

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Sociales
Carrera de Ciencias de la Comunicación
Políticas y Planificación de la Comunicación
Cátedra: Guillermo Mastrini

“Sociedad de la Información” y “Nueva economía”: una revisión crítica*
por Diego de Charras

Introducción

La noción de Sociedad de la Información tiene más de 25 años de edad. Desde su nacimiento, se caracterizó por ser una formulación social imprecisa y de carácter totalizante depositada en dos supuestos básicos: la potencialidad de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC's) para reconvertir tanto la esfera productiva como la doméstica y la capacidad de acción del conocimiento sobre sí mismo a partir de la manipulación de grandes volúmenes de información. Desde esta perspectiva, la idea de Sociedad de Información se fue configurando como una posible respuesta económica a la crisis del capitalismo posfordista y, al mismo tiempo, como una promesa política de democratización, siempre desde el paradigma de libre acceso y circulación de la información.

De esta forma, el proceso iniciado en la década del setenta en los países centrales, se consolidó en los años noventa claramente como un nuevo *proyecto geopolítico global*. Desde allí, sus voceros sólo explicitaron, una y otra vez, las virtudes de almacenar, manipular y transmitir información a través de todo el globo en tiempo real y en volúmenes inimaginables pocos años atrás. Sin embargo, **dicho proyecto, más allá de su componente tecnológico, se asentó en una serie de procesos económico-políticos nacidos: i) en el agotamiento del modo de regulación fordista, ii) la desregulación y liberación del mercado de las telecomunicaciones a nivel mundial, iii) la globalización del capital financiero, iv) la Inversión Directa en el Exterior (IDE) por parte de las empresas trasnacionales y v) la consolidación de la hegemonía de EEUU, luego de la caída del bloque soviético, con la universalización del libre mercado como único mecanismo de asignación de recursos.**

Esto hizo que autores, como Manuel Castells, plantearan el advenimiento de un nuevo "modo de desarrollo informacional" sustentado en la capacidad de generar aumentos de productividad a partir del tratamiento de la información, redefiniendo así todo el paradigma productivo con la implementación de nuevos dispositivos tecnológicos informacionales.

* Este texto constituye una versión reducida de la Tesina de grado "Redes, Burbujas y Promesas: Una mirada crítica sobre distintas perspectivas de análisis de la Sociedad de la Información y la Economía de Internet", UBA, 2002.

De todas formas, lo que se ha aceptado en llamar de forma general Sociedad de la Información, tuvo su golpe de efecto más potente con la apertura comercial mundial de Internet en la década del noventa. Las redes, aparecieron entonces como el nuevo modelo de democracia, horizontalidad, descentralización y autonomía que, presuntamente, atravesaría todos los aspectos del capitalismo globalizado. Asimismo, traerían tras de sí un nuevo paradigma organizacional y productivo con la promesa de una "nueva economía" que officiaría como nuevo motor del capitalismo.

Sin embargo, las desigualdades no se minimizaron sino que, por el contrario, se profundizaron con lo que se conoce como "brecha tecnológica". Esto es, el acceso desigual de los países, y dentro de ellos de sus regiones, a las tecnologías de la información, lo que constituye la aplicación de un nuevo elemento sobre la brecha socioeconómica mundial existente.

Del mismo modo, el desarrollo de increíbles capacidades tecnológicas para manipular información no necesariamente repercutió en una esfera pública global más informada, ni resolvió los desequilibrios en la producción mundial de información. A pesar de que algunos autores, como Michael Goldhaber, creyeron que no se podría hablar más de la información como un bien escaso, la realidad demostró lo contrario. La apabullante masa informativa circulante a nivel mundial no resolvió el asimétrico sentido de los flujos de noticias y bienes culturales que se denunciaba en el informe Mc Bride de 1980 en Belgrado. Al mismo tiempo que, no sólo no se modificó sino que se profundizó la homogeneización de los contenidos. Un tipo de concentración y homogeneización que avanzó paralela a (y fue consecuencia de) la concentración económica que hizo que, a nivel mundial, la producción infocomunicacional quedara en manos de unos pocos megagrupos multinacionales.

En este sentido, el presente trabajo se propone elaborar un breve recorrido teórico que permita poner en discusión nociones tales como *Sociedad de la Información*, *Nueva Economía*, *modo de desarrollo informacional* y *Economía de la Atención*, con la pretensión de contribuir en la conformación de un marco conceptual que posibilite un mejor acercamiento a los fenómenos relacionados con las nuevas tecnologías. Asimismo, se intentará analizar algunos procesos, en constante cambio, desde la perspectiva de la Economía Política, tratando de identificar las lógicas de funcionamiento económico que subyacen a los intercambios de productos y mercancías, materiales y simbólicas, en la comunicación mediada por las redes.

I. Un punto de vista histórico

Los últimos treinta años del capitalismo occidental se caracterizaron por varios aspectos, que los distinguieron del periodo denominado "fordista". A principios de la década del setenta se inició una etapa de crisis en la economía mundial que luego se conocería como el "largo declive". Entre sus aspectos salientes, sin pretender ninguna enumeración exhaustiva, se pueden mencionar: la crisis por el aumento del precio del petróleo, el estancamiento con inflación de las principales economías mundiales con la consabida caída de los niveles de rentabilidad, el aparente agotamiento de una economía basada en la producción en serie de bienes

masivos de consumo y la crisis fiscal de los “Estados de Bienestar” de los países centrales acompañada de un pronunciado decaimiento en los niveles de productividad.

Más tarde, en la década del ochenta, en un intento de redefinición económica, el neoliberalismo desarrollaría un proceso de privatizaciones y ajustes en sectores que, hasta allí, habían sido indiscutible potestad del Estado como las telecomunicaciones o los medios masivos de comunicación en Europa. Hacia Latinoamérica, el *Consenso de Washington*¹, apareció como el plan rector de recuperación de plusvalía por EEUU, luego de la crisis de la deuda de principios del decenio.

En medio, la carrera bélica en el contexto de la Guerra Fría había servido como sustento financiero de todo el desarrollo e investigación en tecnología. Mientras tanto, el poder del capital financiero aumentaba, auspiciado por la desregulación del sistema en 1979 y en su utilización de las NTIC's (Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación), aportando al mismo tiempo a la profundización del proceso de internacionalización de la economía. Luego, la caída del bloque soviético agregaría a esta breve sumatoria la consolidación de la hegemonía militar norteamericana y la instauración del mercado como único mecanismo de asignación de recursos, aún en las economías que hasta ese momento se habían destacado por una preponderante presencia del Estado.

Así, este periodo se caracterizó por la falta de una definición clara que lo distinguiera del “próspero fordismo” de la segunda posguerra. Se requería, entonces, un nuevo paradigma que se convirtiera en la respuesta económica necesaria para salir de la crisis y que, a su vez, definiera y diferenciara la nueva etapa de aquellos “treinta años gloriosos” de crecimiento sostenido. En consecuencia, el abandono del modelo industrial fordista y el Welfare State necesitaba algún nuevo punto de anclaje que oficiara de principio estructurante del nuevo desarrollo económico por venir y que, al mismo tiempo, permitiera explicar la crisis en términos transicionales. Es decir, que subrayara la idea de que las sucesivas crisis no eran más que una parte necesaria en una etapa de transformación hacia un futuro venturoso y el comienzo de un nuevo ciclo de crecimiento.

No obstante, a la nueva situación le seguían faltando aquellos elementos que la definirían positivamente. Por consiguiente, las primeras caracterizaciones surgieron de la negación de los aspectos que caracterizaron el régimen de acumulación anterior. Daniel Bell (1976) sería, entonces, uno de los pioneros al plantear en 1973 el advenimiento de una “*sociedad post industrial*”, la cual estaría definida por el agotamiento de la industria como motor de la economía, el fin de las ideologías con la llegada de una horizontalidad democrática mundial y la consolidación de un nuevo rol social preponderante para la comunidad científica. Dos años antes, el nipón JACUDI (Japan Computer Usage Development Institute) ya había elaborado un plan que fijaba la “Sociedad de

¹ En un contexto latinoamericano de crisis fiscal interna y de cesación de pagos externos en la mayoría de los países, los principales organismos de crédito y la comunidad financiera internacional concluyeron que “América Latina necesitaba una reforma económica de fondo”. Como plantea Peter Smith, “la crisis de la deuda se debía en buena parte a factores externos, pero a pesar de esa verdad evidente los economistas y dirigentes de las principales instituciones internacionales -del Tesoro de Estados Unidos al Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional- lanzaron una clarinada llamando a la reestructuración económica de América Latina.” Nos referimos aquí a las “recetas” presentadas en lo que se conoció como el “Consenso de Washington” que incluía tres puntos principales: 1) “los gobiernos latinoamericanos debían apoyar al sector privado” 2) “debían liberalizar la política comercial” 3) “debían reducir el papel económico del Estado”. En definitiva, “el consenso de Washington pedía el desmantelamiento del Estado desarrollista en América Latina” (Smith, 1996)

la Información” como “objetivo nacional para el año 2000” (Mattelart, 2002). Al poco tiempo, en 1975, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) sostendría, en consonancia, por primera vez la idea de constituir una “Sociedad de la Información” (SI). Esto es, **casi con el inicio de la crisis “posfordista” aparecen los primeros planteos futuristas que verán en la tecnología, y su capacidad de almacenar, manipular y transmitir información y en el conocimiento y su capacidad de acción sobre si mismo, una puerta de salida para el colapso económico y, al mismo tiempo, la llave que democratizaría la sociedad.**

Éstas, fueron algunas de las primeras formulaciones que, desde EEUU, Japón y Europa Occidental, dieron paso a un proceso sostenido de fetichización de la ciencia, el conocimiento y las nuevas tecnologías que perduraría a través de los años anclado en la microelectrónica, la informática, las telecomunicaciones y su potencial convergencia. Luego, aparecería el informe encargado por el gobierno francés a Simon Nora y Alain Minc en 1978 y la ya mencionada desregulación del sistema financiero en 1979. Al mismo tiempo, irían haciendo su arribo nuevas teorías proféticas que presentarían sociedades “conectadas”, “del conocimiento”, “en red”, la “Third Wave” de Toffler, cruzadas con nociones anteriores como la “Aldea Global” de Marshall McLuhan o la cibernética de Norbert Wiener.

Ahora bien, si algo perduró y, más aún, se profundizó en el trayecto de esta literatura social prospectiva, fue la tendencia al fetichismo tecnológico. El cual, si bien podía hallar sus orígenes varios siglos atrás, para este período particular se puede afirmar que nace con la electrónica, pasa a la informática, para finalmente anclarse en “las redes” y la biotecnología.

De esta forma, si los intelectuales negaban al “fordismo” en sus definiciones de sociedades del futuro, la realidad política iría haciendo lo propio. Así, como ya mencionamos, la década del ochenta se caracterizó por la gestación de los procesos de desregulación, privatización y retraimiento del Estado en los aspectos cruciales del desarrollo económico y particularmente todo lo relacionado con el mundo financiero y las telecomunicaciones. El avance de la idea de “sociedad conectada” vino acompañado, entonces, del ingreso de los grandes conglomerados transnacionales en las telecomunicaciones con la liberación de dichos mercados considerados hasta ese momento como “monopolios naturales”, junto con la privatización del sistema televisivo en los países en los que aún seguía bajo la órbita del Estado (Cfr. Blumler, 1993). Un Estado que, sin embargo, no desapareció sino que, muy por el contrario, redireccionó su rol, esta vez declaradamente a favor de las corporaciones económicas. Toda la matriz de pensamiento neoliberal, encabezada por el trío Reagan/Thatcher/Kohl, llevó adelante una ofensiva contra el papel redistributivo del Estado Benefactor de posguerra (Mastrini y Mestman, 1996). Todo esto, en un contexto de acelerado desarrollo tecnológico fuertemente atravesado por la necesidad de la carrera armamentista.

Ya en 1969 habían comenzado en EEUU los primeros experimentos con redes de fuentes de información interconectadas que no tenían otro objeto que el resguardo de dicha información frente a un posible ataque

nuclear sobre cualquiera de sus “nodos”². La información propiamente dicha era ya considerada un elemento de carácter estratégico en términos militares. En ese marco histórico general, el gobierno norteamericano no dudaría en subsidiar todos los desarrollos en esa dirección. En la misma línea, se ubican todos los proyectos relacionados con la microelectrónica y la informática donde, si bien en la mayoría de los casos los inventos o descubrimientos se debieron a jóvenes innovadores, en general todos ellos luego se verían financiados y monitoreados por el Departamento de Defensa. No obstante, la popularización temprana de ciertas innovaciones tecnológicas iría dando lugar a un proceso de incorporación del tratamiento informatizado de la información en el proceso productivo, modificando profundamente en dos sentidos la esfera productiva: por un lado, trastocando la composición orgánica del capital a partir de una creciente elevación de la proporción de capital constante; por el otro, el inicio de una dinámica de socialización de la producción a partir de una mayor intelectualización del proceso productivo, con mayor utilización de trabajo calificado y el desarrollo sostenido de subsunción del trabajo intelectual al capital (Katz, 2001; Bolaño, 2001). Sin embargo esto, como veremos, no impediría la debacle de los niveles de productividad.

