

Alfredo Falero

Los enclaves informacionales
de la periferia capitalista:
el caso de Zonamérica
en Uruguay
Un enfoque desde la Sociología



UNIVERSIDAD
DE LA REPUBLICA
URUGUAY



CSIC

bibliotecaplural

Alfredo Falero

Los enclaves informacionales de
la periferia capitalista: el caso de
Zonamérica en Uruguay

Un enfoque desde la Sociología

La publicación de este libro fue realizada con el apoyo
de la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC)
de la Universidad de la República.

El trabajo que se presenta fue seleccionado por
el Comité de Referato de Publicaciones de la Facultad de Ciencias Sociales
integrado por Adriana Berdía, Ruben Tansini y Daniel Chasquetti.

© Alfredo Falero, 2011

© Universidad de la República, 2011

Departamento de Publicaciones, Unidad de Comunicación de la Universidad de la República (UCUR)

José Enrique Rodó 1827 - Montevideo C.P.: 11200

Tels.: (+598) 2408 57 14 - (+598) 2408 29 06

Telefax: (+598) 2409 77 20

www.universidadur.edu.uy/bibliotecas/dpto_publicaciones.htm

infoed@edic.edu.uy

ISBN: 978-9974-0-0803-8

CONTENIDO

PRESENTACIÓN DE COLECCIÓN BIBLIOTECA PLURAL, <i>Rodrigo Arocena</i>	9
AGRADECIMIENTOS.....	11
PREFACIO, <i>Marcos Costa Lima</i>	13
INTRODUCCIÓN.....	19
CAPÍTULO 1. PERSPECTIVA DE ANÁLISIS: EL DESAFÍO DE INVESTIGAR PROCESOS SOCIALES.....	23
1.1. Introducción general sobre la perspectiva.....	23
1.2. Dinámicas macrosociales, su abordaje y su concreción en nuestro objeto de estudio.....	25
1.3. La revolución informacional o cognitiva como proceso social y la problemática de la operacionalización del concepto.....	30
1.4. Temas emergentes, conceptos disponibles y problemas de construcción del conocimiento: algunos comentarios finales.....	31
1.5. Acerca de la importancia de abrir planos de observación	34
Anexo metodológico.....	35
Rápido repaso de técnicas.....	35
Fuentes de información y el trabajo de campo: características generales	36
CAPÍTULO 2. APERTURAS TEÓRICAS: TRANSFORMACIONES CONTEMPORÁNEAS DEL CAPITALISMO Y EL CONCEPTO DE REVOLUCIÓN INFORMACIONAL	41
2.1. Introducción.....	41
2.2. La tesis de la sociedad posindustrial.....	44
2.3. Del fin del trabajo al conocimiento como fuerza productiva.....	45
2.4. De la sociedad de la información a la sociedad del conocimiento.....	47
2.5. El eje científico-tecnológico de la revolución informacional.....	49
2.5.1. Premisa general.....	49
2.5.2. La informática	49
2.5.3. La biotecnología.....	51
2.5.4. La nanotecnología.....	52
2.5.5. El centro de la tesis de la revolución informacional.....	54
2.6. Información y conocimiento como fuerzas productivas	56
2.7. El trabajo inmaterial y la aproximación a una discusión teórica en curso.....	57
2.8. La producción de fuerza de trabajo en el nuevo contexto: sujetividad social y cooperación como estimulantes productivos.....	60
2.9. A modo de cierre del recorrido: algunas premisas teóricas a considerar	63

CAPÍTULO 3. REVOLUCIÓN INFORMACIONAL, PROCESOS GLOBALES Y PROYECTO SOCIOPOLÍTICO: LA BÚSQUEDA DE CONCEPTOS PARA UNA PERSPECTIVA NO EUROCÉNTRICA	67
3.1. Una visión sobre cambios globales en curso: más allá de las conexiones entre TIC y globalización	67
3.2. Algunas perspectivas de los últimos años que han conectado globalización con revolución informacional	70
3.2.1. La síntesis de las redes globales de Manuel Castells	70
3.2.2. La interconexión con las tesis de Giddens: el «mundo desbocado»	72
3.2.3. La era del imperio y la apertura de posibilidades globales alternativas..	74
3.2.4. Aperturas y cierres teóricos y algunas conclusiones provisorias.....	76
3.3. Algunos ejemplos del despliegue global de la revolución informacional	80
3.4. El desafío teórico: hacia una visión no eurocéntrica de la revolución informacional.....	82
3.5. Samir Amín y las bases de la acumulación global.....	85
3.6. Giovanni Arrighi y los ciclos sistémicos de acumulación	89
3.7. Otras perspectivas convergentes: aportes y alejamientos de nuestro centro temático.....	92
3.8. Premisas que deja el recorrido para entender la revolución informacional con una perspectiva no eurocéntrica.....	95
3.9. Consideraciones generales a partir de las premisas establecidas: la necesidad de determinar posiciones globales de poder.....	97

CAPÍTULO 4. TRANSFORMACIONES ORGANIZACIONALES Y TERRITORIALES DE LA REVOLUCIÓN INFORMACIONAL.....	101
4.1. Sobre el significado general de transformaciones organizacionales.....	101
4.2. Acumulación flexible y nuevos formatos empresariales.....	103
4.3. Actividades de subcontratación de la acumulación flexible en la periferia capitalista: aspectos generales	106
4.4. Acerca de viejas y nuevas relaciones entre Estado y capital.....	109
4.5. Construcción de condiciones sociales para el desarrollo de formas periféricas del capitalismo informacional.....	118
4.6. Geografía de la acumulación flexible y división global del trabajo.....	121

CAPÍTULO 5. VIEJAS Y NUEVAS ARTICULACIONES DE URUGUAY EN LA ECONOMÍA-MUNDO: ALCANCES, DEBILIDADES Y PROMESAS DE LAS ZONAS FRANCAS.....	133
5.1. De auge y declinaciones. Breve introducción sociohistórica.....	133
5.2. La transición global y las especificidades de Uruguay hacia un nuevo formato de integración a la economía-mundo	136
5.3. Transformaciones de la forma Estado y las zonas francas	138
5.3.1. Aspectos generales de la normativa	138
5.4. La década del noventa: elogio de la apertura y orígenes de Zonamérica.....	145
5.5. Cambios sociopolíticos, introducción de formas de neoinstitucionalismo y profundización del ajuste a la economía-mundo.	149
5.6. Las zonas francas y la introducción de controles en el período 2005-2009	152

CAPÍTULO 6. RADIOGRAFÍA DE ZONAMÉRICA:

CONEXIÓN GLOBAL, EMPRESAS Y REQUERIMIENTOS DE FUERZA DE TRABAJO.....	159
6.1. Orígenes y características generales.....	159
6.2. Zonamérica y la necesidad de promover los atractivos de Uruguay como Estado-nación.....	161
6.3. La infraestructura como zona franca de nuevo tipo: la conectividad y la apariencia.....	163
6.4. Fuerza de trabajo: aproximación primaria.....	164
6.5. Algunas cifras generales.....	169
6.6. Empresas, actividades y la aplicación de elementos tecnológicos y sociales de la revolución informacional: algunos ejemplos.....	172
6.7. Zonamérica y los <i>call centers</i>	177
6.8. Zonamérica y la producción de tecnologías de la información.....	181
6.9. Elementos que nos dejó el recorrido.....	185

CAPÍTULO 7. ¿ZONAMÉRICA PARQUE TECNOLÓGICO?

BASES PARA UNA DISCUSIÓN MÁS GENERAL.....	189
7.1. Análisis primario.....	189
7.2. La construcción social como parque tecnológico.....	191
7.3. La generación de conocimiento y la innovación como claves del parque tecnológico.....	193
7.4. La conexión entre producción de conocimiento y empresa: más allá de los parques tecnológicos.....	203
7.5. Las conexiones académicas de Zonamérica.....	205
7.6. Algunas reflexiones sobre I+D en Zonamérica con particular atención a la «industria del <i>software</i> ».....	207
7.7. La importancia de la producción de una imagen de Zonamérica: más allá de lo aparente.....	210
7.8. De lo particular a lo general: el concepto de maquila informacional y un intento de fijación de criterios de caracterización.....	211
Capítulo 7. Anexos.....	214
Anexo 1. La cuantificación de I+D.....	214
Anexo 2. Cifras de bienes adquiridos en Uruguay.....	216

CAPÍTULO 8. ZONAMÉRICA Y LOS USOS DEL TERRITORIO:

INTERESES EN TENSIÓN Y CONFLICTOS CONTROLADOS.....	219
8.1. Zonamérica como ejemplo del nivel subnacional de los nuevos procesos globales.....	219
8.2. Sobre separaciones y conexiones geográficas y sociales de Zonamérica.....	221
8.3. Jacksonville: una breve cronología de desencuentros con la gestión municipal por el uso del territorio.....	225
8.4. Los muros invisibles de la «ciudad-empresa».....	231
8.5. El papel de la Fundación Zonamérica: el nuevo pacto social.....	236
8.6. Zonamérica y la relación entre capital y trabajo: ¿el lugar de la disipación del conflicto?.....	240

CAPÍTULO 9. ZONAMÉRICA Y EL PODER DE LOS ENCLAVES INFORMACIONALES	245
9.1. El poder del enclave: generalidades.	245
9.2. La construcción de capital social y de capital económico y sus convergencias.....	248
9.3. La narrativa protectora del enclave.....	250
9.4. Grupos de presión, relaciones de poder y protección de los enclaves.....	256
9.5. La cámara de zonas francas y las luchas de poder por el poder del Estado..	260
9.6. Poder de los enclaves versus poder social	262
CAPÍTULO 10. CONCLUSIONES.....	265
10.1. Recopilando algunas preocupaciones subyacentes al enfoque general	265
10.2. Una conclusión general.....	267
10.3. Evolución y caracterización del enclave Zonamérica: algunos elementos al final del recorrido.....	269
10.3.1. Acerca de la fuerza de trabajo requerida	269
10.3.2. Acerca de los enclaves y del poder del capital.....	271
10.3.3. Enclaves, territorio y poder: una síntesis.....	274
10.4. Reflexiones finales.....	275
BIBLIOGRAFÍA.....	277

Colección Biblioteca Plural

La universidad promueve la investigación en todas las áreas del conocimiento. Esa investigación constituye una dimensión relevante de la creación cultural, un componente insoslayable de la enseñanza superior, un aporte potencialmente fundamental para la mejora de la calidad de vida individual y colectiva.

La enseñanza universitaria se define como educación en un ambiente de creación. Estudien con espíritu de investigación: ése es uno de los mejores consejos que los profesores podemos darles a los estudiantes, sobre todo si se refleja en nuestra labor docente cotidiana. Aprender es ante todo desarrollar las capacidades para resolver problemas, usando el conocimiento existente, adaptándolo y aun transformándolo. Para eso hay que estudiar en profundidad, cuestionando sin temor pero con rigor, sin olvidar que la transformación del saber sólo tiene lugar cuando la crítica va acompañada de nuevas propuestas. Eso es lo propio de la investigación. Por eso la mayor revolución en la larga historia de la universidad fue la que se definió por el propósito de vincular enseñanza e investigación.

Dicha revolución no sólo abrió caminos nuevos para la enseñanza activa sino que convirtió a las universidades en sedes mayores de la investigación, pues en ellas se multiplican los encuentros de investigadores eruditos y fogueados con jóvenes estudiosos e iconoclastas. Esa conjunción, tan conflictiva como creativa, signa la expansión de todas las áreas del conocimiento. Las capacidades para comprender y transformar el mundo suelen conocer avances mayores en los terrenos de encuentro entre disciplinas diferentes. Ello realza el papel en la investigación de la universidad, cuando es capaz de promover tanto la generación de conocimientos en todas las áreas como la colaboración creativa por encima de fronteras disciplinarias.

Así entendida, la investigación universitaria puede colaborar grandemente a otra revolución, por la que mucho se ha hecho pero que aún está lejos de triunfar: la que vincule estrechamente enseñanza, investigación y uso socialmente valioso del conocimiento, con atención prioritaria a los problemas de los sectores más postergados.

La Universidad de la República promueve la investigación en el conjunto de las tecnologías, las ciencias, las humanidades y las artes. Contribuye así a la creación de cultura; ésta se manifiesta en la vocación por conocer, hacer y expresarse de maneras nuevas y variadas, cultivando a la vez la originalidad, la tenacidad y el respeto a la diversidad; ello caracteriza a la investigación —a la mejor investigación— que es pues una de las grandes manifestaciones de la creatividad humana.

Investigación de creciente calidad en todos los campos, ligada a la expansión de la cultura, la mejora de la enseñanza y el uso socialmente útil del conocimiento: todo ello exige pluralismo. Bien escogido está el título de la colección a la que este libro hace su aporte.

La universidad pública debe practicar una sistemática Rendición Social de Cuentas acerca de cómo usa sus recursos, para qué y con cuáles resultados. ¿Qué investiga y qué publica la Universidad de la República? Una de las varias respuestas la constituye la Colección Biblioteca Plural de la CSIC.

Rodrigo Arocena

Agradecimientos

El producto que se presenta tiene como base general la tesis de doctorado aprobada el 27 de abril del 2010 en el marco del programa correspondiente de la Facultad de Ciencias Sociales (FCS) de la Universidad de la República. Y como todo trabajo de estas características supuso un largo y complejo proceso de investigación en el que se debieron enfrentar múltiples condicionamientos. Algunos de ellos eran visibles e identificables —por ejemplo, la oscuridad en torno a lo que ocurría en las zonas francas en general era mayor a la actual— mientras que otros lo fueron en menor medida y se fueron delineando a medida que transcurrió el proceso de elaboración.

Dada la temática, este comentario previo debe tenerse particularmente en cuenta. Sabemos que el acceso a la información vinculada al capital económico en general no resulta fácil. No se trata solamente de una cuestión global y presumible en el sentido que hace a la necesidad de resguardar elementos que podrían conspirar contra la reproducción del mismo. También existe lo que localmente puede denominarse una «cultura del secretismo» cuando se procuran examinar las conexiones entre agentes del capital, sistema político e instituciones estatales. En particular, el acceso a información correspondiente al tema de las zonas francas fue, por momentos, difícil incluso a nivel del Estado.

Dicho esto, ahora corresponde subrayar que igualmente mucha gente hizo posible avanzar en el trabajo, así es que lo que sigue no debe considerarse como un acostumbrado ritual previo a todo libro, sino como el convencimiento de la necesidad de reconocer a quienes, de una manera u otra, colaboraron en superar algunos de los condicionamientos en el marco de la investigación.

En primer lugar, corresponde mencionar al tutor de la tesis, el profesor Marcos Costa Lima del Programa de Posgraduación del Centro de Filosofía y Ciencias Humanas de la Universidad Federal de Pernambuco (Brasil), por sus efectivos aportes, sus interesantes comentarios y su estímulo general para la concreción del producto. A nivel local, actuó como cotutor, el profesor Gerónimo de Sierra, y también a él, tanto por su rol de acicate para la concreción del trabajo, como por su disposición al intercambio académico, como por su disposición a facilitar puentes con actores académicos y no académicos, corresponde el reconocimiento.

En segundo lugar, debe agradecerse al programa Alfa-Redetir. La obtención de una beca en su modalidad de finalización de estudios de doctorado, seguramente permitió superar condicionamientos materiales para la concreción del trabajo. Además, la coordinación del programa a cargo de profesor Alberto Riella posibilitó beneficiarse de instancias de encuentros y de debates con otros candidatos a doctorado y con profesores de diversas universidades y facilitó la gestión para la estadía de un semestre en la UFRGS (Universidad Federal de Río Grande del Sur) específicamente en el Programa de Pós-graduação em Sociologia. La estadía en Porto Alegre —que habilitó la búsqueda de información, la realización de cursos y diversas instancias de

intercambio— se hizo más cómoda y académicamente más rica, a partir del profesor Ivaldo Gehlen (coordinador local del programa) y también, entre otros, de la profesora Lorena Holzmann, la profesora Susana Soares y el profesor Israel Roberto Bernabé (estos dos últimos del Programa de Relaciones Internacionales).

En tercer lugar, debe mencionarse a distintas personas que contribuyeron a obtener información imprescindible para llevar adelante el trabajo. Desde el Banco de Datos de la FCS, existió inmediata disposición a acceder a los microdatos del Instituto Nacional de Estadística (INE) de los Censos de Zonas Francas y a consultas y requerimientos de procesamiento. En este sentido, Oscar Roba, Susana Picardo y Valentina Cancela posibilitaron generar un insumo cuantitativo importante que también corresponde considerar.

En el Departamento de Sociología, en particular debe agradecerse al profesor Marcos Supervielle, por el intercambio mantenido en diversas oportunidades sobre el tema del trabajo informacional y que supuso interesantes apreciaciones de su parte. Además, la profesora Geysler Margel facilitó el acceso a copias de las actas parlamentarias de 1987 que fue un insumo igualmente sustantivo para el trabajo.

Más allá del departamento, corresponde mencionar al profesor Pedro Robertt de la Universidad Federal de Pelotas por su habitual disposición al intercambio y por habilitar un puente académico con Marcelo Seráfico (autor de una tesis de doctorado en Sociología sobre la Zona Franca de Manaus). En Montevideo, la inmediata disposición de Ángel Vera (un intelectual fuera de la academia) permitió acceder a necesaria documentación de la Junta Departamental de Montevideo. El Sociólogo Daniel Zoppis, por su parte, fue un eficaz colaborador para llevar adelante el trabajo de campo, en particular para la realización de las entrevistas así como el posterior debate sociológico sobre el producto de las mismas.

Precisamente, en relación con las entrevistas, corresponde agradecer, finalmente, a todos aquellos que brindaron su tiempo para generar insumos claves en el marco de trabajo de campo. No menos importante en tal sentido, fue la posibilidad de acceder a Zonamérica en algunas oportunidades para realizar algunas de las entrevistas. Pero en particular, corresponde un reconocimiento especial al economista Fernando Antía, Director General de Comercio, por interesarse en el tema y en el trabajo, y acceder a transmitir la posición oficial del gobierno y facilitar un importante material de carácter técnico.

Prefacio

He aquí un trabajo de aliento y que interesa a un amplio espectro de científicos sociales y con interfaz para historiadores, economistas, geógrafos, ingenieros y cuadros de gobierno en general y a todos los que lidian con la innovación y el desarrollo.

Esta tesis de Alfredo Falero, defendida en la Universidad de la República de Uruguay en abril de 2010 y que se coloca en el campo de la Sociología, tiene la cualidad de las mejores investigaciones, es decir, aquellas que tienen el cuidado con la epistemología del objeto de estudio. Existe en ella toda una estrategia metodológica para la construcción de la argumentación y su explicitación.

En su capítulo primero, antes aún de presentar el objeto, nos dice el autor:

Se debe ser consciente que cuando se elabora discursivamente (un objeto), como parte de dinámicas y procesos (esto es, se asume lo sociohistórico y se establecen las articulaciones en una totalidad social), cuando se explicita que nuestra clave de aproximación es la mediación, se plantea un principio metodológico que sugiere a nuestro juicio uno de los riesgos centrales: perderse en las ramificaciones de los procesos y ser más abarcador que profundizador².

Este cuidado es de un investigador maduro, que conoce su disciplina, sus dificultades y sus matices. No es superfluo mencionar este punto y es una constante en toda su obra.

