

«¿Quién sustenta a quienes sustentan a los comunes?»: tecnología y cultura libre ante el capitalismo informacional

Dafne Calvo Miguel¹

Recibido: 4 de junio 2019 / Aceptado: 3 de enero 2020 [Open peer reviews](#)

Resumen. Desde la expansión de su uso individual en los años noventa, Internet ha experimentado un proceso de creciente mercantilización y concentración. Al mismo tiempo, ha propuesto nuevas formas de producción en común con contribuciones voluntarias de los internautas, que se posicionan como una alternativa al modelo económico propuesto por el capitalismo informacional. A través de una metodología combinada, en esta investigación exploramos las formas de financiación, las personas empleadas y las necesidades en las que se invierten los recursos económicos de las comunidades de cultura libre que operan en territorio español. Los resultados muestran la voluntad de los colectivos por mantener su independencia organizativa y estratégica mediante la autofinanciación. Estos consideran reinvertir sus recursos en el proyecto, sin pretender maximizar el beneficio económico. Las comunidades manifiestan tensiones entre remunerar a quienes participan en ellas, a fin de evitar su precarización, y operar exclusivamente con contribuciones de tipo voluntario, que permitan el avance de sus proyectos fuera de la lógica del sistema de mercado.

Palabras clave: cultura libre; precarización; sociedad red; software libre; sostenibilidad.

[en] Who supports those who support the commons? Technology and free culture in facing informational capitalism

Abstract. Since the expansion of its individual use in the nineties, the Internet has experienced a process of increasing commodification and concentration. However, the Net has also proposed new forms of peer production with voluntary contributions from Internet users, which are positioned as an alternative to informational capitalism economic model. Using a combined methodology, we explore the modes of financing of free culture communities in Spain. We also reflect on the remuneration for the contribution to these projects. The results show the determination of the groups to maintain their organizational and strategic independence through self-financing. They consider reinvesting their economic resources in the project, without pretending to maximize the economic benefit. These communities show tensions between remunerating those who participate in them in order to avoid their precariousness or operating with voluntary contributions, which allow the progress of their projects outside the logic of the market system.

Keywords: free culture; free software; network society; precarization; sustainability.

Sumario. 1. Introducción. 2. Metodología. 3. Resultados. 3.1. Sostenibilidad y formas de financiación. 3.2. Participación remunerada y precarización. 4. Conclusiones. 5. Referencias.

Cómo citar: Calvo Miguel, D. (2020). «¿Quién sustenta a quienes sustentan a los comunes?»: tecnología y cultura libre ante el capitalismo informacional. *Teknokultura. Revista de Cultura Digital y Movimientos Sociales*, 17(1), 13-22.

1. Introducción

Internet, como una extensión de los modelos financieros y económicos actuales, ha sido partícipe de los procesos de expansión, comercialización y acumulación del ciberespacio desde el crecimiento de uso individual en los años noventa y, especialmente, a partir del posterior nacimiento de la Web interactiva o 2.0. (Carr, 2008; Mattelart y Vitalis, 2015; McChesney, 2015; Sassen, 2003). En el contexto de la sociedad en Red, Castells (2004) emplea el término informacionalismo para designar al nuevo paradigma tecnológico basado en las capacidades

recientemente adquiridas para el procesamiento de los datos y las comunicaciones mediante *software* especializado dentro del marco de las economías de mercado tradicionales.

Nociones como capitalismo cognitivo, capitalismo de la vigilancia o capitalismo informacional designan nuevos modelos productivos basados en la lógica de la acumulación de información y datos (Fuchs, 2010; Mosco, 2014; Zafra, 2015; Zuboff, 2015). Las corporaciones tecnológicas desarrollan un amplio número herramientas, habitualmente gratuitas, que se terminan convirtiendo en servicios mayoritarios hasta incluir una parte significativa de las acciones e in-

¹ Universidad de Valladolid (España)
E-mail: dafne.calvo@uva.es

teracciones en línea de los internautas. Se benefician así de la actividad de los usuarios en sus servicios, así como de las prácticas de producción y compartición de información –habituales en la cultura libre– que almacenan en sus nubes (Fuchs, 2011; Fuster Morell, 2011). Finalmente, estas entidades configuran oligopolios que extraen y mercantilizan los amplios flujos de información generados en sus plataformas de Internet (Christl y Spiekermann, 2016; Jarvis, 2010; Tene y Polonetsky, 2013).

Paralelamente, la Red se ha vinculado desde sus inicios a una voluntad potencialmente anticomercial. Mosco relataba ya a mediados de los años ochenta la conciencia generada en torno a las nuevas tecnologías, que podían ser utilizadas como resistencia, a fin de construir estructuras de trabajo alternativas que sean liberadoras y no opresivas (1986, pp. 184). El espíritu contra la mercantilización en la Red se tradujo en lo que Lanier (2011) denomina economía de la colmena, donde el conjunto de personas con aportaciones voluntarias producen *software* y contenido cultural que dificulta la capitalización de los espacios en línea, dado que su creación y gestión no atiende a modelos de negocio tradicionales.

Estas formas de producción en común que proponen alternativas al capitalismo informacional existente han dado cabida a alternativas como Wikipedia o el Movimiento del *software* libre (Benkler, 2006; Lyon, 1995; Söderberg, 2002; Tapscott y Williams, 2007). Concretamente, el *software* libre se posiciona, según Benkler (2006), como el exponente más popular de estas formas de producción y resulta un ejemplo de cómo los ordenadores e Internet cambian los aspectos fundamentales de la economía. El movimiento manifiesta una revolución en curso de nuestra concepción de la propiedad privada: la institución quintaesencia de una economía de mercado industrial (Gallaway y Kinnear, 2004, pp. 470).

