



Comunicación y la Crítica de la Economía Política

Perspectivas teóricas y epistemológicas

César Bolaño (Org.), Armand Mattelart, Cesare Galvan, Gabriel
Kaplún, George Yúdice, José Marques de Melo, Maria Nélide
Gonzalez, Raul Fuentes Navarro,
Roberto Follari, Ruy Sardinha, Toby Miller, Valério Brittos



Quito - Ecuador
2012

Comunicación y la Crítica
de la Economía Política:
Perspectivas teóricas y epistemológicas

Primera Edición

© César Bolaño (Org.)
300 ejemplares - Marzo 2012

ISBN: 978-9978-55-087-8
Código de barras: 978-9978-55-087-8
Registro derecho autoral: 038231

Portada y Diagramación
Diego Acevedo

Impresión
Editorial "Quipus", CIESPAL
Quito-Ecuador

Los textos que se publican son de exclusiva responsabilidad de su autor.

Índice

Prefacio a la edición castellana Raúl Fuentes Navarro	7
Prefacio a la edición brasileña José Marques de Melo	13
Introducción	27
Conocimiento, memoria, tecnologías: avances y retrocesos Cesare Giuseppe Galvan	39
Por una arqueología de la Sociedad de la Información Armand Mattelart	59
Por una Comunicación Popular y Alternativa en el Contexto de la EPC Ruy Sardinha	83
La centralidad de la Economía Política de la Comunicación (EPC) en la construcción del campo académico de la Comunicación: una contribución crítica César Bolaño	109
Encuentros y desencuentros entre la Economía de la Información y de la Ciencia de la Información Maria Nélide Gonzalez	127

¿Democratización electrónica o neoautoritarismo pedagógico? 161
Gabriel Kaplún

El Copyright: instrumento de expropiación y resistencia
donde se encuentran la economía política
y los estudios culturales 185
Toby Miller y George Yúdice

Lo cultural en su lugar dentro de lo social 205
Roberto Follari

La Economía Política de la Comunicación en Brasil
en perspectiva histórica 223
Valério Cruz Brittos

Encuentros y desencuentros entre la Economía de la Información y de la Ciencia de la Información

María Nélide González de Gómez¹⁰⁴

La información: ¿un tema común?

Buscar los hilos epistemológicos que entrelazan, en una misma historia temática, distintas tradiciones del conocimiento científico siempre es una tarea difícil. Si pensamos, siguiendo a Mosco (1996), en los enunciados de la Economía Política, que enfatizan los cambios sociales e históricos en el marco y con el alcance de una totalidad social,¹⁰⁵ no encontraríamos enunciados equivalentes en la Ciencia de la Información, la cual se ha ocupado con mayor frecuencia de los asuntos del poder desde el punto de vista del Estado, o ha seguido una línea de lectura foucaultiana, posestructuralista, que dispersa las relaciones de poder en los múltiples contextos y formas de la vida social (Frohmann, 1995).

Los indicios de cruce de las fronteras disciplinarias están, no obstante, presentes. Como diálogo interdisciplinario, lo que lo haría posible

104 Doctora en Comunicación, Investigadora Titular, Instituto Brasileiro de Informação em Ciência e Tecnologia- IBICT.

105 Énfasis que se hará, por lo tanto, en las "leyes generales inmanentes de la producción capitalista" (Bolaño, 2007).

sería precisamente la existencia de un punto de encuentro (Rawski, 1973) donde ocurren los cruces de preguntas e interpretaciones. “Información”, como significado fluctuante que se desliza a través de diversos contextos discursivos, parece ser ese punto de encuentro entre el conocimiento económico —y su propuesta de una Economía de la Información— y la Ciencia de la Información.

Vicent Mosco, en su libro *The Political Economy of Communication* (1996), afirma que la Economía Política estudia las relaciones de poder que se manifiestan de forma conjunta en los dominios de lo cultural y lo económico, lo que significa que en su objeto de estudio incluye a los medios de comunicación y de forma general a la comunicación de información, como dimensiones del modo de producción y de distribución e intercambio de recursos.

Para Braman (2005), son los cambios tecnológicos los que redefinen el lugar de la comunicación y la información,¹⁰⁶ y ocupan un lugar central en el pensamiento y en las prácticas económicas. La expresión “Economía de la Información” abarca para la autora tanto lo micro como lo macroeconómico, enfrentando un mismo problema en los dos casos: “Cómo entender la creación, procesamiento, flujo y uso de la información desde una perspectiva económica” (Braman, 2005, p. 30).

En este trabajo se intenta reconstruir, de forma comparativa, las demandas de conocimiento acerca de la información en la Ciencia de la Información y en la Economía, en la medida en que atienden a algunas de las interrogantes principales de las sociedades contemporáneas y comparten de alguna manera el espacio metacientífico e institucional de las Ciencias Sociales, a las que hemos añadido la denominación de “Aplicadas”.

En ese marco, cabría preguntar si es realmente la información el punto de encuentro entre la Economía y la Ciencia de la Información,

¹⁰⁶ Como vimos en trabajo anterior (González de Gómez, 2007), las tecnologías son el hilo conductor de su ensayo “The Micro- and Macroeconomics of Information”, publicado con el status de estado del arte de las relaciones entre la Economía y la Ciencia de la Información en un periódico de revisión, *Annual Review of Information Science and Technology*, publicado por la ASIS&T en 2005.

o se trata, más bien, de la análoga posición de esas dos formas de indagación en un dominio de convergencias constituido en las intersecciones entre las tecnologías digitales y nómadas, los usos sociales del lenguaje y el conocimiento orientado hacia la innovación.

El contexto disciplinario

Considerando una clasificación de los conocimientos de uso corriente, la Economía, la Ciencia de la Información y la Comunicación forman parte de una misma gran área, la de las Ciencias Sociales Aplicadas. De acuerdo con Herscovici,

La Economía es una Ciencia Social Aplicada, cuyo objeto de estudio está constituido por las relaciones socioeconómicas de determinada sociedad, las cuales, con ciertas aproximaciones, pueden ser cuantificadas y medidas (Herscovici, 2004, p. 810).

En la formación de las Ciencias Sociales, cada una de las subáreas que la componen no cuentan, empero, con las mismas orientaciones. La Economía, en sus expresiones clásicas, intenta diferenciarse a través del rigor teórico-metodológico, en gran parte basado en el uso de modelos estadísticos, lo que tiene como resultado la exclusión del pensamiento económico de todo aquello que no se consigue expresar en los lenguajes matemáticos (como deseo, voluntad, poder). Según Braman (2005), al mismo tiempo otros saberes disciplinarios se ocuparán de las contingencias de los usos sociales del lenguaje y de las figuras imperfectas del conocimiento en sus procesos de producción (por ejemplo, la Comunicación y la Ciencia de la Información), o reconstruirán procesos formativos del poder y de estructuras regulatorias resultantes (como la Ciencia Política, que en las áreas disciplinarias aparece vinculada a las Ciencias Humanas).

Por otro lado, el acercamiento de la Economía a las Ciencias Exactas y Naturales, distanciándose de la tradición crítica de la Economía Política, antes que una elección de carácter puramente epistémica y metodológica, estaría asociado a las demandas de justificación y optimización del orden capitalista, reforzadas por los enfoques ortodoxos de la Economía.

Sin embargo, no existe una línea divisoria tan clara entre las opciones teórico-epistemológicas y ciertas presuposiciones históricas u ontológicas, de modo que fuese posible establecer una línea de corte excluyente entre los enfoques del pensamiento económico ortodoxo o heterodoxo acerca de la temporalidad del hacer económico. Para Herscovici, por ejemplo, los cambios “metateóricos” que surgen de la introducción de la historicidad, de la indeterminación y de las condiciones coyunturales en los análisis económicos no coinciden con la dicotomía habitual entre teorías ortodoxas y heterodoxas.

De hecho, surge la dificultad de construir un criterio que permita definir esta división teórica entre la ortodoxia y la heterodoxia. La elección de determinada teoría del valor (valor subjetivo o valor trabajo) constituye, tradicionalmente, este criterio de demarcación. Sin embargo, la naturaleza de la dicotomía entre ortodoxia y heterodoxia es distinta si se adoptan distintas concepciones relativas a la naturaleza del tiempo, a la ergodicidad y a las características del equilibrio: en función de esos criterios, ciertas interpretaciones heterodoxas se identifican con las del *mainstream*. [...] Es posible destacar, así, elementos deterministas en los análisis de autores heterodoxos, como Marx, Keynes, Kalecki y Sraffa, por ejemplo. Herscovici, 2004, p. 807-8 (referencias suprimidas).