A partir de allí, hasta el desarrollo abierto y comercial de Internet, existió un proceso que no estuvo exento de contradicciones. La participación de comunidades de universitarios en los avances y descubrimientos de las posibilidades de la tecnología confrontaba claramente con las nociones del tratamiento de la información como algo secreto y circunscripto a los círculos militares. Esta contradicción, en la perspectiva respecto del carácter de la información, acompañaría la evolución de la Red y se expresaría finalmente en la oposición entre la gratuidad (información = bien público) y la mercantilización (información = mercancía restringida = bien privado) en los contenidos de la red. A la vez, Europa hacía su propio proceso incorporando el teletexto en varios países y el Minitel en Francia desde una lógica distinta a la norteamericana, heredada de un sistema de medios basados en la noción de “servicio público” y un Estado Benefactor mucho más arraigado. No obstante, el desarrollo posterior diluyó la posibilidad de pensar un modelo europeo como alternativo al modelo norteamericano (véase Katz, 2001).

Sin embargo, la idea de “Sociedad de la Información” no sólo se sustentó en el advenimiento de las redes informáticas. Tuvo su apoyo al mismo tiempo en el desarrollo de nuevas posibilidades técnicas en lo que hace al almacenamiento, transmisión y manejo de grandes paquetes de información a partir de la digitalización de las señales. Esto daría lugar a una transformación cualitativa y cuantitativa de todo el medio televisivo, aún en curso, para el formato abierto, por cable y satelital. De la misma forma sucedió con el desarrollo de las telecomunicaciones, primero las fijas y luego las móviles, deviniendo en un crecimiento exponencial de la cantidad de señales y el consiguiente aumento del tráfico. Es decir, **se modificaba sustancialmente la base tecnológica sobre la cual se asentaba el servicio al tiempo que mutaba la estructura de propiedad.**

² En septiembre de 1969 la Agencia de Proyectos de Investigación Avanzada (ARPA por sus siglas en inglés) dependiente del Departamento de Defensa de EEUU crea la red ARPANET como primer antecedente de una red de ordenadores interconectados. Sus primeros nodos se encontraban en la Universidad de California (en Los Ángeles y en Santa Bárbara), el Instituto de Investigación de Stanford (SRI) y la Universidad de Utah.

Los inicios de la década del noventa presentaron un desarrollo mucho más confiable de las redes haciendo que su uso, aunque minoritario, ya no fuera tan restringido³. De esta manera, comenzó a popularizarse lentamente el uso de los tabloneros electrónicos BBS (Bulletin Board System), base de las primeras “comunidades virtuales”. Así, en marzo de 1994, un año clave en lo que hace al proyecto SI, Al Gore, entonces vicepresidente de EEUU, lanza en Buenos Aires formalmente el proyecto de construir una Infraestructura Global de la Información (GII por sus siglas en inglés) basada en las “autopistas de la información”. En la misma línea, y en el mismo año, el informe Bangemann en Europa, en el marco de la Comunidad Económica Europea, sostiene la necesidad de arribar a la Sociedad Global de la Información. **Ambos planteos suponen una interrelación estrecha entre la tecnología plasmada en las redes y el mercado.** En 1995, la apertura comercial de Internet consolida estas afirmaciones y da lugar a un crecimiento desmesurado no sólo de la Red, sino de las expectativas puestas sobre ella y sus futuros rendimientos económicos. En 1999 la Red obtendrá los mayores niveles de capitalización bursátil en lo que, a todas luces, es una burbuja especulativa. El mes de marzo del año 2000 verá el principio del fin. El indicador bursátil Nasdaq, que expresa en EEUU la cotización de los valores tecnológicos, empieza a caer incesantemente y todas las expectativas se empiezan a diluir con la misma rapidez que habían emergido.

Como tratamos brevemente de caracterizar, **el desarrollo de la SI, no puede entenderse meramente a partir de una mutación de la base tecnológica. Si de hecho ésta se dio, fue en el marco de una transformación socioeconómica y política a nivel mundial que no sólo operó como contexto sino que fue la que dio forma al proyecto.** En palabras de Mattelart (2002) “la Sociedad Global de la Información es el resultado de una construcción geopolítica”. Es decir, a pesar del esfuerzo, presente en la abundante literatura de los últimos años, de mostrar al proyecto de SI como el resultado inevitable y deseable del desarrollo tecnológico, la morfología del fenómeno no puede comprenderse si no es a partir del reconocimiento de los límites impuestos por un proceso decididamente ideológico. Así, “una nueva ideología que no dice su nombre se ha naturalizado y se ha visto propulsada al rango de paradigma dominante del cambio. Las creencias de las que la noción de sociedad de la información es portadora desencadenan fuerzas simbólicas que impulsan a actuar, a la vez que permiten actuar, en un determinado sentido y no en otro” (Ibidem).

A pesar de ello, la SI nunca culminaría de circunscribir su extensión, su dirección, ni su lógica de acumulación. Desde su nacimiento, se caracterizó por cierta laxitud que dio lugar a todo tipo de indefiniciones. A la vez que, como señalan varios autores, es dudosa la pertinencia de definir una sociedad por un elemento que las constituye a todas. Es decir, desde las sociedades más primitivas la información ha sido un aspecto constitutivo del ser social (Herscovici 2001, Castells 2000). A pesar de ello, también es cierto que los volúmenes actuales de información circulante a nivel mundial, la relación espacio - temporal de la circulación de dicha

³ En la década del ochenta la red originaria ARPANET creada en 1969 se separa en dos redes, la científica ARPANET y la militar MILNET, y pasa a constituirse en una red que unifica varias redes (BITNET, USENET, CSNET, etc). Esta red de origen se transforma entonces en Arpa-Internet para luego en el noventa convertirse sólo en Internet. Así, en 1993 ya existían más un millón de servidores conectados y en 1994 más de tres. (Cfr, Castells, 2000; Bolaño y Vasconcelos, 2000)

información y el rol asignado a su manejo en los procesos productivos no tienen comparación con los periodos anteriores.

Sin embargo, otra limitación es la que refiere a un sociocentrismo euro norteamericano que no contempla la desigualdad del acceso al desarrollo tecnológico a nivel mundial. Muchas veces, cuando se habla de la SI se olvida que sólo es posible en ciertos centros y que deja de lado a la mayor parte de la población mundial. En la actualidad, por ejemplo, según datos del PNUD, 2.000 millones de personas aún tienen dificultades para acceder a medicinas esenciales como la penicilina, no digamos un teléfono y mucho menos una computadora⁴. Esto, sin mencionar el imprescindible nivel educacional mínimo requerido para moverse en un mundo supuestamente signado por el conocimiento. La diferencia es que el corte es distinto a una décadas atrás. Hoy se suma un nuevo corte transversal, que no sólo divide Norte / Sur sino que atraviesa a las distintas sociedades definiendo clases “conectadas” y clases absolutamente desplazadas material y culturalmente. Inclusive en muchos países existen ciudades “en red” mientras el resto del territorio vive en la más profunda miseria (PNUD, 2001)⁵.

Es entonces, que resulta imprescindible abordar no sólo las raíces históricas del desarrollo económico, tecnológico, político y social del proyecto, sino que es necesario, al mismo tiempo, interrogarse por sus características elementales, sobre qué aspectos concretos se soporta y cuáles son su lógicas básicas de funcionamiento económico y su articulación con la acumulación de capital.

II. (No tan) Nueva Economía

Uno de los últimos rótulos que identificó el proceso de avance tecnológico y transformación económica, hacia fines de la década del 90, fue el que plasmó cabalmente las expectativas puestas en la SI: *la Nueva Economía* (NE). Se convirtió en la idea más prometedora y su reflejo fue la escalada brutal de la cotización bursátil de ciertas empresas que, a pesar de ser en ese momento fuertemente deficitarias, auguraban millonarias ganancias en un futuro no demasiado lejano. Toda la estructura productiva del capitalismo debía reconvertirse a la nueva promesa. Se comenzó a hablar entonces de empresa red, trabajo red, mundo red. Al mismo tiempo, e impulsado por la revista *Business Week* y luego fuertemente respaldado por el titular de la Reserva Federal norteamericana Alan Greenspan, el concepto de “*new economy*” se configuró como la respuesta al despegue económico de EEUU, en la segunda mitad de la década, sobre una tesis que sostenía la posibilidad de tener altos índices de crecimiento y productividad sin inflación y con bajo desempleo. No obstante, este era sólo uno de los

⁴ De acuerdo al último informe del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2001) el 79% de los usuarios de Internet vive en los países de la OCDE que contienen sólo el 14% de la población mundial. A su vez, existe una brecha infraestructural que hace que, por ejemplo, África posea menos ancho de banda que San Pablo, Brasil. Mientras que el ancho de banda de toda Latinoamérica es equivalente al de Seúl, Corea. Por otra parte, aparece la diferencia en lo que hace a producción y apropiación del conocimiento. Por ejemplo, los 29 países de la OCDE gastaron 520 mil millones de dólares en I + D, más que el producto bruto de los treinta países más pobres del mundo. Acumularon el 86% de las 836.000 aplicaciones de patentes presentadas en 1998. De los royalties y honorarios por licencias de 1999 a nivel mundial 54% fueron para los EEUU y 12% para Japón. Según el informe, la capacidad de inversión en investigación y desarrollo determina la propiedad de las innovaciones y del invento de nuevos productos (“innovation also means ownership”). Según este reporte: “El mapa global de realización tecnológica muestra las amplias desigualdades entre países, no sólo en términos de innovación y acceso, sino también en la educación y la capacidad requerida para utilizar la tecnología efectivamente”.

distintos significados asignados al concepto. De la misma forma que ocurrió con la noción de SI, los sentidos aplicados al nuevo paradigma económico nunca estuvieron claramente definidos. Por ejemplo, Michael Ehrke (2001), esboza cinco dimensiones necesarias para aproximarse al carácter multifacético del concepto: 1) una dimensión macroeconómica, que refiere a una posible explicitación de los altos índices de crecimiento de la economía de EEUU en los aumentos de productividad que produjo la aplicación de nuevas tecnologías; 2) una dimensión tecnológica, que busca respuestas en la revolución de las tecnologías de la información identificando como rama clave a la industria de la tecnología informática; 3) una dimensión microeconómica y de mercado de capital, que se sitúa en el significado creciente de una nueva tipología de empresa y nuevos criterios de valoración para las empresas en los mercados de capital; 4) una dimensión metaeconómica, que subraya el significado creciente de la información como insumo, producto y principio estructural de la economía y el vínculo entre la explosión tecnológica y, por un lado, la economía de mercado y, por otro la terciarización de la economía; 5) una dimensión social, que indaga en las modificaciones de la organización del trabajo y la distribución del empleo.

No obstante, **la NE vería su ocaso, o por lo menos su puesta en duda, prácticamente con la velocidad de su nacimiento. La caída del indicador bursátil de las empresas de NTIC's a mediados de 2000 y el consecuente proceso de desinversión, quiebre de innumerable cantidad de "puntocoms" y miles de despidos en las empresas de tecnología, dieron una versión mucho menos esperanzadora y optimista que la que se había sostenido durante fines de los noventa.** Sin embargo, y más allá de la facilidad con que aparecieron voces críticas después del desinflamiento de la e-bubble, la idea de la NE no desapareció totalmente y lo que hubo fue, por otro lado, cierto repliegue al viejo concepto de "Sociedad de la Información".

La idea de NE se sustentó en dos planteos distintos: 1) los que la consideraban como el sector de la economía que refería a las nuevas empresas del ámbito de Internet, las start up's (empresas recientes creadas para el desarrollo comercial en la Red) y las TI's (empresas de tecnología que aportaban el soporte físico al desarrollo de la Red); 2) los que sostenían que toda la economía mundial, en un contexto de "globalización" e intensificación de la competencia, se había transformado a partir de la aparición de las redes y que el nuevo papel jugado por la revolución de las tecnologías de la información en los procesos productivos había modificado la totalidad del sistema económico, lo que determinaba la inexistencia de una "*old economy*". Evidentemente, cualquiera sea el significado utilizado, tanto las *dot coms* (empresas puramente de Internet), como las empresas tradicionales que supuestamente se volcarían masivamente hacia la Web (bricks & mortar y luego bricks & clicks) sufrieron un golpe que desarmó la mayoría de los discursos.