El código libre surgió en las década de los ochenta, cuando Richard Stallman, quien había accedido a la institución en 1971, se posicionó en contra de los derechos de propiedad intelectual del *software* y comenzó a desarrollar una programación libre de las restricciones legales del código propietario (Fitzgerald y Bassett, 2004; Lerner y Tirole, 2000; Levy, 1994). El programador enuncia cuatro libertades principales que componen el *free software*, a saber: ejecutarlo con cualquier propósito; analizarlo y modificarlo para adaptarlo a las necesidades individuales; redistribuir copias de este y, finalmente, perfeccionarlo y liberar estas mejoras (Stallman, 2004).

El código libre no aborda únicamente una dimensión técnica, sino también cultural, pues propone la creación colectiva de los contenidos, productos y servicios sin un intercambio económico previo (Kelty, 2008; Lessig, 2004). Esta forma de producción basada en los principios de acceso abierto, cooperación, distribución libre y propiedad común de los bienes se conoce como trabajo colaborativo o *peer production*. Este propone alternativas a los procesos de acumulación del capital y poder

por parte de corporaciones concretas, así como a la visión homogeneizada que estos medios ofrecen de los sistemas políticos y económicos y sus estilos de vida (Benkler, 2006; Fuchs, 2007).

Si las formas de producción colaborativas y externas al marco del mercado suponen una redistribución del poder de las empresas privadas, la misma colectivización del conocimiento a través de estos proyectos cuestiona los modelos de negocio propios del capitalismo informacional, basados en la mercantilización del contenido generado en espacios electrónicos concretos: los bienes intangibles dejan de ser un sujeto de posesión para entenderse como parte de los comunes (Benkler, 2002; Sampedro, 2014). Así, la información, que se convierte en un recurso explotado económicamente en el contexto económico actual, formaría parte de los bienes que la sociedad genera y consume (Benkler, 2006; Fuchs, 2010; Jordan, 1999). A través de la creatividad y la participación, los comunes crean colectivamente conocimiento y cuestionan los regímenes de propiedad intelectual que capitalizan y enmarcan la información dentro de retóricas neoliberales (Fuster Morell, 2011).

En este sentido, la llamada multitud (Hardt y Negri, 2004), a través de proyectos colaborativos donde controla la producción y distribución de los contenidos generados en línea, se convierte en un sujeto susceptible de modificar el *statu quo* de un ciberespacio definido por el capitalismo informacional y basado en la explotación de los datos personales de los internautas (Fuchs, 2010). Sin embargo, las iniciativas de cultura libre experimentan las tensiones propias del contexto en el que se desarrollan sus acciones, donde una estructura inherentemente antijerárquica se enfrenta a la redefinición de las hegemonías tradicionales, las cuales plantean el desarrollo de una economía de mercado sobre la tecnología cambiante (Jordan, 1999; Lessig, 2004; Sampedro, 2014).

La precariedad de recursos de estas iniciativas se aborda frecuentemente como un factor que cercena su trascendencia e influencia frente a otras entidades –privadas o gubernamentales– que acumulan un mayor poder económico (Bard y Söderqvist, 2002; Kologlugil, 2012; Lanier, 2011). Más concretamente, el trabajo desinteresado de las multitudes cuestiona el modelo de sostenibilidad de los proyectos culturales de diverso tipo, los cuales cuentan como único motor de su desarrollo las contribuciones impagadas de los internautas que dedican su tiempo social a ellos: La lucha contra el autoritarismo es una batalla demasiado importante para luchar con un hándicap intelectual voluntario, incluso si esa desventaja nos permite jugar con los *gadgets* más sofisticados y nuevos (Morozov, 2011, p. 7).

Estos modelos alternativos habitualmente cuentan con una capacidad de influencia limitada en tanto su desarrollo y expansión es menor que la de los sujetos que operan bajo la lógica del sistema capitalista (Chomsky, 2012; Lilleker y Jackson, 2010; Mattelart y Vitalis, 2015; McChesney, 2015; Tréguer, Antoniadis, y Söderberg, 2016). Por ejemplo, sostenerse

exclusivamente mediante las donaciones voluntarias de los usuarios ha mostrado un éxito relativo y en casos concretos –como el de Wikipedia–, debido a que ello supone una amplia movilización por parte de los donantes o, incluso, que el flujo de las aportaciones en ocasiones dependa de pasarelas de pago de entidades privadas que decidan dejar de prestar servicio a la iniciativa por motivos políticos –como en el caso de WikiLeaks y PayPal– (Benkler, 2011; Coleman, 2015; Sampredo, 2014; Calvo, 2016).

En la misma línea, la posibilidad de que compañías oligopólicas se apropien de los proyectos de cultura libre impide que estos espacios alternativos se encuentren plenamente libres de control corporativo (Fitzgerald, 2006; Fuggetta, 2003; Jackson y Kuehn, 2016; Lerner y Tirole, 2000; Lessig, 2004). Debate similar surge de la relación de estas iniciativas alternativas con instituciones públicas, pues si bien la administración cuenta con el potencial de reducir los desequilibrios del espacio en Red mediante el soporte financiero a los proyectos de cultura libre, este apoyo implica una mayor burocratización del proyecto y menor capacidad para actuar al margen de las esferas convencionales (Fuchs, 2011, 2014b; Tréguer et al., 2016).

La sociedad global en red está dominada por la manipulación de las redes en su ámbito cultural, pero hay (hasta ahora poco desarrolladas) potencialidades para la sabiduría en Red (Fuchs, 2007, p. 71). Por ello, junto a la descripción de las propuestas alternativas al capitalismo informacional en el espacio *online*, surge el debate sobre su sostenibilidad y los riesgos de su burocratización y dependencia ideológica. En esta investigación abordamos las formas de financiación de los proyectos de cultura libre del territorio español, su relación con otras entidades privadas y públicas que habitan el espacio en Red, así como su posicionamiento sobre la remuneración del trabajo de quien contribuye a las iniciativas libres.

