliografía

- Balkin, J.M. (2011). «Information Power: The Information Society from an Antihumanist Perspective». In Subramanian, R. & Katz, E. (Eds.), *The Global Flow of Information*. New York: NYU Press.
- Castells, M. (2000). «Materials for an exploratory theory of the network society». En *British Journal of Sociology*, Jan-Mar 2000, 51 (1), 5-24. London: Routledge.
- Castells, M. (2004). «Informationalism, Networks, And The Network Society: A Theoretical Blueprint». En Castells, M. (Ed.), *The Network Society: A Cross-Cultural Perspective*. Northampton, MA: Edward Elgar.
- Peña-López, I. (2011). «The disempowering Goverati: e-Aristocrats or the Delusion of e-Democracy». En *eJournal of eDemocracy and Open Government*, 3 (1), 1-21. Krems: Danube-University Krems.
- Peña-López, I. (2019). «L'Estat com a plataforma: la participació ciutadana per la preservació de l'Estat com a bé comú». En *Nota d'Economia*, 105, 193-208. Barcelona: Generalitat de Catalunya.