Una de las controversias más importantes respecto de la nueva economía estuvo dada por la imposibilidad de que las inversiones en informática se vieran reflejadas en las cifras de productividad de los EEUU. Esto, que apareció como una continuación de la paradoja planteada por Robert Solow -quién sostenía que las

⁵ En países como la India, se ubica uno de los nodos más importantes del mundo (Bangalore, puesto 11° de los 46 principales centros nodales mundiales) con una de las mayores "exportaciones" de profesionales, al mismo tiempo que el 44% de la población adulta del país es analfabeta. (PNUD, 2001)

computadoras estaban en todos lados salvo en las estadísticas de productividad- no encontró salida hasta ya entrada la mitad de los noventa. La paradoja estaba basada en que durante los años de recuperación de la posguerra 52-73 la productividad creció en promedio un 2,6% contra un 1,1% del período 72-93, años del florecimiento de la informática. El primer lustro de la década del noventa mostró un repunte considerable en los índices, pero que, sin embargo, no logró superar los valores anteriores al año 73. Algunos autores afirmaron que el problema estaba en la forma en que obtenían los datos y se cruzaban las variables, que se llevaba a cabo con una metodología propia de una sociedad industrial. Sin embargo, esto se modificaría luego a partir de un cambio en la medición de la inflación y la consideración de la incidencia de los productos informáticos como inversión y no como gasto. De todas formas, las variaciones fueron escasas. No obstante, tras del tercer trimestre del 95 esto comenzó a modificarse con un salto considerable en 1999, frente a lo cual muchos anticiparon el verdadero despegue de la “*new economy*”.

A pesar de la euforia generalizada, no faltaron las voces escépticas. Robert Gordon demostró que una descomposición de los elementos que constituían el índice permitía demostrar que el aumento de fines de los noventa estaba dado por un crecimiento del 42% del sector de fabricación de computadoras. Lo que promediaba hacia arriba todos los valores, a pesar de que este sector tenía una incidencia de sólo el 1,2% en el total de la economía norteamericana.(Gordon, 1999 citado en Castells, 2000 y Petras, 2001 desde análisis opuestos).

En definitiva, la manifestación de la “nueva gran transformación” queda aún por verse. Muchos autores plantean que las variaciones no pueden darse de un día para el otro y que se necesitará un tiempo de asentamiento y desarrollo de la “nueva economía” para que se visualice realmente en las cifras. Algunos otros, como Manuel Castells (2000) suponen que estamos en los primeros pasos: “el extraordinario incremento de la productividad en la industria informática podría y debería interpretarse como una prefiguración del porvenir” y subraya “no hay ninguna razón para que este potencial de productividad, tras ser desencadenado por sus productores, no se extienda al conjunto de la economía”. Desde una perspectiva opuesta, James Petras (2001), contrapone que “las corporaciones gastan sumas sustanciales en ordenadores, en su mayor parte para reemplazar otros anticuados (...) La Tercera Revolución Científico Técnica no ha existido, por lo menos sobre la base de cualquier medida empírica de un aumento de productividad en la economía de los EEUU. A pesar del vasto aumento del uso de los ordenadores, el desempeño productivo de la economía estadounidense sigue estando bien por debajo de los niveles alcanzados en la época anterior a los ordenadores (1945-1972)”.

A pesar de ello, la noción de un futuro determinado por las tecnologías de la información y el desarrollo del conocimiento como nuevo motor de la historia no se extinguió fácilmente, aún por sobre las voces de alerta que alimentaron temores de toda índole luego del 11S. Es más, algunos autores plantearon que la caída del sector informacional fue sólo una consecuencia momentánea de un contexto organizacional que todavía no estaba preparado para asimilar una revolución de semejantes características. Es decir, la organización de la producción aún necesitaría una serie de transformaciones flexibles para adecuarse al nuevo mapa informacional en eterno movimiento (Castells, 2000).

De todas formas, a este dilema se agrega otro elemento de consideración y es que **en el único lugar donde se obtuvieron resultados de este tipo fue EEUU**. En Europa los índices de productividad no manifestaron variación alguna que pudiera deberse a la implementación de tecnología, a pesar de que las inversiones en ese sentido fueron también cuantiosas. Y más aún, Japón, pionero de las tecnologías informáticas, lleva más de una década de estancamiento.

Esto no es casualidad. **La situación actual del capitalismo no puede entenderse sin tomar en cuenta la liberación y desregulación de las finanzas, el rol jugado por el capital financiero y la obtención de beneficios a partir de la inversión directa en el extranjero (IDE). Y aquí se sitúa el lugar indiscutible de EEUU en el contexto mundial como el mayor receptor y moderador de los flujos financieros del exterior.** El poder acumulado por el mundo de las finanzas, desde el proceso de desregulación iniciado en 1979, ha devenido en una especie de “autonomía financiera” que sobrepasa la capacidad de los gobiernos (salvo el de EEUU), que impone condiciones a los países periféricos y se apropia del valor y la plusvalía a través de los dividendos obtenidos de las deudas públicas. Al mismo tiempo que en una nueva interrelación con la industria logra rendimientos a partir de la capacidad de ésta de invertir y aprovisionarse en las condiciones más favorables, donde el único motor son los dividendos accionarios, donde los sueldos ejecutivos se pagan en “stock options” y las empresas son continuamente auditadas por los fondos de inversión. Esto ha hecho que algunos autores hayan focalizado sus análisis sobre sistema financiero, haciendo a menudo afirmaciones riesgosas como Manuel Castells (2000), quien plantea que “la creación de valor, en el capitalismo informacional, es esencialmente un producto del mercado financiero” y subraya “el sector financiero es la fuerza que impulsa la formación de un mercado financiero global conectado electrónicamente, la fuente última de la inversión y la creación de valor de toda la economía”. Por su parte, para Francois Chesnais (2001) esto nos habilita a hablar de un “régimen de acumulación con predominio financiero” que se define, en estrecha relación con la mundialización del capital, como “una etapa concreta del imperialismo, entendido éste como la dominación doméstica e internacional por parte del capital financiero”. Y agrega: “El régimen financierizado es una ‘producción’ de los países capitalistas avanzados, en particular de aquellos -Estados Unidos y el Reino Unido a la cabeza- donde las finanzas, consideradas como fuerza ‘autónoma’ construida sobre la institución de la liquidez, habían arraigado más profundamente hasta la crisis del 29. No se halla mundializado en el sentido de abarcar la totalidad de la economía mundial, pero su funcionamiento exige, hasta el punto de ser consustancial con su existencia, un grado muy alto de liberalización y desregulación no solamente de las finanzas sino también de la inversión directa en el extranjero y de los intercambios comerciales. Estas medidas no han de imponerse sólo en los países donde se instala el nuevo régimen de acumulación, sino en todas partes”.

Por su parte, Alain Herscovici, si bien en la misma línea regulacionista, contrapone la inexistencia de algo parecido a un nuevo modo de regulación consolidado, que suponga la estabilización y la coherencia de determinado régimen de acumulación. Y sostiene que la nueva economía no constituye un nuevo modo de regulación en el sentido que “las instituciones que aseguraban la perennidad del modo de regulación fordista fueron perdiendo fuerza y poder ante los diferentes movimientos de liberalización y flexibilización

característicos de la nueva economía. No obstante, la paradoja y la precariedad de esta nueva economía se explica por el hecho de que esta no ha generado otras formas institucionales capaces de crear otras coherencias sociales y de compatibilizar la acumulación con las estructuras sociales” (Herscovici, 2001).

Es decir, la burbuja especulativa que afectó el sector informacional no está fuera de un modo de funcionamiento del capitalismo global de los últimos treinta años y que no nace de la nueva economía, sino que como marcábamos al principio es un largo proceso de desregulación y liberalización que afectó al sistema financiero pero también a la producción industrial y que presentó crisis reiteradas como la mexicana en el 94/95, en el sudeste asiático en 1997, en Rusia al año siguiente, Brasil luego y finalmente Argentina y Turquía. Estas últimas crisis mencionadas, por supuesto, tienen características distintas a una crisis especulativa en EEUU. Aunque sirven para graficar que el funcionamiento especulativo con el crecimiento del capital ficticio y su volatilidad, responde a reglas similares en todas partes: la naturaleza ficticia de la acumulación de activos financieros se pone en evidencia al momento en que, por un cambio de coyuntura, se pretende la validación material de esos activos. No obstante, es importante destacar que, si bien los desequilibrios financieros tienen su causa en la economía real, no son una expresión cabal en el corto plazo de ella. Es engañoso considerar las cifras que expresan el movimiento de los activos financieros como la evolución real de la economía. Pero eso no quiere decir que sea un proceso completamente escindido de la esfera productiva. Como plantea Claudio Katz (2001b) “la globalización financiera es un aspecto de la mundialización y no un proceso puramente ficticio y divorciado de las transformaciones productivas y comerciales registradas durante el último periodo”. Para este autor, los orígenes de los movimientos del capital financiero deben buscarse en la esfera productiva donde operan las leyes del capital y se gestan las tendencias objetivas de la economía, “a partir de aquí se puede comprender que la sobreoferta de capitales deriva de la sobreproducción de mercancías, que el descontrol financiero proviene de la caída de la tasa de ganancia y que el origen de la especulación se encuentra en la competencia por el beneficio. Aunque los desequilibrios afloran primero en la esfera financiera hay que seguir esta secuencia analítica para comprender las raíces de la crisis” (Ibidem).

En este sentido, se puede destacar que si bien la desregulación financiera dio lugar a la inestabilidad de los mercados también posibilitó, como decíamos antes, el flujo de capitales hacia las privatizaciones, las fusiones y la inversión directa en el exterior (IDE). El tan mentado proceso de terciarización de la economía norteamericana, como el pasaje a una economía de servicios, no puede ser comprendido sin tomar en cuenta esta última. Esto es, las formas mediante las cuales las empresas trasnacionales segmentan la producción de acuerdo a los mayores márgenes de rendimiento que pueden conseguir en cada lugar del mundo extrayendo la mayor plusvalía posible en la utilización de la fuerza de trabajo descentralizada. A su vez centralizando el trabajo más calificado y toda la inversión en I + D en sus casa matrices en los países de origen. No es posible pensar un Silicon Valley, si el sudeste asiático no arma los ordenadores para el capital norteamericano.

Como sugiere Chesnais (op. cit.): “era preciso que las mercancías, cuya especialización se aseguraron de antemano los países avanzados, se vendieran sin problemas y que las empresas pudieran aprovisionarse donde lo deseen. Asimismo, con vistas a producir y apropiarse de la plusvalía en las condiciones más favorables, era

también preciso que dichas empresas pudiesen recurrir libremente a la inversión directa en el extranjero”. En este marco, los organismos multilaterales como el FMI, Banco Mundial, G7 encabezados por EEUU, imponen una adhesión obligatoria de los países más débiles a las condiciones “desreguladas” de la “globalización”. En este sentido, las nuevas tecnologías jugaron un rol preponderante en garantizar el movimiento del capital financiero en tiempo real a través del mundo. Pero también, en la profundización de los procesos de racionalización a partir de la “standarización” de los procesos productivos que permiten una movilidad extrema del capital. “Si las grandes empresas han podido utilizar dichas tecnologías (TIC) en beneficio propio de manera tan eficaz es porque ellas pueden ahora hacer competir entre sí a asalariados de distintos países, con muchos grados de cualificación –ya no solamente los menos cualificados- y porque pueden echar mano a un ‘ejército industrial de reservistas’, tanto por medio de los cambios de implantación territorial como por los flujos migratorios ‘diseñados a medida’” (Chesnais, op cit). Vale destacar que, a su vez, este proceso de standarización si bien implicó, por incorporación de nuevas tecnologías, cierta apelación a trabajo más cualificado, por otra parte profundizó los mecanismos de control sobre el proceso de trabajo y los trabajadores. Y, al mismo tiempo, contrapuso la flexibilización de la mano de obra a rígidas definiciones de tareas gracias a la programación informática reduciendo, por un lado, el aprendizaje y, por otro, la intervención de los trabajadores sobre las máquinas. Un ejemplo, en este sentido, lo constituye el caso citado por Naomi Klein, quien se entrevistó con una operaria de diecisiete años de Manila que ensambla CD ROM para IBM y que frente a la pregunta por su calificación para manipular altas tecnologías con su corta edad, la respuesta fue: “nosotros hacemos los ordenadores, pero no sabemos manejarlos” (Klein, 2001).

En consecuencia, se pueden relativizar muchas de las afirmaciones hechas en los últimos años respecto de las transformaciones en la organización de la empresa por aplicación de nuevas tecnologías y a la aparición de la empresa red, en tanto paradigma de una expresión mucho más horizontal, descentralizada y flexible de la organización del trabajo.

El análisis del sector financiero quedaría incompleto si no se toma en cuenta, por un lado, el desarrollo de una “globalización” desigual y selectiva y, por otro, la descentralización de la fuerza de trabajo en un proceso de precarización de las condiciones laborales por fuera de los países avanzados. La nueva economía tiene poco de nueva si se la inserta en las modificaciones contextuales en las cuales se enmarca necesariamente. Esto no implica la negación de las transformaciones aún no culminadas a las que dio lugar la incorporación de la informatización y la variables económicas relacionadas con Internet. Sin embargo, lo que sí se podría afirmar junto con Ehrke es que “no se ha puesto en marcha algo completamente nuevo, ni que haya desbaratado las leyes de la economía”.