2. Metodología

Este trabajo tiene el objetivo de explorar el posicionamiento de la cultura libre en torno a su modelo de sostenibilidad en el contexto del capitalismo informacional. Para alcanzar este objetivo proponemos una metodología combinada, que complementa los datos cuantitativos con información de tipo cualitativo en torno al mismo objeto de estudio: un cuestionario *online* a 290 colectivos de cultura libre, por una parte, y 38 entrevistas semi-estructuradas a una selección de los grupos que participaron en la fase previa, por otro.

Mediante la técnica de la bola de nieve identificamos 739 comunidades que cumplían cuatro criterios establecidos para la selección muestral. Primeramente, recogimos las iniciativas que se adscribían públicamente a los valores de la cultura libre, como colectivos hacktivistas, *makerspaces*, editores de Wikipedia, comunidades sobre lenguajes de programación

concretos, etc. Además, estos grupos eran originarios del Estado español o contaban con participación de internautas desde este territorio.

A fin de examinar el debate que surgía entre los riesgos de institucionalización y burocratización, por un lado, y la precariedad de recursos, por otro, decidimos excluir de la muestra las agrupaciones que pertenecieran a sectores concretos de las administraciones públicas o que estuvieran constituidas como empresas privadas –a excepción de las cooperativas– (Fuchs, 2014b; Jackson y Kuehn, 2016). Finalmente, los colectivos seleccionados contaban al menos con un año de antigüedad.

Posteriormente, proporcionamos un cuestionario *online* a las comunidades, que finalmente fue respondido por 290 de ellas², de manera que el estudio contaba con un error muestral del 4,5% y un intervalo de confianza del 95% (pq=50). El formulario contenía cinco preguntas relacionadas con la precarización y sostenibilidad de los colectivos estatales de cultura libre:

1. ¿De qué tipo de entidades recibe ingresos de la organización? (Multirrespuesta).
2. ¿Cuáles son las actividades principales para la financiación de la organización? (Multirrespuesta).
3. ¿En qué se invierte el dinero ofrecido a través de la financiación? (Abierta).
4. ¿Cuántas personas participan en la organización de forma habitual? (Respuesta simple).
5. ¿Cuántas personas trabajan a tiempo completo de forma profesional (con remuneración) en la organización? (Respuesta simple).

En la segunda fase del diseño metodológico, entrevistamos 38 de las comunidades que formaban parte del cuestionario anterior. Mediante un muestreo intencionado, seleccionamos iniciativas que contaban con diferentes formas jurídicas (cooperativas, fundaciones, grupos informales, etc.), diversos objetivos (la creación de *software*, la fabricación de *hardware*, la producción de contenido *copyleft*, etc.) y procedían de varias regiones del territorio estatal (Cataluña, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Valencia y Madrid). Además de los criterios señalados anteriormente, procuramos seleccionar comunidades que hubieran aportado respuestas diferentes en el cuestionario, para asegurar así la diversidad de visiones sobre el objeto de estudio de esta investigación.

Durante los encuentros, entregamos a los grupos un documento con los datos extraídos del cuestionario previo, de manera que las preguntas realizadas se orientaban a la interpretación de la información previa. De esta forma, no solo alcanzábamos unos resultados complementarios en ambas fases metodológicas (Charmaz, 2006; Flick, 2014), sino que posicionábamos a los informantes como auditores de

² La muestra se encuentra en una cartografía online con datos básicos sobre las comunidades. Véase: <https://resistenciasdigitales.ushahidi.io/> (Última consulta: 08/01/2020).

los datos que sobre ellos se extrajeron en el primer formulario (Ander Egg, 2003; Lima Santos, 1983).

3. Resultados

3.1. Sostenibilidad y formas de financiación

Los datos cuantitativos arrojaron una diversidad de formas de financiación por parte de las comunidades de cultura libre [Tabla 1]. Cada una de ellas desple-

gaba, de media, dos métodos diferentes y paralelos: cuotas de socio y entradas a eventos; cursos de formación y ayudas públicas; patrocinios privados y donaciones puntuales, etc. Esta estrategia atendía a una necesidad de independencia de fuentes concretas, así como de flexibilidad en la recepción de los ingresos óptimos para el mantenimiento de la iniciativa: “¿Que un día ganamos una subvención? Oye, pues chapó, pero nosotros no queremos vivir de las subvenciones” (Entrevista 12). Existía, además, un 28,3% de las agrupaciones que no recibía ingresos.

Tabla 1. Formas de financiación (n=290). Fuente: elaboración propia.

	Frecuencia	Casos (%)
Cuotas de asociado/a	65	22,4
Fondos públicos	72	24,8
Patrocinios	74	25,5
Actividades comerciales	38	13,1
Subvenciones financieras mediante convocatoria competitiva	27	9,3
Fiestas y eventos lúdicos	20	6,9
Micromecenazgo, <i>crowdfunding</i>	19	6,6
Actividades formativas	74	25,5
Donaciones privadas	39	13,4
Apoyo económico de entidades centrales a las que la organización pertenece	25	8,6
Publicidad	11	3,8
Venta de entradas para eventos	15	5,2
<i>Merchandising</i> propio	24	8,3
Aportaciones informales y particulares de las personas de la organización	34	11,7
No realizamos actividades concretas	56	19,3
Otras	15	5,2
No lo sé	2	0,7
No deseo responder	6	2,1
TOTAL	616	

Tabla 2. Entidades de financiación (n=290). Fuente: elaboración propia.

	Frecuencia	Casos (%)
Organizaciones privadas con ánimo de lucro	63	21,7
Organizaciones privadas sin ánimo de lucro	64	22,1
Instituciones públicas	110	37,9
Financiación propia, autofinanciación	157	54,1
No recibe ingresos	82	28,3
Otras	19	6,6
No deseo responder	4	1,4
TOTAL	499	

A nivel general, los datos cuantitativos demostraban el papel significativo de las instituciones públicas en el apoyo económico de agrupaciones de cultura libre [Tabla 2]. Ayuntamientos, diputaciones, comunidades autónomas, ministerios del gobierno central, etc. se constituyeron como las entidades que más frecuentemente ingresaban recursos económicos, y así lo confirmaba el 37,9% de los colectivos. Algunos de

los grupos admitían así la relevancia del Estado para su sostenimiento: “La institución pública es la que riega gran parte del tejido activo o activista, al menos del territorio nacional” (Entrevista 19).