Otra cualidad intrínseca del trabajo es el plano teórico-discursivo. Aquí ya podemos enunciar en sus grandes líneas el «campo» de demarcación, digamos, más amplio de la reflexión, que es el tratamiento de las transformaciones contemporáneas del capitalismo. Por lo cual, esto exigirá del autor un abordaje multifacético y la articulación de una pluralidad de abordajes conceptuales: el de la sociedad posindustrial; el de la revolución informacional, el de la sociedad del conocimiento. Estos conceptos son operacionalizados en subcampos de gran actualidad como son la informática, la biotecnología y la nanotecnología, de hecho uno de los centros que menciona el trabajo en relación con la revolución informacional.

Otro elemento central que se aborda analíticamente es el de las cuestiones relativas a los efectos sobre la producción de la fuerza de trabajo, los aspectos del trabajo inmaterial, así como sus articulaciones con la subjetividad social y la cooperación, derivadas de las transformaciones de los procesos productivos.

1 Doctor en Ciencias Sociales por IFCH / UNICAMP (Brasil) y Posdoctorado por la Universidad París XIII-Villetaneuse; Prof. del Programa de Pós-Graduação em Ciência Política-UFPE (Universidad Federal de Pernambuco) y Coordinador del Núcleo de Estudos e Pesquisas Regionais e do Desenvolvimento-D&R / CNPq (Brasil).

2 Ver p. 34.

A esta altura ya podemos presentar el título del trabajo: *Los enclaves informaciones de la periferia capitalistas: el caso de Zonamérica*. Zonamérica, como nos dice el autor, es la primera zona franca privada autorizada desde la entrada en vigencia de la nueva ley —denominada *Zona Franca de Montevideo*— que comenzó a funcionar en 1990, en el gobierno del presidente Lacalle (1990-1995), con las características clásicas, dice Falero, «de la actividad puramente de logística y la distribución».³

Se trata así de un proceso audaz, con una superficie total de quinientas hectáreas (incluyendo territorio no franco), localizado próximo al aeropuerto de Carrasco y más recientemente con rápida conexión el Puerto de Montevideo y que empleaba en el 2010 cerca de 8.000 personas distribuidas en unas 250 empresas. Esto es caracterizado por el autor como un «enclave informacional».

Pero para dar cuenta de este objeto empírico, Falero nos introduce a un conjunto relevante de aportes teóricos, que explicitan y problematizan los procesos globales de cambio. Para comenzar, se puede citar la síntesis del pensamiento de Manuel Castells, sociólogo catalán que desarrolló una obra fundacional sobre la «sociedad de la información», que es la que se articula en redes, personas, empresas y flujos de naturaleza diversa. El aporte de Castells es articulado con la contribución de Anthony Giddens, sociólogo inglés que estudia el carácter y la noción de modernidad y en ésta, los efectos de la globalización.

Una tercera reflexión teórica está dada por la contribución, bastante diferente de los dos sociólogos anteriores, que es la de «imperio», presente en el libro de Negri y Hardt, y que trata de la transición de una era imperialismos nacionales a otra de Imperio, lo que no significa afirmar que las formas de imperialismo se hayan desvanecido, sino señalar la existencia de nuevos poderes emergentes que generan procesos globales diferenciados. Como sintetiza Falero, el tema principal de Negri y Hardt es la globalización a partir del dominio del capital pero también es marcar una oportunidad de la alternativa, de otra globalización, del poder de la multitud. El mundo permanece «abierto» y no «finito» como quisieran hacer creer los autores sistémicos.

En su búsqueda por establecer un marco discursivo no eurocéntrico, Falero irá realizando una aguda crítica de las enseñanzas de Castells, Giddens y Negri y Hardt. Afirma que los dos primeros admiten un nuevo papel para el Estado al mismo tiempo en que confían en la capacidad de los empresarios innovadores en una sociedad donde el conocimiento tiene un papel cada vez más sustantivo⁴. Por otro lado, la creencia en las multitudes de los dos últimos, es poco operacional por faltarle densidad política.

La perspectiva centro-periferia, que según el sociólogo uruguayo, orienta el pensamiento crítico latinoamericano en los años sesenta, apuntaba, entre otras cuestiones, al carácter globalmente asimétrico y polarizador del capitalismo que tendía a reproducir la posición de dependencia de la región. De este modo, Falero introduce elementos no solo fundamentales sino muy actuales. ¿Por qué suponer que la revolución

3 Ver p. 160.

4 Ver p. 78.

informativa o cognitiva disuelve este proceso? ¿Por qué llamar de estéril una construcción teórica que —más allá de las críticas posibles sobre sus debilidades— ofrecía una perspectiva explicativa de la especificidad de América Latina?⁵

Otro punto alto de la tesis es la desmitificación de entender el uso de las tecnologías de la información como una panacea, al apuntar hacia los mecanismos de «reproducción» de la capacidad de los países centrales, de los centros de acumulación, de vender equipamientos y conocimiento inmaterial a los países periféricos.

En otra de las incorporaciones teóricas, introduce a Samir Amin que analiza la revolución tecnológica en cuanto parte de la acumulación global. El historiador Giovanni Arrighi aparece con sus ciclos sistémicos de acumulación y las sucesivas hegemonías globales. También se apropia Alfredo Falero de las contribuciones del geógrafo inglés David Harvey, cuando este desarrolla las contradicciones del concepto de territorio, que pasa a asumir formas posfordistas de producción. Y también discute a Gunder Frank y a Wallerstein en su economía-mundo y cuando apunta al concepto de «semiperiferia».

En cada uno de estos análisis, Alfredo Falero indica su comprensión de los autores pero también su distanciamiento de los mismos, dando un ritmo propio a sus cuestionamientos: «una perspectiva no eurocéntrica de la revolución informativa, debe asimismo evitar que el peso teórico de las nuevas «estructuras» sociales haga perder de vista la existencia de agentes globales, nacionales y locales, capaces de cambiar cursos de acción. Sin caer en el voluntarismo o la ingenuidad que supone señalar que los procesos sociales globales y regionales son producto de la pura capacidad de algunos actores para tomar cursos de acción, tampoco se puede observar solamente el peso coercitivo «sistémico» o «estructural» que impide identificar la capacidad de los mismos».⁶

Finalmente, siguiendo en el plano teórico, hay una inspiración bien demarcada a partir de la obra de Bourdieu, en la conformación de los campos de poder, como campos de lucha y de intereses.

La tesis, tiene el cuidado de introducir un capítulo sobre las nueva y viejas articulaciones de Uruguay en la economía-mundo, sus especificidades, donde presenta, ya en el camino para hacer el movimiento de articulación con el objeto empírico analizado, la sanción por el Estado, en 1987, de la ley de las zonas francas y los problemas teóricos y empíricos de allí resultantes, un ejemplo de la situación contradictoria sobre el «carácter nacional» que puede atribuirse a estos espacios. La década del noventa es abordada a través de las transformaciones políticas y posteriormente de las formas neoinstitucionales que adopta la profundización del ajuste uruguayo a la economía-mundo.

En la evaluación del objeto empírico de la tesis, los últimos cuatro capítulos introducen en todos sus detalles Zonamérica, sus orígenes y características generales, sus conexiones globales, las corporaciones multinacionales envueltas y los requerimiento de fuerza de trabajo. Se trata de un objeto de gran relevancia, considerando

5 Ver pp. 83-84.

6 Ver p. 96.

que el emprendimiento representa aproximadamente el 2% del Producto Interno Bruto (PIB) del país.

La tesis desarrolla asimismo una apertura para el entendimiento de otras zonas francas así como de parques tecnológicos que existen o se desarrollen en el país. El capítulo 7 particularmente profundiza la discusión sobre si Zonamérica es, de hecho, un parque tecnológico. Para ello, el libro introduce también dos análisis comparativos sobre los casos de Tecnopuc en Porto Alegre, Brasil y del Polo Tecnológico de Pando (PTP), en Uruguay.

Es importante enfatizar en el trabajo de campo realizado y en la discusión sobre el problema de las fuentes y el buen uso de las entrevistas con los distintos agentes envueltos en el proceso.

Una fragilidad que suele aparecer en muchas tesis es la falta de articulación entre teoría y práctica. Esta tesis de Alfredo Falero consigue —cualidad poco frecuente— hacer que el abordaje empírico esté fuertemente iluminado por las discusiones teóricas que lo anteceden. En todo instante ambos planos son articulados, evitando generalizaciones que empobrecen la riqueza del objeto y nuevas interrogantes son planteadas, como un juego dialéctico de múltiples aproximaciones de la realidad.

El capítulo de las conclusiones es una pieza robusta, donde el autor retoma sus premisas y las problematiza. De allí establece una conclusión general:

si la emergente revolución informacional implica una mayor integración de las actividades materiales e inmateriales, una creciente integración de la dimensión del conocimiento en la producción global, una mayor interconexión con actividades que requieren capacidades intelectuales, esto se cristaliza en la regiones periféricas en la mayor importancia que adquiere la fuerza de trabajo cualificada [...] para el procesamiento de información y en consecuencia para la generación del excedente.

La forma enclave informacional habilita como ninguna otra, la transferencia directa de este excedente —no necesariamente cuantificado, no necesariamente visible— hacia los centros de acumulación central.⁷

Ya en las conclusiones se profundiza y se enriquece su concepto de enclave de tipo informacional. El autor concluye, después de todas las contribuciones hechas, con nuevas preguntas instigadoras, a saber: ¿se convierten las inversiones extranjeras en una nueva versión disciplinante de la llamada «sociedad del conocimiento» en Uruguay?, ¿no es preciso repensar el papel de las instituciones del Estado en este sentido y, en particular, el papel atribuido a los enclaves?⁸

A estas preguntas fundamentales el autor responde que la temática de la revolución informacional abre un conjunto enorme de nuevos abordajes para las Ciencias Sociales, en particular para la Sociología. Para ello, no se puede sucumbir a la degradación instrumental del conocimiento, de lo contrario no será posible pensar nuevas realidades.

7 Ver pp. 267-268.

8 Ver p. 275.

Esta es una tesis, sobre todo desmitificadora, por el sentido crítico de la naturaleza «necesariamente» benévola de la revolución informacional en países periféricos y, principalmente en Uruguay, que tiene asumido, como otros países de la región, papeles meramente de adaptación pasiva. El trabajo construye y demuestra sus hipótesis, formula un nuevo concepto operador con ricas consecuencias y provoca a los intelectuales «periféricos» para enfrentar un desafío decisivo para la región.

Alfredo Falero reactualiza la discusión sobre el olvido que implica a buena parte de la inteligencia crítica latinoamericana cuando dejó de marcar, como en cambio siempre hizo a lo largo de toda su obra el economista Celso Furtado,⁹ la diferencia entre crecimiento y desarrollo. De la misma forma, esto se puede señalar en relación con la pérdida de discusión sobre las perspectivas emancipatorias que pueden aparecer frente a los procesos de dependencia global. La región vive hoy otro momento, de profundización democrática, que también fue el resultado de las luchas sociales contra las políticas neoliberales, hegemónicas en todo el mundo en los últimos treinta años. Son diversas las iniciativas para reconstruir la capacidad de acción del Estado, para superar las desigualdades sociales, el analfabetismo, la pobreza y construir un proceso de integración con autonomía y afirmación cultural propia.

Las últimas palabras son del autor de este libro, que a título de continuidad con sus reflexiones, nos interpela con gran agudeza. ¿Se ha convertido la inversión extranjera directa en la nueva versión disciplinante de la llamada sociedad del conocimiento en Uruguay? ¿Cuánto juega el régimen de zonas francas en la atracción de la deslocalización periférica de *outsourcing* frente a otros componentes como el de la fuerza de trabajo? ¿No es preciso repensar el papel adjudicado a los enclaves? ¿Cómo pesa la percepción de afectación del «clima de negocios» por parte del «pensador funcionario» para construir políticas públicas en tal sentido?

Alfredo Falero nos estimula a pensar críticamente, a delinear y construir a partir de las posibilidades de cambio abiertas en la región.

9 Furtado, Celso (1992), *A Construção Interrompida*, San Pablo, Paz e Terra.

Introducción

Cómo ya se adelantó, el trabajo constituye una versión algo más acotada de una tesis de doctorado en Sociología. Las principales modificaciones introducidas aquí respecto al producto original, tienen que ver con la eliminación de algunos aspectos vinculados a la estrategia de investigación y a las técnicas que permitieron realizar el trabajo de campo. No obstante lo cual, se conserva la fijación de ciertos criterios epistemológicos y metodológicos que se consideran ineludibles para entender objetivos generales y el cuadro global de análisis.

También se han acotado algunos desarrollos de la parte más empírica y se han eliminado cuadros presentes en el trabajo original. De todos modos, se ha optado por mantener varios de ellos en el entendido que contribuían a sustentar algunas afirmaciones.

El trabajo de recolección de información se ubicó entre el año 2007 y los primeros meses del año 2010. Este trabajo no ha perdido vigencia pero igualmente se actualizaron algunos datos. En particular, es preciso señalar que entre la presentación del trabajo original (abril de 2010) y el momento de la preparación para publicación (2011), han aparecido nueva información que ha sido preciso considerar. Se trata de los datos emanados del tercer Censo de Zonas Francas de los años 2007-2008 (en la fase de elaboración lo último que se disponía era el segundo censo con datos del año 2006). Si bien no modifican la argumentación conceptual que se construyó, se realizó un trabajo de actualización de cuadros y de cifras en general.

Asimismo, se han introducido modificaciones generales a efectos de «suavizar» los requerimientos propios de una tesis de doctorado y hacer más fluida la lectura para quien no esté familiarizado con el tema específico. De hecho, este ha sido el criterio general de esta versión. Naturalmente todo ello no impide disimular su condición de origen que es el de una investigación académica.

La base de lo que se presenta, aparece desde el propio título: hacer dialogar el plano teórico con el plano empírico para proveer de insumos para la discusión de procesos de transformación del capitalismo global y como ello se manifiesta en sociedades como la nuestra. En el primer sentido, porque se trata de abrir a discusiones y enfoques que no se han realizado aún a nivel local desde las ciencias sociales. En el segundo sentido, porque se trata de establecer un anclaje empírico con la sociedad uruguaya a través de un estudio de caso de dimensiones importantes para lo que es el país, pero igualmente poco investigado como lo es Zonamérica.

En el primer capítulo aclararemos ambos puntos pero, en este comienzo, es preciso establecer —aún sintéticamente— algunas preocupaciones en cuanto a construcción del conocimiento que subyacen al trabajo. Y, en tal sentido, anotamos la necesidad de estudiar al Uruguay integrado a América Latina y observar a ésta como región atravesada por procesos globales; la urgencia de caracterizar que hay de nuevo y que hay de conocido en tales procesos globales en curso a efectos de permitir separar realidades

y mitos en torno a un emergente «capitalismo cognitivo» y, finalmente, contribuir con un insumo diferente en el debate sobre los cambios globales que sugieren el cierre de vías de transformación social heredadas del siglo XX pero también la potencialidad de apertura de nuevas formas de emancipación social.

Con la convicción que no es posible analizar alternativas sociales sin avanzar en las mutaciones del capital, se puede decir que el producto se abre donde se cerraban algunos trabajos anteriores. Por ejemplo —y se apelará a su mención cuando corresponda—, la agenda regional y global que se le abría al movimiento sindical y las potencialidades y límites de generar redes sociales transnacionales (que se trabajó en la tesis de maestría); el rescate de las contribuciones legadas por el pensamiento crítico latinoamericano de la década del sesenta —no pocas veces rodeado de puerilidades e incomprensiones y en tanto ello depreciado y olvidado— que luego se conectó y actualizó con las teorías del sistema-mundo (que se plasmó en un trabajo para Clacso) y, en último término, las luchas por la construcción de derechos sociales en América Latina y en Uruguay (que constituyó la base temática de un libro anterior).

Problemáticas como las anteriores se propone recodificarlas cognitivamente en lo que pretende ser una apertura temática diferente pero —creemos— absolutamente sustantiva en el actual contexto: el nuevo lugar del conocimiento y la información en las transformaciones del capitalismo y su expresión en regiones periféricas como lo es América Latina. Y, naturalmente, es preciso observar ello en particular en la sociedad uruguaya comenzando por el análisis del caso que se propone.

Y aquí ya se identifica un problema: si bien existe una vasta bibliografía que toca elementos parciales del problema, no se conocen trabajos que permitan construir una mirada global y no eurocéntrica de lo que puede denominarse —ya lo fundamentaremos— «revolución informacional» y de sus expresiones concretas en el análisis de la sociedad uruguaya. Específicamente el concepto de enclave informacional que se propone desde el título, debe verse entonces como la construcción de una herramienta conceptual que permita captar nuevos procesos sociales en regiones periféricas de la economía-mundo.

Interesa asimismo subrayar en esta breve introducción, la necesidad de transmitir una postura teórico-metodológica que parte de la siguiente constatación: muchos trabajos actuales desde el campo de las ciencias sociales, más que desplegar la potencialidad de los objetos de estudios, parecen más bien arrinconarlos para no complejizar el análisis y la reflexión crítica. Cuando esto sucede se cancelan potenciales nuevas preguntas de investigación. Si lo contrario, es decir la apertura a integrar elementos conceptuales que provoquen nuevas preguntas puede ser cumplido aquí, se juzgará al final del recorrido del que ahora se invita.

El capítulo primero apunta a establecer parámetros metodológicos generales. Como no se opera con una perspectiva de agregación de variables, se trata de dejar establecido desde el comienzo potencialidades y límites de la propuesta. También se explicitan algunas técnicas a las que se recurre y parámetros generales que organizan el esqueleto

general que apunta a examinar agentes sociales, procesos y tensiones. Aquí se procura fundamentar como el concepto de enclave informacional solo podrá ser visible en su potencialidad después de un recorrido empírico y teórico.

El capítulo segundo se sumerge en el desafío de entender las transformaciones aludidas al comienzo mediante el concepto de «revolución informacional». También es momento de exorcizar algunos mitos sobre la «sociedad de la información». Para ello se delimitan cambios en las fuerzas productivas y en las relaciones de producción. Aquí se discuten aportes y se establece una síntesis teórica sobre el tema. Naturalmente, es una perspectiva entre otras posibles que requiere conectar aproximaciones diferentes sin desplazarse de lo indicado al final del párrafo anterior.

El capítulo tercero se inscribe en la preocupación de lograr una perspectiva no eurocéntrica, como se aludió antes. En tal sentido, se entiende que existen aportes y bases para ello, pero que también es preciso integrar otros elementos para permitir aproximarse a manifestaciones diversas de la revolución informacional. Porque, como ha sucedido a lo largo de la historia del capitalismo, lo nuevo no suplanta lo anterior sino que lo articula.

El capítulo cuarto se inserta en las dimensiones organizacional y territorial de la revolución informacional. Ambos ejes resultan claves para entender el caso que es objeto de estudio. También aquí se integrarán elementos teóricos diversos y se establecerán tendencias en curso. Muchos de los elementos aquí volcados serán retomados en el análisis.

El capítulo cinco tiene como centro al Uruguay examinándolo desde la perspectiva de su articulación a la economía-mundo que se trabajó especialmente en el capítulo tercero. Las transformaciones de la forma Estado en Uruguay y en especial lo que significó la aprobación de la nueva ley de zonas francas, será un punto central del examen. El recorrido llega a la política actual, aunque este tema será especialmente objeto del capítulo nueve.

El capítulo seis es el más descriptivo, pues trata de presentar nuestro estudio de caso: Zonamérica. La aproximación se realiza con una mirada —sobre todo— desde la sociología de la globalización aunque, como se verá, también procura integrar aportes de diversas disciplinas. Aquí lo disponible a nivel cuantitativo —que tiende a quedar rápidamente obsoleto— se integra con las entrevistas surgidas del trabajo de campo para presentar un cuadro general de actividades que conectan lo global con lo local.