En la Ciencia de la Información, a su vez, muchos adoptan premisas deterministas, asociadas a los enfoques fiscalistas de la información y a la adopción de epistemologías positivistas, de modo que muchas veces ha sido privilegiada la búsqueda de invariancias y de efectos previsible, con el objetivo de minimizar o excluir las diferencias pragmáticas de la información, generadas por los usos sociales y culturales del lenguaje, así como la temporalidad de las acciones y prácticas de información, de sus mediaciones y registros.

Por otro lado, las aproximaciones entre los dos campos del conocimiento (Economía y Ciencia de la Información) han sido ensayadas en diversos momentos: aparte de las revisiones del ARIST, entre ellas la ya citada de Braman,¹⁰⁷ diversos autores se ocuparon de las intersecciones entre cuestiones económicas y cuestiones

¹⁰⁷ Analizamos de forma más extensa el artículo de revisión de Braman en otro texto, González de Gómez, 2007.

informativos, entre los que seleccionamos a Repo (1989), Budd (1997; 2008), Mattessich (1993), Birsdall (2005, quien incluso hace una breve presentación de investigadores canadienses que abordan temas propios de la Economía Política de la Información).

En este rápido trazado de algunas de las interfaces de los estudios de la información y de la documentación con los estudios de la economía, se pueden incorporar autores también como Frohmann y Ronald Day, cuya reflexión sobre temas contemporáneos los lleva a mantener un diálogo transversal con la Economía Política de la Información y el Capitalismo Cognitivo, aportando nuevos puntos de vista.

Para un mejor mapeo de los conceptos en análisis, sin embargo, comenzaremos por establecer algunas especificidades y diferencias en la trayectoria de la Ciencia de la Información que, en algún momento, pueden contribuir a una mejor comprensión tanto de los temas y las preguntas, como de la dirección dada a las respuestas.

Conocimiento, comunicación, información: vistas alternativas

Podemos reconstruir algunas de las opciones divergentes de enfoques y de temas que han singularizado los Estudios de la Información y la crítica de la Economía Política de la Comunicación.

A mediados del siglo XX, encontraríamos una primera figura casi paradigmática, si comparamos las gramáticas conceptuales construidas por Horkheimer y los documentalistas en torno de las tecnologías de comunicación e información. Recordaremos primero que, en 1947, Horkheimer y Adorno (1997) desarrollaron el concepto de industria cultural, considerando los efectos simbólicos y de motivación resultantes de la intermediación de las tecnologías analógicas y de reproducción, como dispositivos de intervención “uno a muchos”, en procesos sociales de comunicación. De modo casi simultáneo, Suzanne Briet (1951) presentaba otra perspectiva sobre las tecnologías de comunicación y reproducción cultural, asociándolas a una nueva área de prácticas y de conocimiento, la Documentación.

Si los estudios de la “industria cultural” se centran en las funciones y efectos de las nuevas tecnologías sobre los consumidores y electores —los nuevos públicos de los “medios masivos”—, la documentación, diferentemente, como técnica cultural, se centraría en el tratamiento y gestión de los productos documentales, efecto material y acumulativo de las nuevas tecnologías culturales de reproducción, a generar grandes repositorios de fotografías, microfilms, periódicos, discos, películas. La Documentación se autodefine como intermediación racional de las potencialidades y demandas que resultan de la producción acelerada de inscripciones y registros, contribuyendo así a la incorporación de esos nuevos objetos de intervención técnica y administrativa en las estructuras institucionales, formalizados como *documentos*.

De acuerdo con Suzanne Briet, la “Documentación”¹⁰⁸ se orientaba al control técnico científico de la producción documental, incluidos los sistemas documentales de los medios populares, como el cine. La documentación sería así el resultado y la causa de una nueva división del trabajo intelectual —vinculado a la esfera de la cultura—. En uno de sus artículos, Briet reproduce, dentro de esa visión de las transformaciones ocurridas, algunos de los conceptos de Robert Pagès.¹⁰⁹

La dialéctica y los axiomas de Pagès son irrefutables... la crisis de definición por la que pasamos es solo un síntoma de una crisis organizacional y de la división del trabajo cultural; una inevitable industrialización del trabajo intelectual ha producido la maquinaria (organizaciones y herramientas) que hace necesaria la evolución de una nueva técnica cultural, una técnica que pronto será decisiva.

108 La denominación, originada en Europa, tiene hoy nuevos usos y adhesiones especialmente en España, Francia, Canadá, permitiéndonos hablar de un “nuevo documentalismo”.

109 “Pagès dialectics and axioms are irrefutable....the crisis of definition which we suffer from is only a symptom of an organizational crisis and a division of cultural work; an inevitable industrialization of intellectual work has produced the machinery (organizations and tools) that make the evolution of a new cultural technique necessary, a technique which will soon be decisive.” In: Briet, S. *Bibliothécaires et documentalistes*, *Revue de la Documentation*, v.21, no.3, 1954, p.43. apud DAY, 2001

La frase de Pagès “La Documentación es a la cultura lo que la máquina es a la industria” ilustra la expectativa de cientificación de la cultura y de control racional de sus mediaciones técnicas (Day, 2005).

Aun notando los efectos del cambio tecnológico sobre la sociedad como un todo y sobre la división del trabajo intelectual (Briet, 1951), la reflexión de los documentalistas de mediados del siglo XX se concentraría en el dominio de las organizaciones, *locus* de constitución de la nueva profesión, con predominancia de los modelos funcionales orientados hacia la selección y control de la producción documental. Habían cambiado de hecho los “contenidos materiales” del trabajo, ya que, además del libro y del periódico, se incluían ahora la fotografía, la discografía, los programas de las radios grabados en cinta magnética o los guiones de radionovelas e informativos impresos en papel, y pronto se extenderían sobre los parques naturales, los zoológicos, los planetarios. Así, se pensaba en la “*masa documental*” y no en los “muchos”, en los “uno más uno” que compondrán, en los estudios de la comunicación, las “*audiencias de masas*”. Day (2001) considera que la Documentación, en ese período, ya estaba elaborando un proyecto de gestión, que hoy se manifiesta bajo el nombre de Gestión del Conocimiento o Inteligencia Organizacional. En ambos casos, nos parece, el horizonte de referencia son más bien las “organizaciones” que la “totalidad de lo social” o los “universos del conocimiento”.

La Ciencia de la Información, por su parte, en una de sus aproximaciones de mayor consenso, tendrá como dominio de construcción de objeto la producción de conocimientos científicos y la comunicación científica.

Si consideramos la década de 1960 como el momento de su formalización nominal y su institucionalización académica, la Ciencia de la Información surge en el marco de las transformaciones sociales que suscitarían la valorización del conocimiento científico como parte fundamental de los excedentes sociales, con el objetivo de ponerlos al servicio de las estrategias de seguridad y desarrollo, promovidas por el Estado asociado a los grandes conglomerados del capital industrial.

La política de información, al ser entendida a partir de acciones de intervención, planeamiento y promoción del Estado, resultaría implícita o explícitamente incluida en las nuevas políticas de ciencia y tecnología. En un mismo movimiento estratégico, el Estado se convierte en el principal agente de los programas de desarrollo científico-tecnológico, además de centro hegemónico de recepción y distribución regulada de las informaciones, y la información empieza a ser tema y objeto de saberes especializados que van poco a poco construyendo sus propuestas de autonomía. En el mismo período de posguerra, fueron creadas las grandes agencias estatales de ejecución de políticas científicas, que se ocuparían de promover acciones, administrar recursos, controlar metas, dentro de las cuales tendríamos los Consejos Nacionales de Investigación y los grandes programas y sistemas de información científico-tecnológica en sectores prioritarios (en Brasil, agricultura, energía, salud).

La Ciencia de la Información, constituida en los espacios de promoción y competitividad del desarrollo científico y tecnológico, se orientaría hacia la elaboración de modelos, instrumentos y procedimientos de evaluación que contribuyeran a la optimización de sistemas y servicios de información (Capurro & Hjørland (2003), Fallis (2006)). Sin embargo, en los primeros discursos de la Ciencia de la Información formalizada no es común el enfoque de los asuntos informacionales a nivel macroeconómico, o que involucrasen relaciones capital-trabajo u otros asuntos que, de acuerdo con Bolaño y otros autores, serían característicos de las perspectivas de la crítica de la Economía Política.

La situación ya parecería distinta al principio del siglo XXI. Por un lado, asumiéndose como ciencia social, la Ciencia de la Información tendrá que buscar el entendimiento de las dimensiones informacionales de la sociedad contemporánea, lo que debería incluir los cambios en el modo de producción así como los nuevos roles atribuidos al conocimiento, la comunicación y la información. Al mismo tiempo, los nuevos arreglos comunicacionales que interfieren en la esfera productiva y del trabajo, impulsados por la extensión y penetración de las tecnologías digitales e interactivas, generan potencialidades

y problemas que ocupan hoy un lugar prioritario en las agendas de investigación de la Economía y de la Administración.