Sin embargo, la relación entre ambos era ambivalente, y las comunidades reconocían tensiones donde sus propias lógicas entraban en contradicción con la de los poderes institucionales. Este conflicto se expresaba

especialmente al abordar las subvenciones financieras mediante convocatoria competitiva, empleadas por un 9,3%. “Prescribir es poder” (Entrevista 28), señalaban los grupos, quienes precisaban transformar su discurso para adaptarse al de los organismos financiadores: “[Nuestra comunidad] ha mutado, entre otras cosas, a una entidad generadora de ciertos servicios que son más fácilmente monetizables, que se adaptan mejor a las políticas culturales vigente y son más fáciles de entender” (Entrevista 10).

Por ello, aunque existiera cierta permeabilidad en los procesos de trabajo con y desde el ente público, quienes programaban, configuraba parcialmente las propuestas de las comunidades. La complejidad de los procesos o la documentación exhaustiva también cercenaban los modos de trabajo de estos colectivos, atravesados por una cultura que promovía formas de organización creativas y horizontales. La burocratización limitaba estos imaginarios (Fuchs, 2014b), pero se imponía cuando las comunidades se nutrían de fondos públicos, en un 24,8% de las ocasiones.

A las instituciones públicas le seguían en inversión las organizaciones sin ánimo de lucro y las privadas con ánimo de lucro, con un 22,1% y 21,7% de las respuestas, respectivamente. Algunos colectivos (un 13,4% de ellos) afirmaron haber recibido donaciones. Los patrocinios para eventos o actividades concretas resultaron uno de los métodos más comunes de esta relación económica entre compañías y comunidades, pues los empleaban un 25,5% del total. Solo un 3,8% utilizaba la publicidad como un recurso para obtener ingresos.

Los grupos reconocían que este apoyo económico se vinculaba en buena medida al interés empresarial por los perfiles más capacitados tecnológicamente, de modo que intentaban apropiarse de estas colaboraciones para alcanzar sus objetivos propios – “Al ser el oficio de desarrollador y el *data scientist* tan cotizados, las empresas buscan perfiles como locas, a cualquier precio [...]. Nos aprovechamos un poco de esto para enseñar a la gente a programar” (Entrevista 2)–. Interactuar con las entidades privadas significaba también evitar que estas instrumentalizaran su proyecto – “Hay como un poco de intento de que las empresas no se hagan con la comunidad” (Entrevista 1)–. Ello implicaba limitar su participación en las reuniones de equipo, su espacio en los eventos organizados o la visibilidad de su marca en los elementos visuales.

Renegociar la influencia de las lógicas externas en los colectivos contaba, no obstante, con limitaciones claras cuando las corporaciones confrontaban directamente con los valores de las comunidades y, por extensión, con la cultura libre: “Si viene aquí Apple y nos ofrece, no sé si nos gustaría no poder interferir en qué tecnología estamos usando. Si nos traen aquí las últimas Microsoft Surface, quizás no quiera trabajar, porque no quiero trabajar con Windows” (Entrevista 21).

Esta prioridad a la independencia de su imaginario y repertorio de acciones justificó frecuentemente que la autofinanciación, con un 54,1% de los casos, se posicionara como la forma más común para la ejecución de sus actividades. Los grupos realizaban ac-

tividades formativas (25,5%), comerciales (13,1%), de micromecenazgo (6,6%), contaban con cuotas de cooperativista y asociado (22,4%) y con materiales de promoción propios para su venta (8,3%) a fin de lograr una mayor libertad organizativa. Ocasionalmente, recibían también el apoyo de las entidades centrales a las que pertenecían (8,6%).

Sin embargo, estas estrategias suponían una recolección limitada de recursos económicos – “Si tuviéramos que vivir de aportes de micromecenazgo, no duraríamos ni un día” (Entrevista 24)–. Ello suponía que eventualmente fueran los propios integrantes de las comunidades quienes realizaran aportaciones informales y particulares (11,7%) para asumir necesidades puntuales: “Los gastos de transportes solemos pagárnoslos nosotros. Hemos palmado bastante dinero en transporte” (Entrevista 14). En muchos casos, la escasez de recursos económicos se acompañaba con una cantidad mínima de gastos para el desarrollo de la iniciativa: contar con un espacio físico (en muchas ocasiones cedido), el pago del dominio *web* o de un servicio concreto.

Las comunidades manifestaron una lógica no extractivista, en la que la financiación se reinvertía en sus propios proyectos, sin pretensión de maximizar el beneficio económico – “Amasar dinero por amasar dinero tampoco tiene sentido” (Entrevista 6)–. De modo similar, rechazaban contar con una proyección de crecer, pues sus objetivos se limitaban a construir comunidad y tejido social en el territorio más próximo de incidencia o a mantener en el tiempo un proyecto ya establecido – “Si se convierte en un monstruo, quién lo va a reconocer, quién se va a reconocer como parte de esa comunidad ya establecida” (Entrevista 29)–. Por ello, existía una reflexión crítica sobre la comprensión de la precariedad en términos neoliberales. La cultura libre contaba en este sentido con ritmos alejados de los modos capitalistas de producción del conocimiento:

Los procesos son mucho más lentos también y a veces hay un poco de vaivenes. Muchas veces preferimos que haya un poco de participación y que la gente vaya apoderándose, entre comillas, de las cosas técnicas, de las infraestructuras o de lo que hacemos, un poco al ritmo de lo que nosotros podemos aportar (Entrevista 23).