El capítulo siete se inserta en la discusión sobre si Zonamérica puede considerarse un parque tecnológico. El tema no es menor, puesto que se trata de argumentar como se ha procurado construirlo socialmente de esa manera y se examina como la disputa por las palabras, por «nombrar», procura generar recursos simbólicos que luego son sustantivos para reproducir y ampliar posiciones de poder.

El capítulo ocho examina el caso conectando con la idea de enclave como espacio territorial. Enorme y compleja, huelga señalarlo, es la discusión sobre territorio y «des-territorialización» y, además, aquí debe considerarse la idea de extraterritorialidad que

sugiere la zona franca. A ello se agrega examinar la reconfiguración de las fronteras entre lo público y lo privado, los significados específicos atados al estatus que se generan dentro de sus «fronteras» y los dispositivos de control social que se van conformando no solo hacia dentro sino hacia el entorno metropolitano inmediato.

El capítulo nueve supone llegar a una cuestión central que es la del poder que se genera. O, mejor aún, las formas de poder que se van construyendo. No es una temática fácil aplicada a este caso porque si las fuentes de información ya son un problema general cuando hablamos de zonas francas, al llegar a este punto que implica tocar intereses privados y estatales concretos, se abre una batalla por avanzar en un juego de espejos.

Finalmente el capítulo diez apunta a conclusiones y reflexiones que deja el trayecto realizado. Es el punto de conexión entre el plano global, nacional y local y donde se procura que el concepto de enclave informacional llegue a su síntesis final a través del caso concreto estudiado pero también con la intención, como ya se adelantó, de abrir nuevas interrogantes.

Perspectiva de análisis: el desafío de investigar procesos sociales

1.1. Introducción general sobre la perspectiva

El trabajo tiene como objeto general de estudio mostrar como Zonamérica en Uruguay puede ser considerado un ejemplo de enclave de nuevo tipo del capitalismo global. Dicho en pocas palabras, el caso mencionado constituye una zona franca ubicada en la zona noreste del departamento de Montevideo que rompió en Uruguay con la versión tradicional de zona franca como mero espacio de logística, de actividades de depósito y transporte de cargas. De hecho, hoy se presenta como parque de negocios y tecnología. Para quien no esté familiarizado con este emprendimiento privado, conviene adelantar lo que se fundamentará oportunamente: en relación con la economía uruguaya, ya que tiene dimensiones importantes representando aproximadamente un 2% del PIB, lo cual ya puede hacer intuir lo que esto significa también para construir poder político. Allí trabajan hoy —en números aproximados (y variables) del año 2010— unas 8000 personas.

Desde ya debe señalarse que esta delimitación territorial, esta concreción empírica capaz de ser rápidamente transmitida, esconde un conjunto de complejidades que subyacen a la propuesta. Una propuesta que precisamente no partió de identificar una temática «cerrada» capaz de ser rápidamente transformada en objeto de estudio, sino, por el contrario, de un conjunto de preguntas teóricas sobre las transformaciones actuales del capitalismo y de como éstas se cristalizan en Uruguay y la región.

Las complejidades aludidas se relacionan con varios aspectos, que corresponde adelantar desde ya. En primer lugar, que es un trabajo que se propone dentro de parámetros de análisis sociológicos pero en un sentido amplio, donde no pueden estar ausentes elementos de economía política y de geografía económica. En el núcleo del área de convergencia disciplinaria —y a modo de inicial ubicación en un campo de construcción de conocimiento— debe señalarse entonces que convergen aquí elementos de la sociología de la globalización, del estudio de las transformaciones que implican la ciencia y la tecnología (en particular de las tecnologías de la información y de la comunicación) y en particular —aunque en principio no lo parezca— de la sociología política. Es que en el fondo se trata de luchas de poder a distintos niveles.

En segundo lugar, y por lo antes expuesto, es un producto que procura traspasar el plano descriptivo que admite la temática en varias de sus dimensiones, para colocarse en el plano de análisis de agentes locales y globales, de construcciones simbólicas de

estos agentes, de sus diversos intereses en tensión, construcción social del territorio y relaciones entre agentes privados e instituciones estatales. Desde ya esto sugiere una perspectiva relacional del problema, que no encierra una única dirección posible para el análisis, sino múltiples aperturas. Volveremos sobre este aspecto.

En tercer lugar, y también en función de lo anteriormente expresado, es un trabajo que privilegia el análisis de las mediaciones sociales y por tanto no privilegia una acumulación de datos cuantitativos. Esto implica en principio la necesidad de no quedar limitado al contexto local y a un corte temporal muy acotado. Cuando esto sucede, algunas coyunturas son proyectadas mecánicamente al futuro, sin advertir que éstas representan tan solo un momento de un proceso más general, más amplio, del que es preciso dar cuenta. Así, pues, la idea de dinámicas o procesos sociales intentará recorrer toda la exposición.

En ese entendido, y en la misma postura adoptada cuando se estudiaron las luchas sociales en el Uruguay de hoy en la construcción de derechos en general (Falero, 2008) debe indicarse que subyace al trabajo un eje metodológico general que es a la vez doble: examinar la situación uruguaya a la luz de un espacio-tiempo que no se limita a la coyuntura y al espacio nacional.

Esto significa en primer lugar atender a la historicidad de algunos procesos sociales considerando un plano global. A la vez, en tanto proceso, existe una relación entre lo determinado y lo indeterminado, que se va resolviendo en la lucha de los agentes por establecer cursos de acción. Pero además es considerada también una exigencia teórica-metodológica que nos resulta clave: que se pueda ver la sociedad uruguaya con un ángulo de reflexión crítico que trascienda los límites del Estado-nación, de modo de incorporar las articulaciones regionales y principalmente globales en este tiempo histórico de comienzos del siglo.

También en algunos de nuestros trabajos anteriores (se hará alusión a varios de ellos en el texto), se ha observado algo que es preciso reiterar en esta introducción metodológica: las fronteras nacionales funcionaron tradicionalmente como límites mentales, como una prisión no advertida que recortaba los objetos de conocimiento en la investigación social. Hoy es imprescindible hablar de procesos o dinámicas gigantescas —«flujos globales» vienen señalando desde hace años autores como Castells (1998), sin intentar abrir ahora polémica alguna— que nos atraviesan como sociedad y que exceden los límites temporales de la coyuntura y del espacio geográfico inmediato.

La discusión sobre proyectos de sociedad —en cualquier sociedad que se trate— está atada al desarrollo más allá de sus límites como Estado-nación y a la capacidad de la región para incidir en el contexto global. Por ello, se rescata también aquí un énfasis que se ha tratado de marcar igualmente en otros trabajos: la idea de América Latina no puede ser entendida como mero espacio económico, como tampoco se trata de pura discusión geopolítica. Es un espacio social heterogéneo, construido históricamente entre influencias coloniales y neocoloniales, de disputa de proyectos de sociedad que atraviesan fronteras y por tanto un referente social que trasciende

límites nacionales y diversidad cultural. Es el espacio social donde se juega la propia viabilidad de lo alternativo.

Así como subyace a la propuesta que el examen de proyectos alternativos de sociedad, no puede desligarse hoy del análisis de las transformaciones de las fuerzas productivas, también se asume que es preciso considerarlas en su expresión espacial y esto significa atender a varios niveles que se cruzan con nuestra unidad de análisis: el global, el regional o latinoamericano, el nacional y el subnacional. Esto exige el desarrollo sustantivo de una mirada no eurocéntrica que permita integrar diferentes aportes y elementos teóricos y, a la vez, posibilite conectar los mismos con el reconocimiento, la identificación de proyectos sociopolíticos en tensión.

1.2. Dinámicas macrosociales, su abordaje y su concreción en nuestro objeto de estudio.

Analizar procesos sociales implica ubicarse en una perspectiva que, reconociendo lo estructurado de lo social pueda igualmente reconocerse lo que se va estructurando. Es decir que la coyuntura no debe impedirnos entender la realidad como dinámica, como conteniendo una historicidad pero igualmente conteniendo la potencialidad de construcción de nuevas configuraciones sociohistóricas.

En términos metodológicos, esto significa asumir la importancia que el análisis no quede encerrado simplemente en lo dado (o lo «estructurado», como decíamos) y de ese modo termine amputando el ángulo de observación a una especie de posibilismo social (Zemelman, 1994). Es preciso observar horizontes de posibilidades con mayor creatividad. Aun en el caso de un pequeño país como Uruguay, aun con las limitaciones de autonomía propia de esa escala, existen opciones posibles y no puede caerse —bajo los supuestos de tal condición— en la falsa premisa de hecho que todo lo ocurrido es aquello que necesariamente debía suceder (De Sierra, 1994).

Se asume en este trabajo que la coyuntura actual en América Latina —y Uruguay está menos ajena a ella de lo que habitualmente se está dispuesto a reconocer en distintos planos de la vida social— plantea grandes incertidumbres sobre su capacidad de consolidar mayor peso geopolítico y geoeconómico. En el contexto actual, debe considerarse además una crisis profunda de proporciones globales, sobre la que existen diagnósticos múltiples y contradictorios sobre la resolución de la misma.

Si el punto de partida teórico es que estamos en una transformación profunda de las fuerzas productivas que sugiere modificaciones en las relaciones de poder del capital y que denominamos como revolución informacional o cognitiva (ya entraremos a discutir significados de estos términos), debe establecerse que una crisis global puede modificar posturas sobre determinados temas, retrasar algunos planes, cancelar otros y hasta promover nuevos, pero todo esto no se hace al margen de la transformación aludida del capitalismo.

Es decir, el desarrollo de nuevas fuerzas productivas y una nueva división global del trabajo que supone una dinámica de tal naturaleza, se articulan en un contexto de

capitalismo financiero y especulativo y con una crisis aún no resuelta y de hecho —más allá de que la fuerza de trabajo pague los costos de la crisis, más allá de riesgos globales conocidos— la superación de todo el cuadro bien puede venir en el futuro inmediato del despliegue de tales fuerzas.

En tal sentido, no es fácil establecer tendencias. Pero resulta clave para América Latina en general y para la sociedad uruguaya en particular, promover análisis que permitan la problematización de los distintos aspectos que la revolución informacional o cognitiva puede implicar. Por ejemplo, no es posible entender la integración de la clase asalariada, la capacidad de nuevas expresiones sociales de movilización y tal vez el declive de otras, sin asumir este desafío teórico-metodológico. En esa línea, es que debe ubicarse el presente trabajo: un análisis de caso —sin caer en generalización abusivas— puede servir también para iluminar complejidades y opciones explicativas de una temática mucho más amplia.

Uruguay y las sociedades de América Latina pueden posicionarse en forma diferente en las transformaciones globales en curso. Esquemáticamente podría decirse que pueden aceptar pasivamente el nuevo esquema de división global de trabajo que se configura o plantearse activamente participar de otra forma en esa división. Esto será objeto de análisis y para ello se requiere establecer con cierto detenimiento una perspectiva de análisis. Por el momento, interesa observar como este punto introduce el tema del espacio geográfico global y regional de una manera importante en nuestra elaboración. Los capítulos tres y cuatro procuran reflejar estas preocupaciones.

En tal sentido, no puede pensarse la región como un mero «envoltorio» de una sociedad, en nuestro caso la sociedad uruguaya. Decir que Uruguay «es» la región, es decir que está atravesada por lógicas políticas, económicas, sociales específicas. Y a la vez la región está atravesada por lógicas globales. La capacidad de dominar el espacio material y simbólicamente depende del capital poseído y en consecuencia del juego de diferentes agentes sociales. Esto es válido a una escala micro y macrosocial. Así es que metodológicamente los procesos globales —que hasta el momento apenas enunciamos— no pueden examinarse como «externos» al estudio sino como formas de imbricación en términos socioterritoriales y de relaciones sociales en general.

Es decir, no puede procederse tal como muchas veces se hizo con las visiones sobre la dependencia emergentes en la década del sesenta en América Latina: interpretando incorrectamente sus posturas para volver inadecuado y obsoleto cualquier análisis potencial a partir de las mismas. De hecho, desde la década del setenta a la del noventa, se fueron sumando frecuentes visiones falaces, reduccionistas, caricaturescas que impedían ver potencialidades.

Por el contrario, algunas contribuciones teóricas de la década del sesenta constituyeron insumos hacia una verdadera revolución en la construcción del conocimiento, hacia un cambio paradigmático en las ciencias sociales de la región. Se trató de una forma de ver las sociedades latinoamericanas que la dictadura y las propias incapacidades analíticas bloquearon, pero que, paradójicamente, en centros de producción de

conocimiento importantes de Estados Unidos y Europa, fue integrada en las perspectivas conocidas como del «sistema-mundo» o de acumulación a escala global (Falero, 2006). Sobre ellas volveremos en el capítulo tres.

Una comparación puede clarificar. Desde nuestra perspectiva, las transformaciones industriales de América Latina —incluyendo la de Brasil, claro está, en sus distintos períodos y empujes después de la década del treinta— no pueden examinarse sin considerar un análisis integrado de como las relaciones globales asimétricas (de dependencia, si se prefiere) se insertan en la sociedad reformulando relaciones entre fuerzas, grupos y clases sociales. Sostenemos que, de la misma forma, metodológicamente no es posible examinar la cristalización de las nuevas transformaciones informacionales o cognitivas del capitalismo en América Latina sin una perspectiva de sistema-mundo o de acumulación global que permita observar las articulaciones asimétricas que se van generando en nuestras sociedades en relación con centros de poder global. Por ello, es necesario estudiar cómo se reproducen las lógicas centrales y las lógicas periféricas y las nuevas formas de transferencia de excedentes desde las segundas a las primeras.

De lo cual se desprende en términos metodológicos, que el trabajo de investigación debe procurar reflejar una forma de pensar y operacionalizar el espacio geográfico global, microrregional, nacional y microrregional vinculado a formas de acumulación global y a los agentes sociales que la hacen posible. Ahora bien, no solo en este sentido el territorio adquiere entonces una importancia sustantiva para el estudio que proponemos.

Al constituir un estudio que se focaliza en un espacio geográfico específico que es una zona franca y que como tal invita a observar nuevas problemáticas en relación con fronteras nacionales reales y procesos de desnacionalización, capacidad de regulación de instituciones estatales, grupos de poder, etcétera, se observa que también en este sentido más específico, el territorio constituye uno de los vectores claves del análisis.

En tal sentido, hacemos nuestra la apreciación metodológica de Sassen (2007) cuando señala que no puede darse por sentada la existencia del sistema económico global, sino que hace falta examinar los distintos modos en que se generan las condiciones para la llamada globalización económica. Y para ello es preciso reconocer, por ejemplo, infraestructuras y procesos de trabajo necesarios. Y esto significa en nuestro caso estudiar Zonamérica también como elemento desnacionalizado de lo «nacional», su «construcción» como territorio para captar procesos globales y al mismo tiempo también captar las operaciones del Estado uruguayo para crear condiciones sociales que hacen todo ello posible.

Pero además Zonamérica se presenta cotidianamente como parque tecnológico. Sabemos que la ciudad (en general) tiene una larga historia como espacio estratégico para la producción de conocimiento y en particular suele indicarse que hoy la región metropolitana constituye un lugar estratégico en tal sentido. Sabemos igualmente que un parque tecnológico sugiere la materialización concentrada de ello, aunque la generación de conocimiento tenga fines de aplicación comercial inmediatos y concretos. Y

sabemos, finalmente, que para ello se requiere un conjunto de factores como fuerza de trabajo calificada, universidades e institutos de investigación, infraestructura —incluyendo la informacional— que lo hagan posible. Por ejemplo, Castells y Hall (1994) ya hablaban a comienzos de la década del noventa de las «tecnópolis» como los complejos industriales del siglo XXI. Volveremos más adelante sobre esta idea.

Así es que, en función de lo anterior, las preguntas pueden esquematizarse de la siguiente forma: ¿Están estos u otros factores presentes en Zonamérica? ¿Es efectivamente un parque tecnológico o está en camino de ello? ¿O simplemente procura construirse simbólicamente como tal? Desde el título de este trabajo utilizamos el concepto de «enclave informacional» para poder resumir algunas ideas. Proponemos reconstruir evidencias directas e indirectas para poder responder preguntas como las anteriores y construir y utilizar el concepto señalado para examinar casos como el que nos ocupa.

Naturalmente, no se desconoce que con la idea de enclave, retomamos una noción manejada en la década del sesenta para acercarse a la conformación de América Latina como región dependiente. De hecho, es preciso recordar el muy conocido trabajo de Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto *Dependencia y desarrollo en América Latina* publicado a fines de esa década. Es preciso anticipar algunas referencias en este sentido para permitir abrir la idea general.

Allí se explica (Cardoso y Faletto, 1990: 48 y ss.) que los grupos económicos locales no siempre pudieron mantener su control o su predominio sobre el sector productivo. En determinados casos, la incorporación al mercado mundial se dio a través de la producción obtenida por núcleos de actividades primarias controlados en forma directa desde fuera. Esa situación se produjo en condiciones distintas y con efectos sociales y económicos diversos. Pero al caracterizar todos estos casos como «enclaves», se marcaban dos elementos que iban más allá de esa diversidad de situaciones: la incapacidad de sectores nacionales para reaccionar y competir en la producción de mercancías que exigían condiciones técnicas, sistemas de comercialización y capitales de gran importancia y la dinámica de expansión de las economías centrales que permitía así el control de sectores del entonces mundo periférico.

En el capitalismo mercantil, los dos formatos de enclave eran el minero y el de las plantaciones. La diferencia entre ellos radicaba en que las técnicas y las condiciones de producción de ambos tenían consecuencias distintas, tanto por la utilización de mano de obra y la productividad alcanzada como por el grado de concentración de capital requerido. Más allá de ese trabajo, numerosa bibliografía permite sugerir que también el capitalismo industrial tuvo sus «enclaves» en países periféricos. De hecho, se aludirá en el capítulo cinco como tardíamente eso se pensó en Uruguay.

Llegados aquí, huelga señalar entonces una premisa que forma parte de la dirección teórico-metodológica: también las nuevas, emergentes formas de capitalismo en países como el nuestro se expresan en lo que puede denominarse como «enclaves informacionales». Casi constituye un concepto provocativo: si el enclave hereda la idea de espacio físico definido, ¿acaso lo informacional no propone la desaparición de límites, de

fronteras? ¿Pero ello ya inhabilita el concepto o puede ser un instrumento que puede permitir mostrar las nuevas contradicciones? Obviamente nos inclinamos por lo segundo. Propuesto como concepto de procesos emergentes, complejos, contradictorios, debe ser definido, examinado en sus tensiones y mostrar su capacidad explicativa. Pero esto solo será posible observarlo al final del recorrido propuesto.

De allí que una guía clave para el mismo es el verificar las conexiones que existen entre Zonamérica y resto de la sociedad, analizarlas y ponderarlas. Lo cual no necesariamente es cuantificable. Si tales conexiones significan una contradicción con la idea de «enclave» en el sentido actual que proponemos, se verá. Como se aludió, sí en otros contextos históricos la aplicación de enclave podría contraponerse a integración socioeconómica nacional, en un contexto donde abundan las tecnologías de información y comunicación y emergen procesos de desnacionalización, es necesario desarrollar un nuevo diálogo entre teoría y elementos empíricos.

Adosar la idea de «informativa» alude a un carácter específico que no se encontraba antes. Por tanto, colocado el concepto como herramienta en relación con el análisis del caso que nos ocupa, debe contribuir al comienzo del trabajo a que se constituya en una guía y al final del mismo en que pueda promover capacidad explicativa. Y abrir nuevas preguntas. Al final, en la construcción del conocimiento, siempre se trata de eso.