III. El modo de desarrollo informacional

La voluminosa obra de Manuel Castells aporta una detallada trayectoria por prácticamente todos los elementos de consideración en un estudio del rol de las nuevas tecnologías de la información en el capitalismo

contemporáneo. Sin embargo, a los efectos del presente trabajo, nos referiremos sólo a su punto de partida: el concepto de *modo de desarrollo informacional* (Castells 1995 y 2000). A nuestro entender, la importancia del concepto en la obra de este autor estriba en afirmaciones como que “los modos de desarrollo conforman todo el ámbito de la conducta social, incluida por supuesto la comunicación simbólica”(Castells, 2000: p.48).

En este sentido, su análisis se funda en una serie de pilares básicos que, a pesar de ciertos resguardos por parte del autor, establecen una matriz totalizante de comprensión del capitalismo y su actual etapa. En este marco, uno de los aspectos de mayor consideración es la relación entre el desarrollo tecnológico y la estructura de funcionamiento de la sociedad, no sólo en sus aspectos económicos sino también en lo que refiere a la organización social y cultural. Castells acierta al señalar que, si bien en todas las sociedades la información fue primordial para el funcionamiento de éstas y en particular de su base económica, las sociedades actuales poseen un caudal de información en circulación y en procesos de tratamiento y acumulación como nunca antes en la historia. Sin embargo, el rol jugado por las nuevas tecnologías en la manipulación de grandes volúmenes de información en el proceso de trabajo y de producción, así como en la esfera doméstica y cultural, hacen completamente distinta la nueva etapa respecto de las anteriores. Ahora bien, habría que evaluar si esto es suficiente para definir un tipo de sociedad particular, como *sociedad informacional*.

El autor admite como la razón de ser del capitalismo la maximización del beneficio con la apropiación del excedente por el capital, fruto de la propiedad privada de los medios de producción. Sin embargo, su preocupación se centra en los modos de desarrollo como “los dispositivos tecnológicos mediante los cuales el trabajo actúa sobre la materia para generar el producto, determinando en definitiva la cuantía y calidad del excedente. Cada modo de desarrollo se define por el elemento que es fundamental para fomentar la productividad en el proceso de producción” (Castells, op cit: p. 46). Aquí empezamos a encontrarnos con algunos problemas, en virtud de que:

a) Castells señala tres modos de desarrollo: agrario, industrial e informacional en una relación no necesariamente dependiente respecto del modo de producción y a su vez como tres etapas históricas, lo cual no permite explicar las etapas del capitalismo más que por la transmutación de la energía principal utilizada, de los hidrocarburos a la electricidad, como lo hace el autor, y que dejaría fuera innumerables elementos económicos políticos y sociales que si bien Castells toma en cuenta en su obra de distintas maneras, son invalidados a nuestro entender en el planteo teórico inicial.

b) Considera que "la cuantía y calidad del excedente" dependen de los dispositivos tecnológicos que actúan sobre la materia, a lo cual se podría agregar rápidamente que desde que Marx descubrió los mecanismos de extracción de plusvalía, la cuantía del excedente depende al mismo tiempo –que de la incorporación de innovaciones tecnológicas (plusvalía relativa)- de los niveles de explotación de la fuerza de trabajo (plusvalía absoluta), lo que no es un detalle menor, y en ese caso deberíamos examinar cuáles son las modificaciones en la relación capital - trabajo que acompañaron el modo de desarrollo informacional. Lo cual, si bien el autor lo incorpora parcialmente a partir de la nueva organización social de la producción en la noción de “empresa red”, a nuestro entender, es contradictorio con la definición inicial.

c) A esto se suma la definición de productividad como “la relación del valor de cada unidad de producto (output) con el valor de cada unidad de insumo (input)” (Castells, op cit: p.46). Como bien plantea Garnham (2000a) esta definición de productividad es un concepto termodinámico y cuantitativo, propio de la sociedad industrial y acarrea complicaciones a la hora de medir ésta en bienes informacionales, fuertemente atravesados por componentes cualitativos (por ejemplo en el sector de servicios) o bien por trabajo creativo (en el sector infocomunicacional). Es decir, en palabras de Tremblay (2002), “es obvio que la medida de la productividad, en los marcos de la educación y de la salud, por ejemplo, es mucho más compleja que el mero cálculo de los outputs en referencia a los inputs en un tiempo determinado. Mejorar la productividad no puede hacerse sencillamente por el crecimiento de titulados o por una reducción del tiempo pasado en el hospital”. El problema de medir la productividad en sectores no industriales es algo que hemos mencionado antes y que excede ampliamente a Castells, sin embargo el problema con su planteamiento es el lugar de primacía otorgado dentro de su desarrollo teórico.

Desde esta perspectiva, el informacionalismo vendría entonces a destronar a un industrialismo que determina(ba) las formas del capitalismo desde la Revolución industrial. Ahora bien, el industrialismo y el informacionalismo se diferenciarán en tanto: “En el modo de desarrollo industrial, la principal fuente de productividad es la introducción de nuevas fuentes de energía y la capacidad de descentralizar su uso durante la producción y los procesos de circulación. En el nuevo modo de desarrollo informacional, la fuente de la productividad estriba en la tecnología de la generación del conocimiento, el procesamiento de la información y la comunicación de símbolos.” Y continúa: “Cada modo de desarrollo posee asimismo un principio de actuación estructuralmente determinado, a cuyo alrededor se organizan los procesos tecnológicos: el industrialismo se orienta hacia el crecimiento económico, esto es, hacia la maximización del producto; el informacionalismo se orienta hacia el desarrollo tecnológico, es decir, hacia la acumulación de conocimiento y hacia grados más elevados de complejidad en el procesamiento de la información.”. Y esto se resume en una frase: “lo que es específico del modo de desarrollo informacional es la acción del conocimiento sobre sí mismo como principal fuente de productividad” (Castells, op. cit.: p. 47).

De acuerdo al autor español, entonces, si el industrialismo se orienta hacia el crecimiento económico y el informacionalismo hacia el progreso tecnológico no queda claro cómo este último se puede definir como un nuevo modo de desarrollo dentro del capitalismo siendo que este modo de producción, como ya dijimos y señala el propio Castells, se define por la maximización de la ganancia, el crecimiento económico y la acumulación del capital y donde el componente tecnológico es un medio y no un fin. En el capitalismo, las innovaciones tecnológicas no siempre dieron lugar a la maximización de beneficios por mejoras en la productividad, sino que se situaron, por ejemplo, en la creación de nuevos mercados con altas barreras de ingreso para los potenciales competidores y en la consiguiente constitución de mercados con rentas monopólicas. Si esto fue así, es porque tenemos un inconveniente con la definición de inicio, ya que “el principio de desempeño del capitalismo NO es maximizar el producto. Esto puede ser o no su resultado final. Si este sistema se orienta al crecimiento

económico y ha sido capaz de generarlo, es porque su fundamento es la acumulación a través de la competencia” (Garnham, 2000a). Y, en este sentido, **habría que poner en cuestión la orientación del informacionalismo hacia el progreso tecnológico. En el sentido de que, si este progreso no se subsume a las lógicas de acumulación del capital, pierde su razón de ser. A menos que, la búsqueda del progreso tecnológico, no esté sustentada en potenciar la acumulación y el aumento de los rendimientos.**

A partir de aquí, se podría concluir que: o bien, el informacionalismo destrona al capitalismo y el modo de desarrollo se sobrepone al modo de producción -lo cual no sólo es altamente improbable sino que el propio autor lo descarta- o evidentemente el concepto de informacionalismo detenta algunos inconvenientes para explicar desde dónde se garantizaría la maximización del excedente y el crecimiento económico.

Por otra parte, si el industrialismo, como señala Castells, se definió por la utilización de energía en vistas de la “maximización del producto”, hablamos de la producción de bienes tangibles y servicios en forma de mercancía destinada a un mercado, no se visualiza desde dónde la acumulación de conocimiento y un aumento en los niveles de procesamiento de la información pueden determinar un funcionamiento económico como el que definió al capitalismo de los últimos doscientos años por extracción de plusvalía a partir de la explotación del trabajo asalariado en el marco de la producción industrial y consumo de bienes. Es decir, **dónde se establece la mercancía que definiría el ciclo de producción, distribución y consumo en un capitalismo informacional. La respuesta inmediata sería la información, el conocimiento, la producción de símbolos. No obstante, no es tan sencillo definir, en un marco más concreto, cómo se expresaría esto en términos de intercambio económico.** En otras palabras, si bien el capitalismo industrial no circunscribía su producción a bienes manufacturados sino que poseía toda una producción complementaria de servicios, -y en los últimos cincuenta años una producción importante también de la industria del ocio y el infoentretenimiento- la columna vertebral seguía (sigue) siendo la producción de bienes tangibles industrializados. En este marco, un viraje hacia una economía de servicios, como plantean diversos autores (Gorz), o hacia la economía informacional, como señala Castells, no deja de provocar un cono de sombra en torno a, por un lado, cómo se supondría resuelta la producción, distribución y consumo de bienes y, por otro, de dónde surgiría el excedente necesario para garantizar un volumen de demanda de bienes informacionales, tal como para determinar que sea el eje de la economía mundial. En otras palabras, el mercado publicitario de los medios de comunicación de masas, por tomar un ejemplo que luego retomaremos, respondía al sector industrial de producción de bienes garantizando la realización de plusvalía para este sector que utilizaba los medios para inducir la compra de sus productos, donde más allá de los increíbles niveles de crecimiento del sector infocomunicacional, siempre fue dependiente directamente -o indirectamente a través del Estado- de los anunciantes del sector industrial.

Es cierto que el análisis de Castells se basa en el modo de desarrollo como el paradigma donde se sustentan los aumentos de productividad y no puntualmente el sector de bienes a producir. Sin embargo aún allí tenemos inconvenientes en asumir su planteo. Numerosos trabajos -incluido el de Castells-, desde la citada paradoja de Solow hasta aquí, han subrayado la dificultad para ver expresado en las estadísticas de productividad un crecimiento por impacto de la introducción de las NTIC. Por otra parte, no queda claro cómo opera “la acción

del conocimiento sobre sí mismo”. Algunas de las respuestas posibles lo ubican a partir de la incorporación del conocimiento teórico-científico a la producción, lo cual poco tendría de nuevo (Garnham, op cit) o quizás en la digitalización e informatización de los conocimientos existentes contribuyendo al proceso de producción material, lo que nos retrotrae unas líneas atrás (Tremblay, 2002), o a una aplicación con el fin de mejorar la calidad de los productos o servicios, o a la producción de informaciones destinadas a las empresas, basadas en las evaluaciones de mercado a manos de las consultoras -bastante desmerecidas por cierto en los últimos dos años, quiebras y fraudes mediante- o, finalmente, a la producción y diferenciación de bienes intangibles, no materiales, en palabras de Castells, informacionales. En cualquier caso, **no es posible verificar empíricamente cómo las NTIC's han afectado en estos procesos generando aumentos de productividad y, por otra parte, quedaría ver si cualquiera de estas aplicaciones mencionadas encarnan una ruptura de naturaleza como plantea el autor o si sólo estamos frente a una diferencia de grado.**

Asimismo, la identificación del modo de desarrollo industrial como el único paradigma que reguló el funcionamiento económico del capitalismo desde la revolución industrial hasta aquí pecaría de una generalización apresurada, si no definimos más puntualmente los períodos. Es casi una obviedad, pero no es lo mismo el capitalismo del siglo XIX, el periodo entreguerras o la segunda posguerra. Desde una perspectiva regulacionista podríamos señalar que esta última etapa, como decíamos al principio, se caracterizó por un régimen de acumulación, denominado “fordista” que excedió ampliamente el componente tecnológico. Más aún, si para Castells el determinante económico de la productividad en el industrialismo estaba fundado en el aprovechamiento de la energía podríamos contraponer que, si el fordismo se basó en cierto componente tecnológico como la cadena de montaje (o incluso la energía), se sustentó aún más en una nueva organización del proceso de trabajo (taylorismo). La cual, a su vez, se conjugó con una nueva relación capital-trabajo, apoyada en la potenciación del consumo de los trabajadores (producción de escala + consumo de masas), en la aceptación de la negociación colectiva con las asociaciones de trabajadores y en un pronunciado involucramiento del Estado. Es decir, de una profunda transformación institucional y política que permitió el sostenimiento de las transformaciones económicas que incorporaron ciertos desarrollos tecnológicos. Asignarle importancia primordial a una sola faceta –el componente tecnológico- del desarrollo del capitalismo industrial para fundamentar un nuevo concepto revolucionario corre, por lo menos, el riesgo de caer en un peligroso reduccionismo tecnologicista en la caracterización de uno y de otro.