3.2. Participación remunerada y precarización

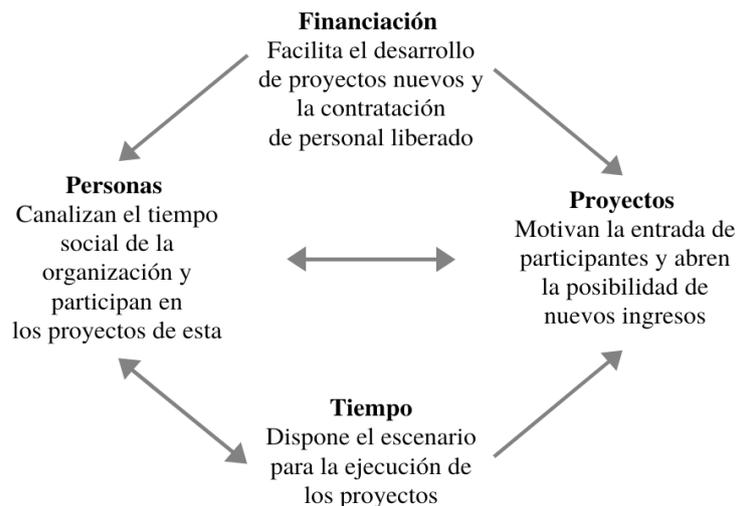
Bajo la lógica de los comunes (Benkler, 2006), las comunidades consideraron el trabajo colaborativo como una condición indispensable para el desarrollo de su actividad – “Nosotros no priorizamos sobre el dinero, priorizamos sobre la gente” (Entrevista 14)–. La organización y el esfuerzo coordinado de sus integrantes permitía a los colectivos mantener el *hardware*, avanzar en el desarrollo del código, llevar a cabo actividades de financiación o, también, pensar y gestionar las acciones de financiación. Los procesos de retroalimentación entre el capital humano, los

recursos económicos, las estrategias de acción y el tiempo invertido en el colectivo eran fenómenos interrelacionados con múltiples maneras y grados de influencia entre ellos, como describe uno de los grupos entrevistados [Ilustración 1]:

Yo creo que, si tuviéramos recursos económicos para que saliesen proyectos, habría más gente también que le interesaría con esos básicos participar, entonces sacaría

el proyecto adelante y así se generaría un proyecto detrás del otro [...]. Porque sí, porque lo ideal serían muchos recursos, y al generar muchos recursos y muchos proyectos, se liberaría a gente o habría gente más involucrada enviando *emails*, haciendo gestiones... Mientras que el resto continuaríamos con nuestra actividad altruista y más por el *software* libre [...]. Es la pescadilla que se muerde la cola. Es tener el proyecto para tener pasta, tener pasta para tener proyectos (Entrevista 20).

Ilustración 1. Relación entre tiempo, personas, proyectos y financiación de las comunidades. Fuente: elaboración propia.



En las cooperativas entrevistadas existía una asimilación de la estructura profesional con el sostenimiento del proyecto, de manera que un aumento de los ingresos monetarios generaría un mayor empleo y una menor precarización laboral – “Cuanta más gente podamos tener aquí sin preocuparse de irse a otro trabajo, mejor” (Entrevista 25)–. Por su parte, desde las organizaciones mantenidas por el trabajo voluntario se preveía la posibilidad de liberar a personas que desarrollaran tareas más específicas, tales como la comunicación en redes sociales, la gestión de convocatorias y actividades o el cuidado del espacio y materiales, “en condiciones dignas de supervenencia” (Entrevista 10).

La contribución gratuita constituía la piedra angular de los proyectos de cultura libre: “Lo que más tiempo lleva es el servidor, pero lo mantenemos entre cuatro de forma voluntaria y si no hubiera ningún voluntario, quizás sí que se necesitaría a alguien empleado” (Entrevista 27). De nuevo, las comunidades se alejaban de las retóricas capitalistas para promover formas de gestión de proyectos que se beneficiaran de las contribuciones colectivas. Sin embargo, la reflexión sobre condiciones materiales para el sostenimiento de estos proyectos generaba tensiones en las comunidades, que se enfrentaban entonces a las contradicciones derivadas de esta forma de organización económica:

¿Quién sustenta a quienes sustentan a los comunes? Para mí también es importante hacer como unas políticas organizativas de los costes que se tienen que pagar. Y que una persona venga a una conferencia, pues no puede ser que se financie su billete, se lo tenemos que pagar. Y eso ya está entrando, pero me atrevo a decir más, que una persona dedique veinte horas de su vida a preparar esa conferencia o a preparar un taller es un coste que se tiene que cubrir, porque esa persona tiene que comer. Y si hablamos de una economía de los comunes, tenemos que empezar a hablar de posibilidades de resistencia en un modelo de los comunes (Entrevista 10).

Además, las comunidades denunciaban una falta de reconocimiento de su trabajo inmaterial cuando recibían peticiones externas de prestación de servicios: entradas gratuitas a eventos, propuestas de talleres sin remuneración económica, invitaciones a realizar charlas que no incluían dietas de viaje, etc. Mediante la premisa enunciada por Stallman (2004), manifestaban la necesidad de adaptarse al contexto económico y político actual para asegurar su supervivencia como entidad: “Es muy sintomático, porque hablamos de la cultura libre, pero libre no significa gratis y sin ánimo de lucro tampoco significa gratis porque los salarios, los costes, los traslados, los viajes, también hay que pagarlos” (Entrevista 10).

El número de personas trabajadoras a tiempo completo en estos proyectos arrojaba en este sentido datos significativos sobre la disposición de profesionales [Tabla 3]. Más de la mitad de los grupos no mantenían a nadie que se dedicara de forma remunerada al desarrollo de los objetivos y estrategias de la iniciativa. Cuando sí incluían personal contratado específicamente para estas actividades, este no solía superar un número de diez (17,6%).

Estas informaciones contrastaban con las de las personas integrantes en los colectivos, pues en la

mayor parte de los casos participaban en ellos entre dos y diez miembros habituales (63,4%) o, en menor medida, entre 11 y 25 (15,2%) o entre 50 y 100 (9%). Al multiplicar las frecuencias obtenidas en cada respuesta por el número mínimo de cada rango, se obtienen 5.356 participantes (18,4 de media) y 1.400 personas trabajadoras (4,8 por cada proyecto), lo que significaba la existencia de 3,8 perfiles que colaboraban en el proyecto de manera desinteresada por cada uno de los empleados profesionalmente y a tiempo completo.