Por lo expuesto y en suma, una de los ejes claves que la investigación debe permitir es no solo procurar explicar un caso, por más importante que este sea en relación con el contexto, sino contribuir a desarrollar herramientas teórico-metodológicas que potencien nuevos análisis. En tal sentido procuraremos definir y operacionalizar «enclave informativa» como concepto y se tratará de fundamentar las razones por las cuales Zonamérica puede ser considerado uno de esos espacios del despliegue de la revolución informativa o cognitiva.

Se ha hablado de permitir abrir interrogantes. Una de las que a priori puede identificarse, a modo de ejemplo, es entonces la siguiente: ¿hasta dónde, categorías como «parques de servicios y de tecnología» —con toda esa significación propia de un nuevo relato global de futuro próspero a partir de una «economía del conocimiento»— borra diferencias de casos que pueden ser bien diferentes entre centros de acumulación y países periféricos?

Aquí se identifica una dimensión importante que es necesario abordar y es la del nuevo poder simbólico asociado al desarrollo de nuevas fuerzas productivas. La asociación mecánica positiva aplicada en cualquier caso, en cualquier contexto, puede encubrir más que iluminar. Y si se trata de la generación de «máscaras» que invisibilizan la realidad por algún interés, es función del sociólogo ayudar a retirarlas. Y si no se trata de eso, de todos modos debe explicarse de que se trata exactamente.

1.3. La revolución informacional o cognitiva como proceso social y la problemática de la operacionalización del concepto.

Vamos a comenzar este apartado con un supuesto teórico-metodológico: que este trabajo hubiera partido del análisis del despliegue de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) y a partir de allí se hubiera tratado de observar su concreción en la sociedad uruguaya para el desarrollo de nuevas oportunidades laborales, por ejemplo a través de Zonamérica. Puede convenirse que sería una opción metodológica que construye un objeto de estudio mucho más «operacionalizable» (es decir, más fácil de concretar en sus aspectos empíricos). Pero, desde nuestra perspectiva, cambia algo fundamental al adoptar este supuesto (a nuestro juicio inadecuado): cambia la lógica de las mediaciones analíticas «parte-todo».

Es decir, dado el objeto de estudio, pero también dadas las preocupaciones que subyacen a este trabajo, constituye un aspecto fundamental mostrar que el posicionarse en otras coordenadas teórico-metodológicas, tiene consecuencias profundas no solo en la construcción de conocimiento sino en la ubicación para la elaboración de políticas para la llamada «sociedad del conocimiento», por ejemplo. Pues si se asumiera el supuesto que descartamos, también se generaría un razonamiento diferente. En consecuencia, no se tendería a partir del mismo a levantar un conjunto de preguntas que interesa en particular plantear, problematizar y en lo posible responder sobre las transformaciones del capitalismo y de los procesos globales. Pero, en particular, para abrirse a las nuevas preguntas que toda investigación supone.

La inicial problematización que surge del concepto de revolución informacional o cognitiva, tiende pues a construir un objeto de estudio diferente. Supone establecer una inicial apertura a diferentes posibilidades de contenidos, a estar abierto a un enorme conjunto de relaciones de articulación, de ramificaciones. Claro que esto también tiene consecuencias. En la parte más teórica, porque obliga a mostrar la vastedad de lo asumido, ponderando permanentemente lo central de lo accesorio. En la segunda parte de nuestro trabajo, porque complejiza la relación con lo empírico y obliga a la conexión con un complejo proceso de agentes sociales e intereses en tensión.

No obstante la adicional complicación, sostenemos entonces que la opción establecida es la más redituable en términos de conocimiento y de nuestros propios intereses en levantar determinadas interrogantes que, con no poca frecuencia, quedan oscurecidas frente a planteos degradados teóricamente. Planteos propios de tendencias en ciencias sociales más proclives a códigos metodológicos de un empirismo rápido, de aplicación de técnicas estandarizadas, a veces sofisticadas, pero siempre «descuartizadoras» de objetos potenciales. Por el contrario, los códigos metodológicos que guían este trabajo refieren a la maximización de la capacidad de abordar problemas socialmente relevantes con lo que significa una visión, una perspectiva, en el sentido fuerte de estos términos y todo lo que ello alude en la tradición de la Sociología (Alonso, 1998).

En tal sentido, se verá que la postura que se explicitará con relación a la revolución informacional o cognitiva, no implica hablar meramente de TIC pero tampoco de alinear el concepto unidimensionalmente con transformaciones científico-tecnológicas en curso, de hecho muy relevantes. Se argumentará oportunamente en tal sentido por ahora recurramos nuevamente a la comparación.

La revolución industrial no puede verse como la mera introducción de innovaciones tecnológicas basadas sobre relaciones sociales indefinidas, sino como un proceso social complejo que posibilita las condiciones para el desarrollo de determinadas tecnologías, que está asentado sobre relaciones sociales específicas y que transforma radicalmente la estructura de clases y crea una nueva división internacional del trabajo. De la misma forma, no puede verse la revolución informacional como meramente el despegue y la incorporación de nuevas tecnologías por más sofisticadas que éstas se presenten.

De hecho, se plantearán tres grandes dimensiones interconectadas: una es la anteriormente mencionada considerando particularmente su concreción global, la otra es la territorial (antes también aludida) en sus distintos niveles de análisis y una tercera es la organizacional en el sentido de transformaciones en el formato empresarial, de mutaciones de la forma Estado y de sus relaciones con los agentes del capital para poder alinearse con las anteriores dimensiones. Y en tal sentido, no solo se trata de abrir campos de observación para identificar procesos reales, sino también para mostrar construcciones simbólicas que naturalizan posturas económicas y cursos de acción.

Debe quedar claro que innumerables discusiones conceptuales rodean la problemática. Algunas promueven una disputa terminológica para subrayar determinados aspectos. En tal sentido, se crean por ejemplo expresiones como «tecnocientífico» para enfatizar el aspecto de nuevas mediaciones entre ciencia y tecnología (Echeverría, 2003). No se trata sólo de «palabras», naturalmente, pues se trata de ver que es lo que se identifica como sustantivo, que se deja «adentro» y que se deja «afuera». Pero no es éste el problema que nos parece relevante a nuestros efectos.

Interesa más bien ver la discusión de como los conocimientos científicos y las nuevas tecnologías vienen adquiriendo un lugar central como medios de producción y su potencial capacidad de desplazar a un segundo plano otras actividades industriales también genera otras relaciones de poder. Dado nuestro caso concreto en estudio, el foco de interés tiene que ser como se articulan los desarrollos mencionados con actividades que con frecuencia suelen caracterizarse como «servicios».

1.4. Temas emergentes, conceptos disponibles y problemas de construcción del conocimiento: algunos comentarios finales

De una mínima radiografía inicial, exploratoria, que permitió construir el objeto de estudio, dentro de las actividades que se desarrollan en Zonamérica, los «servicios» ocupan un lugar clave. Quizás único. Pero, ¿qué entra dentro de este rótulo? Huelga

decir que señalar esto es muy vago y justamente corresponde a la investigación desarrollar en lo posible y en función de la unidad de análisis, mostrar los límites.¹⁰

Llegados aquí, nuevamente puede ser oportuno recordar elementos de construcción sociológica que señalamos en otras oportunidades, para otros objetos de estudio, como fue en el estudio de diversas dimensiones de las luchas sociales (Falero, 2008). Estamos convencidos que la teoría sociológica permite a partir de conceptos y categorías de pensamiento claves o «fuertes» —es decir, que requiere su tiempo captar en toda su potencialidad, luego digerir desde la disciplina y finalmente aplicar como corresponde— explicar procesos sociales contingentes y otros más estructurantes, es decir donde es posible encontrar regularidades más sostenidas.

Mencionar lo anterior significa naturalmente aludir a recursos con qué librar batallas en el campo de fuerzas que también es (que sobre todo es) la construcción del conocimiento. Desde esta postura, identificar nuevas y viejas formas de poder es a nuestro juicio una irrenunciable vocación que deben rescatar las ciencias sociales. El trabajo a desarrollar procura justamente reflejar, en lo posible, esta guía general.

En tal sentido hacemos nuestra la expresión del sociólogo francés Jean Lojkine cuando sostenía la necesidad de articular elementos que confluyeran en «una sociología del capital» (Lojkine, 2008). El capital es en primer lugar una relación social que posee por tanto una dimensión sociológica de estudio que es clave. A nuestro juicio, vista la producción bibliográfica reciente, no parece haber conciencia clara de lo que esto significa. En primer lugar —y aunque puede parecer obvio— el capital está lejos de ser unidimensionalmente una cuestión económica.

De hecho, como se desprende del propio Marx, es una relación social que crea el valor a través de la explotación de la fuerza de trabajo asalariada, pero también es una relación de dominación, de formas de ver el mundo. Sugiere por tanto agentes sociales y redes entre los mismos, sugiere que el desarrollo de fuerzas productivas modifica las posiciones de poder de tales agentes. Pero también se modifican formas hegemónicas de ver el mundo.

Algunas de las viejas posiciones de poder pueden mantenerse, otras marginarse y naturalmente otras aumentar su posición en las relaciones sociales generales. Así es que, en función de nuestra tesis, podemos preguntarnos: ¿qué se puede decir a partir de las transformaciones informacionales globales en curso y de las especificidades de la sociedad uruguaya, de las nuevas y viejas formas del capital? ¿Qué se puede decir de las viejas y nuevas formas de poder? Naturalmente se trata de preguntas gigantescas, que proponemos solo contribuir en lo posible a responder.

Si se repasa la producción académica de la Sociología local, se advierte una llamativa ausencia en el examen de formas que asume y se cristaliza el poder económico en la sociedad uruguaya. Con lo cual, es claro, no se quiere sostener que se trate tanto

10 A modo de ejemplo de las dificultades de construcción de categorías de análisis en el tema, debe indicarse que la idea de «cuarto sector», que incluye producción de significados, conocimiento, información, creatividad, formas de vida, actitudes y mitos, tampoco gana en precisión.

en éste, como en otros problemas sociales, solamente de poder económico. Lo que se procura transmitir es que al asumir entonces este trabajo, se asume también, en consecuencia, una forma de entender potenciales contribuciones de la disciplina. En tal sentido, siempre es bueno recordar a Bourdieu cuando sostenía (por ejemplo en una entrevista realizada en 1980) que la sociología es una ciencia que incomoda porque como toda ciencia devela cosas ocultas y lo oculto, en este terreno del conocimiento, son intereses que se pretende esconder o convicciones que no se quiere cuestionar (Bourdieu, 2003).

Explicitar esta postura, supone aludir que no necesariamente existe acuerdo sobre este punto. En ese sentido, el de las Ciencias Sociales en general, también debe verse como un espacio social de tensiones y de luchas. Y no puede dejar de subrayarse en consecuencia que la tesis propuesta se insertó en este espacio proponiendo una perspectiva no necesariamente compartida, para abordar un tema extremadamente complejo y riesgoso. Complejo, por la dificultad de acceso a datos que permitan construir evidencias y por lo multidimensional y en consecuencia amplio (más allá de la circunscripción territorial que sugiere Zonamérica y su zona inmediata de influencia). Riesgoso por que se asumen algunos desafíos de construcción de conocimiento que otro objeto de estudio sociológico, con tránsito más frecuente y por tanto con mayores antecedentes de abordaje, no necesariamente presentaría.

Se tratará de demostrar que, como en todo proceso social relativamente nuevo, con las transformaciones de la revolución informacional o cognitiva del capitalismo también se genera un terreno fértil para que el eslogan fácil termine primando sobre la reflexión colectiva. Como se examinó detenidamente en otro trabajo (Falero, 2008), esta es una tensión en la conformación de subjetividades colectivas y corresponde advertirla pensando hacia el futuro. Por ejemplo, lo que se puede presentar como «estar en el mundo», es decir un eslogan recurrente, bien puede ser —es preciso investigarlo— una manifestación del poder simbólico generado en función de las nuevas formas del capital para admitir, eventualmente potenciar, sus intereses, sin que la sociedad como un todo se beneficie.

El sentido común a veces coincide pero a menudo contradice —al menos coyunturalmente— lo que se conoce desde las ciencias sociales hasta que ese saber se generaliza y se construye un nuevo sentido común. Esto se ha dicho de diversas formas en la Sociología contemporánea. Por ejemplo, Giddens cuando habla de la «doble hermenéutica» (Giddens, 1987) explica como los productos de las ciencias sociales tienen consecuencias prácticas más allá de la voluntad de sus autores. Piénsese por ejemplo, lo que significó en su momento la expansión de la idea de «sociedad civil» como auto-caracterización de las organizaciones sociales y de las llamadas ONG.

Por ello es imprescindible cuestionar la realidad desde las ciencias sociales; además porque no hay posibilidad de creatividad social sin previo cuestionamiento. Y no hay «innovación» —esa expresión muy recurrente pero también muy poco definida en sus alcances, como veremos— sin creatividad social.

1.5. Acerca de la importancia de abrir planos de observación

Si como se ha aludido, la teoría sociológica tiene una extraordinaria importancia para iluminar la realidad tanto abriendo planos de observación como permitiendo que los datos, los hechos, las coyunturas adquieran luego un ordenamiento creativo, la estrategia metodológica debe derivarse de este postulado. Lo metodológico se ve en consecuencia como la prolongación natural de la teoría. Dados tales parámetros, es clave partir de la idea que entre teoría y metodología existe una relación dialéctica, dinámica, de planos que se retroalimentan.

Esta es una postura metodológica que orienta el presente trabajo. Postura que en consecuencia coloca en un plano sustantivo el vuelo conceptual inicial para problematizar la realidad, para permitir potenciar —en la medida de nuestras posibilidades— las necesarias dosis de «imaginación sociológica», según convincente expresión del recordado sociólogo norteamericano Wright Mills de fines de la década del cincuenta (1997). Pero es a la vez un camino lógico-epistemológico pues en tanto dinámicas, procesos —y en tanto tales con diferentes resoluciones posibles en función del juego de agentes— el trabajo debe construir una relación entre lo determinado y lo indeterminado.

Lo indeterminado no tiene solo que ver con el juego de agentes globales que van estructurando lo que denominamos revolución informacional o cognitiva y que como se verá abre un enorme conjunto de interrogantes sobre el futuro, sino sobre el caso de Zonamérica y los agentes locales que sustentan dinámicas de este tipo y construyen un modelo de sociedad que se perfila en Uruguay en lo inmediato. En tal sentido, es claro que no alcanza con observar los agentes e intereses que sustentan el interior de esta zona franca que se construye cotidianamente como parque tecnológico y de negocios, sino examinar las relaciones con el resto de la sociedad (es decir, las relaciones parte-todo a las que aludimos, pero ahora dicho en un sentido restringido a la sociedad uruguaya).

Lo siguiente puede parecer metodológicamente repetitivo, pero se debe ser muy explícito en el punto. Se debe ser consciente que cuando se elabora discursivamente Zonamérica como parte de dinámicas y procesos (esto es, se asume lo sociohistórico y se establecen las articulaciones en una totalidad social), cuando se explicita que nuestra clave de aproximación es la mediación, se plantea un principio metodológico que sugiere a nuestro juicio dos riesgos centrales: perderse en las ramificaciones de los procesos y ser más abarcador que profundizador.

Aún estando atento a los mismos, es claro que su neutralización no siempre es posible. Esto es, en diversos tramos quizás se puede observar un tono más abarcador, más relacional entre elementos, que profundizador de aspectos específicos. En tal sentido, se podría objetar del desarrollo que procuramos que algunos ejes de análisis bien podrían suponer un trabajo con autonomía propia. Pero si convenimos que la perspectiva conceptual y el objeto en sí, han sido escasamente transitados, tales ejes deben verse como potenciales aperturas al conocimiento.

Anexo metodológico

Rápido repaso de técnicas

La argumentación del trabajo que sigue está basada, en suma, en la articulación de aperturas teóricas e información empírica. La recolección de la misma en lo que hace a Uruguay, tomó en cuenta información proveniente de las siguientes técnicas:

- a. Observación, que puede parecer menor, pero no lo es en absoluto en este caso. Tal como un arqueólogo tiene entrenada su observación para identificar restos de una cultura en lo que solo puede parecer la expresión «natural» de un territorio, el sociólogo debe estar entrenado para preguntarse constantemente por la realidad que ve y la que se le permite ver. Las visitas al lugar y el registro escrito de las mismas tienen ese fin y para este objeto de estudio resultan claves.
- b. Revisión de documentación pública de agentes privados (Zonamérica y empresas que están establecidas en la misma) y estatales (divisiones ministeriales y oficinas públicas en general que tengan alguna relación con Zonamérica). Incluimos aquí como fuente, la propia página web de nuestra unidad de análisis. Por su propia necesidad de divulgación, requiere explicar muchas cosas. También se recurre a las páginas web de diversas empresas que integran el emprendimiento.
- c. Revisión de informes realizados sobre las zonas francas en general (a nivel global y local) y Zonamérica en particular. En particular se recurre a datos provenientes del Censo realizado por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en convenio con el Banco Central del Uruguay (BCU). Dentro de los datos accesibles y disponibles (que no son todos) y que además varían en función de coyunturas, se trabaja con ellos con la idea de mostrar sobre todo tendencias¹¹.
- d. Examen de la ley de zonas francas, su elaboración, la discusión parlamentaria que rodeó su aprobación, las tensiones y posiciones encontradas que se dieron —a través de artículos periodísticos, por ejemplo, y a través de las actas parlamentarias de 1987, año de aprobación de dicha ley—.
- e. Revisión de resoluciones posteriores a dicha ley.
- f. Entrevistas y revisión de artículos periodísticos que permitan acercarse a las actuales posiciones que hoy tienen distintos agentes sociales sobre el tema, pero en especial, el gobierno, sobre las zonas francas y sobre Zonamérica en particular.
- g. Entrevistas en Zonamérica directamente vinculadas a la gestión de la misma como a informantes calificados vinculados a empresas allí localizadas para identificar potencialidades y limitaciones, pero también para delinear el discurso dominante que tiende a prevalecer sobre lo anterior.
- h. Entrevistas a trabajadores de Zonamérica, tanto como forma indirecta de avanzar en el conocimiento de las actividades en el sentido antes expuesto, como de las propias representaciones sobre su trabajo y temas conexos.

11 Hacemos algunas consideraciones más concretas en el próximo apartado.

- i. Entrevistas a informantes calificados de instituciones del Estado que tengan relación con aspectos de construcción de ciudad y de generación de infraestructura (Intendencia de Montevideo, pero no exclusivamente) y del significado del emprendimiento y de sus proyectos de expansión, en particular el llamado Jacksonville en lo que significa potencialmente un barrio privado en territorio contiguo perteneciente a la empresa.
- j. Revisión de documentos y artículos periodísticos que permitan identificar las tensiones a nivel metropolitano sobre proyectos de ciudad en la zona y las batallas de significaciones que se han dado lugar.
- k. Recolección de información a través de revisión periodística sobre los nuevos emprendimientos de zonas francas en Montevideo y en la zona metropolitana que trascienden la actividad logística para ubicarse en actividades relacionadas con «servicios» que se conectan con la revolución informacional o del conocimiento.
- l. Entrevistas y recolección de información primaria sobre emergentes parques tecnológicos a nivel metropolitano, considerando en particular el Polo tecnológico de Pando y en menor medida otras áreas del Estado (o paraestatales) que producen conocimiento en relación con la revolución informacional y que permitan igualmente la comparación con las actividades centrales que se realizan en Zonamérica.
- m. Recolección de información y realización de entrevistas sobre el caso de Porto Alegre como ciudad que se promueve como «tecnopololo» (o tecnópolis) y particularmente sobre el caso de Tecnopuc que permita establecer comparaciones regionales y diferencias con nuestro caso en estudio.