Sin embargo, hoy por hoy no sería fácil prever qué proximidades teóricas e históricas orientarían la distribución de las temáticas de la información entre la Ciencia de la Información y la Economía de la Información (esta última con un gran elenco de diferentes perspectivas, reuniendo los enfoques del Capitalismo Cognitivo, del trabajo inmaterial, del capitalismo semiótico o performativo, y los cuestionamientos de la Crítica a la Economía Política).

Por hipótesis, nos atrevemos a sostener que, en las últimas décadas, habría ocurrido un desplazamiento significativo de los marcos preferenciales de constitución y análisis de recursos y acciones de información, debido al paso de un régimen de información estadocéntrico a un régimen de información orientado por la economía.¹¹⁰

En ese desplazamiento, dos momentos merecen destacarse. El primero resultante de la constitución de un sector económico de industrias y servicios de información, y el segundo, de la concepción de una infraestructura de información a partir de la convergencia de las tecnologías digitales y de la expansión de las redes telemáticas.

En las décadas de 1970 y de 1980, como un nuevo ángulo de percepción del *locus* de la información, asociada ahora a las

110 Un "régimen de información" constituiría... un conjunto más o menos estable de redes sociocomunicacionales formales e informales, en las cuales informaciones pueden ser generadas, ordenadas y transferidas por distintos productores, a través de muchos y diversos medios, canales y organizaciones, a distintos destinatarios o receptores, sean estos usuarios específicos o públicos amplios.[...] Un régimen de información, así, está configurado, en cada caso, por plexos de relaciones plurales y diversas: intermediáticas (televisión, diarios, charlas informales, internet, etcétera); interorganizacionales (empresa, universidad, domicilios, asociaciones, etcétera) e intersociales (actores comunitarios, agrupaciones profesionales, agencias gubernamentales, entre otros). [...] para nosotros, dicho tipo de régimen estaría constituido por la figura combinatoria de una relación de fuerzas, definiendo una dirección y combinación de mediaciones comunicacionales e informacionales dentro de un dominio funcional (salud, educación, previsión social, etcétera), territorial (municipio, región, grupo de países) o de su combinación. (González de Gómez, 2004).

tecnologías computacionales, surgiría un sector económico de las industrias de la información, reuniendo, en Norteamérica, el estímulo de las agencias gubernamentales y los emprendimientos de la economía privada (ver Zurkowski, 1984).

Porat es uno de los autores que explicita el nuevo carácter relativamente autónomo de las actividades informacionales, que adquieren una identidad propia en el universo clasificatorio de las ocupaciones.

Planteamos una interrogante diferente: ¿qué ocupaciones están principalmente orientadas hacia la producción, procesamiento o distribución de la información, como su producto, y qué ocupaciones desarrollan tareas de procesamiento de la información como actividades subordinadas a la función principal? (Porat, 1977, p. 105, citado por Schement, 1990).

La configuración de un “sector económico” entraría en confrontación, sin embargo, con la creciente presencia de movimientos transversales, resultantes de la convergencia tecnológica y de los nuevos conglomerados de empresas vinculadas por sus negocios a la información y la comunicación.

La microcomputación, en la década de 1980, permitiendo el uso de los dispositivos digitales independientemente de los *mainframes*, y más tarde el crecimiento de las redes de comunicación remota e interactiva (a partir de la década del 90), cambiarán el papel de la computación y de la comunicación digital en los bancos, en las empresas y en los negocios, en la educación, en la salud y, en esta última década, provocarían lo que Schement denomina la “*conversión electrónica del espacio doméstico*” (Schement, 2003): el mismo dominio de la vida privada quedaría cada vez más sumergido en los espacios y tiempos del consumo y del trabajo, aunque también potencialmente abierto a las acciones ciudadanas de una esfera pública.

Si, al final del siglo XX, las políticas neoliberales promovieron las reglas de los mercados competitivos como definidoras de eficacia, ocurrieron también importantes reformulaciones en el marco

institucional de la Economía. Entre otras se destaca la proyección estratégica de las organizaciones, como unidad social definidora de programas de acción. Algunos autores, como Braman, llegan a afirmar que los enfoques con base en la información se concentrarían en las organizaciones y en la economía institucional mejor que en el mercado.¹¹¹ Al mismo tiempo, el énfasis en la innovación le había otorgado a la variable del conocimiento un nuevo *locus* en el discurso y en los emprendimientos económicos.¹¹²

La información para los mercados y en el mercado

Resulta difícil ponderar qué parámetros conceptuales, metodológicos o de validación permiten establecer mejor el *locus* de la información en las matrices epistémicas de la Economía.

Procuramos, en fin, organizar algunas intersecciones conceptuales y discursivas en torno de la información, que al mismo tiempo aportan indicios sobre la progresiva relevancia que los recursos y actividades de información van ganando en los análisis económicos, destacando aquellos aspectos que se presentan como problemáticos, sea para los estudios de la información, sea para los de la economía. En un primer momento, consideraremos:

- a. Asuntos referentes a la información para los mercados, la “mercaderización” de la información y las dificultades de diferenciación entre servicios y productos y entre la información como bien público y como bien privado;

111 “Douglas North (1981) played a leading role in directing attention to the importance of differences in the structural characteristics of “hierarchies”, or firms, as opposed to “markets” as means of organizing economic activity. By the late 1970s, economists and historians began to study institutions and institutional change involving treatment of information (e.g. Chandler, 1977). Information economics unpacks the black box of the firm, making it, in Arrow’s (1974, p 147) words, ‘an incompletely connected network of information flows’ instead of ‘a point’. The implications of looking at the firm in this way include the need to trace information flows and communication patterns and to evaluate the cost associated with these flows and patterns. Organizations may be efficient at managing information, but that does not mean they will be equally efficient at organizing economic activity nor does it entail that they will produce distributive justice.” Braman, 2005, p.33

112 No habría, conforme esta tesis, ningún conflicto entre las metas de lucro y los investimentos para la innovación.

- b. Asuntos relativos a la constitución de un concepto de capital asociado al trabajo intelectual y al inmaterial; las ambigüedades económicas y epistemológicas de esos conceptos y su relación con el énfasis en la gestión, asociado a un concepto genérico de organización.

La incorporación del conocimiento y de la información en el marco conceptual de la Economía de hecho no será tranquila y demandará el cambio de algunas de sus premisas metateóricas o epistemológicas con respecto a la construcción de sus objetos, sus métodos y sus modos de validación.

Según Braman(2005), los enfoques de la Economía con énfasis en los modelos matemáticos y estadísticos culminarían en las tesis de Alfred Marshall, cuyos *Principios de Economía*, de 1890, idealizarían un mercado de “perfecta información”, estableciendo las premisas de la Economía neoclásica, teórica y políticamente dominante en los países capitalistas durante casi todo el siglo XX.¹¹³

Mattessich (1993), en un trabajo de revisión en el que realza algunos de los momentos más significativos de la incorporación de la información al pensamiento económico, ordena las teorías económicas en dos tipos de aproximaciones:

- a) las analíticas, decididamente basadas en las matemáticas y en los modelos estadísticos; y,
- b) las empíricas y descriptivas, que denominará “Economía del Conocimiento y de la Educación”, y que trataremos en otro momento por sus referencias al “capital humano”.

Para Mattessich (1993), la desactivación de la premisa de los mercados de información completa —y a continuación del modelo

113 “Marshall idealized a market in which information issues do not arise because everyone has the same information and the information is perfect. In the world portrayed by Marshall, neither the persuasive effects of the content of information flows nor the relationships flows build are relevant unless they are explicitly incorporated into individual preferences, for individual base their decisions according to what maximize economic utility”. Braman, 2005, p.8

de la competición perfecta— habría comenzado por el análisis de los efectos de la *información incompleta* desde el punto de vista de la demanda para considerar, en seguida, la *información asimétrica* entre todas las partes competidoras y/o en conflicto, en el marco de las transacciones del mercado.