Entonces si, como decíamos antes, se puede afirmar que el régimen de acumulación fordista se caracterizó por ciertas lógicas sociales que sedimentaron en regulaciones institucionales, de la última etapa del capitalismo no se puede decir lo mismo (Herscovici, 2001). Esto es, no presenta los mecanismos de autorregulación y reproducción que le permitan establecer nuevas lógicas sociales. Lo cual no significa que no se hayan presentado nuevas particularidades sociales y políticas en el último cuarto del siglo pasado. Sin embargo, estas circunstancias en ningún caso se resolvieron con mecanismos institucionales de autorregulación. Un ejemplo fue el aumento estrepitoso del desempleo que acompañó los procesos de desregulación y privatización de las empresas estatales en la mayoría de los países. Dicho aumento en la falta del empleo, aún en las principales

economías mundiales, no se pudo suplir en la oferta de las empresas de tecnología. Por el contrario, las que incorporaron cierta cantidad de trabajadores en el proceso de inflado de la burbuja, por ejemplo, se deshicieron de ellos apenas la euforia comenzó a disminuir. Y aún más, los procesos de *reengineering*, *downsizing* y *outsourcing* tan en boga, no hicieron más que aumentar los niveles de precariedad laboral, en los casos en que no se limitaron a despedir personal. La actual etapa del capitalismo no pudo remediar o mejor autorregular estos procesos (Tremblay, 1995).

Por otra parte, la consideración hecha por el autor, y planteada al inicio, sobre la radical incidencia del modo de desarrollo en la conformación de toda la conducta social, no deja de sorprender. Para Castells: “Debido a que el informacionalismo se basa en la tecnología del conocimiento y la información, en el modo de desarrollo informacional existe una conexión estrecha entre cultura y fuerzas productivas, entre espíritu y materia. De ello se deduce que debemos esperar la aparición histórica de nuevas formas de interacción, control y cambios sociales” (Castells, op. cit.). Entre este planteo y la metáfora base/ superestructura, en su lectura más mecanicista, no existe mucha distancia. Esto es, de la transformación operada en la base, en este caso no económica como en el marxismo ortodoxo, sino tecnológica, debemos esperar irremediablemente la transformación de la superestructura cultural y social. El riesgo mecanicista es más que evidente.

IV. La Economía de la Atención

En la segunda mitad de la década del 90, Internet hizo su arribo definitivo y se erigió como una fuente inagotable de contenidos culturales e información, con un nivel de acelerado crecimiento como ningún otro medio lo había conseguido antes. Y, si bien no agotó los elementos que componían hasta ese momento la SI, se convirtió en su principal punto de referencia. Asimismo, se caracterizó por su incomparable capacidad metamediática. Es decir, por la posibilidad de autorreferenciar, remitir y reproducir los contenidos de prácticamente todos los medios de difusión en uno. En el mismo sentido, profundizó una de las características de las sociedades de fin de siglo: la creciente simbolización de toda la circulación de bienes. Si en las sociedades mediatizadas de fin de siglo el intercambio de bienes estaba fuertemente cargado de sentidos accesorios que excedían ampliamente a la funcionalidad del consumo, la red, no hizo más que potenciar dicho proceso. A su vez, esto se materializó en la sobrevaloración bursátil de “sites” que no ofrecían modelos rentables de negocio, pero que, sin embargo, poseían una carga simbólica de atracción que los convertía en futuras promesas de rentabilidad. En otras palabras, en el circuito económico de la red ya no se valoraba el resultado económico inmediato de los sitios sino que se estaba visualizando principalmente su capacidad de convocar atención y los futuros beneficios de ello. Desde esta perspectiva, comenzaron a surgir algunas tesis que propusieron nuevas formas de pensar el intercambio en la red, no ya a partir de los habituales conceptos cuantitativos de formación de la ganancia, sino que, muy lejos de ello, intentaron un acercamiento desde el análisis de ese lugar de liderazgo simbólico, al margen de los precios y la rentabilidad en términos clásicos.

En este marco, hace unos años, Michael Goldhaber (1997a) publicó (en la red) una serie de artículos con la tesis de que las sociedades actuales ya no debían pensarse en los términos económicos (neo)clásicos propios de una economía industrial, con su consiguiente herramental metodológico, ni tampoco en el marco de una Economía de la Información. Por el contrario, debía aplicarse una matriz de pensamiento completamente nueva y diferente, que el autor denominó Economía de la Atención.

Su punto de partida se sustentaba en dos afirmaciones básicas:

- la información no puede constituirse como principio estructurante de los intercambios de una economía en el ciberespacio ya que, tomando la definición clásica, la Economía se postula como la ciencia que estudia la producción e intercambio de bienes “escasos” y, según el autor, en la actualidad (o más precisamente en un futuro cercano) no hay (habrá) nada más lejano de la escasez que la información. Esta podría definirse como infinita, en una red mundial donde todo el tiempo, minuto a minuto, se agrega información. Sin embargo, lo que sí se puede ubicar como un concepto articulador sujeto al principio de escasez, es la capacidad mental para recibir y procesar la ilimitada información circulante. Es decir ese elemento que realiza el camino inverso de la información. En términos de Goldhaber: la Atención.

- En virtud de la afirmación anterior, para este autor las herramientas conceptuales propias de la economía clásica (ya sea liberal, keynesiana o marxista) se tornaron inútiles para el análisis de un elemento en el que todas sus relaciones se basan en un principio cualitativo y no cuantitativo. Por ende, conceptos tales como oferta y demanda, retorno de la inversión, dinero, precio, etc. son ineficientes para analizar un funcionamiento económico fundado en la Atención.

Es decir, para Goldhaber, una de las características principales de la Atención es su carácter subjetivo:

“La atención no es nada sencilla. Es intrincada, individual, abigarrada, bastante a menudo imprevisible – no es algo uniforme, mensurable ni fácilmente cuantificable. Implica todos los sentidos; se oculta en el reconocimiento, la memoria, la apreciación, la reflexión, el amor, el entendimiento, la empatía, la observación, el cuidado, la capacidad de atender, la espera, la disposición y demás- todo lo cual es desordenado y difícil de cuantificar. La atención que yo soy capaz de ofrecer es diferente de la suya; los tipos de atención que deseo se diferencian de los que usted quiere. En ningún caso es probable que pueda haber un “ranking” entre nosotros –ni usted es más atento en general que yo, ni viceversa. No somos completamente iguales. Entonces principalmente la atención se resiste al tipo de tratamiento matemático que fue tan acertado con los constantes, uniformes, permutables, y generalmente anónimos e impersonales productos, empleos y el dinero que formaron el corazón de la era industrial” (Goldhaber, 1997^a -traducción propia-).

Al mismo tiempo se caracteriza por apelar todo el tiempo a la originalidad: “es difícil obtener atención repitiendo exactamente algo que uno o algún otro haya hecho antes, esta nueva economía está basada sobre la originalidad infinita, o en definitiva pretende dicha originalidad” (Ibidem). A diferencia de una economía

anterior caracterizada por la producción de bienes seriados, standards, repetitivamente iguales, lo que construía un mercado de bienes intercambiables a partir de una equivalencia entre los distintos bienes expresado en los precios a través del dinero, la economía de la atención no permitiría la equiparación de bienes (atención) que no pueden descomponerse en unidades precisas y distinguibles.

Para el autor, la atención es algo transferible (y el mejor de los ejemplos son los links de la Web), en el sentido de que si logro convocar la suficiente atención, puedo llegar a redireccionarla hacia otra cosa. No obstante, la atención no es algo que se logra una vez y para siempre sino que debe ser actualizada y mantenida. Es decir, puedo transferir la atención que he conseguido pero aquello hacia lo que la dirigí debe poder sustentarla por sí mismo. Y a su vez establezco una relación de atención con el depositario de la atención que derivo. “En el ciberespacio, la atención fluye de sitio a sitio, y la distancia entre sitios sólo puede ser medida en términos de cuántos sitios intermedios deben ser visitados para pasar de uno al otro. Y en cambio, ello dependerá de cuánta atención, los que mantienen cada sitio ofrecen a los que mantienen los otros sitios. Cuanto más ellos ofrecen, es más probable que ellos permitan a un visitante para pulsar sobre una URL relevante, así es menor la separación. Entonces, la geometría de ciberespacio no es nada como la geometría de la economía previa” (Ibidem). A pesar de ello, existe la acumulación de atención a partir de lo que se podría entender como prestigio. Y en este sentido, el mejor ejemplo son las “stars”. Es decir, aquellos actores, músicos, escritores, deportistas, etc. que pueden convocar a cierta cantidad de fans, hagan lo que hagan. En este aspecto se plantea un eje interesante que es cómo el autor sustenta la relación Atención/Dinero. Según Goldhaber, nos encontramos en una transición, por lo que la vieja fuente de riqueza fluye hacia la nueva. En sus palabras, “el dinero fluye hacia la atención y es mucho menos cierto que la atención fluya hacia el dinero”.

Ahora bien, el planteo de Goldhaber supone algunos aspectos e ideas interesantes para llevar a cabo un acercamiento a una cierta economía de los bienes simbólicos (particularmente la desarrollada sobre Internet), sobre la cual aún no está dicha la última palabra. Sin embargo, también suscita una serie de interrogantes de difícil respuesta desde la ambiciosa y bastante limitada “Economía de la Atención”.

En la Web se desarrolló desde sus inicios un intercambio de bienes no monetarizados, software, información, servicios (e-mail, hosting, etc), que se entregaban “gratuitamente” a los usuarios y que daba en un primer momento un fuerte sustento a la tesis goldhaberiana y que algunos autores han denominado webonomics o “Economía del Don”⁶. En realidad, eran un sinfín de bienes y servicios ofrecidos en sitios que se sostenían, en el mejor de los casos, por medio de la publicidad ofrecida a sus visitantes. No obstante, el estallido de la burbuja financiera de las nuevas tecnologías con el consiguiente proceso de desinversión, despidos y quiebras y la exigencia, por parte de los capitales inversores, de modelos de negocio rentables a la “vieja” usanza pusieron en duda toda la armadura de la “atención” como elemento articulador. El retorno del (nunca retirado) beneficio como motor del capitalismo (en Internet o donde sea) puso en crisis todos los entusiasmados pronósticos de

quienes auguraban el final del dinero como estructurador de las relaciones económicas. A pesar de ello, muchas de las dinámicas establecidas en la Web en el período de expansión pre-crack se mantuvieron, aunque en un nivel más reducido. De todas formas, es interesante observar que muchos de los procesos de sobrevaloración financiera de los “sites” estuvo relacionada con su capacidad de convocatoria. Es decir, lo que se medía no era la rentabilidad inmediata, sino su capacidad de atraer usuarios. Más allá de que sobraron casos de especulación desmedida fundados en el interés de obtener un rédito financiero por la misma marea ascendente de los papeles de IT (Information Technology), existió una muy fuerte tendencia a la valoración de la mencionada capacidad de generar “atención” sobre un producto, por más que no estuviera clara la forma de extraer beneficio de dicha atracción. El ejemplo, quizás, más claro de este proceso fue el caso de Napster, pero se podrían citar prácticamente todos los sitios importantes desde Yahoo! hasta Amazon⁷.

De todas formas, Goldhaber tuvo más adeptos (véase Gauntlett, 2000, Cornella, 1998^a y 1998b, Piscitelli, 2001) que detractores. Muchos autores lo incorporaron, sin demasiado cuestionamiento, como una curiosa forma de abordaje de la nueva economía (Ehrke, 2000). Para Alejandro Piscitelli, por ejemplo, “la atención necesaria para hacer un auto no está puesta en el taller, sino en las oficinas de información y planificación. Dentro de algún tiempo no habrá compañías que fabriquen coches -como tampoco la mayoría de los otros objetos complejos- sino comunidades múltiples formadas por miles de estrellas rodeadas de multitudes de microestrellas”. Y agrega: “un desarrollo intensivo de la economía de la atención podría tener inquietantes y fantásticos resultados: aumento del interés de la vida en el ciberespacio; aumento en el poder de las estrellas y la necesidad de que los anónimos se den a conocer; pérdida de peso de las organizaciones de ladrillos y cemento que no podrán concitar la atención tan fácilmente” (Piscitelli, 2001).

Según Juan Carlos de Miguel (2000) “el valor de Goldhaber radica en que nos permite empezar a vislumbrar en qué dirección debemos ir. Si definimos atención como la acción de observar minuciosamente, de tomar en cuenta, de dirigir algún sentido o la mente hacia algo, podemos ver que en las industrias culturales, la atención está presente en las definiciones de audiencia”. Lo cual es cierto, la atención está presente en la definiciones de audiencia y también en los estudios de comunicación desde hace bastantes años. Es decir, el funcionamiento planteado por Goldhaber no sólo no es nuevo, sino que un análisis muy similar ya había sido señalado por Dallas Smythe (1983 ed orig 1977) veinte años antes⁸.