Fuentes de información y el trabajo de campo: características generales

El trabajo de investigación se realizó básicamente durante el año 2008 y 2009. Las fuentes de información empírica del trabajo fueron varias. A nivel cuantitativo se dispuso de datos surgidos del Segundo Censo de Zonas Francas del INE (datos del año 2006), tanto a través de su informe preliminar de Julio de 2008, como del procesamiento de datos a los que se accedió mediante solicitud específica del Banco de Datos de la FCS al INE. Como ya se señaló, al revisar este trabajo, se tiene presente el Tercer Censo (con datos de los años 2007 y 2008) cuyo informe final del INE corresponde a diciembre de 2010 e igualmente se dispone de algunos procesamientos a partir de datos suministrados por el INE. Cabe señalar que en función de nuestros objetivos, las bases de datos presentan limitaciones. Por ejemplo, no permite aproximarse a un cálculo ajustado de I+D (Investigación y Desarrollo).

En segundo lugar debe señalarse la búsqueda y el registro de revistas empresariales y la revisión de la prensa en general donde se identificaron noticias, artículos o entrevistas vinculadas con Zonamérica o que tuvieran relación indirecta con el objeto de

estudio. Si bien la focalización está realizada en los últimos años, como se observa a lo largo del trabajo, también se recurrió a artículos de prensa de distintos períodos.

En particular debe mencionarse la necesidad de acceder a datos de la coyuntura de aprobación de la ley de zonas francas en 1987 para el capítulo cinco. En este sentido y ya en tercer lugar, debe mencionarse que se tuvo acceso directo a las actas parlamentarias correspondientes al proceso de discusión de dicha ley. Contextualizada con la época y cruzadas con artículos y entrevistas de periódicos de la época fue un insumo valioso para esta dimensión del trabajo.

Estas tareas fueron realizadas paralelamente al trabajo de campo propiamente dicho, que constituye el cuarto punto a mencionar. Este se abrió con una entrevista exploratoria en el año 2008 con uno de los encargados del trabajo de marketing de Zonamérica y se cerró a fines del año 2009 con la misma persona, lo cual fue una decisión expresa en el que subyacía un objetivo comparativo. En ese período se realizaron varias visitas al lugar con entrevistas pactadas previamente. Pero también se realizaron entrevistas fuera de ese lugar en el caso de trabajadores de distintas empresas y obviamente con otros informantes calificados ajenos al emprendimiento Zonamérica. Naturalmente el tratamiento de las entrevistas es responsabilidad del investigador.

La estadía en Porto Alegre, además de otras actividades centradas en la UFRGS en el segundo semestre del año 2008, permitió tomar contacto con la propuesta de convertir a la ciudad en «tecnopolo» y específicamente examinar el caso del parque tecnológico Teconopuc, que se trabajó como un referente comparativo junto a otros elementos (capítulo siete). Allí se realizó una entrevista con su director y se accedió a información y trabajos académicos sobre el tema.

También se realizaron otras entrevistas en Uruguay a informantes que no tenían relación laboral con Zonamérica pero si una relación directa e indirecta con el objeto de estudio, naturalmente procurando reflejar conexiones de distintos tipo, tal como se detalla en la lista correspondiente. No es preciso insistir aquí en la flexibilidad requerida en el proceso de investigación cualitativa. Además, al subyacer una postura de apertura sucesiva de planos de realidad, a medida que se va progresando en el acopio de información se desarrolla la identificación de informantes y fuentes de información. En total se realizaron diecinueve entrevistas extensas más otras acotadas en cuanto a su duración y/o con características más informales.

Las entrevistas tenían el doble propósito de procurar información que luego se ponderaba con otras fuentes y de contar con representaciones sociales de los entrevistados sobre temas específicos, no solo con relación a Zonamérica sino sobre otros temas conexos como globalización, por colocar un ejemplo. Como los informantes corresponden a distintas posiciones sociales —trabajadores, gerentes/empresarios, funcionarios estatales, integrantes de organizaciones de distinto tipo— las pautas de entrevistas fueron varias. A excepción del caso de los trabajadores donde se aplicó un conjunto de preguntas más o menos estandarizadas, en el resto de los casos se debieron generar pautas específicas procurando tener presente la posición social del

entrevistado, su grupo de referencia y los objetivos específicos que se buscaban en cada caso.

Las visitas a Zonamérica no solo tuvieron el objetivo de la entrevista sino de la observación. Esto permitió integrar diversos insumos para desarrollar una descripción general pero también para abrir hipótesis y conectar elementos empíricos con teóricos sobre distintos temas. Por ejemplo, sobre el control social, sobre el lugar asignado al parque en todo el emprendimiento, entre otros.

También permitió observar las modificaciones que se fueron procesando en el entorno del predio: Jacksonville, anillo perimetral, ruta 102, etcétera. En verdad, un simple viaje en la línea de ómnibus DM1 que conecta con la costa de Montevideo —desde donde proviene el grueso de los trabajadores— posibilita obtener información o generar hipótesis cuando ya se tiene el entrenamiento sociológico y una base de información específica sobre el tema.

Dejamos como punto final de este apartado expuesto en forma resumida, el registro visual. En tal sentido debe ser recordado que la fotografía como la película o el video, puede ser utilizado como fuente de registro de informaciones. Cuando nos aproximamos a este objeto de estudio, cuando particularmente nos acercamos a Zonamérica a través de registros en su página web (que ha cambiado en diseño y suministro de información a través desde cuando se comenzó la investigación), se puede ver la importancia que cobra la imagen. El análisis de imágenes como demostró el sociólogo brasileño José de Souza Martins (2008), puede ser muy útil en la investigación. A veces revela la insuficiencia de la palabra y se convierte en materia prima de conocimiento.

Bourdieu resaltaba la fotografía en las sociabilidades campesinas y tradicionales como instrumento de anuncio de la modernidad y como pieza de afirmación y vehículo de valores e instituciones tradicionales. En nuestro caso puede transformarse en un instrumento para observar autoidentificaciones, como pieza constitutiva de realidades emergentes o como proyección de lo nuevo avanzando. Lo emergente, se hace presente. Puede ser entonces tema de análisis cuanto aproximación con lo real o con lo «irreal» documenta una imagen.

Considerando las imágenes y fotografías de Zonamérica, fácilmente disponibles, se pueden examinar las mismas por ejemplo en cuanto conjunto de indicadores que preanuncian de que se está ante un «parque tecnológico» y en este sentido, contribuir a examinar como se presenta la combinación entre ambiente y «sociedad del conocimiento», como se da la relación entre lo «interno» y lo «externo», lo que aparece y lo que «desaparece» del cuadro visible.

Se tomaron innumerables fotos del exterior de Zonamérica en el entendido de esta potencialidad del registro visual. La relación entre imagen e investigación en curso permitió observar lo que se expone y lo que se oculta, entendiendo que también se trata de la proyección de una gran escenografía. El conjunto de imágenes y fotografías permiten observar la construcción de una «realidad», la afirmación de elementos —el parque, lo natural, la proyección de lo moderno, el estilo constructivo— y la

ocultación de otros. Por ejemplo, no aparecen elementos que habiliten a conectar el lugar con una zona franca más allá que existe un área de logística, típica de las mismas en Uruguay.

Una breve reflexión sobre la intuición en la construcción de conocimiento.

No siempre las lecturas directas con las temáticas son las que proveen de ideas o hipótesis. Esto puede parecer obvio, pero no lo es tanto cuando todo comienza a girar en relación con un objeto de estudio determinado. El siguiente registro da simplemente una de las pistas en tal sentido. De alguna manera, también se trata de mostrar uno de los objetivos generales que nos mueve.

En una recopilación de entrevistas a sociólogos de Brasil (Rugai Bastos y otros, 2006) la explicación que daba el sociólogo brasileño Gabriel Cohn de su trabajo hace ya muchos años sobre Petróleo y nacionalismo en su país, permite ver la sociología en funcionamiento cuando el tema parece ser estrictamente económico. Pero tampoco significaba ello quedar atrapado en dinámicas de aparatos de Estado.

En efecto, no se trataba, explicaba Cohn, de una discusión meramente sobre instituciones. Tampoco tomaba al petróleo como la lógica central. Al hacer una discusión sobre la política nacional del petróleo, colocaba en el centro del debate las transformaciones de la sociedad en el aquel período y mostraba el surgimiento de nuevos actores políticos. Esto es, las oligarquías regionales se debilitaban gracias a una serie de políticas nacionales.

En este caso es un análisis que puede considerarse «weberiano» porque enfatizaba la acción de los actores políticos. Para nosotros, no se trata de ello meramente. Es necesario ir más allá de Weber, como también más allá de Marx. Pero «ir más allá», naturalmente no está dicho en un sentido de negación, sino de actualización. Y por supuesto, a tantos años se cuenta con otras aproximaciones teóricas y metodológicas que deben incorporarse. Pero la idea aquí es que parte de los objetivos subyacentes al trabajo son de alguna manera similares.

Es una intuición, al comienzo, pero no deja de ser movilizadora. Es decir, para nosotros se trata de comenzar a observar la emergencia de nuevas fuerzas productivas, las transformaciones globales relacionadas y su cristalización en un pequeño país periférico, para mostrar el fortalecimiento o el debilitamiento del poder de distintos agentes sociales y las nuevas relaciones sociales que se tejen. Es una tarea gigantesca, claro está. Pero es preciso comenzar a realizarla.

Aperturas teóricas: transformaciones contemporáneas del capitalismo y el concepto de revolución informacional

2. 1. Introducción

Dependiendo de la perspectiva que se tenga dentro del vasto campo de las ciencias sociales, algunos podrían considerar lo que denominamos «revolución informacional» una postura especulativa. Quizás, se podría decir, una reflexión típica de un «ensayo» en el sentido de la mayor libertad que un texto amparado bajo este rótulo puede tener frente a una tesis académica, ya que puede tejerse con mayor soltura la ficción y la especulación con elementos empíricos. Previendo las desconfianzas metodológicas que suelen emerger en estos casos, nos apuramos pues, a sostener que no se trata de tal cosa, sino de una apertura teórica necesaria para generar un ángulo de análisis que permita observar un emergente proceso de nivel macrosocial.

El capítulo sostendrá la tesis de que existen bases empíricas suficientes para establecer que se está frente a mutaciones en el capitalismo cuyos efectos no alcanzamos a advertir y que tienen enormes consecuencias para los países periféricos como el Uruguay. Se trata de mostrar, entonces, que se está viviendo un cambio cualitativo en el sistema y que por sus características —que tratarán de desarrollarse en lo que sigue— puede caracterizarse como se adelantó ya, de revolución informacional o cognitiva.

Obsérvese primeramente que la idea de lo informacional no es asimilable a la idea de informática o lo que más exactamente se denomina como «nuevas tecnologías de la información». La primera incluye a la segunda, pero obviamente ésta sugiere un ámbito mucho más acotado de actuación y alude a instrumental disponible mientras que «informacional» alude a una revolución tecnológica y de organización social en su conjunto. Es decir, que, como toda revolución tecnológica se encuentra interrelacionada con una intensa reorganización de la economía y del tejido social. Tal fue el caso del advenimiento del proceso de revolución industrial. Es decir, que la revolución informacional también supone cambios organizacionales en la estructuración del capital y del trabajo, en las formas e instituciones estatales y en las relaciones que se tejen entre todo lo anterior.

En cuanto al concepto de revolución informacional, debe decirse que lo preferimos al concepto de «capitalismo cognitivo» por razones que se irán desgranando, pero en particular, debe adelantarse, para no quedar asimilado mecánicamente a la perspectiva que enfatiza la idea de un capitalismo que se conforma sobre la base de «bienes inmateriales» (una idea poco precisa).

El rótulo asumido recuerda el título de un libro del sociólogo francés Jean Lojkin que se llamaba precisamente «la révolution informationnelle» (Lojkin, 1995). Desde ya debe quedar claro, que considerar algunas de las ideas trabajadas en ese libro, no supone suscribir todo lo que allí se dice. Además cuando la temática se asocia a un plano global de acumulación —y con predominancia financiera, como viene fundamentando hace años Chesnais (1996) en sus análisis y como mostraremos en el capítulo tres— algunas tesis optimistas del trabajo de Lojkin (como también ocurre con otros autores de intereses temáticos similares) quedan relativizadas.

Dicho lo anterior, deben rescatarse entonces algunos elementos analizados en «la revolución informacional». Allí fundamentaba que no se trataba de una sustitución de la producción por la información, sino por el contrario, de una revolución que teje nuevos lazos entre producción material y servicios, saberes y habilidades. Revolución informacional, entonces, como un nuevo y complejo desarrollo de fuerzas productivas materiales y humanas.

Como puede suponerse el conjunto de implicaciones que encierra la tesis es importante. Entre ellas —y dicho a un nivel general de análisis— lleva a la necesidad de reformular los parámetros establecidos en los siglos XIX y XX para construir formas de emancipación social. Pero a nuestros efectos, supone abrir el análisis a derivaciones sustantivas en los planos conceptuales y empíricos:

- a. En lo conceptual, supone plantearse desafíos para las ciencias sociales y específicamente para la sociología, que construyeron conocimiento sobre la base de conceptos pensados en y para otra época histórica y por tanto es preciso observar en función de nuevas realidades globales que es lo que se mantiene, que es lo que deshecha y que es preciso incorporar para poder avanzar en el conocimiento de nuestra sociedad.
- b. En lo empírico, identificar las tendencias actuales en el desarrollo de las fuerzas productivas en los países centrales y su cristalización en una lógica centro-periferia, que como fundamentaremos, está lejos de ser una simple metáfora que tampoco está «pasada de moda». Y a partir de lo anterior, repensar el lugar de los países de América Latina a nivel global y particularmente del Uruguay en sus articulaciones globales y regionales.

Sabemos que se trata de una discusión gigantesca que podría significar un trabajo teórico con autonomía propia, pero que no es el objetivo de esta tesis que propone también anudar tal tema —como ya se adelantó en el capítulo anterior— con realidades concretas particularmente de Uruguay. Las discusiones teóricas que cruzan este problema son varias y deberá delinarse una postura frente a ellas. Algunas de las preguntas que se desencadenan pueden ser las siguientes: ¿se está efectivamente en una nueva fase hegemónica del capitalismo que tendría el carácter de posindustrial y cuyos ejes serían el conocimiento y la información en un sentido amplio? ¿A qué conjunto de actividades puede denominarse como producción inmaterial? ¿Supone la

nueva hegemonía de lo cognitivo o informacional la potencialidad de diluir las aproximaciones teóricas basadas en el marxismo clásico y en la ley del valor?

Cuando se colocan interrogantes como éstas, resulta inevitable (por su difusión) pensar inmediatamente en las construcciones teóricas recientes de Hardt y Negri. Principalmente de este último, si se toma en cuenta que se trata de una trayectoria intelectual más dilatada y de mayores contribuciones en el sentido propuesto. Recuérdese: *Imperio* (2002) fue lanzado en Estados Unidos en el año 2000 con enorme éxito mundial y luego le siguió *Multitud. Guerra y democracia en la era del Imperio* (2004). Adjudicamos a ambos trabajos la virtud de haber provocado interesantes reflexiones dentro del pensamiento crítico a nivel global, más allá que se coincida o no con las posiciones allí sostenidas.¹²

En este capítulo, interesa de esta perspectiva tener en cuenta, por ejemplo, el concepto de «trabajo inmaterial». En el capítulo siguiente se volverá sobre los autores focalizando en las derivaciones globales del tema: el «dominio imperial» en relación con el capitalismo informacional. Pero para llegar a ello, es preciso antes, conocer exactamente de que se está hablando en nuestro caso con revolución informacional.

Y aquí surge inmediatamente una constatación. Pues dentro de las tensiones conceptuales que surgen en la necesidad de dar cuenta de las transformaciones en curso, debe reconocerse que las posturas de escepticismo, de desconfianza sobre la magnitud de las mismas, incluso de negación de que se está frente a la presencia de algo realmente nuevo, tienen su base de respaldo. Después de todo, no es la primera vez que se plantea desde la Sociología el advenimiento de un tipo de sociedad diferente en función de parámetros relacionados con el nuevo papel del conocimiento o de la información. Es decir, ¿por qué no pensar que, como se viene dando desde hace unas cinco décadas, se está de nuevo frente a posturas que maximizando la idea de inflexión, conducen a introducir desconciertos teóricos para analizar la realidad?

Así es que entre el escepticismo sobre la reiteración de fórmulas atractivas y el reconocimiento de procesos efectivamente nuevos de los que deben darse cuenta, cabría hacer un breve repaso de algunas de las aproximaciones teóricas esbozadas desde la década del sesenta para poder separar mitos y realidades sociales actuales. No es menor lo que está en juego: cuanto más aproximativo sea el esqueleto teórico a la realidad, más posibilidades habrá de identificar transformaciones y continuidades de formas de poder a nivel global, regional y nacional y más posibilidades de plantear horizontes de posibilidades para la sociedad uruguaya.

Para este breve y rápido repaso de antecedentes de autores y posturas desde la década del sesenta, se propone un aglutinamiento en tres períodos consecutivos. Asumimos pues un criterio cronológico de división en coyunturas donde predominan diferentes rótulos en cada uno: la perspectiva de la sociedad post-industrial; la perspectiva del fin del trabajo y la perspectiva de la sociedad de la información. Naturalmente la

12 Los autores han lanzado el tercer trabajo que procura completar y cerrar el cuadro y se denomina *Commonwealth*.

distinción es analítica, pues particularmente en los últimos años, los conceptos tienden a superponerse, sin embargo la idea es que igualmente predominan algunas ideas.

2.2. La tesis de la sociedad posindustrial

Sobre esta primera variante, debe decirse que surgió en la década del sesenta y principios de la década del setenta. Una figura representativa es el sociólogo norteamericano Daniel Bell y su trabajo más representativo en este sentido se denomina justamente *El advenimiento de la sociedad post-industrial*, de comienzos de la década del setenta (Bell, 1991).

El autor refería allí a un cambio cualitativo del capitalismo sobre la base de cinco dimensiones: el cambio de una economía productora de mercancías a otra productora de servicios, el cambio en la distribución ocupacional con preeminencia de estratos profesionales y técnicos, cambio en el papel de la tecnología con su control como orientación futura, cambio en la perspectiva de toma de decisiones con una nueva tecnología intelectual generada y a desarrollar a tal efecto y finalmente y cambio en el lugar y el carácter del conocimiento (particularmente su papel en la innovación) adquiriendo una centralidad social desconocida.

Señala por ejemplo:

La sociedad industrial se caracteriza por la coordinación de máquinas y hombres para la producción de bienes. La sociedad post-industrial se organiza en torno al conocimiento para lograr el control social y la dirección de la innovación y el cambio, y esto a su vez da lugar a nuevas relaciones sociales y nuevas estructuras que tienen que ser dirigidas políticamente (Bell, 1991: 34).

Su registro sociológico, sugiere nuevas relaciones sociales y nuevas estructuras radicalmente diferentes a lo conocido y que imposibilitan seguir pensando la sociedad según premisas basadas en Marx. No obstante, lo que estaba equivocado en tal planteo era oponer producción y servicios bajo el mencionado concepto. Muchos de los postulados fueron desmentidos por la realidad. La «información» no sustituye la «producción».