En este contexto, la incertidumbre no se considerará como consecuencia propia de las contingencias de la actividad económica, sino como efecto del acceso o no acceso, de los involucrados en la transacción económica, a los datos sobre la oferta y la demanda: datos que, a *priori*, ya estarían establecidos y disponibles, como “entidades ideales” que representan las condiciones objetivas de las relaciones económicas, sujetas a las arquitecturas reguladoras de la racionalidad capitalista, como principio subyacente al funcionamiento del mercado.¹¹⁴

Las primeras manifestaciones de la Economía de la Información surgieron, así, como una extensión de las teorías estadísticas de la decisión. Estas partirían desde considerar un número finito de estrategias o acciones posibles que serán elegidas por el tomador de las decisiones (por ejemplo, qué tipo de granos elegir para el cultivo), y un cierto número de alternativas para el estado de las cosas en el mundo (por ejemplo, diferentes alternativas climáticas) que están fuera del control de la toma de decisiones. El cálculo de las estrategias y la ponderación de los distintos tipos de variables involucradas en el proceso en juego permitirían definir cuáles pueden generar mayores expectativas de beneficios. El Sistema de Información no solo se incorporará a la definición de las estrategias y a la evaluación probabilística de sus beneficios, sino que él mismo se sujetará a cálculos de costo y beneficio, a partir de los efectos de sus ofertas de información.

Con una producción teórica de gran impacto, por la cual obtendría el premio Nobel de Economía, Stigler (1961, apud Mattessich, 1993)

114 Podríamos pensar si la pregunta sobre qué información objetiva deja claro un precio en el mercado no será semejante a una pregunta seguramente realizada en la Edad Media, sobre cuál sería la información necesaria para juzgar con seguridad si una mujer es o no es una bruja.

amplía la aproximación a los temas de la información en el marco y con el alcance del mercado. Contrariando el enfoque clásico de la competencia perfecta, afirma que existe un costo calculable en tiempo y dinero para la obtención del mejor precio de mercado, y el mayor obstáculo para llegar a ese valor ideal es la obtención de la misma información acerca de los juegos del mercado. Serían esos costos de la transacción económica los que echan abajo la teoría clásica del mercado de competencia perfecta. De hecho, aunque se les pudiera dar transparencia a todos los precios competidores en el mercado, esta sería la situación menos probable y también la menos atractiva desde el punto de vista de la misma economía de mercado. Los estudios de la economía se orientan, así, a investigar situaciones de información incompleta, que tanto presuponen la existencia de conflictos entre los agentes de las transacciones como incluyen ahora los costos resultantes de escenarios políticos alternativos. Según estos análisis, también aumenta la importancia del sistema de información empleado en el seguimiento del complejo de agentes, acciones y factores involucrados en las acciones económicas a fin de minimizar riesgos.

A los estudios del rol de la información en los mercados se añadirán los que problematizan la comprensión de la información como bien de consumo (*commodity*). Al mismo tiempo en que se amplían los mercados de la información, se plantean innumerables interrogantes sobre qué cosa es un producto de información y un bien de consumo informacional.

Para Repo (1989), los economistas no diferencian bien entre servicios y productos de información.¹¹⁵ ¿Qué sería, pues, información-producto? Para el autor, sería el “contenido” de los llamados productos de información. En un mercado “más o menos desarrollado”, los intercambios de información ocurren como intercambios de productos de información, cuyo valor de uso se constituiría en el proceso en

115 “Following common thoughts of economist information products here are understood as the product, services, systems, and channels with carry information. No stress is placed upon the difference between information products and services because only a few economists have paid attention to this distinction. However, the latter distinction is important due to the special attention that has to be paid to human information intermediaries”. Repo, 1989, 73

el que la información se une a los conocimientos previos de quien la recibe, en el desarrollo de las actividades que ocasionaron su demanda (ver Repo, 1989, p.73 y ss.). La diferencia entre *producto* y *servicio* no estaría clara entre los economistas clásicos, lo que se pondría de manifiesto por la falta de discriminación entre los procesos de intermediación y uso. El valor de la información es pensado así como equivalente al valor del sistema de información.

En otra aproximación, Feinman (citado por Repo, 1989, p.73) describe información como producto (*knowledge-information-communication package*) y hace una analogía entre información y dinero: comparando así la industria de la información a un “banco central”, la industria tendría el rol de regular el valor y el ciclo de vida de la información e incluso del conocimiento. Desde el punto de vista de la información-producto y de la industria de la información, se excluirían las diferencias de interpretación y valoración de las informaciones, de acuerdo con las habilidades, motivaciones e intenciones de los sujetos involucrados en las acciones de la información.

Entre los científicos de la información no existiría una buena receptividad de la idea de “producto de información” por la consideración del valor de uso. Para Taylor, el proceso de agregación de valor a la información implica organización, síntesis y juicio. Su propuesta es descolocar el análisis de la información como producto de un sistema para considerarlo como soporte de procesos de conocimiento (Taylor, R., citado por Repo, 1989, p.73).

Si bien no se establece claramente la diferencia entre servicios y productos de información,¹¹⁶ no menos dificultades se enfrentan para caracterizar la información como mercadería.

¹¹⁶ De acuerdo con Bolaño (2007), esto podría ser un asunto de mayor alcance: “Los economistas tienen dificultades para tratar con ese carácter incuantificable de la producción en el capitalismo actual. El problema, como bien observa Hershovici, no es solo de medida, sino un problema teórico completo. Al hablar de lo que se llama “división ambigua de bienes y servicios”, característica de la situación actual, en la que, por ejemplo, el valor del celular no está relacionado al de su soporte material sino que su precio está ligado al tipo de información al que permite acceder, señala que la competencia, de esa manera, no es por los precios, sino por la información contenida en determinados soportes materiales. Servicios y bienes materiales son, por lo tanto, cada vez más dependientes”. (Bolaño, 2007, p.38)

Mattessich (1993) parte de las dificultades para establecer algún criterio de diferenciación entre información y conocimiento; le preocupan también los procesos de pérdida de valor económico (“*depreciation*”) de la información. Un primer escollo sería la discriminación entre conocimiento e información. Así, un periódico científico sería el resultado del “empaquetamiento” de conocimientos, pero una vez que los registros del conocimiento se incorporan al periódico, pasan a recibir un valor económico equivalente al precio del periódico, en su totalidad. No existiría un nexo claro y permanente entre “precificación” de contenidos y valor económico de contenidos, ni lo que denominaríamos en cada caso conocimiento e información.

Obtenemos algunas evidencias considerando la circulación de esos registros del conocimiento en diferentes contextos. Una misma obra podría tener variaciones de valor, por ejemplo, en una biblioteca pública o en una biblioteca especializada. Un mismo libro puede ponerse de moda o cobrar valor histórico después de haber sido considerado obsoleto en un momento determinado.

Hay muchas y serias dificultades para establecer un nexo estable entre el valor del contenido y el “precio” del continente, así como para prever los ciclos de vida que diferencian información y conocimiento.

Otros asuntos complicarían aún más la clasificación de la información como *commodity*. De acuerdo con las reglas del juego económico, debería tratarse de un bien o de un servicio con una identidad estable, completamente especificada física, temporal y espacialmente.¹¹⁷ Algo que, tal como había anticipado Mattessich, sería problemático en términos de información. Asimismo, para Braman,

[...] estando inscrita en materiales, no requiere ser físicamente tangible para ser información. Y aún cuando la información se hace tangible, el valor de los materiales y de la información son cosas distintas. Además, el lugar espacial de la materialidad en la cual la información está inserta no limita espacialmente a la información en sí misma (Braman, 2005, p.19).

117 “A commodity is a good or service possessing a stable identity that is completely specified physically, temporally, and spatially” (Debreu, 1959, citado por Braman, 2005, p.19).

Budd (1997, entre otros) aborda el tratamiento de libros y periódicos como bienes de consumo, lo que resultaría en una reducción de la dimensión pragmático-semántica de su infomatividad, y una concepción reificadora de la información como *commodity*. De hecho, los efectos semánticos o de conocimiento de una misma fuente de información pueden ser al mismo tiempo públicos y privados.

Otra dimensión de esos deslizamientos de la información entre el bien público y el bien privado sería lo que se denomina el “efecto metonímico” de la reducción del usuario a un consumidor, ya que aún cuando el discurso mercadológico gane espacio en la gestión de bibliotecas y servicios de información, la relación información-consumo solo sería una faceta de su uso y apropiación. Aún cuando productos y servicios de información son precificados el valor semántico de la información que circula en la esfera de los mercados puede producir efectos de sentido en la esfera pública, tal como promover comportamientos altruistas o alterar patrones de votación.¹¹⁸

De acuerdo con las consideraciones anteriores, parecería que ni los trazos atribuidos a la información se reducen a los que son propios de la definición de “mercadería”, ni las acciones intermediarias de información equivaldrían a las intermediaciones de transacciones comerciales. Estos y otros factores hacen problemático, así, cuantificar la información y atribuirle un valor económico o tomar decisiones que impliquen esa atribución, tales como elaborar políticas tributarias o comerciales y de inversión.