Tabla 3. Personas participantes y trabajadoras de los colectivos (n=290). Fuente: elaboración propia.

	Participantes		Empleadas	
	Frecuencia	Casos (%)	Frecuencia	Casos (%)
Ninguna (0)	0	0	193	66,6
Una (1)	11	3,8	0	0
Entre 2 y 10	184	63,4	51	17,6
Entre 11 y 25	44	15,2	4	1,4
Entre 26 y 49	15	5,2	4	1,4
Entre 50 y 100	26	9	3	1
Entre 101 y 249	3	1	0	0
Entre 500 o más	5	1,7	2	0,7
No lo sé	1	0,3	0	0
No deseo responder	1	0,3	33	11,4
TOTAL	290	100	290	100

Las personas trabajadoras entrevistadas consideraban legítima la obtención de una contraprestación económica cuando se trabajaba a favor de la acción y la transformación social. En diversas ocasiones manifestaron que la profesionalización y la contribución a los comunes digitales no debían adscribirse exclusivamente al tiempo social liberado de la ciudadanía. Al contrario, trabajar profesionalmente en los proyectos de cultura libre contribuía a subvertir el sistema de producción hegemónico desde dentro de este:

A mí es que si se me plantea que tengo que trabajar de una cosa que no me gusta, pues qué depresión, ¿no? [...] Creo que ahí está la importancia de los valores de la economía social y solidaria. Queremos crear un mundo mejor y no queremos hacerlo solo en nuestro tiempo libre, sino que queremos transformar también la economía, cómo construimos nuestra sociedad y cómo financiamos nuestra sociedad (Entrevista 21).

La remuneración por tareas divulgativas y de fomento de valores y visiones tecnopolíticas se justificaba también desde la accesibilidad, en tanto la precarización de los proyectos podía suponer que las personas capacitadas para desarrollarlos fueran exclusivamente aquellas que contaran con un cierto nivel de privilegios. Con esta misma premisa, de hecho, las comunidades que organizaban eventos ofrecían becas que cubrieran el transporte y la entrada de quienes se encontraran en una situación más desfavorable. La remuneración a quienes ofrecían ponencias implicaba tensiones similares, en tanto

significaba, por un lado, la verticalidad entre quienes acudían como público y quienes presentaban charlas o la exclusión de las exposiciones de sectores sociales concretos, por otro: “Si quieres atraer minorías a que den charlas, les tienes que pagar. Porque tienen unas condiciones a lo mejor en los que no se pueden permitir ese esfuerzo gratis. No sé cómo resolver esto” (Entrevista 4).

Sin embargo, la obtención de beneficio económico dentro de organizaciones enfocadas a la acción social y, adicionalmente, atravesadas por los valores de la cultura y el *software* libre, la producción en común, las redes de pares, etc. se trataba de una cuestión conflictiva generadora de un debate inconcluso dentro del propio movimiento. Adscritas al imaginario de los comunes y la ética hacker (Fuster Morrell, 2011), consideraban que invertir tiempo, dinero y recursos sin contraprestación económica resultaba una práctica subversiva, en tanto se situaba fuera de la lógica del sistema de producción capitalista (Gallaway y Kinnear, 2004).

En el mismo sentido, contratar a una persona para realizar las tareas encargadas a la propia comunidad podía cercenar su objetivo último: mantener una comunidad de personas activas en torno al uso y divulgación de la tecnología libre. Los grupos señalaron que sostener un contrato podía suponer efectos negativos, en tanto que retribuir solo a una parte de los participantes generaba jerarquías entre integrantes, lo que de nuevo implicaba tensiones con sus estructuras organizativas ideales:

Muchos proyectos de *software* libre se han ido a tomar por el saco porque si a unos les pagas y a otros no, de repente ya no te llegan voluntarios gratuitos, digamos. A la que vez que a uno sí que le están pagando por arreglar *bugs*, y entonces hay ahí un agravio (Entrevista 2).

Si la programación de código libre se vinculaba con el ocio y la creatividad de sus contribuidores (Levy, 1994), las comunidades valoraban que la participación en la iniciativa se encontrara motivada por razones extrínsecas a las económicas, tales como la enseñanza y el autoaprendizaje autónomo; el disfrute del tiempo libre sin imposiciones productivas; la acción sobre el ecosistema tecnológico; la aportación desinteresada a la comunidad libre; la coincidencia con personas con intereses comunes o la toma de una posición exclusivamente política. “El equipo que tenemos tiene buen nivel, tiene una implicación enorme y lo hace por altruismo y por interés y por amor al arte al final. No veo que tener una persona empleada nos facilitara nada en concreto” (Entrevista 5).

La contratación de personal significaba una transformación estructural del grupo. Por un lado, el salario del personal no podía absorber el presupuesto total de la entidad, que entonces no podría invertir en otros gastos materiales u organizativos. Contar con contratos laborales imponía repensar nuevas formas de inversión económica, una tarea que, de nuevo, entraba en conflicto con comunidades que deseaban modos de organización informales y flexibles, así como nutrirse únicamente de contribuciones voluntarias alejadas de la lógica del beneficio económico:

Al ser una iniciativa como tan pequeña, con tan poca organización interna, casi volátil, como única práctica de organización es que nos vemos aquí los martes. En la que no gestionamos dinero, en la que no gestionamos tampoco personas, en la que lo único que gestionamos es nuestro deseo de hacer una cosa u otra, cada día... (Entrevista 15).