Lejos está el autor de ser exclusivo en esta postura por la cual la «evolución» que se identifica es el crecimiento del sector «servicios» y que se está ante una pérdida definitiva del peso del trabajo manual en función de la introducción de tecnología. De hecho, Touraine en el libro *La société post-industrielle* (1969), indicaba que cabrían tres posibilidades para designar la «nueva» sociedad emergente: posindustrial si se trata de evidenciar la distancia que la separa de la industrial; tecnocrática, si se quiere enfatizar el poder que la domina y programada, si se prefiere definirla por medio de la naturaleza de su sistema de producción y de organización.

Tomando como base la acción social, observa que las luchas económicas no tienen tanta importancia. El crecimiento económico no es producto solamente de la acumulación de capital sino también de otros factores sociales cuyo determinante es el conocimiento científico y técnico. Y una primera consecuencia es que la clase trabajadora

pierde la posición central que tenía en la sociedad industrial. Por su parte, la «clase dominante» no es más identificable con la que ostenta los lucros de la inversión privada, sino aquella que administra el conocimiento y las informaciones.

De todos modos, se inclina más por el concepto de sociedad programada. Identificada con las sociedades económicamente más avanzadas, se manifiesta en la importancia de la educación y de la investigación, en el papel decisivo de la información y de la administración de sistemas de información en el crecimiento económico.

No obstante, el mayor alcance mediático —y, por tanto, también el mayor eco popular— lo tuvo el libro del ensayista norteamericano Alvin Toffler y el *El shock del futuro* (1998) donde reflexionaba sobre una excepcional transformación social en curso ya entonces producto de la ciencia y la tecnología¹³. Si antes se trataba de un mundo predecible, el mismo desde el nacimiento a la muerte de un individuo, ahora el ritmo de cambio suponía que se estaba obligado a convivir con transformaciones permanentes.

Pero con distintos énfasis, con distintos nombres, era una tesis que comenzaba a generar su impacto. Así se analizaba, por ejemplo, la llamada «fuga de cerebros de Europa» dentro de lo que ya se veía como un «mercado internacional de talentos». La preocupación de la región en un contexto de clara hegemonía de Estados Unidos, llevaba al reto de aceptar la «revolución del saber» entendiendo por tal que «la fuente de recursos más notable de que dispone una economía moderna no es el dinero, las materias primas o los bienes de equipo, sino la abundancia de talentos», una perspectiva, se decía, que había tardado en abrirse camino a la conciencia pública (Chorafas, 1970: 11). Repárese en la idea de sustitución y no de articulación que subyace a la idea anterior sobre los recursos más importantes.¹⁴

2.3. Del fin del trabajo al conocimiento como fuerza productiva

Un segundo momento puede ubicarse en la ruptura teórica promovida por André Gorz (1989) cuando en la década del ochenta se difundió su *Adiós al proletariado* (que tenía el sugerente subtítulo *Más allá del socialismo*). Sobre la base de las transformaciones de las fuerzas productivas, enfatizaba la pérdida de peso del trabajador industrial y el surgimiento de lo que llamaba «la no-clase de los proletarios posindustriales» que sería el sujeto de construcción de un socialismo igualmente «post industrial». La postura optimista —naturalmente desde una posición teórica y política muy diferente al anterior concepto de lo posindustrial pero luego igualmente desmentida por los hechos— implicaba la liberación de tiempo de trabajo, lo que hacía perder centralidad del mismo en las trayectorias biográficas de los individuos.

13 Toffler fue consultor de empresas (también lo fue del gobierno norteamericano) y *Future Shock* apareció en 1970 y constituyó su primer *best-seller*, aunque no su primer libro. Véase Toffler, 1978.

14 Obsérvese igualmente que la discusión sobre la «fuga de cerebros» se trasladó luego y hasta el presente a los países periféricos y las condiciones necesarias que se deben generar para evitarlas. Véase por ejemplo sobre el caso de México «Egresaron de la UNAM y ahora son científicos exitosos [...] en el extranjero», *La Jornada*, México, 16 de enero de 2006. Volveremos sobre el punto más adelante.

Hay que anotar que el último Gorz (su fallecimiento se produce en el 2007) resulta más sugerente, más en sintonía a las preocupaciones de este trabajo y alineado con los debates europeos sobre las implicancias de un «capitalismo cognitivo». Su tesis (Gorz, 2005) es que el conocimiento se constituye en la principal fuerza productiva y compromete la validez de las categorías de análisis claves heredadas de otro tipo de economía. Esto es: en la «economía del conocimiento» todo trabajo, tanto en la producción como en los servicios tiene un componente de saber creciente, un saber que es mucho más que saberes formalizados y aprehendidos en estructuras educativas, sino un saber relacionado a la experiencia, a la capacidad de tomar decisiones, de coordinación, de autoorganización y de comunicación.

Al volverse el conocimiento la principal fuerza productiva, los productos de la actividad social no son más principalmente productos del trabajo cristalizado sino, justamente, del conocimiento cristalizado. Por lo tanto, el valor de cambio —tanto de productos materiales como «inmateriales»— debe establecerse por su contenido de conocimiento, información, inteligencia. A partir de aquí, ya puede suponerse una transformación tan sustantiva que poco queda del capitalismo conocido (de hecho, se pregunta sobre la posibilidad de un «comunismo del saber»). Volveremos luego sobre el peligro teórico de autonomizar y privilegiar el conocimiento como fuerza productiva en aquellas posturas que se aproximan a la idea de un «capitalismo cognitivo».

Debe señalarse que no se observa una ruptura con sus trabajos anteriores. De hecho, las transformaciones del conocimiento en «capital inmaterial» tienen sus enlaces con la tesis de «el fin del trabajo». La transformación técnico-económica en curso, entre otros factores, hace imposible el restablecimiento de una situación de pleno empleo. De hecho, Gorz reconoce como sustantivo el aporte de Rifkin, del cual hay que recordar un difundido trabajo de 1995 que precisamente tiene ese nombre: «El fin del trabajo».

Allí Rifkin —en un contexto de cambios que denominaba «tercera revolución industrial»— analiza si las nuevas tecnologías de la información están destruyendo más puestos de trabajo que los que crean y si la situación de más de 800 millones de desempleados en el mundo es el resultado provisorio de un proceso de alcances insospechados. Su conclusión es que se asiste a una desocupación tecnológica creciente y a una quizás definitiva extinción de millones de puestos de trabajo. La solución se halla en el «tercer sector», término que incluiría un conjunto muy heterogéneo formado por organizaciones de vecinos, de fomento, asociaciones de voluntarios, ONG, formas de economía social que podrían absorber lo que no pudo hacer el sector «servicios» (Rifkin, 1996).

Precisamente, ¿qué tipo de actividades se contabilizan dentro del llamado «sector servicios»? En general, las variantes clasificatorias parten desde la negativa igual que con «tercer sector»: todo lo que no constituye actividades primarias (agricultura, minería, etcétera) y secundarias (manufactura, construcción, etcétera). Cuando se proponen concreciones, sin embargo, la ambigüedad del conjunto no desaparece pues poco tienen en común, por ejemplo, los «servicios destinados a personas» con las actividades

financieras. Por otra parte, un generador de programas de informática, ¿es un trabajador de servicios? Se volverá sobre esta discusión.

2.4. De la sociedad de la información a la sociedad del conocimiento

La noción de «sociedad de la información» siempre estuvo cargada de ambigüedades. El investigador belga en comunicación Arnald Mattelart la rastrea imponiéndose subrepticamente en los organismos internacionales. En 1975, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) la estrena. Para 1994, el informe Bangemann habla de la «sociedad planetaria (o global) de la información» que una reunión de los siete países más industrializados ratifica un año después.

Naturalmente no se trata de una mera cuestión de rótulos. Mattelart lo describe de la siguiente forma:

El paradigma tecnoinformacional se ha convertido en el pivote de un proyecto geopolítico cuya función es la de garantizar la reordenación geoeconómica del planeta en torno a los valores de la democracia de mercado y en un mundo unipolar [...] El lenguaje revolucionario ha emigrado hacia el campo del liberalismo que ha convertido la noción de «revolución de la información» en una expresión-baúl tipo muñeca rusa de pretensiones totalizantes (Mattelart, 2002: 135).

No puede negarse el carácter seductor de sostener que a diferencia de la sociedad industrial que tenía su centro de la fábrica —lugar disciplinado— la sociedad postindustrial se apoya en la organización de la investigación científica. Del mismo modo, no puede negarse el carácter seductor de sostener potencialidades de las nuevas tecnologías. Por ejemplo, al postular que ampliarían la democracia al permitir al ciudadano ejercer su poder de decisión mucho más que en la sociedad industrial. Es decir, la sociedad de la información puede ser vista así como más transparente que su antecesora. No obstante, no puede negarse que ambas tesis resultan harto polémicas: en el primer caso por una generalización abusiva de la expansión de la investigación científica, en el segundo porque la existencia del instrumento no garantiza una aplicación en un sentido deseado.

Por su parte, la UNESCO que había privilegiado el rótulo de «sociedad de la información», tiende luego a sustituirlo por «sociedad del conocimiento» por evaluar que teje un vínculo entre tecnologías y diversidad cultural. Además como ya se vio información no es lo mismo que conocimiento que aparece como más abarcativa. Como sea, para fines de la década del noventa, el rótulo se había popularizado. El conocimiento es el recurso clave que se extiende a todas las actividades sociales.

Incluso se piensan esta apertura como «poscapitalista». Peter Drucker, un conocido pensador del mundo de la empresa y que gozó de la confianza en este campo (falleció en el año 2005), precisamente habla del pasaje a un «poscapitalismo» que identifica con la sociedad del conocimiento. Uno de sus presupuestos a comienzos de los noventa era la necesidad de mejorar la productividad de los trabajadores del conocimiento y para ello constituía una exigencia generar cambios radicales en la estructura de las

organizaciones (privadas y públicas) de esta sociedad y en la estructura de la sociedad misma en tanto debían operar con un flujo de información muy diferente al del siglo XX (Drucker, 1999). Este es el sentido «poscapitalista» de Drucker, que no es, obviamente, el sentido socialista o anticapitalista.

A fines de la década del noventa, el autor también adjudicaba «un impacto realmente revolucionario» a la información, particularmente en lo que significaba el comercio electrónico. En este caso es Internet, como vehículo para lo anterior, lo que es colocado en paralelo histórico al período de comienzos del ferrocarril en la revolución industrial, en tanto «tal vez, el más importante, canal mundial de distribución de bienes, servicios y, sorprendentemente, empleos gerenciales y profesionales» (Drucker, 2002: 15, original en portugués).

Valga, en suma, este somero registro como fundamento de que invocar que se está ante una fuerte inflexión social producto de la ciencia y la tecnología con consecuencia sobre el trabajo y la sociedad en su conjunto, no es nuevo. Tiene variados antecedentes particularmente al menos desde de la década del sesenta y esto debería promover al menos cautela analítica. Como se aludió, el desarrollo de la informática —y las innovaciones tecnológicas vinculadas— llevó más recientemente a la focalización en las nociones de información y la comunicación y volvió a recentrar el conflicto fuera de la lógica capital-trabajo.

El arribo de las nuevas tecnologías —las llamadas TIC— supone hoy para un abundante conjunto de autores con diversas perspectivas, una forma de organización social diferente. La generación, el flujo y el procesamiento de información se convierte en sustento clave de la productividad y de la reproducción del poder dando lugar a una nueva desigualdad social: la brecha digital.

Por otra parte y pese a no ser el centro de nuestro tema, debe subrayarse que también hoy como en la década del sesenta, se siguen realizando afirmaciones fáciles al estilo de «el trabajo ahora será una actividad fundamentalmente simbólica», como decía Robert Reich¹⁵, o desde otro ángulo, que se está ante una pérdida definitiva del peso del trabajo manual. De hecho, muchos autores de muy diferentes perspectivas podrían apoyar este tipo de afirmación que, sin embargo y sin profundizar, en principio ya parece olvidar lo que ocurre en amplias regiones de África, Asia o América Latina. Pero este necesario examen global del problema será motivo de los capítulos tres y cuatro.

Ahora bien, asumidos los antecedentes a efectos de imponer cautela analítica cuando se anuncian cambios de gran magnitud en la conformación capitalista de las sociedades, las preguntas pueden entonces formularse del siguiente modo: ¿por qué entonces hoy sí puede hablarse de una revolución informacional o cognitiva?, ¿por qué no se trata meramente de un nuevo rótulo?, ¿qué cambió efectivamente?, ¿por qué interesa desarrollar el trabajo a partir de esta discusión? Corresponde entonces comenzar a incorporar los elementos que permiten sostener tal postura.

15 Reich fue ministro de Trabajo con Clinton en Estados Unidos y autor de un libro que tuvo cierta fortuna sobre el trabajo en una estructura de red (Reich, 1993).

2.5. El eje científico-tecnológico de la revolución informacional

2.5.1. Premisa general

Diariamente, revistas y periódicos anuncian novedades en el campo de la ciencia y la tecnología. Pero el mero registro de creciente acumulación de elementos en tal sentido no necesariamente abona la idea de inflexión social, de cambio cualitativo con consecuencias sociopolíticas. Lo primero, como ya se adelantó, es tener en cuenta que las transformaciones científico-tecnológicas pueden establecerse a partir de tres grandes áreas: la informática, la biotecnología y la nanotecnología.

Y aquí es preciso introducir un segundo elemento clave: no se trata de desarrollos autónomos y lineales sino de una profunda interrelación entre áreas, de polinización cruzada de conocimientos. Más aún, es interrelación y potencialidad permanente de nuevas conexiones entre diversas áreas del conocimiento. Todo lo cual, tal vez, podría ser calificado como un cambio de paradigma en el sentido de Kuhn (1986), lo que sugiere un salto cualitativo, de consecuencias aún socialmente imprevisibles frente a las herencias de la sociedad industrial.

En la perspectiva de Kuhn, quizás puede decirse que las «anomalías» acumuladas en la explicación de lo que ocurre sobre la base del viejo paradigma, todavía pueden no ser suficientes para hacer crujir algunas formas de pensar la realidad social y de proyectar tendencias sobre la misma. Y, en consecuencia, de generar un nuevo paradigma de lo alternativo.

Claro está: esta incapacidad de previsibilidad futura en la que estamos, también abona mitos como los que se veían en el apartado anterior. Proyecciones —ahora sí— especulativas que se tejen alrededor de ese cambio: una sociedad más horizontal, más transparente, etcétera, en lo que significa atribuciones de sentido sociopolítico sobre límites y posibilidades.¹⁶

Aquí corresponde entonces detenerse en las bases reales de las transformaciones en curso, al comienzo con un tono más descriptivo que analítico. Al final del desarrollo, se tratará de subrayar la convergencia entre las tres grandes áreas mencionadas. Cada uno de los tres puntos puede suponer libros enteros, así es que la idea aquí es simplemente considerar algunos elementos para poder fundamentar una argumentación más general.

2.5.2. La informática

Respecto a esta área debe decirse en primer lugar que es de las tres, la que tiende a privilegiarse como disparadora de cambios sociales positivos. A veces, como ya se adelantó, en una falsa relación causa-efecto. Más precisamente es el mundo de las TIC. El advenimiento de los microprocesadores¹⁷, la miniaturización de los componentes y el aumento de la capacidad de los chips, el desarrollo del *software* a partir de la década

16 Sobre la relación con proyectos sociopolíticos remitimos al capítulo siguiente.

17 El microprocesador es el artefacto clave de la expansión de la microelectrónica y comienza a difundirse a mediados de la década del setenta. Recuerda Castells: «el primer producto que gozó del éxito

del setenta, así como la capacidad de interconexión a partir de la década siguiente, llevó a una transformación sin precedentes. Estados Unidos y particularmente California, fue el lugar desde donde se generó el proceso.

No es preciso describir con detalle a nuestros efectos la evolución tecnológica que llevó a la situación actual. Pero si es necesario registrar el monumental desarrollo de la informática en pocas décadas que aceleró la capacidad de procesamiento y tratamiento de la información y la generalización del uso de computadoras y redes. El asombroso crecimiento suele representarse en la llamada «ley de Moore» —que en verdad es más bien una afirmación realizada en 1965 por Gordon Moore, cofundador de Intel Corp.— que indica que la potencia informática se duplica aproximadamente cada dieciocho meses. La predicción, debe reconocerse, es bastante cercana a lo que efectivamente ha ocurrido.

Además de los avances en el centro hegemónico, también en Japón se formula una estrategia desde comienzos de la década del setenta sobre las nuevas tecnologías de la información. En 1971, un plan elaborado por el Japan Computer Usage Development Institute (Jacudi) fijaba a la «sociedad de la información» como «objetivo nacional para el año 2000» (Mattelart, 2002). De hecho, esta referencia comienza a imponerse a partir de 1975, con la OCDE.

En la década del ochenta, la mayor apertura a los movimientos de capitales, la desregulación financiera, exige un cambio tecnológico que debe manifestarse en capacidad de digitalización, optoelectrónica (fibras ópticas y transmisión por láser), redes de alta velocidad, aumento de la capacidad de las memorias y todo ello paralelamente a la reducción de costos (Mattelart, 2002: 121 y ss.). Estos requerimientos del capital que coloca Mattelart, son de hecho claves para entender el desarrollo científico-tecnológico.

La conformación de oligopolios en ramas como la automovilística, la farmacéutica y la electrónica de consumo, se ve facilitada por la capacidad de interconexión financiera. Además, si se estimulan los flujos compensatorios de capitales¹⁸, se facilita el financiamiento de países crónicamente deficitarios, especialmente Estados Unidos. Es decir que las redes globales informatizadas permiten la gestión «on line» de empresas globales y de dinámicas financieras que, paralelamente, pasan a ser cada vez más sofisticadas.

Actualmente decenas de millones de transistores pueden colocarse en una superficie del tamaño de una uña. Lo que permite suponer que estamos en un proceso donde la forma de vida de sociedades de regiones centrales o espacios sociales de otras que no tienen esa centralidad en la acumulación global, cambiará fuertemente cuando los microchips sean mucho más abundantes y dispersos en diversos sistemas inteligentes¹⁹.

comercial, el Apple II, se presentó en abril de 1977, en torno a la misma fecha en que Microsoft comenzó a producir sistemas operativos para microordenadores» (Castells, 1998, tomo 1: 73).

18 Por ejemplo, se puede obtener un préstamo en el extranjero y luego volver a prestar en el extranjero los mismos fondos, pero con condiciones distintas. En este caso, los dos flujos compensatorios tienen repercusiones diferentes en la balanza de pagos.

19 Dentro de las estimaciones, también se ha dicho que para el 2020, los microprocesadores pueden ser tan abundantes como hoy lo es el papel.

De los países centrales, Estados Unidos encabezó el proceso. Se ha dicho además que un elemento central que lo estimuló, fue el desmembramiento de AT&T (1984). La empresa se separó —obligadamente— de sus compañías de servicios operativos locales y a cambio, se le permitió entrar en el negocio de las computadoras. Esto rompió el equilibrio del sistema internacional dominante que garantizaba los monopolios nacionales públicos y privados en telecomunicaciones.

También modificó las actividades donde se generaban las grandes fortunas. La década del noventa ya marcó una diferencia clara con la década anterior. En un artículo del correo de La UNESCO de diciembre de 1998, el economista Danny Quah informaba lo siguiente: en 1997, tres de las veinte personas más ricas del mundo eran estadounidenses que deben más o menos todo lo que tienen a la industria de los programas informáticos. Su fortuna era diez veces superior, o casi, a la de los tres británicos más ricos, cuyas producciones (compra y venta de bienes raíces, siderurgia e industria alimentaria) eran mucho más tangibles. En Estados Unidos la participación del sector de la información en el PIB en dólares corrientes pasó de 4,9% en 1985 a 8,2% en 1997 (Quah, 1998). Más allá de vaivenes posteriores, este punto debe verse a nuestro juicio como evidencia de una tendencia general.