En el siglo XX, a pesar de estas restricciones, tuvo lugar una creciente inclusión de nuevos tipos de información y nuevas actividades

118 Budd remite a Lukacs, quien previene acerca de la reducción de cosas complejas —en sí mismas y en su uso— a meras mercaderías: “The commodity can only be understood in its undistorted essence when it becomes the universal category of society as a whole. Only in this context does the reification produced by commodity relations assume decisive importance both for the evolution of society and for the stance adopted by men towards it. Only then does the commodity become crucial for the subjugation of men’s consciousness to the forms in which this reification finds expression and for their attempts to comprehend the process or to rebel against its disastrous effects and liberate themselves from servitude to the second nature created”. (Lukacs, G. 1971, 86, citado por Budd, 1997, p.316)

informativos en los dominios de la economía y del mercado. Datos privados e informaciones públicas pasaron por procesos de apropiación y agregación de valor que los transformaron en productos de mercado.

En todos los casos, sin embargo, pareciera que los procesos de “precificación” no podrían ser considerados independientemente de los contextos socioculturales de generación, circulación, uso y apropiación de la información. Dado que *deseo* y *demanda* componen las condiciones de transformación de una cosa en mercancía —según la valoración de quien comparte y acepta un orden de “valor”—, la cultura y las formas organizacionales tendrán siempre un papel importante en la Economía de la Información.

El valor económico podrá así sufrir cambios a medida que la comunicación y traslación de la información exija el cruce de diferentes fronteras culturales y organizacionales (Braman, 2005, p. 20).

Mosco (1996) se propone actualizar el papel de las informaciones en contextos de mercado, levantando una tesis de “mercaderización intensiva” y de lo que se podría denominar “informatización de las organizaciones”. Mirando la industria de la información desde el punto de vista de la crítica de la economía política, acuña el concepto de “mercadería cibernética”, que sería un producto de mecanismos de supervisión y vigilancia posibilitados por las tecnologías digitales. Para Mosco, en el escenario contemporáneo, podrían indicarse tres instancias de intervención de las nuevas tecnologías de información y comunicación en la economía, que llevan a la reformulación de sus procesos principales: *la mercaderización* (“commodification”), proceso de transformación de valor de uso en el valor de cambio; *la espacialización*, proceso de transformación espacio-tiempo; y *la estructuración*, proceso de configuración de nuevas dinámicas o formas sociales (Mosco, 1996, p.138, entre otros). En este trabajo consideramos solamente el primer proceso.

El proceso de mercaderización, a través de prácticas de extracción de información y de “vigilancia tecnológica”, ejercido sobre los grandes

bancos de datos, produce información que puede ser utilizada como medio en una cadena de producción de bienes de consumo (o intermediar cadenas de producción y de negocios) y, al mismo tiempo, constituye el nuevo producto de un proceso productivo informacional: en los términos de Mosco, una ciber-producción.¹¹⁹ En esa dirección, los índices de audiencia, para Mosco, son cibernéticos porque se constituyen como mercadería en el mismo proceso en que contribuyen a la producción de otras mercaderías (por ejemplo, programas de televisión). El *rating* es, por lo tanto, un servicio importante en la mercaderización de la programación de la televisión y el principal producto de la industria de producción de índices de audiencia.

El desarrollo de la mercadería cibernética representa un estadio avanzado en el proceso de mercaderización de los medios de comunicación, trascendiendo sin embargo las funciones y la esfera mediática en su sentido clásico. La nueva familia de “mercaderías cibernéticas” incluye, además de los servicios y productos para medir la audiencia, todos los bienes económicos (*commodities*) que se derivan del desarrollo de los procedimientos generalizados de supervisión y vigilancia que hacen uso de tecnologías avanzadas de la comunicación y de la información; “son bienes económicos cibernéticos que contienen un orden secundario de valores de intercambio que dependen de (valores) de un primer orden” Mosco, 1996, p.152).

Mosco enfatiza que los “valores de primer orden” no son valores de uso, sino valores de cambio. Al mismo tiempo, los nuevos productos, en lugar de unidades discretas, son parte de un proceso de mercaderización que los mantienen en las relaciones de jerarquía

119 “Monitoring is exemplified by a range of practices including traditional business accounting, marketing studies, capital cost assessments, wage and benefit studies, customer surveys , and more recent innovation like data bank matching systems that link a credito or debit card purchase to demographic and attitudinal information. These practices are part of the commodification process because the information they produce is used in the production of commodities, like newspapers or television situation comedies, and are cybernetic because the outcome of the information production process is the production of a new commodity”. Mosco, 1996, 151.

estructuradas y definidas en el contexto de dinámicas organizacionales y mercadológicas complejas.

Mosco utiliza el discurso de una empresa para ejemplificar esta segunda rueda de valores de cambio, según la cual la información sobre quién es el cliente, cuál es la marca o el producto que prefiere (información registrada por la computadora en el proceso de realización de una operación económica), constituye una forma de plusvalía que se suma al lucro obtenido sobre la venta efectuada por la empresa. La información puede ser “empaquetada” de formas diferentes, comercializada por otros, pero todos los procesos internos de producción y comercialización se verían afectados por esta información “secundaria”, del marketing a las finanzas, pasando por la propia venta.¹²⁰ “Hoy, toda organización es parte de los negocios de la información”. (Mosco, 1996, p.152).

Sin duda, será creciente el volumen de los estudios dedicados a considerar a la información desde el punto de vista de una organización y como una de las principales condiciones para su desarrollo. Se trataría de preguntar qué estructuras de comunicación e información pueden optimizar los vínculos entre individuos y grupos que componen un emprendimiento, y contribuir así a la realización de sus objetivos. Se trata de establecer quién debe conocer qué y quién debe comunicarse con quién.

Esta abordaje estuvo primero centrado en las interacciones entre los miembros de una organización que compartirían, supuestamente, los mismos intereses y objetivos, enfatizando una lectura internalista de los flujos de información; la exploración del rol de la información en la constitución y seguimiento de las relaciones de las organizaciones con el ambiente externo estaría siempre direccionada por las metas corporativas, orientando las acciones informacionales a la

¹²⁰ En trabajo posterior, Mosco (2004) acentúa el papel de la convergencia tecnológica: la economía política de la comunicación, que se centró en los estudios de los medios de comunicación, tendría ahora nuevas cuestiones en la creciente inmersión de los sectores de la comunicación en los espacios de la información electrónica y del entretenimiento, así como en torno de los modelos de convergencia que reformularían esas figuras sectoriales de las industrias de la comunicación.

patrimonialización organizacional de los activos asimilables de conocimiento e información.

El capital inmaterial: conceptos, ambigüedad, desdoblamientos

Si la comprensión del concepto de información tiene efectos sobre la comprensión y concepción de la Economía, desde el siglo XIX, será en la segunda mitad del siglo XX que los conceptos de *valor económico* y de *factores de producción* cambiarán en alcance y extensión para incluir de forma explícita el conocimiento y la información (ver Braman, 2005).¹²¹

En el transcurso de su incorporación a la Economía, lo que se entiende por información pasará por varias definiciones: materia prima y producto de un sector de la actividad económica —la “industria de la información”—, *commodity*, bien de consumo. Un nuevo paso será dado por su consideración como instancia productiva, capaz de generar valor económico, asociada a diferentes procesos del trabajo, la producción y los negocios.

Para Braman (2005), la incorporación del trabajo intelectual al capital sería la primera forma de incorporación de la información a la teoría económica como factor de producción, en sí misma dotada de valor económico.

De hecho, el concepto de “capital” no es fácil de definir.¹²² John Kenneth Galbraith (1969) usaría por primera vez el concepto de

121 “Así como no todo, ni siempre, es considerado del orden de la política, y reiteradas veces asuntos y acciones pasan por procesos de politización y despolitización en las sociedades históricas, Braman recuerda que los economistas no consideran que todo esté dotado de valor económico; en el siglo XVIII se habría elaborado el concepto de “factores de producción” (tierra, trabajo, capital). El conocimiento y la información nunca habían formado parte de esos factores, de una forma explícita, hasta la década de 1960, cuando la información empieza a ser pensada como parte del capital”. González de Gómez, 2007.

122 “The received view that return on capital is a function of its productivity has been criticized because of its circularity. The inclusion of information in economics supports this turn away from approaches to capital as “congealed” labor and deferred consumption toward those that place emphasis on its transformative functions. Money is often used as a measure of the amount of capital, but it cannot represent either the nature of the stock or directions of change. Considered as relationship, capital has distributional value that is manifested only in part through ownership. More broadly, capital understood in this way is, in essence, the ability to make things happen; thus the entire realm of social power has potential value” Braman, 2005, p.13.