Las condiciones materiales de las comunidades, en suma, generaban tensiones que dimensionaban su estructura organizativa – “Al final, la economía es lo que marca el resto de la organización” (Entrevista 24)–. Algunas propuestas deseaban contar con un mayor presupuesto para mejorar sus recursos humanos, comerciales y tecnológicos, así como para remunerar a quienes se encontraban contribuyendo a una acción social digital y evitar la precarización de estas formas de resistencia. Al mismo tiempo, otras priorizaban garantizar la horizontalidad de sus participantes; la vocación informal y militante, y la posibilidad de acotar esta forma de participación tecnopolítica al ámbito del ocio, externo a las lógicas y dinámicas de las labores de producción capitalistas.

4. Conclusiones

Este trabajo ha procurado explorar el posicionamiento de las comunidades de cultura libre que operan desde el territorio español con relación a su sosteni-

bilidad económica. En un contexto de capitalismo informacional, la producción de bienes comunes como el *free software* o las creaciones culturales *copyleft* proponen una alternativa al modelo de mercado imperante, pero estas iniciativas también experimentan tensiones en torno a su influencia real, permanencia a largo plazo y precarización de las personas que contribuyen a los proyectos de manera desinteresada (Tréguer et al., 2016).

Las opiniones manifestadas en algunas de las entrevistas situaron a la institución pública como un sujeto estratégico ante el poder creciente del libre mercado, el cual posiciona a las iniciativas civiles del contexto digital en una posición subalterna. En línea con Fuchs (2011, 2014a), la inversión en proyectos de tecnología y cultura libre se trata así de un derecho civil de la ciudadanía, pero también de una estrategia para generar alternativas a los servicios mayoritarios de Internet.

No obstante, trabajar con instituciones públicas supone también enfrentarse a procesos burocráticos contrarios a la naturaleza de estas comunidades. Si bien el papel de la Administración resulta clave para las comunidades de cultura libre que operan en el Estado español, la relación entre ambas es ambivalente, especialmente porque los procesos y modos de las entidades institucionales proponen lógicas y discursos específicos a los que los colectivos de cultura libre han de adaptarse. De forma similar, las comunidades manifiestan la necesidad de proteger su iniciativa de la apropiación de las corporaciones que potencialmente pudieran colaborar con su subvención y mantener, así, una mayor independencia política (Fitzgerald, 2006).

La financiación propia, como forma más frecuente de acceso a recursos, muestra el interés preferente de estas comunidades a operar bajo sus propios imaginarios. Estrategias como el micromecenazgo, los servicios comerciales o las actividades de formación permiten mayor independencia de otras entidades y el desarrollo de proyectos políticos críticos. Tanto la creación de iniciativas de cultura libre alejadas de la maximización del beneficio económico como la contribución voluntaria en estas implica una colectivización del conocimiento en Red que subvierte en este sentido las propias lógicas del mercado.

Sin embargo, los datos empíricos de este trabajo demuestran que estas propuestas de un modelo de producción de conocimiento alternativo han de analizarse sin obviar las condiciones económicas en las que las comunidades operan. Las tensiones entre sus valores y el contexto de capitalismo informacional se manifiestan en esta investigación en dos sentidos. Por un lado, la sostenibilidad a largo a plazo y la precariedad de los proyectos se encuentra condicionada por la incapacidad de recibir más ingresos (Jackson y Kuehn, 2016). Por otro, la no remuneración de los participantes genera sesgos en tanto las personas con mayor estabilidad económica y tiempo social cuentan con un escenario más favorable para participar en los colectivos. La aportación de bienes económicos

a los proyectos por parte de sus integrantes incide en esta última cuestión.

“Encontrar a veces como el equilibrio entre lo práctico y lo ideológico no es fácil” (Entrevista 4), admitía una de las personas entrevistadas para sintetizar el conflicto interno de las comunidades entre sus dimensiones tácticas e ideológicas. Tanto en el sentido de la contratación de personal empleado como en lo relacionado con las fuentes de financiación, existe un debate que pone en diálogo a las posturas que pro-

ponen una sostenibilidad largoplacista con aquellas que plantean formas de acción política no institucionalizadas y financiación autogestionada para operar con total libertad y autonomía respecto a otros poderes con los que son críticas. Así, las tensiones entre estabilidad –y flexibilidad ideológica– o autonomía –y precariedad de recursos– son frecuentes, inconclusas y concatenan con la propia manera de ejercer la resistencia al capitalismo informacional.