2.5.3. La biotecnología

Respecto a la biotecnología, no puede verse como una mera derivación de la biología, si bien está basada en ella y cuando se habla de sus antecedentes, suele recordarse cuando Gregor Mendel en 1856 comienza el estudio de las características específicas encontradas en algunas plantas y cuando Louis Pasteur en 1861 define el rol de los microorganismos y da lugar a la microbiología. Como se aludía, la fase en conformación actual supone un salto cualitativo.

En general puede describirse como la manipulación de genes. Supone la utilización de organismos vivos o partes de los mismos para obtener o modificar productos. Las tecnologías biotecnológicas ya cubren una amplia gama de actividades y se han usado especialmente en la agricultura, los alimentos y la medicina. En 1983, por ejemplo, se autorizan en Estados Unidos por primera vez alimentos transgénicos.

Las disciplinas científicas implicadas son química, informática, bioquímica, biología e ingeniería genética. En particular esta área tiende a convertirse en una tecnología clave del futuro. De los debates más conocidos implicados, se encuentra el de las técnicas de clonación, es decir la obtención de individuos genéticamente idénticos y particularmente se desencadenó con la clonación de la oveja Dolly en 1997.

En el año 2000 se finalizó la secuencia del genoma humano. El conocimiento del código genético permite proyectar una visión optimista de adelantarse en la detección y cura de enfermedades. Pero también genera grandes interrogantes o, directamente, visiones muy pesimistas de futuro, cuando se observan los agentes sociales que aparecen atrás de los proyectos y sus objetivos.

Por ejemplo, el siguiente relato sobre el trabajo de John Sulston para la lectura del genoma humano —que, precisamente, abre las puertas a cambios sin precedentes en las próximas décadas— marca el espacio social de agentes, fuerzas y tensiones en torno al tema. Dice Jorge Halperín sobre el premio Nóbel de Medicina:

si existe un estereotipo sobre el trabajo del científico que lo imagina en la observación pausada, alejada de las presiones, la experiencia de decodificar el genoma humano no se le parece en nada. Fue una carrera contra el reloj desde el sector público para llegar antes que su competencia privada, el emprendimiento que encarnaron la empresa internacional Celera Genomics y su figura, el investigador y empresario Craig Venter (Sulston, 2005: 12).

Así es que considerando las enormes sumas de dinero que se mueven atrás de estas investigaciones, los temores sobre la apropiación y mercantilización de descubrimientos como estos, debe ser considerado con cuidado. Además la ciencia no es aséptica, defiende intereses y se conecta con la capacidad de las corporaciones transnacionales en biotecnología (Monsanto, Aventis, Novartis, etcétera).

Si se considera, por ejemplo, el debate sobre los transgénicos y su concreción en plantas modificadas mediante manipulación de la información genética, bien puede decirse que tal tecnología puede acabar con el hambre como replantear enormes y desconocidos desafíos planetarios sobre seguridad para la salud humana. Ambas posibilidades están contenidas.

Por ejemplo, piénsese en lo que implica mezclar, ensamblar componentes químicos del ADN para fabricar computadoras biológicas, medicinas o fuentes alternativas de energía. Esto no solo sugiere volver viejo el clásico sistema taxonómico de clasificación de especies o abrir nuevas preocupaciones sobre el uso de la tecnología, implica una verdadera «construcción» de nuevos organismos en el mismo sentido que puede suceder con una computadora o un edificio y todo ello no puede dejar de suscitar interrogantes sobre las posibilidades últimas (¿crear seres vivientes complejos?) y sobre lo que se desconoce sobre el tema (esto más allá de la perspectiva más o menos humanista que se tenga).

2.5.4. La nanotecnología

Como es sabido, refiere a la escala de lo muy pequeño, precisamente la manipulación de la materia a nivel atómico y molecular. Bacterias y células son demasiado grandes cuando hablamos de nanociencia. Pero un virus, un átomo y una molécula tienen un tamaño nanométrico.²⁰ Y a escala nanométrica, los materiales tienen un comportamiento muy distinto al de propiedades más grandes.

20 El nanómetro es la unidad de longitud en el estudio de la nanotecnología. Se representa de la siguiente forma: $1 \text{ nm} = 1 \times 10^{-9} \text{ m}$. Esto quiere decir un nanómetro es igual a 10 elevado a -9 metros. O lo que es lo mismo, 1 nanometro es igual a 0,00000001 metros, es decir, la mil millonésima parte de un metro, o la millonésima parte de un milímetro. Entre las imágenes utilizadas para representarlo se utiliza la siguiente: para que un papel del tamaño de un *post it* pareciese tener el tamaño de tres nanometros, tendríamos que colocarlo al otro lado del mundo.

Esto supone la aplicación en múltiples campos. Por ejemplo, la industria electrónica está profundamente interesada en desarrollar nuevos métodos para continuar su tendencia a construir dispositivos menores, más rápidos y menos caros. En el futuro inmediato, deben ser esperables productos en campos como la farmacéutica, la electrónica, los alimentos, la vestimenta, entre otras que incorporen la tecnología para generarles determinadas cualidades de resistencia, peso, etcétera. Algunas de las compañías transnacionales más grandes del mundo impulsan investigación sobre nanoproductos: DuPont, BASF, L'Oreal, Hewlett-Packard, Mitsubichi, Toyota, Unilever, Kraft e IBM.

Pero es un hecho conocido que en Estados Unidos, las aplicaciones militares de la nanotecnología tienen la parte más importante del presupuesto de la National Nanotechnology Initiative creada durante la administración Clinton. Por su parte, la Defense Advanced Research Projects Agency que ha participado en la gestación de Internet, promueve investigaciones sobre prótesis controladas por el cerebro o fabricación de interfaces insectos-máquinas.²¹ La imbricación de la nanotecnología con la genética y la robótica no necesariamente sugiere beneficios humanos sino también una capacidad sin antecedentes de destrucción. En verdad una clásica tensión de la tecnología.

El calificativo de revolucionarias que puede introducirse cuando se habla de tecnologías nanotecnológicas, se puede fundamentar teniendo presente aspectos como los siguientes: la materia a esta escala manifiesta propiedades diferentes a las conocidas, a ese nivel no hay diferencia entre materia viva y no viva, lo cual —y tomando ejemplos como los anteriores— permite observar que se pueden intercambiar propiedades, se pueden aplicar en cualquier rama de la actividad económica y esto hace pensar en una nueva división social del trabajo (Foladori e Invernizzi, 2008).

Debe quedar claro que estamos apenas comenzando a adquirir conocimiento detallado de lo que será la futura nanotecnología. Debe pensarse en técnicas de autoconstrucción de átomos, lo cual también sugiere propiedades imprevistas.²² Igualmente debe ponderarse la potencialidad de conexión con la informática. La idea de «informática cuántica» descansa en la física cuántica, sacando partido de algunas propiedades físicas de los átomos o de los núcleos que permiten trabajar conjuntamente con bits cuánticos (en el procesador y en la memoria de la computadora). Es decir, hablamos de la capacidad de construir computadoras con potencialidades desconocidas hasta ahora y con mayor rapidez basadas en un material «nanoestructurado».

21 Innumerables son los ejemplos posibles y muchos los artículos que se comienzan a acumular específicamente sobre el tema. No corresponde aquí más que caracterizarla en términos generales de la misma forma que se hizo con la informática y la biotecnología.

22 Entre los múltiples ejemplos en este sentido, considérese éste. En marzo de 2006, un limpiador de baño que había salido a la venta en Alemania, debió ser retirado a los tres días después que ochenta personas reportaron severos problemas respiratorios y el problema fue atribuido al producto. Más allá que no está clara la relación lineal entre producto y problema, a partir de allí el debate entre optimistas y escépticos se desencadenó y mostró la ausencia de regulaciones (*La Jornada*, 25 de mayo 2006).

Mucho ya se ha escrito sobre el tema, pero pueden resumirse las nuevas propiedades de la siguiente forma (Martins, 2006): la invisibilidad de una construcción intencional, la movilidad que modifica la noción de barreras (las nanopartículas pueden traspasar un muro o la piel humana) y la autorreplicación, en tanto una «nanomáquina» puede automultiplicarse indefinidamente. Naturalmente, ante tales propiedades, las preguntas sobre riesgos sociales potenciales y sobre formas de regulación social efectivas posibles se acumulan y agregan, por tanto, una nueva agenda en las ciencias sociales.

2.5.5. El centro de la tesis de la revolución informacional

De todo lo anterior, no interesa aquí establecer la novedad tecnológica como centro de atención, sino marcar el carácter de potencialidad de las nuevas fuerzas productivas y su capacidad de interconexión con la sinergia que ello implica. Esto es: bien puede hablarse que se está en presencia no solo de líneas que se proyectan independientemente —como ocurrió en la revolución industrial— sino de la capacidad de generar «fertilización cruzada» entre las tres áreas en los países centrales del capitalismo base de la revolución informacional.

Rifkin examina en *El siglo de la biotecnología* la convergencia entre biotecnología e informática de esta forma:

tras más de cuarenta años de seguir sendas paralelas, las ciencias de la información y de la vida están empezando a fundirse, lentamente, en una sola fuerza tecnológica y económica. El ordenador se usa cada vez más descifrar, gestionar y organizar la vasta información genética que es la materia prima de la naciente economía biotecnológica. Los científicos que trabajan en el nuevo campo de la «bioinformática» están extrayendo la información genética de millones de años de evolución, y así están creando un nuevo y potente tipo de «bancos de datos biológicos». La rica información genética que se guarda en ellos sirva a los investigadores para rehacer el mundo natural (Rifkin, 1999: 21).

Michio Kaku que es un científico, profesor de física teórica, pero también un divulgador de la ciencia (no se trata de posiciones intercambiables, pero cuando se reúnen en una persona los resultados suelen ser extraordinarios), prefiere hablar de revolución informática, revolución biomolecular y revolución cuántica (en una de cuyas culminaciones está la nanotecnología), pero la idea es la misma que lo ya expuesto: se trata de tres pilares con propiedades de interconexión sin precedentes. Cronológicamente adjudica a la revolución cuántica la base (recuérdese que el nacimiento de la teoría cuántica puede rastrearse a 1925) que permitió luego desarrollar las otras dos.

Lo resume de esta forma:

El siglo XXI, a diferencia de los anteriores, se caracterizará por la sinergia, la fertilización cruzada entre los tres campos, lo cual señalará un brusco punto de inflexión en el desarrollo de la ciencia. La polinización cruzada entre estas tres revoluciones se acelerará infinitamente y enriquecerá el desarrollo de la ciencia, dándonos un poder sin precedentes para manipular la materia, la vida y la inteligencia [...] La nueva relación entre las tres revoluciones es intensamente dinámica. A menudo, cuando se llega a un punto muerto en un área, se descubre que la solución está en un avance totalmente inesperado en otro campo (Kaku, 1998: 27).

Por ejemplo, en el siglo XXI el enfoque informatizado de la búsqueda de nuevas medicinas, no solo permitirá acelerar la síntesis de sustancias sino aumentar la tasa de éxito de búsqueda de medicamentos provenientes del mundo vegetal. El aumento en la capacidad de procesar y de analizar sustancias, obviamente reduce los costos y esto permite advertir la importancia que tiene y que tendrá la biodiversidad en países periféricos y como se acrecienta paralelamente una nueva forma de extracción de excedentes periferia-centro.

El rol que se le asigna a la periferia dentro en el contexto de la revolución informacional será tratado en otro capítulo. Por el momento, la idea que importa destacar es que la capacidad de reordenar la materia mediante un número infinito de combinaciones nuevas es tan extraordinaria que la mente humana apenas si puede captar la dimensión de la transición que se avecina. Rifkin lo examinó para la biotecnología —como ya se aludió— y comparó estos inicios como el equivalente biotécnico de las primeras vasijas y recipientes que nuestros antecesores crearon hacen miles de años cuando empezaron a experimentar con las artes pirotécnicas» (Rifkin, 1999: 46). A su juicio, la confluencia de las ciencias de la información y de las ciencias de la vida —el ordenador y el gen— en una sola revolución tecnológica y comercial presagia el comienzo de una nueva era. De alguna manera resume en esa idea muchos trabajos que fundamentan el punto.

El acrónimo BANG (Bits, Átomos, Neuronas y Genes) es uno de los nombres que procura resumir este cruzamiento en el desarrollo de las nuevas fuerzas productivas. Pero como todo desarrollo de fuerzas productivas, no sólo deben advertirse posibilidades sino riesgos y potenciales nuevas formas de desigualdad a escala global. Un ejemplo posible. En un artículo de divulgación se colocaba esta posibilidad:

una trans-humanidad poblada de homo sapiens 2.0 abriría una nueva era, en la que pos-humanos dotados de unos desempeños físicos e intelectuales «aumentados» coexistirían con humanos de segunda, marginados en su humanidad misma (Cueva, 2009²³).

Una vez establecido que estamos al inicio de un proceso de desarrollo de fuerzas productivas asentado sobre la interconexión de tres revoluciones en el campo de la ciencia y la tecnología, la siguiente pregunta que se formula debe considerar elementos que tienen que ver con el concepto de información. Es decir, del trayecto realizado, aún no ha quedado clara la utilización del concepto de revolución informacional para englobar todo lo anterior.

La primera cuestión a considerar es que bien puede caracterizarse a la biotecnología y la nanotecnología, como empresas de conocimientos que hacen un sofisticado manejo de la «información». Por ejemplo, un algoritmo matemático puede considerarse información y poseer hoy un valor tan importante como antes podía serlo un secreto industrial. La ingeniería genética puede ser considerada una forma de tecnología de la información, en la medida en que implica la manipulación de «información» genética.

23 Cueva es el seudónimo de un alto funcionario internacional.

Sin embargo, existen algunas diferencias fundamentales y muy interesantes entre ambas tecnologías y es preciso realizar al menos una apretada discusión de esas ideas.

2.6. Información y conocimiento como fuerzas productivas

Si el nuevo modelo define la naturaleza como almacenamiento y transmisión de información dentro de un sistema, si por ejemplo un biólogo habla de organismos vivos como «sistemas de información», indirectamente comenzamos a exponer las razones por las cuales planteamos el rótulo de «revolución informacional» para designar nuevos procesos, tal vez un nuevo paradigma como aludimos, donde es preciso identificar justamente el nuevo lugar de la información y el conocimiento como fuerzas productivas.

A partir de Marx, en general se denomina fuerzas productivas al conjunto de medios de producción entendiendo por éstos las materias primas, los medios técnicos requeridos para la producción (herramientas, máquinas, infraestructura, etcétera), pero también la propia fuerza de trabajo que naturalmente no es sólo manual sino que incluye los conocimientos. Se deriva de lo anterior que las fuerzas productivas evolucionan con el tiempo y aumentan con el progreso científico y tecnológico.

Cuando se considera la información como fuerza productiva, la discusión comienza con el concepto de información que se maneje. Por ejemplo si se parte de considerar la información como «conocimiento organizado y comunicado», se confunde información con sus señales, con sus signos visibles. A partir de aquí se puede decir que la información, ese «conocimiento organizado», puede ser acumulada, comprimida, procesada, etcétera.

Sin embargo, la información no es un atributo del objeto, reside en la interacción entre el sujeto y el objeto. Como en el ejemplo de la biblioteca que coloca Von Forester, uno puede caminar por ella, pero ninguna información nos será suministrada automáticamente. Es preciso buscar, revisar, etcétera. De lo cual se desprende que la información solo adquiere valor en la medida que sea percibida y actualizada por el trabajo vivo durante el proceso de trabajo (Sardinha, 2007).

Esto lleva, a nuestros efectos, a plantear los aspectos vinculados a la actividad del trabajador, su capacidad de trabajo más allá de la fuerza física y focalizando en la habilidad técnica o intelectual. Pues, la idea es que en la fase informacional del capitalismo, las capacidades cognitivas, sígnicas, creativas, se volvieron más esenciales para la acumulación. Se trata de activos intangibles o «inmateriales» que es el concepto más utilizado por los autores que pueden caracterizarse como integrantes de la perspectiva denominada de capitalismo cognitivo como los mencionados Hardt y Negri; Gorz y muchos otros.

Según la misma, el conocimiento científico y tecnológico sustentando en la información que se cristaliza por ejemplo en un algoritmo o en un programa de computador, se constituye en la fuerza productiva por excelencia. La información y el conocimiento van adquiriendo un status tal de centro en la producción capitalista, que desplazan del papel hegemónico de generación de valor a la producción.

Más allá de la existencia de variantes teóricas dentro de la perspectiva de capitalismo cognitivo, en general suele colocarse en el centro de atención el papel del saber abstracto en la productividad, es decir transferido a máquinas y objetivado en capital fijo. Este aspecto «inmaterial» de la producción, Marx lo calificaba como «general intellect» (intelecto colectivo), fuerza objetivada del conocimiento pero que supera la idea de mero conocimiento aplicado, ya que incluye y enfatiza la idea de un «saber social» acumulado. Más adelante volveremos sobre este tema que examinamos como la importancia de la relación entre cooperación y subjetividad social en la producción.

La producción organizada de conocimientos para ser rápidamente comercializada —lo cual sugiere la expansión de la ciencia pero en clave de aplicación inmediata, es decir de posterior pero rápida conversión en tecnología— constituye uno de los espacios del trabajo inmaterial. A discutir este concepto, dedicaremos el próximo apartado. Aquí lo importante a subrayar es que la información —ya sea en forma de código digital, símbolo, molécula, etcétera— es mucho más cara de diseñar que el contenido físico que luego se le otorga. Privatizar este conocimiento resulta pues un aspecto central: con quienes y donde queda el mismo.

De esta manera, se plantea la discusión del título, información y conocimiento como fuerzas productivas, lo cual abre numerosas discusiones teóricas, entre ellas sobre la magnitud de la inflexión o novedad que vive el capitalismo en ese sentido. Pero lo cierto es que, más allá de ponderaciones teóricas posibles en tal sentido, el capital requiere cada vez poner la producción de información y conocimiento a su servicio. Y este elemento es clave retenerlo a nuestros efectos. Dentro de las variadas consecuencias, corresponde mencionar el aumento de las presiones para que las universidades públicas —centros de producción de información y conocimiento— se conviertan en meros apéndices de las necesidades empresariales.

2.7. El trabajo inmaterial y la aproximación a una discusión teórica en curso

¿Qué actividades integran el trabajo inmaterial? ¿Quiénes se apropian del mismo? ¿Cómo se integra éste en el trabajo industrial y terciario o de «servicios»? Comencemos por lo último, pues buena parte de las actividades que debemos considerar entran en este rótulo de «servicios» que resulta extremadamente resbaladizo, como ya se aludió.

En este eje de análisis, además del aporte clásico del marxismo en el sentido de la tendencia general a la mercantilización cada vez mayor de espacios sociales, es importante recordar el argumento del sociólogo Claus Offe (1989, 1993). Es importante en dos aspectos.