Ahora bien, Goldhaber parte de ciertos supuestos: a) la economía, en su totalidad o en su mayor parte, funcionará a través de Internet o adoptará sus lógicas; b) la información no puede restringirse; c) todos los bienes adoptarán las formas de valorización del “infoentretenimiento”. **Entonces la pregunta es: ¿nos conducimos hacia una nueva industria de bienes culturales sustentada en la publicidad? Si acaso, como plantean**

⁶ Para una visión más extensa de estas posturas se puede consultar el capítulo 4 “¿Darwinismo digital vs. Economía del don?” en Piscitelli (2001).

⁷ Ésta última, como es conocido, logró que la valorización de sus acciones superara el valor de todas las cadenas de ventas de libros de EEUU.

⁸ Para un análisis crítico pormenorizado de las posturas de Dallas Smythe véase Bolaño (2000) en especial cap. 3 “A produção da audiência de Dallas Smythe”, pág. 142.

Castells y otros autores, la información ocupara el primer lugar en los bienes intercambiados, ¿dicho intercambio tendrá a la publicidad como único mecanismo de valorización de capital? Y en tal caso ¿publicidad de qué tipo de productos?.

La realidad ha dicho otra cosa. Goldhaber supuso tres años antes de la debacle del Nasdaq que la información se iba a convertir en un bien público, es decir que existiría una sobreabundancia tal de información que sería imposible considerarla un bien sujeto a la “escasez”. Hoy la situación es otra, la Red reproduce las estratificaciones sociales en todos los aspectos: **1) el acceso a la red es completamente desequilibrado a nivel mundial y 2) la restricción en el acceso a la información la ha convertido claramente en una mercancía.** En otras palabras, no toda la información es “sobreabundante”, no se puede ingresar y tomar información de cualquier lado. En resumen, la información de “primera clase” en la Red hoy se vende⁹.

La sobredimensión de las posibilidades de financiación publicitaria de la Red ha llevado a que, en los últimos cinco años, se hayan cometido generalizaciones harto riesgosas y elaborado pronósticos completamente desmesurados. Las propias características de la Red, en lo que hace a la segmentación de los públicos, la atomización de la demanda y la incapacidad para una buena exposición de los usuarios a los reclames publicitarios, han hecho que la Web no fuera un buen lugar donde poner anuncios. En 2001, contra todos los pronósticos, la publicidad *on line* significaba sólo un 3% de los gastos totales a nivel mundial. Siendo, por ejemplo, en el caso de Argentina sólo un 1%. Suponer entonces, que toda la información de Internet sería sustentada a través de la financiación publicitaria, fue apresurado. Extraer de allí, el proyecto de una *nueva economía* que no pudiera explicarse por medio de la búsqueda de rentabilidad, a la luz de los hechos, lo fue un poco más aún.

V. Esquema de rentabilidad

Hemos elegido revisar los planteos de Manuel Castells y de Michael Goldhaber por considerarlos entre los más interesantes en sus evaluaciones o abordajes, pero sin perder de vista que no agotan las perspectivas existentes. En efecto, como señalábamos al principio, desde sus inicios el proyecto de SI contó con un ejército de comentaristas apologeticos que se ocuparon de plantear que la revolución informacional alteraba todas las instancias de los intercambios sociales, tanto de la producción de bienes y de la organización de la esfera laboral como de la esfera doméstica redefiniendo el paradigma económico. Así, se afirmó, siempre desde la sola virtud transformadora de las nuevas tecnologías, el pasaje de los átomos a los bits (Negroponte, 1995), la llegada de una nueva “era del acceso” que abandonaba la vieja idea de compradores y vendedores para pasar a la de proveedores de acceso y usuarios, donde las conexiones sustituyen a los mercados (Rifkin, 2000), sólo por citar

⁹ Según Inés Leopoldo, Gerenta General de Terra Networks SA: “Entre las medidas que adoptó la compañía está el cobro por determinados servicios de valor agregado que el portal puede ofrecer. El esquema OBP (Open, Basic, Premium) para el suministro de tales facilidades refleja el esquema puesto en marcha: los servicios Open son aquellos ofrecidos gratuitamente. Los Basic contienen determinadas funciones o facilidades añadidas al Open y por los que

algunos. En todos los casos, por caminos más largos o más cortos, más simples o más complejos, sería la tecnología la responsable y única artífice de las transformaciones. Todos estos planteos, por supuesto, estuvieron respaldados por la élite política norteamericana (Gore y Greenspan a la cabeza) acompañados por renombrados consultores económicos del *management*, que elaboraban una y otra vez las cifras de proyecciones del crecimiento sostenido y articulado de toda la economía tirada por el nuevo caballo de las redes y los bienes informacionales.

Sin embargo, para todas estas posturas nunca fue sencillo determinar de dónde saldría la nueva fórmula económica del informacionalismo que reemplazaría al conocido modelo industrial. En otras palabras, nunca dejó de repicar la pregunta respecto de cuál sería, entonces, el esquema de rentabilidad que operaría de pilar de la *nueva economía*. Es decir, ¿cuál es (son) el (o los) modelo(s) de funcionamiento económico que presumiblemente habita(n) el proyecto de la SI, desde las telecomunicaciones a Internet? Y, por otra parte, ¿cuál es el carácter de la información en dicho modelo?, ¿qué características definen a la información en el modo de producción capitalista y qué rol asume ésta en la supuesta nueva era del capital?

En principio, para responder estas preguntas apelaremos a un artículo de Ramón Zallo y Juan Carlos Torres López (1991) quienes, luego de revisar las distintas posturas que trabajaron la relación economía-información, definieron tres tipos de efectos de la mercantilización del uso social de la información:

1. La modificación de las prácticas productivas, de distribución y de consumo de otras actividades económicas
2. La aparición de nuevas actividades económicas
3. La sobredeterminación de las relaciones sociales respecto del uso concreto de los recursos informacionales en los ámbitos productivos.

En nuestra óptica, estos efectos de la mercantilización de la información se potenciaron ampliamente con los desarrollos tecnológicos consolidados en la segunda mitad de la década del noventa, a partir de las transformaciones suscitadas por los procesos de convergencia y fundamentalmente por la aparición pública de Internet. En medio del desarrollo aún inconcluso de la Web, se han modificado fuertemente las pautas de distribución y consumo de una multitud de bienes no sólo pertenecientes al sector de infoentretenimiento. De la misma forma, aparecieron nuevas actividades económicas como la prestación del servicio de acceso, de host, el desarrollo de intranets, etc. No obstante, las diversas modificaciones suscitadas no establecieron un modelo económico indubitable. En consecuencia, se podría afirmar que, desde mediados de la década, son identificables cinco modos potenciales de financiación y articulación económica de la SI:

- i. **La venta de contenidos:** Esto es, el modo habitual de valorización utilizado por la industrias culturales de masas del siglo XX, con las diferencias introducidas a partir de la segmentación de públicos y la

interactividad. Este modelo evidenció muchas dificultades a la hora de mostrar una lógica rentable a partir del financiamiento publicitario, corazón de toda la propuesta. La tesis de que el dinero fluiría hacia la atención se quedó a mitad de camino en el momento que la e-bubble se comenzó a desinflar. En otras palabras, aquello que se presentó como la nueva promesa del capitalismo en lo que refiere a la financiación publicitaria de Internet, se diluyó con la caída del Nasdaq a fines de marzo del 2000. Los sites que no quebraron, comenzaron a vender sus servicios y/o contenidos, aunque esto de ninguna manera compensó la caída de los ingresos publicitarios.

- ii. **El cobro del acceso:** Luego del crack del indicador bursátil de las nuevas tecnologías, donde todos los ojos estaban puestos en las “puntocoms”, la realidad mostró que las únicas empresas que se mantuvieron tras la debacle eran las que no dependían, tan prioritariamente, ni de la publicidad, ni de la inversión de capitales de riesgo. En este sentido, las empresas relacionadas con Internet que se mantuvieron en pie y siguieron funcionando, fueron fundamentalmente aquellas que estaban involucradas, directa o indirectamente, con la prestación del servicio de acceso a la Red y el tráfico telefónico. Si bien se desarrolló un proceso de quiebras y concentración, los grandes ISPs (Internet Service Providers) y las empresas de telecomunicaciones que prestaban el servicio, aparecieron como el modelo más sólido de negocio relacionado con la SI. El último proceso de quiebras y falseamiento de los balances, como veremos, desmintió este último argumento.
- iii. **El comercio electrónico:** Si bien este punto tiene poco de innovador, en el sentido que lo único que aporta es una nueva instancia en el circuito de distribución que podría eliminar ciertos costos de transacción pero que no redefine el funcionamiento económico, se constituyó en un momento en la potencial mayor fuente de riqueza. Sin embargo, la realidad le dio la espalda. Sólo sirvió para aceitar algunos mecanismos de comunicación interempresaria, pero en la venta al cliente final la evolución fue mínima y las grandes perspectivas de fines de los noventa se redujeron drásticamente en un par de años.
- iv. **La informática:** Fue el sector que más creció en el último decenio con un ritmo vertiginoso de incremento de productividad, con la contrapartida del abaratamiento de los precios y de obsolescencia acelerada que hizo que cada 18 meses se duplique la capacidad de los procesadores (Ley de Moore). En este sentido, la producción de PCs fue durante los últimos diez años prácticamente la mayor responsable de los aumentos de productividad –un 42%- y gran destinataria de la fenomenal escalada bursátil -las acciones de Dell Computer crecieron 92.000% en una década (Katz, 2001). Sin embargo, y con todas las consideraciones, la producción informática no dejó de pertenecer a la rama industrial de bienes materiales de consumo doméstico e industrial. Esto no quiere decir que la incorporación de la informática no haya modificado profundamente los procesos productivos de otras actividades económicas. Simplemente, lo que puntualizamos es que no determinó un nuevo modo de intercambio económico, ni se caracterizó por ser una mercancía virtual y, en este sentido, sufre los ciclos que afectan a la producción y consumo de los bienes de la sociedad industrial, en lo que hace a saturación de los mercados, necesidad de incorporación de valor agregado para ganar competitividad, rebaja de precios por la compulsión competitiva y con ella

rendimientos decrecientes. Asimismo, la industria informática fue duramente afectada por el crack bursátil y sufre una caída considerable de la demanda desde finales de la década.

- v. **Las biotecnologías:** Es el sector donde se sitúa la mayor cantidad de expectativas de rendimientos a largo plazo pero en concreto la mayoría de los logros de los últimos años no tuvieron aplicación comercial. Es el ámbito por excelencia donde se está dando el mayor proceso de subsunción del trabajo intelectual y de mercantilización de la ciencia (Bolaño, 2001). Lo cual no obsta para señalar que su incidencia económica actual es casi nula (Petras, 2001).

Lo que se desprende de los cinco puntos planteados, es que **la estrategia de rentabilización de las redes no abandona el terreno de la incertidumbre**. En este sentido, los primeros dos puntos son los que tuvieron más predicamento en los últimos años.

La primera etapa de crecimiento de la Red, por ejemplo, puso todas las expectativas en la porción de la torta publicitaria que quedaría en manos de las *dot coms*. Sobre la perspectiva de atraer internautas y con ellos anunciantes, los sitios planteaban increíbles modelos ideales de crecimiento a largo plazo (por ejemplo, se especulaba con lograr en el 2002 el 15% de la publicidad mundial). De la mano de estas expectativas extremadamente ambiciosas, de una masa de especuladores y de un exceso de liquidez, la imaginaria rentabilidad futura alimentó un sueño que duró poco (sólo se logró el 3 % a nivel mundial).

La caída del Nasdaq bajó a tierra las expectativas, exigió ganancias en el corto plazo y modelos de negocio claros que no dependieran de la publicidad. En consecuencia, quienes aún mantuvieron financiación fueron aquellos en los que su negocio no se sustentaba en la venta de espacios publicitarios. Por ejemplo, quienes brindaban acceso, los ISPs y las empresas de telecomunicaciones que eran las responsables de vehicular el tráfico de los paquetes digitales IP y que en general tendieron a monopolizar la oferta del acceso de Banda Ancha junto con los cables. Por consiguiente, aquella primera expectativa de rendimientos a partir de la financiación publicitaria del ofrecimiento de contenidos se trasladó a la venta del acceso y el tráfico¹⁰.