5. Referencias

- Ander Egg, E. (2003). *Repensando la investigación acción participativa: comentarios y sugerencias*. Buenos Aires: Lumen.
- Bard, A. y Söderqvist, J. (2002). *La netocracia: El nuevo poder en la red y la vida después del capitalismo*. Madrid: Prentice Hall.
- Benkler, Y. (2002). Some Economics of Wireless Communications. *Harv. J. L & Tech.*, 6, 1-54.
- Benkler, Y. (2006). *The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom*. New Haven: Yale University Press.
- Benkler, Y. (2011). Free Irresponsible Press: Wikileaks and the Battle over the Soul of the Networked Fourth Estate. *Harvard Civil Rights-Civil Liberties Law Review*, 46, 311-397.
- Calvo, D. (2016). Empresa privada y participación digital: modelo de negocio y derecho de petición en Change. org. *OBETS*, 11(1): 97-128. <https://doi.org/10.14198/OBETS2016.11.1.05>
- Carr, N. (2008). *El gran interruptor. El mundo en red, de Edison a Google*. Barcelona: Ediciones Deusto.
- Castells, M. (2004). Informationalism, networks, and the network society: a theoretical blueprint. En *The Network Society: A Cross-Cultural Perspective* (pp. 3-45). Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Charmaz, K. (2006). *Constructing grounded theory: A practical guide through qualitative analysis*. Londres: SAGE.
- Chomsky, N. (2012). *Occupy*. Nueva York: Zuccotti Park Press.
- Christl, W. & Spiekermann, S. (2016). *Networks of Control. A Report on Corporate Surveillance, Digital Tracking, Big Data & Privacy*. Viena: Facultas.
- Coleman, G. (2015). Epilogue: The State of Anonymous. In *Hacker, Hoaxer, Whistleblower, Spy. The many faces of anonymous* (pp. 401-434). Nueva York: Verso.
- Fitzgerald, B. (2006). The transformation of open source software, *MIS quarterly* 30(3), 587-598.
- Fitzgerald, B. & Bassett, G. (2004). *Legal Issues Relating to Free and Open Source Software* (Vol. 1). Queensland: Queensland University of Technology School of Law.
- Flick, U. (2014). *La gestión de la calidad en investigación cualitativa*. Madrid: Morata.
- Fuchs, C. (2007). Transnational space and the ‘network society’. *Twenty-First Century Society*, 2(1), 49-78. <https://doi.org/10.1080/17450140601101218>
- Fuchs, C. (2010). Labor in Informational Capitalism and on the Internet. *The Information Society*, 26, 179-196. <https://doi.org/10.1080/01972241003712215>
- Fuchs, C. (2011). Web 2.0, Prosumption, and Surveillance. *Surveillance & Society*, 8(3), 288-309.
- Fuchs, C. (2014a). Retos para la democracia: Medios sociales y esfera pública. *Revista Telos*, 98 (junio-septiembre), 71-82.
- Fuchs, C. (2014b). *Social Media. A critical introduction*. Londres: SAGE.
- Fuster Morell, M. (2011). An introductory historical contextualization of online creation communities for the building of digital commons: The emergence of a free culture movement. En *CEUR Workshop Proceedings* (Vol. 739).
- Fuggetta, A. (2003). Open source software – an evaluation. *The Journal of Systems and Software*, 66, 77-90. [https://doi.org/10.1016/S0164-1212\(02\)00065-1](https://doi.org/10.1016/S0164-1212(02)00065-1)
- Gallaway, T. & Kinnear, D. (2004). Open source software, the wrongs of copyright, and the rise of technology. *Journal of Economic Issues*, XXXVIII(2), 467-474. <https://doi.org/10.2307/4228033>
- Hardt, M. y Negri, A. (2004). *Multitud: Guerra y Democracia en la era del imperio*. Madrid: Debate.
- Jackson, S. K. & Kuehn, K. M. (2016). Open Source, Social Activism and ‘Necessary Trade-offs’ in the Digital Enclosure: A Case Study of Platform Co-operative, Loomio.org. *TripleC: Communication, Capitalism & Critique. Open Access Journal for a Global Sustainable Information Society*, 14(2), 413-427.
- Jarvis, J. (2010). *Y Google, ¿cómo lo haría?* Barcelona: Gestión 2000.
- Jordan, T. (1999). *Cyberpower: the culture and politics of cyberspace and the Internet*. Psychology Press.
- Kelty, C. M. (2008). *Two bits: the cultural significance of free software*. Stanford: Duke University Press. https://doi.org/10.1111/j.1467-9655.2011.01725_19.x

- Kologlugil, S. (2012). Free Software, Business Capital, and Institutional Change: A Veblenian Analysis of the Software Industry. *Journal of Economic Issues*, 46(4), 831-858. <https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624460401>
- Lanier, J. (2011). *Contra el rebaño digital*. Madrid: Debate. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Lerner, J. & Tirole, J. (2000). *The simple economics of open source*. NBER Working Paper. Boston.
- Lessig, L. (2004). *Por una cultura libre. Cómo los grandes grupos de comunicación utilizan la tecnología y la ley para clausurar la cultura y controlar la creatividad*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Levy, S. (1994). *Hackers. Heroes of the Computer Revolution*. Nueva York: Dell Publishing.
- Lilleker, D. & Jackson, N. (2010). Towards a more participatory style of election campaigning? The impact of Web 2.0 on the UK 2010 General Election, *Policy & internet*, 2(3), 69-98.
- Lima Santos, L. (1983). *La naturaleza de la Investigación-Acción*. Lima: Celats.
- Lyon, D. (1995). *El ojo electrónico: el auge de la sociedad de la vigilancia*. Madrid: Alianza Editorial.
- Mattelart, A. & Vitalis, A. (2015). *De Orwell al cibercontrol*. Barcelona: Editorial Gedisa.
- McChesney, R. W. (2015). *Desconexión Digital. Cómo El Capitalismo Está Poniendo A Internet En Contra De La Democracia*. Barcelona: El Viejo Topo.
- Morozov, E. (2011). *The Net Delusion*. Nueva York: Public Affairs. <https://doi.org/10.1017/S1537592711004026>
- Mosco, V. (1986). *Fantasías electrónicas: crítica a las tecnologías de la información*. Barcelona: Paidós Comunicación.
- Mosco, V. (2014). *La nube. Big data en un mundo turbulento*. Barcelona: Biblioteca buridán.
- Sampedro, V. (2014). *El Cuarto poder en Red*. Barcelona: Icaria.
- Sassen, S. (2003). *Los espectros de la globalización*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica de Argentina.
- Söderberg, J. (2002). Copyleft vs. copyright: A Marxist critique. *First Monday*, 7(3). Recuperado de: <https://journals.uic.edu/ojs/index.php/fm/article/view/938/860>
- Stallman, R. (2004). *Software libre para una sociedad libre*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Tapscott, D. y Williams, A. D. (2007). *Wikinomics. La nueva economía de las multitudes inteligentes*. Barcelona: Paidós empresa.
- Tene, O. & Polonetsky, J. (2013). Big data for all: Privacy and user control in the age of analytics. *Northwestern Journal of Technology and Intellectual Property Volume*, 11(5), 240-273.
- Tréguer, F., Antoniadis, P. & Söderberg, J. (2016). Alt. vs. Ctrl.: Editorial notes for the JoPP issue on Alternative Internets. *Journal of Peer Production*, 9. Recuperado de: <http://peerproduction.net/issues/issue-9-alternative-internets/editorial-notes/>
- Zafra, R. (2015). *Ojos y capital*. Bilbao: Consonni.
- Zuboff, S. (2015). Big other: Surveillance capitalism and the prospects of an information civilization. *Journal of Information Technology*, 30(1), 75-89. <https://doi.org/10.1057/jit.2015.5>