“capital intelectual”; en la década de 1960, Fritz Machlup publica un trabajo pionero dedicado a las siguientes temáticas:

[...] producción del conocimiento e industrias del conocimiento, educación, investigación y desarrollo, medios de comunicación y servicios de información, la relación entre la producción del conocimiento, el producto nacional bruto y la estructura ocupacional [...] (Machlup, 1980, citado por Mattessich, p.9, 1993).

En 1980, Machlup pone de relieve el papel del “capital humano” como una categoría básica del sector de información.¹²³ Gary Becker, también de acuerdo con Braman, recibe el Premio Nobel de 1992 por su contribución al desarrollo de la teoría del capital humano, publicando posteriormente el libro *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. En la segunda mitad de los 90, las grandes corporaciones estarán preocupadas en contabilizar el volumen o *quantum* de su capital intelectual, ahora incluido en las “nuevas teorías del crecimiento” (ver Braman, 2005). El establecimiento del valor del individuo en su puesto de trabajo como capital humano¹²⁴ sería así el primer contenido a partir del cual se elaboraría el concepto de capital informacional.

123 A partir de la década del 70, Machlup amplía su trabajo, publicando un libro por cada capítulo de su obra del 60. En su primer volumen, publicado en 1980, trata nuevamente del conocimiento y la producción del conocimiento; en el segundo volumen, publicado en 1980, examina los ramos del aprendizaje. La Ciencia de la Información y el análisis de la noción económica de capital humano fueron planeados para el volumen 2, pero bajo la presión del material en aumento fueron posteriormente tratadas en volumen aparte. El volumen 3, que se ocupa de la economía de la información y el capital humano, fue completado en 1983” (Mattessich, 1990). De acuerdo con Repo, Machlup no tendría influencia directa sobre los estudios económicos de la información. En principio, no aceptaría establecer analogías entre la información como bien y otros tipos de bienes, cuando el valor de un bien tangible o intangible se mide por lo que daría en el intercambio; esto se debe a que el valor de la información solo podría ser dado después de haberse obtenido y de que su uso se haya hecho efectivo. No ofrecería así ningún instrumento de análisis adecuado para tratar la información en situaciones concretas de la actividad económica.

124 El capital humano podría definirse, “coloquialmente”, según Braman (p.13): “...the sum total of skills embodied within an individual: education, intelligence, charisma, creativity, work experience, entrepreneurial vigor, even the ability to throw a baseball fast. It is what you would be left with if someone stripped away all your assets –your job, your money, your home, your possessions (Wheelan, 2002, p 99)”.

De hecho, otras expresiones han sido acuñadas para referirse a ese “capital intangible” que involucra o se reconoce como valor de información: capital cultural (Bourdieu, 1998); capital lingüístico (abarca desde los derechos de propiedad sobre palabras o expresiones lingüísticas al concepto de traducción del conocimiento considerado valioso); capital social (implica redes de comunicación, comunicación basada en instituciones y relaciones de confianza) (Davenport & Snyder, 2005, citado por Braman, 2005; Putnam, 1993, 2002, entre otros).

Bourdieu,¹²⁵ un autor de referencia en la elaboración del concepto de “capital cultural” y “capital social”, nos ayuda a percibir los contornos escurridizos de los conceptos elaborados tanto en la Economía como en otras Ciencias Sociales. Si bien por un lado los economistas son los que dieron visibilidad a las relaciones entre la inversión educativa y los beneficios económicos resultantes —posibles de conversión en valores monetarios—, por otro lado ignoran otros componentes patrimoniales del capital cultural, provenientes de la posición de los actores en un orden social asimétrico.

Los economistas tienen el mérito aparente de plantear explícitamente el tema de la relación entre las tasas de ganancia aseguradas por la inversión educativa y por la inversión económica (y de su evolución). Sin embargo, aparte del hecho de que su medida del rendimiento de la inversión escolar solo toma en cuenta las inversiones y los beneficios *monetarios* o *directamente convertibles en dinero*, como los gastos que se desprenden de los estudios y el equivalente en dinero del tiempo dedicado al estudio, ellos tampoco pueden tomar en cuenta la parte relativa que los distintos agentes o las distintas clases le conceden a la inversión económica y a la inversión cultural, debido a que no consideran sistemáticamente la estructura de las diferencias de posibilidad de lucro que le son destinadas por los distintos mercados, en función del volumen y estructura de su patrimonio (Bourdieu, 1998, p.73).

La aproximación económica no conseguiría capturar lo que Bourdieu considera “lo más oculto y socialmente determinante de

125 Bourdieu habla de capital social en “Le capital social: notes provisoires”, en Actes de La recherche en sciences sociales, n. 31, ene. 1980.

las inversiones educativas”, la *transmisión doméstica del capital cultural*. La definición funcionalista del capital humano, al evaluar los beneficios de la inversión escolar en términos de los beneficios que le trae a la sociedad en su conjunto o en términos de la “productividad nacional”, deja de lado el papel distributivo del sistema de enseñanza como instancia de reproducción de la estructura social, “sancionando la transmisión hereditaria del capital cultural”.

Ese rol distributivo se acentúa por la relación estrecha entre capital cultural y capital social.

El capital social es el conjunto de recursos actuales o potenciales que están ligados a la posesión de una *red durable de relaciones* más o menos institucionalizadas de inter-conocimiento e inter-reconocimiento o, en otros términos, a la *vinculación a un grupo*, como conjunto de agentes que no solo están dotados de propiedades comunes (pasibles de ser percibidas por el observador, por los otros o por ellos mismos), sino que también están unidos por lazos permanentes y útiles (Bourdieu, 1998, p.67).

Si el capital social¹²⁶ indica el plexo de relaciones en las que participa un individuo, un grupo, una organización, dichas relaciones no serán ajenas al capital cultural del que estos disponen, dado que el capital social surge de procesos de inter-reconocimiento, facilitados por el papel del capital cultural en la construcción de identidades sociales.

El volumen de capital social que un agente individual tiene depende entonces de la extensión de la red de relaciones que él puede efectivamente movilizar y del volumen de capital (económico, cultural o simbólico) que pertenece exclusivamente a cada uno de aquellos con quienes se relaciona. [...] Eso significa que, aunque sea relativamente irreducible al capital económico y cultural que tiene un agente determinado o incluso el conjunto de agentes a los que está ligado... el capital social jamás se vuelve completamente independiente de ellos, por el hecho de que los intercambios que

126 Para el autor, las estrategias de formación de capital social no son siempre conscientes, aun cuando se trata de grupos dispuestos de forma orientada a la concentración de capital social (como los clubes). La red de relaciones que lo sostiene no es un dato cultural ni social (como la definición genealógica del parentesco), sino como producto de “un trabajo de instauración y manutención”. Bourdieu, 1998.

instituyen el inter-reconocimiento suponen el reconocimiento de un mínimo de homogeneidad "objetiva" y de que él ejerce un efecto multiplicador sobre el capital poseído con exclusividad. [...] Los lucros que proporciona la pertenencia a un grupo están en la base de la solidaridad que lo hace posible (Bourdieu, 1998, p.67).

A partir de esta conceptualización, Bourdieu orienta su análisis a las empresas, ya que, interesadas en la agregación de *capital cultural* y *social* a sus activos de capital humano, podrán buscar estrategias para concentrar ese capital sin generar grandes concentraciones de los *portadores del capital*, lo que podría conllevar consecuencias negativas para sus objetivos. Podemos preguntarnos si los énfasis del conocimiento explícito, "objetivado", y el desarrollo de nuevas áreas como *inteligencia competitiva* y *gestión del conocimiento* son algunas de las posibles respuestas de las firmas para mantener el control sobre la nueva composición de sus capitales lucrativos.

El término *capital social* adquiere las ambigüedades interpretativas que se desprenden de su referencia a marcos de referencia plurales y conflictivos, del neoliberalismo a las reflexiones críticas de Bourdieu. De hecho, dicho término más bien perturba una red semántica que podría ser trazada desde el concepto de *capital intelectual* al concepto de *capitalismo cognitivo*, agregándose en un recorrido alternativo el concepto de *trabajo inmaterial*. Ronald Day, un estudioso de los asuntos informacionales en el mundo contemporáneo, refuerza las "relaciones de familia" entre los términos de esa red:

El "trabajador social" y el "capital social" remiten al valor central que las competencias sociales y el lenguaje han adquirido en la economía postfordista. En el postfordismo, la producción dejaría de estar esencialmente ubicada en la fábrica y en la disciplina del trabajador de fábrica, sino que se ubicaría ahora en el mismo nexo social y en el proceso de socialización (Day, 2001).