Ahora bien, no fue casual entonces que se planteara, en esta segunda etapa post crack, a AOL-Time Warner como el modelo de empresa de la SI. Primero fue Microsoft, luego llegó AOL. La megaempresa, luego de la multimillonaria fusión por más de 150.000 millones de dólares en la que absorbió al gigante mediático, permanecía con balances positivos a pesar de haber tenido bajas considerables en el valor de sus acciones. El negocio no se hallaba entonces en los contenidos sino en los accesos. Una empresa octogenaria como la Time Warner se sometía a los designios de una empresa con menos de una década de vida, con un volumen de negocios cinco veces menor y con ganancias dos veces y media menores. ¿Las razones? La revolución de las redes conduciría a la vieja Time al siglo XXI de la mano del mejor de sus exponentes, América on Line. El diario británico The Guardian señalaba “AOL Time Warner fue llamada ‘la primera empresa de medios y

¹⁰ En el particular caso argentino, a su vez este proceso confluyó con la “desregulación” y la implementación del NTS (Decreto 764/00). Esto es, la tarificación por finalización de llamada, lo que permitió una avalancha de ISPs gratuitos donde el negocio no estaba en el cobro de un canon, sino en el traslado de la facturación por gasto de pulsos telefónicos de las licenciatarias incumbentes hacia las telefónicas entrantes, que compartían la ganancia en lo

comunicaciones del mundo totalmente integrada para el siglo de Internet'. Time Warner, un grupo de información de Estados Unidos establecido desde hacía mucho tiempo, cuyos intereses van desde el canal de noticias CNN y la revista Time a los dibujos animados de Warner Bros., fue en efecto comprada por el mayor proveedor de servicio de Internet del mundo, America Online. En su momento, el trato constituyó la mayor absorción empresaria y creó la cuarta corporación más grande del mundo, lo que se vio como evidencia de que las empresas de Internet altamente valuadas podían tragarse a las "viejas" empresas de medios con historias mucho más largas. El subsecuente estallido de la burbuja puntocom y la turbulencia del mercado de valores forzó a los analistas a reevaluar su opinión del poder de la nueva tecnología".

La revelación, 19 meses después de la fusión, de que las ganancias de AOL habían sido infladas para mostrar saldos positivos donde no los había (u\$s 270 millones), de la misma forma que habían hecho Global Crossing¹¹, la empresa que atravesaría el planeta con fibra óptica, y WorldCom¹², la segunda compañía de telecomunicaciones de EEUU, puso en evidencia la fragilidad de aquello que iba a ser el nuevo motor de la economía. La confluencia de la tecnología con un sector asentado y sólido como las telecomunicaciones, que había permanecido aparentemente dormido hasta la desregulación y las privatizaciones, aparecía otra vez como la nueva promesa que garantizaría el crecimiento necesario en la productividad y la obtención de beneficios. Sin embargo, no fue así¹³.

Esto no implica necesariamente que no existan posibilidades de que se constituyan en un futuro en el sector más importante de la economía. No obstante, el falseamiento de balances, a nuestro entender, dice mucho más que la inmensa apropiación de ganancias de unos ejecutivos estafadores:

- Difícilmente, empresas que requieren falsear sus ganancias para no presentar pérdidas puedan traccionar al resto de los sectores de la economía tras de sí.
- Debajo de la economía virtual hay una economía real que necesita invertir en bienes materiales (cables, fibras, satélites, etc) por donde circulan los flujos. Tarde o temprano esa inversión debe ser asumida por alguien y la capacidad creada debe ser demandada. Y, a su vez, la inversión debe tener un retorno que, en la mayoría de estos casos no existió.

que se conoció como "revenue sharing" con el ISP. De esta forma, de acuerdo a CABASE (la cámara que agrupa a las empresas proveedoras del servicio de acceso a Internet) los prestadores gratuitos detentaban en 2001 el 36,9% del total de 1,3 millones de cuentas por conexión telefónica de la Argentina.

¹¹ "La fulgurante carrera de Global Crossing, un gigante de la tecnología que invirtió 15.000 millones de dólares en crear una red de fibra óptica que unía Europa, América y Asia, ha concluido abruptamente la semana pasada con la presentación de suspensión de pagos, la cuarta mayor de la historia en Estados Unidos. La firma, gran donante de fondos a la clase política del país, fue incapaz de atraer a los clientes necesarios para rentabilizar su red. En la primavera boreal del 2000, Global Crossing alcanzó una capitalización bursátil de 48.000 millones de dólares. Las acciones superaban los 75 dólares. El viernes se pagaban centavos por su papel, hundido con el desfondamiento de la nueva economía". *Otra burbuja que reventó*, La Prensa, 03-02-02, Pág. 7/Economía

¹² "A principios de este año, WorldCom, segunda telefónica más grande de Estados Unidos y una de las favoritas de los gurúes de la nueva economía, anunció que en 2001 había ganado 1.530 millones de dólares, cifra que sorprendió gratamente a analistas e inversores, quienes pensaban que la compañía tenía problemas mayores. Sus pálpitos, meses después, resultaron ser correctos: WorldCom admitió ayer que el balance del año pasado tenía "errores", y que 3.800 millones de dólares anotados como inversiones en realidad habían sido gastos corrientes. Las ganancias se habían convertidos en pérdidas por 2.300 millones". *WorldCom: la nueva Enron*, El Cronista, 27-06-02, Pág.28

¹³ "En los albores de la manía de las telecomunicaciones y debido a los vínculos estrechos entre las empresas del ramo, el sector se declaró protagonista de un crecimiento prometedor. Pero cuando la tan esperada demanda de los consumidores y los clientes corporativos no se concretó, los vínculos entre las

Si hubo una característica saliente en el desarrollo de redes de los últimos años fue que éstas sobredimensionaron la capacidad necesaria para transporte de tráfico, sin obtener un retorno de dicha inversión¹⁴. Esto hizo que empresas como *Global Crossing*, creada en 1997 y propietaria de un cable transoceánico, gestionara acuerdos con la mayoría de las empresas –haciéndolos pasar por inversión- que le podían asegurar el uso de tendidos en todo el mundo, pero con la dificultad que acarrea una demanda inexistente. La gigante energética *Enron* redireccionó sus inversiones hacia las telecomunicaciones con la perspectiva de utilizar los mismos canales por donde tenía sus tendidos eléctricos con el fin de transportar telecomunicaciones. Sin embargo, algunos señalan que esa fue la piedra de toque de su perdición¹⁵.

Esto también indica que las utilidades de estas empresas no tenían relación con la valorización accionaria, lo cual no constituye ninguna novedad, pero lo que sí es interesante es que, como plantea Garnham, el capital financiero tarde o temprano debe caer a tierra¹⁶. Es decir, muchos de los planteos tecnoeufóricos de los últimos tiempos sostenían que el modo natural de valorización del capital en la nueva economía era a través de las finanzas. Esto es, que el desarrollo de burbujas bursátiles sería la constante del nuevo capitalismo informacional y que allí se constituiría la nueva economía global. Y aquí, aparece otro elemento que es el rol, no sólo de las tecnologías de la información en la globalización financiera, sino el tratamiento de la información en el juego especulativo.

En un mundo global donde la información no sería considerada como un bien escaso -ya que la SI garantizaba la superabundancia de información de todo tipo, distribuida por el planeta y con un acceso democrático- cierta información confidencial alimentó las ganancias de unos pocos, puso en riesgo las pensiones de muchos (más del 45% de la población norteamericana tiene su jubilación en acciones) y dejó sin trabajo a tantos otros –la primer medida de WorldCom, luego de la quiebra, fue el despido de 17.000 trabajadores¹⁷-. La caída de las acciones de la segunda empresa de telecomunicaciones norteamericana fue brutal: de US\$ 64 a 9 centavos.

La cadena de fraudes fue quizás uno de los ejemplos más claros de que **la información en un marco de relaciones sociales de producción determinadas por la competencia por obtener beneficios privados y por acumular no puede ser ni abierta, ni perfecta, ni democrática. Por el contrario esta información es**

firmas no hicieron más que exacerbar el colapso del negocio". *EEUU: se desbarranca la industria de las telecomunicaciones*, New York Times (Clarín) 27-03-02,

¹⁴ "Las bancarrotas de GC y varias otras firmas derivan de un exceso de fibra óptica instalada. (...) Analistas y consultores especializados descontaban que, antes de terminar marzo, la SEC (si no el FBI) profundizarían las investigaciones en Global Crossing y Qwest. Amén de averiguar si ambas compañías mantenían informados a accionistas e inversores, querían saber si -en realidad- precisaban esos contratos a largo plazo en una coyuntura caracterizada por la vasta oferta de capacidad en fibra óptica". *Ejecutivos ricos, empresa hundida*, Mercado N°1011 Pág. 110

¹⁵ "En diciembre de 2001 la estadounidense Enron entró en bancarota y la prensa especializada destacó su entrada al mercado de telecomunicaciones entre el cúmulo de decisiones erradas tomadas por el management en los últimos años. Su unidad broadband, creada en 1998, tenía pérdidas operativas trimestrales cercanas a los US\$ 24 millones que se cuadruplicaron en el segundo trimestre de 2001 hasta US\$ 102 millones. En el tercer trimestre exhibió un resultado negativo de US\$ 125 millones y la pérdida total de los primeros nueve meses de 2001 totalizó US\$ 494 millones. Cuando Enron hizo su lanzamiento se encontró con una sobreoferta de capacidad" *Las eléctricas sufren por las comunicaciones*, Convergencia Telemática, N° 74 (Febrero), 22-02-02 Pág. 5

¹⁶ "Esto plantea la pregunta real de si las compañías están teniendo ingresos económicos reales o transacciones falsas diseñadas financieramente para informar a los accionistas", dice Lynn Turnen, ex contador jefe de la SEC entre 1998 y 2001. *Crecen las dudas contables en las operaciones Global Crossing* Wall Street (La Nación) Pág 3, 13-02-02

vertical, jerarquizada y restringida y opera como una mercancía más. De hecho, los resultados contables fraguados de casi todas las empresas fueron “producidos” por una de las cinco auditoras más grandes del mundo. La consultora Arthur Andersen, llevando a cabo lo que el *management* casi graciosamente denominó “contabilidad creativa”, **vendió** a las empresas los balances necesarios para aparecer como superavitarias cuando no lo eran. Es más, muchas de estas empresas -como Enron- pagaban más a la consultora por servicio de consultoría que de auditoría¹⁸. Es decir, en esta relación entre empresas la información adopta claramente el carácter de mercancía, con las restricciones de propiedad necesarias para conservar y/o incrementar su valor y la falsedad o no de dicha información está sujeta a la compulsión por obtener beneficios. Algo que, indudablemente, no es nuevo en el capitalismo pero que evidentemente se ha profundizado. En realidad, si cierta información ha multiplicado su capacidad de distribución abierta y gratuita, cierta otra lo ha restringido obteniendo crecientes beneficios de ello. Como bien señala Herscovici: “hay una diferencia fundamental entre esta nueva esfera pública y aquella del siglo XVIII descrita por Habermas: *la naturaleza de la información cambió en este nuevo espacio público*: 1) parte de la información es pública y puede ser divulgada “libremente”; 2) otra parte es privada o semi-privada y se relaciona con las informaciones ligadas a las innovaciones tecnológicas y, de manera más general, a las informaciones ligadas a las relaciones inter-empresas. Por razones económicas y estratégicas es preciso limitar el acceso a este tipo de informaciones. (...) Lo paradójico es lo siguiente: *hoy en función de la doble naturaleza de la información, parte de ésta, por naturaleza, deja de ser pública en el sentido de ser discutida libremente*. Si en el capitalismo naciente, era el Estado quien amenazaba la libre divulgación de la información, hoy es la propia lógica del mercado la que separa parte de la Información del espacio público y de la “libre discusión” vinculada con este espacio. Se trata de una *reprivatización de la información* en el sentido dado por Habermas. (...) Así se expresan las nuevas contradicciones del capitalismo: el sistema de mercado no consigue más preservar la autonomía de la esfera pública, ni tampoco una libre circulación de la información. De esta manera, aparece una contradicción entre la publicitación y la privatización creciente de la información; en otras palabras, *las contradicciones del sistema económico reaparecen en el espacio público y generan un déficit de legitimidad*” (Herscovici, 2001).

Conclusión

El recorrido propuesto intentó poner énfasis sobre ciertos aspectos puntuales que atañen a la Sociedad de la Información como proyecto global y geopolítico. Sin embargo, se nos presenta como indispensable poder

¹⁷ En marzo de 2002 la cifra de despidos del sector ya ascendía a 400.000 trabajadores desde el inicio del derrumbe y la sangría continuó en los meses subsiguientes. Véase *EEUU: se desbarranca la industria de las telecomunicaciones*, New York Times (Clarín) 27-03-02

¹⁸ “Los inversionistas ya no confían en la información que presentan las empresas sobre sus resultados. Esto puede atribuirse al escándalo de Enron y de Andersen, y al surgimiento de fuertes dudas sobre la contabilidad de grandes conglomerados como Coca-Cola, IBM, General Electric y Microsoft ... Andersen cumplió funciones de asesor contable interno que luego aprobó como auditor externo. En 2000, Andersen le facturó US\$27 millones a Enron en diversas asesorías y US\$25 millones en auditoría ... El caso de Arthur Andersen y su relación con Enron demostró que las firmas de contabilidad están expuestas a la tentación de ser muy laxas en la auditoría de aquellas empresas que les generan millones de dólares en honorarios por otras tareas de consultoría.” *Cuentas dudosas: el efecto Enron en América Latina* Wall Street (La Nación), 20/03/2002, pág. 5

ubicar el desarrollo de los fenómenos relacionados con las nuevas tecnologías en un marco que rinda cuenta de las relaciones sociales de producción y la estructura de dominación como necesario punto de partida.

En consecuencia, a lo largo del presente apelamos a la historia de la SI como forma de evidenciar de qué manera la confluencia de distintos factores hizo que el proceso tenga una dirección –hacia el mercado- y no otra. Es entonces, que **verificamos que la relación entre la sociedad informacional y la “nueva economía” no fue una consecuencia fortuita del desarrollo del fenómeno, sino una búsqueda inscrita en las raíces de un proyecto que se estructuró como una respuesta económica a las crisis del capitalismo contemporáneo.** No obstante, es evidente que esta respuesta económica tuvo (y tiene) grandes dificultades para establecerse y ofrecer un modelo claro de negocio. La nueva economía, estrechamente ligada al mercado financiero, sufrió todas las vicisitudes del juego especulativo: grandes expectativas, subidas estratosféricas y caídas más que terrenales. En ese sentido, aún las conceptualizaciones más minuciosas, como la de Manuel Castells, manifiestan fuertes dificultades para no caer en un determinismo tecnologicista. Los inconvenientes que afectan a este autor para establecer y fundamentar la relación entre tecnología y crecimiento económico, como vimos, reaparecen en otros como Goldhaber. En definitiva, ninguno de los dos puede definir concretamente cómo es que el *dinero fluye hacia el conocimiento* o bien cómo *fluye hacia la atención*. **A nuestro entender, el orden de los factores está invertido y ello altera claramente el resultado del análisis. Es decir, sólo la explicitación de las lógicas globales de acumulación permite incluir en su seno las innovaciones tecnológicas, el tratamiento de la información, la aparición de nuevos productos y mercados, así como los nuevos usos sociales que aparecen.** Pero ello, y conviene repetirlo, no agota el análisis, es sólo su punto de partida.

En su defecto, fenómenos que van desde las transformaciones operadas en la esfera pública, los atisbos de “democracia electrónica”, las modificaciones suscitadas en ciertos campos –como el periodístico, el cultural o el académico-, los crecientes gestos de resistencia a través la Red –desde el EZLN hasta los movimientos antiglobalización- hasta algunos pomposos discursos gubernamentales corren el riesgo de ser sobredimensionados, sin un encuadre que permita discernir la relación de todos estos procesos con una lógica social de acumulación, regidora y productora de las prácticas y sentidos dominantes. Esta perspectiva, lejos de ser apocalíptica, pretende poner en cuestión el mito de la SI, no para negar las transformaciones en curso, sino para reasignarle importancia, pero a partir de una historización e interrelación de los procesos socioeconómicos y políticos que evite las remanidas autonomizaciones tecnologicistas y culturalistas. **Sólo una mirada de este tipo permite evitar las ponderaciones de lo “virtual”, escindida de los soportes físicos necesarios para su acción y funcionamiento, producidas por un trabajo social necesario y cada vez más precarizado.** De la misma forma, permite poner en cuestión la ponderación de lógicas de intercambio desmonetarizadas, cuando el carácter de mercancía que asume la información va imponiendo restricciones continuas y en avance incesante, logrando con ello que los espacios netamente simbólicos -hegemónicos en el nacimiento de la red- vayan siendo rápidamente envueltos por la estructura.

Es cierto que, quizá por su propia especificidad, en Internet los distintos mercados –el abierto y gratuito; el restringido basado en cánones y suscripciones; y el netamente mercantil de negocios electrónicos- subsistan

coexistiendo y, en algunos casos, hasta siendo funcionales entre sí. Sin embargo, es necesario poder reflexionar sobre lo que, en términos de Williams (1980), opera como hegemónico, residual y emergente.

En consecuencia, el presente trabajo no persigue otro objeto que el de aportar a la discusión de algunos elementos conceptuales básicos para iniciar un análisis de la economía de Internet y del lugar ocupado por las tecnologías de la información en la etapa actual del capitalismo, particularmente en Latinoamérica. Es decir, a nuestro entender, el próximo terreno a indagar debe ser alrededor de las posibilidades de la región de participar de la SI luego de un proceso de privatizaciones, que en la mayoría de los casos, extranjerizó los soportes físicos y concentró enormemente la producción de contenidos. Esto, en un contexto de países necesariamente dependientes y desfavorecidos en el abastecimiento de insumos tecnológicos y derruidos en su capacidad de producción de innovación. En una región que, como veíamos, posee una abismal brecha digital de acceso a las nuevas tecnologías que es heredera de una brecha económica y sociocultural, más importante aún y que define las posibilidades de acceso a un sistema de intercambio de bienes simbólicos regido por la exclusión por los precios y el conocimiento.

Y, por otra parte, reflexionar sobre qué le quedaría a nuestros países del control y la producción de información estratégica monopolizada y restringida por EEUU y algunos países de Europa, por ejemplo, concerniente a empresas que detentan el control de las telecomunicaciones latinoamericanas, pero también desde la apropiación privada del conocimiento a manos de las grandes corporaciones y sobre las cuales la sociedad civil latinoamericana y sus estados-nación ven dificultadas sus posibilidades de regulación o exigencia.

Al mismo tiempo, esto no significa obviar las propias estructuras de producción y distribución de los capitales materiales y simbólicos hacia el interior de estos países. Por el contrario, entendemos como imprescindible la puesta en cuestión de todas las transformaciones operadas en los últimos años, a la luz de trabajos de mayor focalización empírica que observen las Políticas Nacionales de Comunicación (PNC) su relación con las políticas globales y su capacidad para considerar aspectos como el acceso y la participación (Rossi, 2000). Un objetivo que claramente excede el presente trabajo, pero para el cual pretende ser un aporte.

Bibliografía

Aigrain Philippe, (1997), "Attention, media, value and Economics", En *First Monday*, Volumen 2 N° 7 en la siguiente dirección electrónica: <http://firstmonday.dk>

Bolaño, César (2000) *Industria Cultural Informação e Capitalismo*, Editora Hucitec, San Pablo, Brasil

----- (2001). *Trabalho Intelectual, Comunicação e Capitalismo: a re-configuração do fator subjetivo na atual reestruturação produtiva*. CD-Rom do VI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP). San Pablo, 12 a 16 de junio.

Bolaño, César y de Santana Vasconcelos, Daniel (2000) *Economia da Internet: convergência, poder e hegemonia na rede*, Congreso de ALAIC 2000, Santiago de Chile.

Castells, Manuel (1995) *La ciudad informacional. Tecnología de la información, reestructuración económica y el proceso urbano regional*, Alianza, Madrid.

Castells, Manuel (2000) *La Era de la información I, La sociedad en Red*, Alianza, Madrid.

Chesnais François (2001), *La «nueva economía»: una coyuntura favorable al poder hegemónico en el marco de la mundialización del capital*, en la siguiente dirección electrónica:
<http://www.rebellion.org/economia/chesnais150601.htm>

Cornella, Alfons (1998a) *¿Economía de la Información o Sociedad de la Información?*, ESADE, Barcelona, Marzo. En la siguiente dirección electrónica: www.infonomics.net/cornella/autor.htm

----- (1998b) *Internet, ¿un mercado demasiado perfecto?*, ESADE, Barcelona, Marzo. En la siguiente dirección electrónica: <http://ds1.esade.es/cornella/autor.htm>

Ehrke Michael (2001), *La Nueva Economía*, Fundación Friedrich Ebert en la Argentina, en la siguiente dirección electrónica: <http://www.fes.org.ar>

Garnham, Nicholas (1983) "La cultura como mercancía", En: Richieri Giuseppe (Ed) *La televisión entre servicio público y negocio*, Gustavo Gilli, Barcelona

----- (2000a) "La Sociedad de la Información como ideología: Una crítica" en *Primer foro de las comunicaciones: Desafíos de la Sociedad de la Información en América Latina y Europa*, UNICOM/Lom Ediciones, Santiago de Chile, 2000, pp. 57-68

Gauntlett, David (2000) "Basic Web Economics: How things work in the 'attention economy'" en la siguiente dirección electrónica: <http://www.newmediastudies.com/economic.htm>

Goldhaber Michael (1997a), "The Economy of Attention and the Net", En *First Monday*, Volumen 2 N° 4 en la siguiente dirección electrónica: http://firstmonday.dk/issues/issue2_4/goldhaber/index.html

Goldhaber Michael (1997b), "What's the right economics for cyberspace?", En *First Monday*, Volumen 2 N° 7 en la siguiente dirección electrónica: http://firstmonday.dk/issues/issue2_7/goldhaber/index.html

Gore, Albert (1994), "Forging a new Athenian Age of democracy", en *Intermedia* n°2, vol. 22, IIC, Londres.

Herscovici, Alain (2001) *La "sociedad de la información": un análisis en términos de Economía Política*, Trabajo presentado para el 1° Encuentro de Economía Política de Comunicación del Mercosur, Buenos Aires.

Katz, Claudio (2001a) "Las crisis recientes de la periferia" En *Revista Realidad Económica* N° 183, octubre – noviembre, Buenos Aires. En la siguiente dirección electrónica: www.iade.org.ar

----- (2001b), “Mito y realidad de la revolución informática”, en *Eptic Textos para Discussao II*, mimeo, Universidad Federal de Sergipe, en la siguiente dirección electrónica: www.eptic.he.com.br. Una versión resumida de este artículo se encuentra publicada en *Revista Voces y Cultura N°18*, II semestre 2001, Barcelona.

Klein, Naomi (2002) *No Logo. El poder de las marcas*, Ed. Paidós, Buenos Aires.

Mac Bride, S. y otros (1987) *Un sólo mundo, voces múltiples*, Fondo de Cultura Económica, México.

Mastrini Guillermo y Mariano Mestman (1996), “¿Desregulación o rerregulación? De las derrota de las políticas a las políticas de la derrota” En *Cuadernos de Información y Cultura*, N°2, Universidad Complutense de Madrid

Mattelart Armand (2002) *La historia de la Sociedad de la Información*, Ed. Paidós. Barcelona.

----- (2000), “Cómo nació el mito de Internet”, En *Le Monde Diplomatique* edición Cono Sur N°14, Agosto

Miguel, Juan Carlos (2000) “Industrias culturales, gratuidad y precios en Internet”, En *Zer. Revista de Estudios de Comunicación N° 9*, Noviembre, Universidad del País Vasco.

Negroponte, Nicolás (1995), *Ser Digital*, Ed. Atlántida, Buenos Aires.

Petras James (2001), *El mito de la tercera revolución científico-tecnológica en la era del imperio neo-mercantilista*, en la siguiente dirección electrónica: <http://www.rebelion.org/petras/revcient280701.htm>

Piscitelli, Alejandro (2001), *La generación Nasdaq. Apogeo (¿y derrumbe?) de la Economía Digital*, Granica, Buenos Aires.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. PNUD (2001), *Human development report. Making New Technologies. Work for human development*. Oxford University Press, New York.

Rifkin Jeremy (2000). *La era del acceso*, (cap 1 a 3), Paidos, Barcelona.

Rossi, Diego (2000) “Precisiones sobre acceso y participación en la comunicacion masiva”, Cátedra de Políticas y Planificación de la Comunicación, Fac. Cs. Sociales, UBA. En la siguiente dirección electrónica: <http://www.catedras.fsoc.uba.ar/mastrini/textos/accesoyparticipacion.doc>

Smith Peter (1997), *El cambio del papel del Estado en América Latina*, Siglo XXI, México

Smythe Dallas (1983) “Las comunicaciones: ‘agujero negro del Marxismo Occidental’”, En: Richieri Giuseppe (Ed) *La televisión entre servicio público y negocio*, Gustavo Gilli, Barcelona

Tremblay, Gaëtan (2002) “La sociedad de la información y la nueva economía: Promesas, realidades y faltas de un modelo ideológico”, Ponencia presentada en el II Encuentro de Economía Política del Mercosur, Brasilia.

----- (1995), “The Information Society: From Fordism to Gatesism”, *Canadian Journal of Communication*, vol. 20, no 4, pp. 461-482 En la siguiente dirección electrónica: <http://www.wlu.ca/~wwwpress/jrls/cjc/BackIssues/20.4/tremblay.html>

Whinston Andrew y Barua Anitesh (1999), *Measuring the Internet Economy: An Exploratory Study*, Center for Research in Electronic Commerce (CREC) McCombs School of Business, University of Texas at Austin en la siguiente dirección electrónica (URL): www.internetindicators.com

Williams, Raymond (1980) *Marxismo y Literatura*, Ed. Península, Barcelona.

Zallo, Ramón (1988) *Economía de la Comunicación y la Cultura*, Akal, Madrid