Economía e información: descripciones y paradigmas

Al considerar los cruzamientos entre economía e información, no sería fácil establecer cuando se trata de cambios de carácter

factual, y que serán objetos de descripciones, o cambios de punto de vista y de los lenguajes de interpretación, y que son indicadores de desestabilización de las anteriores premisas paradigmáticas. De hecho, ni la Ciencia de la Información ni la Economía podrían escapar de la tensión permanente que es propia de las ciencias humanas y sociales, siempre obligadas a cruzar el istmo establecido entre las pragmáticas situadas y plurales de producción de sentido, que constituyen su dominio de investigación, y las expectativas de validez generalizada a que son sometidos sus enunciados.

Las nuevas concepciones que vinculan trabajo y riqueza al conocimiento, la comunicación y la información, como constitutivos de la producción de valor, sustentarían sin duda la potencia descriptiva de sus conceptos de “trabajo inmaterial”, *General Intellect*, capitalismo cognitivo, entre otros. Podemos acompañar de modo ilustrativo las reflexiones de Virno.

Para designar cambios en la esfera del trabajo, Virno reformula el concepto de *General Intellect*, procurando vigorizar, en una nueva dirección, el carácter crítico de las previsiones marxistas, casi al mismo tiempo en que Negri y Lazaratto (2001) construían el concepto de “trabajo inmaterial”. Conforme el texto de Marx,

El desarrollo del capital fijo revela hasta qué punto el conocimiento o *knowledge* social general se ha convertido en fuerza productiva inmediata, y, por lo tanto, hasta qué punto las condiciones del proceso de la vida social misma han entrado bajo los controles del *general intellect*, para ser remodeladas conforme al mismo [Marx, 1939-1941: 230/594] (Citado en Virno, 2003, p.96).

La concepción de Virno no deja de tener alguna proximidad con el concepto de “capital humano”, en la medida en que remite “al trabajo vivo”. El autor establece otras remisiones que, si no indican coincidencias semánticas, al menos ayudan a entender la extensión del dominio de aplicación del concepto:

A publicidade do intelecto, ou melhor, sua irrupção no mundo das aparências é atenuada de modo bastante interessante por

Marx, quando afirma que “as condições do próprio processo vital passam sob o controle do *general intellect* e são remodeladas em conformidade com ele.” *General Intellect*, intelecto geral: a expressão é, talvez, o correspondente polêmico da *volonté générale* de Rousseau; ou, mais provavelmente, é o eco materialista do *Nous poietikos*, o “intelecto agente”, separado e impessoal, sobre o qual Aristóteles discute em *De Anima* (III, 429^a-430^a). De todos os modos, com o conceito de *general intellect*, Marx designa a mente enquanto potência exterior e coletiva (Virno, 2003, p.96).

Trátase siempre, sin embargo, de establecer un principio simbólico-semiótico que conjugaría los usos representativos-gnoseológicos y comunicativos del lenguaje.

Así, pues, en la potencia productiva del *General Intellect* convergen lenguajes artificiales, teoremas de la lógica formal, teorías de la información y de los sistemas, paradigmas epistemológicos, algún segmento de la tradición metafísica, “juegos lingüísticos” e imágenes del mundo [...] El “intelecto general” incluye también los modelos epistémicos que estructuran la comunicación social e inervan la actividad del trabajo intelectual de masas, que ya no puede reducirse a “trabajo simple”, es decir, a un puro dispendio de tiempo y energía (Virno, 2003, p.96).

Otras interpretaciones, como el “capitalismo cognitivo” (Rulliani, 2001) y el “capitalismo semiótico” (Marazzi, 2008) sitúan los cambios en las dinámicas de formación y circulación del capital.

En algunos de esos enfoques, la información, entendida como principio de la digitalización y de la numeralización de los datos, interviene como variable independiente (desde el punto de vista de su relación con la producción sociocultural de significaciones), autonomizada por la digitalización. La virtualidad de la economía y la inmaterialidad de los servicios son sustentadas por el plano de codificación numérica que se consolida en toda la extensión del tejido económico, y por su perfecta operacionabilidad cibernética.

En un enfoque próximo a aquella perspectiva, que en otros trabajos denominamos “fregeano-poppereana”, la información, como

conocimiento codificado, es disociada del proceso de su generación, que la contextualiza en un medio socio-cultural y la enraíza en un horizonte espacio-temporal específico. Cabe observar, sin embargo, que al otorgar un carácter privilegiado a las expresiones del lenguaje matemático formal, se retraen las matrices significativas a las que se adhería el valor informacional y que, a partir de ahí, solo participarán de manera oblicua e incompleta en el análisis económico.

Marazzi (2008), uno de los que hablan de un “giro lingüístico de la economía”, sostiene que el lenguaje constituye un buen modelo para comprender tanto el funcionamiento como la crisis del capitalismo contemporáneo. Marazzi niega que pueda diferenciarse una economía del “mundo real” de una ficción monetario-financiera de la economía: tanto los cambios del trabajo como los del mercado financiero serían dos caras de la misma moneda, y tendrían en el lenguaje un principio paradigmático para su entendimiento. De acuerdo con el resumen que Hard presenta como introducción al libro de Marazzi *El capitalismo y el lenguaje* (2008), si por un lado los mercados financieros se manifiestan y funcionan a través de convenciones lingüísticas, por otro lado, las formas actuales de trabajo son afectadas por las condiciones y los medios de desempeño de esas funciones lingüísticas.

Una de las principales afirmaciones de Marazzi es justamente sobre la naturaleza pública de las convenciones sobre las que funcionan los mercados, que actúan encuadrando y comprimiendo los actores que operan en ellos, pero que han sido naturalizadas por el análisis económico, olvidando su carácter convencional. De hecho, esto llevaría a la elección de mecanismos inadecuados para intervenir sobre o protegerse de la imprevisibilidad de los mercados. Marazzi argumenta que la crisis de los mercados financieros fue así una crisis resultante del exceso de uso performativo del lenguaje financiero y la pérdida de autoridad de las instituciones y autoridades financieras (Marazzi, 2008, p.29). Al quedar en suspenso la credibilidad de las autoridades financieras, las comunidades reunidas en torno de convenciones financieras, ahora no aceptadas, se van a disolver en una multitud de deseos e intereses.

Sin acompañar en toda su extensión y complejidad la argumentación de Marazzi, consideramos pertinente preguntar si la centralidad otorgada a la información, a la comunicación y al conocimiento en los discursos económicos, es el resultado de los cambios en las estrategias actuales del capitalismo, o si se trata del reflejo de la deslegitimación de premisas naturalizadoras de la racionalidad económica.

Callon (2007) desarrolla una tesis a partir de la afirmación del uso performativo del acto de enunciar: tanto en las ciencias sociales como en las naturales, los enunciados científicos contribuyen a construir las realidades que pretenden describir o explicar. Y no solamente acontecería eso con el uso disciplinar del lenguaje, sino también interactuando con otros usos especializados y cotidianos: son juegos co-performativos de lenguaje.

La visibilidad que obtiene el lenguaje en las prácticas y en las teorías económicas (en sus funciones de comunicación y expresión, además de representación), en la medida en que contribuiría a flexibilizar puntos de partida epistémicos y metodológicos, puede facilitar el diálogo de la Economía con otras ciencias humanas y sociales, entre ellas la Ciencia de la Información. Al mismo tiempo, sin embargo, todas ellas, juntamente con la Economía, deben enfrentar nuevas zonas de tensión que se establecen ahora entre las demandas de codificación formal exigida por la digitalización, y la pluralidad semántico-pragmática de los dominios en que construyen sus objetos.

Ciertamente, en esos escenarios históricos y epistemológicos, los cruzamientos trans disciplinarios con la Economía y la Comunicación contribuirán para el surgimiento de nuevas cuestiones para la Ciencia de la Información, ampliando los dominios de su construcción de objeto así como sus contextos de interpretación y aplicación.

Se trata de cuestiones, sin embargo, en torno de las cuales la reflexión o el meta-análisis de orientación epistemológica no puede avanzar sin la contribución de las heurísticas descriptivas e interpretativas de las ciencias sociales, demandando la participación rigurosa, territorial

e historicamente situada, de los investigadores de esas áreas de Brasil y de América Latina.

Bibliografia

- Bell, Daniel. *O advento da sociedade pós-industrial*. São Paulo: Cultrix, 1973.
- Benkler, Yochai. 2003. "Freedom in the Commons: Towards a Political Economy of Information". *Duke Law Journal*. Disponível em: <http://www.law.duke.edu/journals/dlj/articles/dlj52p1245.htm>.
- Birdsall, Willian F. Uma economia política da Biblioteconomia? Perspectiva em ciência da Informação, Belo Horizonte, Vol. 10 Nº 1, p. 86-93, jan./jun. 2005.
- Bolaño, César. "Trabalho, Comunicação e Desenvolvimento". *Liinc em Revista*, Vol. 3, Nº. 1, p.34-43. Disponível em: <http://www.ibict.br/liinc>
- Braman, Sandra. "The Micro- and Macroeconomics of Information". In: *Annual review of information science and technology*, Vol. 40, ASSIS&T, New Jersey, 2005, ed. Blaise Cronin. Ch. 1, p. 3-52.
- _____. "The emergent global information policy regime", pp. 12-37. In: Braman, Sandra (Ed.). *The emergent global information policy regime*. Houndsmills, UK: Palgrave Macmillan. 2004.
- Bourdieu, P. "Os três estados do capital cultural". In: *Escritos de educação*. Maria Alice Nogueira e Afrânio Catani (Org). Petrópolis, Vozes, 1998. pp. 70-79.
- _____. "O capital social—notas provisórias". In: *Escritos de educação*. Maria Alice Nogueira e Afrânio Catani (Org). Petrópolis, Vozes, 1998.
- _____. "Le capital social: notes provisoires", en *Actes de La recherche en sciences sociales*, Nº 31, ene. 1980.
- Briet, Suzanne. *Qu'est-ce que la documentation?* Paris, 1951. 11p. Disponível em: <<http://www.lisp.wayne.edu/~ai2398/briet.htm>>. Acesso em: 03 março 2002.
- Budd, John. "A Critique of Customer and Commodity". *College & Research Libraries* Vol. 58, Nº 4, 309-320. 1997.
- Callon, M. Bowker, Geoffrey. "Is Science a Public Good? Fifth Mullins Lecture", Virginia Polytechnic Institute, 23 March 1993. Publicado em: *Science, Technology, & Human Values*, Vol. 19, Nº 4 (Autumn, 1994), pp. 395-424.
- Capurro, R & Hjørland, B. "The Concept of Information". *Annual Review of Information Science & Technology*, Vol. 37, Chapter 8, pp. 343-411. 2003. <http://www.capurro.de/infoconcept.htm>.

- Castells, M. *La Era de la información. Economía, Sociedad y Cultura*. Vol.1. La Sociedad Red. Madrid, Alianza Editorial, 1997.
- Callon, M. "What Does It Mean to Say That Economics Is Performative?" In: *Do Economists Make Market?* Donald MacKenzie, Fabian Muniesa & Lucia Siu (Ed.) Princeton and Oxford, Princeton University Press, 2007.: P. 311-357.
- Day, Ronald E. "Totality and Representation: A History of Knowledge Management Through European Documentation, Critical Modernity, and Post-Fordism". *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, volume 52, number 9, 2001, p. 724-735. Versão disponível e consultada em <http://ella.slis.indiana.edu/%7Eroday/kmasis.htm>, em 20-07-2006.
- Day, Ronald. "A necessity of Our Time: Documentation as "Cultural Technique"" in *What Is Documentation?* 2005. Disponível em: <<http://ella.slis.indiana.edu/~roday/>>. Acesso em: 15 out. 2006.
- Dyer-Witheford, N. "General Intellectuals". In: _____ *Cyber-Marx: Cycles and Circuits of Struggle in High-Technology Capitalism*. Urbana, Illinois: University of Illinois Press. 1999. Disponível em: www.fims.uwo.ca/people/faculty/dyerwitheford/Chapter9.pdf. Consultado 20-03-2006.
- Fallis, D. "Social epistemology and information science". *Annual Review of Information Science and Technology*, ed. Blaise Cronin, Information Today, Vol. 40, 2006. p. 475-519.
- Foucault, *Vigiar e Punir*. Petrópolis, Vozes, 1977.
- Frohmann, B. Taking policy beyond Information Science: applying the actor network theory for connectedness: information, systems, people, organizations. In: Annual conference Canadian Association for Information Science, 23., 1995, Edmond, Alberta. *Anais...* Edmond, Alberta, 1995.
- _____. "Documentation Redux: Prolegomenon to (another) Philosophy of Information", in: *Library Trends*, 2004, Vol. 52: 387-407; 2004.
- _____. "The public, material and social aspects of information in the contemporaneity". Pre-print. VII ENANCIB, Marília, 2006.
- Gonzalez de Gomez, M. N. "Novas fronteiras tecnológicas das ações de informação: questões e abordagens". *Ciência da Informação* (Impresso), Brasília, Vol. 33, Nº 01, p. 55-67, 2004.
- Gonzalez de Gomez, M. N. "Ciência da informação, economia e tecnologias de informação e comunicação: a informação nos entremeios". In: Maciel, M.M.; Albagli, S. (Org.). *Informação e desenvolvimento: conhecimento, inovação e apropriação social...* 1ª ed. Brasília: IBICT, UNESCO, 2007, v. -, p. 149-183.
- Herscovici, Alain. "Irreversibilidade, incerteza e teoria econômica. Reflexões a respeito do indeterminismo metodológico e de suas aplicações na Ciência Econômica". *Est. Econ. São Paulo*, Vol. 34, Nº 4, p. 805-825, 2004.

- Horkheimer, M., e Adorno, T. W., *Dialética do Esclarecimento: Fragmentos filosóficos*. Trad. Guido Antonio de Almeida. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1997.
- Mattessich, R. "On The Nature of Information and Knowledge, and the Interpretation in the Economic Sciences". *Library Trends* Vol. 41, Nº 4, 567-593. 1993. (Special issue on *The Depreciation of Knowledge*, in M.L. Pao and A.J. Warner, Serial editors).
- Marazzi, Christian. "Capital and Language: From the New Economy to the War Economy". MIT Press, 2008. Gregory Conti (Translator), Michael Hardt (Introduction).
- Moreira, Ricardo Ramalhete; Herscovici, Alain. "Path-dependence, expectations and economic regulation: elements of analysis from a post-keynesian perspective". *Revista de Economia Contemporânea*, 2006, Vol. 10, Nº 3, ISSN 1415-9848.
- Mosco, Vincent. *The Digital Sublime*. Cambridge, Massachusetts: London, MIT, 2004.
- _____. *The political economy of communication: Rethinking and renewal*, SAGE, 1996.
- _____. "La Economía Política de la Comunicación: una actualización diez años después". *CIC Cuadernos de Información y Comunicación*, Vol. 11, p. 57-79. 2006. ISSN: 1135-7991.
- Negri, A. Lazzarato, M. *Trabalho Imaterial. Formas de Vida e Produção de Subjetividade*. DP&A, 2001.
- OECD, *The Knowledge-Based Economy*, OECD Paris, 1996.
- Porat, M. U. *Information economy: definition and measurement*. Washington: Department of Commerce/Office of Telecommunication, 1977. (OT Special Publication).
- Poster, M. *Foucault, Marxism and History: Mode of Production Versus Mode of Information*. Chicago, Chicago University Press, 1990.
- _____. "Postmodern Virtualities". In: *The Second Media Age*. Blackwell, 1995. Cap. 2.
- Putnam, Robert D. "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life". *The American Prospect*. March 21, 1993.
- _____. "Bowling Together". *The American Prospect*. February 11, 2002.
- Rawski, C. H. (Ed.). *Toward a theory of librarianship: Papers in honor of Jesse Hauk Shera*. Metuchen, NJ: Scarecrow Press. 1973.
- Repo, Aato. "The value of information: Approaches in Economics, Accounting, and Management Science". *Journal of the American Society for Information Science*, Vol. 40, Nº 2, p.68-85, 1989.
- Rullani, E. "Le capitalisme cognitive: du déjà vu?" *Multitudes* Nº 2, p. 87-97, 2000.
- Schement, Jorge Reina. Porat, "Bell and the information society reconsidered: the growth of information work in the early twentieth century". *Information Processing and Management*, Vol. 26, Nº 4, p. 449-465, 1990.

Schement, Jorge Reina. "Three for Society: Households and Media in the Creation of Twenty-first Century Communities". In: *The Wired Homestead: An MIT Sourcebook on the Internet and the Family*. Joseph Turow / Andrea L. Kavanaugh (editors). MIT Press, 2003.

Virno, Paolo. "Quelques Notes a Propos du 'General Intellect'". *Futur Anterieur*. Vol.10, Nº 2, p.45-53, 1992.

_____. *Virtuosismo y revolución, la acción política en la época del desencanto*. Madrid, Traficante de sueños, 2003.

Zurkowski, P.G. "Integrating america's infostructure". *Journal of the American Society for Information Science*, Vol. 35, Nº 3, p. 170-178, 1984