En primer lugar, por la crítica que realiza a la conformación de denominadores comunes abstractos que terminan oscureciendo la discusión. Es el caso precisamente de los trabajadores llamados de «servicios». En segundo lugar, Offe marca que la heterogeneidad creciente de actividades no pone en duda el trabajo asalariado. Más

aún, agregamos, no ponen en duda la centralidad del trabajo en las sociedades actuales considerando algunas fuertes discusiones que se dieron en tal sentido.²⁴

Dentro de la revolución informacional, si se considera solo la consolidación del sector basado en las tecnologías de la información y la comunicación —desde programadores de *software* hasta operadores de *call centers*— existe un abanico muy amplio de actividades laborales. Es preciso observar que mientras algunas producen bienes en forma de información digital clave, en otros casos se trata simplemente de reducir la diversidad y complejidad a la gestión de información mediante operaciones estandarizadas.

A nuestro juicio, este es uno de los puntos donde se requieren más desarrollos comparativos desde la Sociología para examinar el punto en las sociedades latinoamericanas. Pero el caso es que todas estas actividades entrarían dentro del llamado «trabajo inmaterial» y esto nos lleva a plantear algunos elementos teóricos de fondo.

Indicaban Mauricio Lazzarato y Antonio Negri (2001) que el trabajo inmaterial se convierte en una de las principales fuentes de la producción, atraviesa los ciclos de producción y los organiza. Es una afirmación notoriamente fuerte. Pero, ¿qué encierra exactamente el concepto?

Es posible advertir algunos cambios en lo que Negri incluye como trabajo inmaterial. De acuerdo con trabajos anteriores y con Imperio, Hardt y Negri hablan de un trabajo que produce un bien inmaterial, tal como un servicio, un producto cultural, conocimiento o comunicación [...] La computadora y la revolución comunicativa de la producción transformaron las prácticas laborales hasta tal punto que hoy todas ellas tienden al modelo de las tecnologías de la información y la comunicación (2002: 270-271).

De lo cual se desprende que lo que es inmaterial no es la producción sino el producto.

Tomado estrictamente el concepto, hasta aquí no cabría mayor discusión sobre lo que implica en términos generales (aunque, debe reconocerse, no con una especificidad sociológica muy clara). No obstante, en *Multitud* (Hardt y Negri, 2004) los dos autores al pretender aclarar y ampliar los enfoques del libro anterior (a nuestro juicio, también a relativizar algunas posiciones) observan que el trabajo inmaterial implica más que trabajo cognitivo o intelectual; produce más que ideas, símbolos, códigos, textos, figuras lingüísticas o imágenes. El trabajo inmaterial incluye el «trabajo afectivo», esto es, aquel que produce o manipula afectos.

Señalan en tal sentido:

reconocemos el trabajo afectivo, por ejemplo, en la labor de los asesores jurídicos, de las azafatas de vuelo o de los trabajadores de los establecimientos de comidas rápidas (servir con una sonrisa) [...] Decir que se necesita un trabajador con buena actitud y capacidad

24 Corresponde mencionar que asumir estos elementos de Offe, no implica dejar de detectar aristas polémicas del autor y que se tensionan con otras posturas. Por ejemplo, Antunes (2000), comentando el trabajo de Offe, menciona dentro de las vinculaciones que realiza de la pérdida de la centralidad del trabajo, el hecho de que el trabajo obrero no está más dotado de una ética del trabajo. En tal sentido, se pregunta ¿desde cuándo para Marx el trabajo fue considerado central porque estaba dotado de una ética? Este argumento tendría sentido para Weber, pero no para Marx, añade.

para desenvolverse socialmente es otra manera de calificar a una persona idónea para el trabajo afectivo (2004: 137).

Otro ejemplo posible es el del personal sanitario, el típico caso de la enfermera, ya que realiza tareas afectivas, cognitivas y lingüísticas al mismo tiempo que un trabajo material.

Llegados aquí, el planteamiento ya se vuelve notoriamente polémico y sociológicamente resbaladizo: ¿acaso no es forzado incluir en una misma categoría de análisis un calificado ingeniero en sistemas con, por ejemplo, una mujer inmigrante que trabaja cuidando los niños de dicho calificado trabajador seguramente de clase media? Tal postura se relaciona con una extensión del papel que se le adjudica a la comunicación y al nuevo paradigma de poder —el biopoder— propio del «Imperio» (y no del imperialismo), propio de la sociedad de control (y no de la sociedad disciplinaria) que abarca la totalidad de la vida social. Se trata de dispositivos que invaden todos los aspectos de la vida social²⁵.

Este tránsito supone sepultar la teoría del valor de *El Capital* de Marx que estaba centrada en la producción de mercancías en la fábrica moderna y lo que denominaba «trabajo abstracto». La nueva forma de producción corresponde a una «fábrica difusa» y a la hegemonía del trabajo inmaterial que se viene constituyendo en el sentido abarcativo de Hardt y Negri ya marcado. El proletariado centrado en el obrero industrial en tanto sujeto de transformación es suplantado por la «multitud», «singularidades que actúan en común», un conjunto de individualidades diversas que en potencia constituye la clase de los que no aceptan el dictado del capital.

Como decía Bensaid (2005) el planteo lleva al desdibujamiento de la distinción entre productor y ciudadano, entre lo público y lo privado, en beneficio de un espacio común mixto, indiferenciación que permita ubicar la «multitud». De todo lo anterior, se desprende además la necesidad de construir una teoría política del valor (como ya se proponía en *Imperio*) que sustituya a la teoría del valor de Marx.

De lo aquí subrayado, no puede cuestionarse el intento de actualizar problemas y posturas planteados por ejemplo por Marx si se está frente a innegables transformaciones globales en curso. Tampoco recurrir a autores que parezca necesario, como en el caso que nos ocupa de la corriente posestructuralista francesa. En cambio si puede señalarse que en ese trayecto ha existido un extravío que no ha conducido al lugar buscado: reactualizar a Marx que escribió en el contexto de la revolución industrial a la luz de la revolución informacional. Porque en esa línea la apertura teórica tiende, como ocurría con el concepto de «revolución posindustrial», más bien a oscurecer la continuidad de la esencia capitalista.

Debe acotarse, sin embargo que no es el mismo caso el de Negri y otros autores que el que se presenta con Habermas en el sentido que sus objetivos y la postura política

25 Sobre estos elementos volveremos más adelante. Con relación al concepto de biopoder es preciso indicar que varía en función del autor a partir de su introducción por Foucault. Lazzarato menciona que la patente del genoma y el desarrollo de las máquinas inteligentes, las biotecnologías y la puesta a trabajar de las fuerzas de la vida, trazan una nueva cartografía de los biopoderes.

—relación que nunca puede minimizarse en el análisis teórico de los autores— no son similares²⁶. En el autor alemán las posibilidades emancipatorias son —a diferencia de Hardt y Negri— directamente arrancadas de la esfera del trabajo para transferirse al «mundo de vida», a la esfera de la razón comunicacional (Antunes, 2005). Razón por la cual, la postura de Habermas (particularmente desde su teoría de la acción comunicativa), se revela desde la perspectiva de este trabajo con un extravío teórico mayor al caso de los autores antes mencionados.

En Negri y Hardt, en cambio, el punto de partida y una parte del trayecto puede ser acompañado. Negri en particular, viene subrayando el aporte del capítulo VI inédito de *El Capital* desde hace años y buena parte de lo que allí se rescata —examinado en la forma más amplia— permite generar coincidencias varias. Anótese por ejemplo esa idea de producción socializada que emana del concepto de subsunción real del trabajo en el capital y que reemplaza la subsunción formal. El tiempo de vida humana ha sido «totalmente vampirizado» por el de la producción social²⁷.

Cuando la producción no puede fijarse al espacio de una fábrica (aunque la incluye, claro está), cuando ésta supone como trabajo una combinación de diversas actividades que implican procesar «información», cuando de hecho una mercancía pasa a estar cada vez menos vinculada a un trabajador individual y es cada vez más una combinación de actividades sociales globales, se percibe con más claridad la importancia actual para el capitalismo de las dimensiones informacionales y comunicacionales.

2.8. La producción de fuerza de trabajo en el nuevo contexto: sujektividad social y cooperación como estimulantes productivos

El papel que Marx le adjudicaba a la cooperación en la producción de mercancías es notorio (recuérdese el capítulo XI de *El Capital*). Un ejemplo permite marcar su importancia:

a la falta de esa cooperación se debe que año tras año se pierdan considerables cantidades de trigo en el Oeste norteamericano y grandes masas de algodón en las partes de las Indias Orientales donde la dominación inglesa ha destruido las viejas entidades comunitarias (Marx, 1988: 399).

En otras palabras, en su forma simple, la cooperación no configura un trabajador colectivo. Pero el desarrollo de las fuerzas productivas, convierte a la cooperación

26 El Negri intelectual del llamado «marxismo autonomista» se correspondió en Italia con la izquierda radical de «potere operaio» (poder obrero), crítico de la actuación del Partido Comunista italiano. Acusado injustamente de participar con las Brigadas Rojas, fue preso, electo diputado, levantada su inmunidad como parlamentario y obligado a exilarse en Francia. Es preso nuevamente a su regreso a Italia y «progresivamente» liberado por presión internacional. En cambio Habermas, ha exhibido posiciones socialdemócratas que nunca le generaron mayores inconvenientes en Alemania. De hecho, su actuación política ha sido reducida y en general ha llevado una tranquila vida académica.

27 En *Fin de Siglo* Negri señalaba: «El trabajo abandona la fábrica para hallar en lo social, precisamente, el lugar adecuado a las funciones de consolidación y de transformación de la actividad laboral en valor» (1992: 81). Desde el punto de vista sociológico, esta afirmación compartible, puede, sin embargo, ser el punto de partida de trayectos teóricos-metodológicos diferentes.

entre asalariados en el «requisito», en la «condición» de producción. Claro está, es una cooperación vigilada ya que «las órdenes del capitalista en el campo de la producción se vuelven, actualmente, tan indispensables como las órdenes del general en el campo de batalla» (Marx, 1988: 402).

Ahora bien, Marx trataba obviamente de la cooperación en la fase industrial moderna, así que la pregunta es qué ocurre en el nuevo contexto. Ya se ha dicho que el resultado de una mercancía —material o inmaterial— hoy resulta de una combinación de actividades sociales cada vez más compleja. Por cierto puede implicar trabajo a distancia mediante las TIC. De hecho en algunas actividades laborales esto permite una combinación transnacional que es clave para entender el caso que estudiaremos más adelante.

No obstante, debe reconocerse que esto no es solo parte del tema. Un elemento central es igualmente el significado social de la generación de redes de trabajadores dentro de la empresa, entre empresas, entre empresas y centros de investigación, la anulación cada vez mayor de la diferenciación entre tiempo de trabajo y tiempo de ocio y, fundamental a nuestros efectos retenerlo, capacidad de los trabajadores involucrados para generar comunicación. Mayor potencialidad de comunicación equivale a mayor capacidad de generar valor.

Sabemos que el trabajo es generador de vínculos sociales, de cohesión, de subjetividad social, que implica procesos cotidianos de asimilación de conocimientos, valoraciones, sentimientos, etcétera, pero con efectos no solo a corto plazo.²⁸ Estando esta subjetividad inficionada por la competencia exacerbada, por esa cultura narcisista según la cual nada importa sino nosotros mismos, puede discutirse la verdadera capacidad de cooperación y que realmente pueda darse una «explosión de creatividad» que pueda ser captada por el capital. Puesto que la creatividad es un proceso colectivo, no meramente el producto de una personalidad excepcional (aunque puede plasmarse en individuos concretos), más bien —a nuestro juicio— puede observarse hoy una búsqueda permanente del capital por incentivar de las formas más variadas lo que el propio capital limita colectivamente desde otros ángulos: una subjetividad de cooperación.

Antes, en el período industrial fondista, sometimiento productivo de la fuerza de trabajo sugería control directo porque la subjetividad colectiva potencialmente emancipatoria (por la acción del movimiento sindical y/o de partidos políticos de izquierda) advertía de debilidades específicas del esquema de reproducción que debían ser minimizadas. En el contexto actual de inseguridad laboral, los métodos más formalizados y sofisticados de organización del trabajo (que en nuestros países se articulan con las

28 En otros trabajos, se ha caracterizado el concepto de subjetividad social y lo que implica aunque vinculado sobre todo a otros aspectos y no tanto al trabajo inmaterial. Pero en general, se procura marcar una idea de construcción tensionada, contradictoria, entre regulación y emancipación. Respecto a su aplicación al caso latinoamericano de los últimos años, véase Falero, 2005b; para una síntesis más integrada y aplicada al caso uruguayo para un conjunto de temas, véase Falero, 2008.

formas de gestión de la producción más arcaicas) suponen la expropiación de la capacidad creativa.

Las nuevas formas de gestión no suponen entonces meramente —aunque implican esto— un nuevo discurso organizacional donde los valores de la «empresa» parecen ser universales y ahistóricos. Las formas de gestión actualizadas de «recursos humanos» están planeadas con la incorporación de conocimiento científico. Allí hay conocimiento transmitido con frecuencia por universidades privadas que apuestan —con una ecuación que mezcla la educación como mercancía y un intrínseco proyecto de sociedad— a la formación de nuevas elites. Este es un aspecto organizacional de la revolución informacional.

Así es que las empresas hoy rápidamente captan las nuevas necesidades dentro de su esquema de racionalidad limitada. Particularmente aquellas que producen mercancías «inmateriales» (pero no exclusivamente éstas), se convierten en «centro de resocialización», lugar de conformación de nuevos patrones de influencia y legitimación, que permiten que los trabajadores hagan propios los objetivos y valores de la empresa sin experimentar coerción. Esa es la construcción de una subjetividad sometida en el mundo de hoy (Galcerán y Domínguez, 1997).

Los directivos de las empresas actualizadas no son antiintelectuales preocupados solo por los negocios y el consumo material. Los nuevos requerimientos llevan a recurrir a consultorías y no vacilan en pagar intelectuales para dar conferencias. Hablan de fomentar las relaciones de colaboración, alientan a sus empleados a considerar los problemas bajo prismas nuevos, son hostiles a roles estructurados. En suma, debe procurarse hacer hincapié en la creatividad y la innovación. La nueva subjetividad es de competencia pero en versión más refinada y se extiende en ese segmento de fuerza de trabajo.

No vemos aquí el desarrollo de toda la potencialidad de la cooperación humana. Más bien se percibe el uso de un nuevo y creciente instrumental para limitar que el individualismo exacerbado generado por el propio sistema conspira para la creación, para la imaginación, que necesariamente requiere colaboración, comunicación, confianza de un colectivo. De hecho, no parece casual que la agenda de la Sociología tenga desde hace algunos años como temas claves la confianza (en contexto de «sociedad del riesgo»), la generación de redes sociales, las potencialidades del llamado «capital social», etcétera.

Cuando en los ámbitos científicos se asiste a formas de sociabilidad más contradictorias, más fetichizadas, más minadas por la desconfianza entre colegas, es difícil pensar que la innovación y la creatividad se puedan abrir paso. No obstante, como recuerda Harvey (1993), la competencia entre empresas requiere precisamente cada vez más de tales procesos de creación y aquí se plantea la contradicción.

El propio Toffler recordaba que la innovación requiere al menos cierto cuestionamiento a la autoridad. También supone confianza para potenciar la comunicación entre personas. No es fácil encontrar ambas dimensiones incluso en las Universidades y

menos en las empresas. El desarrollo de las nuevas fuerzas productivas requiere creatividad colectiva potenciada pero para ello es preciso la subversión de la actual subjetividad social, en suma la liberación de las ataduras de las relaciones capitalistas. Y esto significaría la construcción de un nuevo contexto sociohistórico.

Lo que importa retener aquí son las consecuencias que se pueden extraer de un cuadro donde la comunicación intelectual y el lenguaje se vuelven recursos productivos importantes. Donde la capacidad de cooperación para la producción se vuelve clave. Las nuevas empresas vinculadas a la revolución informacional buscan —entre otros factores, naturalmente— la capacidad de trabajar en equipo.

La hipótesis que se sostiene en este trabajo y que se ha defendido en un par de artículos anteriores (Falero, 2006a y b) es que existe una tensión entre el requerimiento de una subjetividad reguladora, capturada, vampirizada para la reproducción sistémica, lo cual significa maximizar un individualismo consumista, meritocrático y una subjetividad emancipadora, independiente, constitutiva de creatividad, con enorme capacidad de desarrollar la capacidad de cooperación para la innovación.

El siglo XXI puede percibirse, entonces, como el de un período de batallas sin antecedentes por el control de la subjetividad y en tanto ello, por los espacios sociales de su producción. Sin intentar excedernos en nuestra temática, es preciso plantearse entonces la relación entre las dinámicas del capital de esta naciente revolución informacional y sus necesidades de contradictorio control de subjetividades colectivas. Esto, a su vez, permite plantear una serie de preguntas sobre el papel del movimiento sindical en el nuevo contexto. A modo de ejemplo, pueden ser las siguientes: ¿hasta dónde los sindicatos son capaces de visualizar las nuevas tendencias «informacionales» o «cognitivas» del capitalismo?, ¿hasta dónde son capaces de actuar frente a las derivaciones de estos procesos de «captación total» del individuo y no solo de fuerza de trabajo?, ¿hasta dónde pueden generar frente a la capacidad de socialización en los «valores» de la empresa, una socialización alternativa? Considerando nuestros objetivos, solo corresponde dejar abiertas las interrogantes y volver a nuestro núcleo central de discusión.

2.9. A modo de cierre del recorrido: algunas premisas teóricas a considerar

Llegados aquí, más que seguir abriendo líneas de la tesis de fondo, parece más necesario remontar nuevamente el plano teórico y tomando en cuenta algunos elementos vertidos, navegar entre posiciones divergentes sobre el carácter de transformación que implica esta revolución informacional, para permitir establecer una serie de premisas. Recuérdense que las posiciones del llamado capitalismo cognitivo (Negri, Hardt, Lazzarato, Gorz, Virno, entre muchos otros) no son asimilables a posturas como las de Lojkin, autor del cual tomamos nuestro concepto central.

Algunas de las premisas de síntesis, podrían entonces expresarse mediante el siguiente registro:

1. El concepto de revolución informacional implica una amplitud de apertura de planos de análisis. En esta primera aproximación, se tendió a marcar lo que

implica como desarrollo de fuerzas productivas y como esto implica repensar —tal como ocurrió con la revolución industrial— nuevas formas de relacionamiento entre trabajo y capital.

2. Dentro del conjunto de consecuencias teóricas, es preciso observar las relaciones entre el trabajo vivo y el trabajo muerto de la creación de mercaderías, ya sean materiales o «inmateriales». Y en este sentido, si bien no se puede eliminar completamente el trabajo vivo, sí puede decirse que existe una mayor interacción que antes entre trabajo vivo y maquinaria. Maquinaria que es informatizada.
3. El trabajador polivalente de la era informacional,²⁹ es decir que tiene una dimensión más intelectual que en el pasado, es aún minoritario. Además no puede dejar de articularse a su contracara: la creciente precarización de trabajo no calificado. Esto resulta especialmente válido para sociedades capitalistas periféricas como las nuestras —como veremos—. No obstante, su presencia no debe minimizarse como indicador de las nuevas formas capitalistas de producción.
4. Debe remarcarse la existencia de un proceso de nuevas formas de interpenetración entre actividades productivas e improductivas,³⁰ fabriles y de «servicios» (ya se advirtió sobre el problema del rótulo «servicios»), de trabajo y de concepción, de producción y de conocimiento científico.
5. En cuanto al lugar de la ciencia, puede señalarse un proceso de tecnologización de la ciencia (y no de la cientifización de la tecnología). Siguiendo la idea anterior, se está ante un proceso más interactivo que antes (fordismo) y se va a una mayor retroalimentación entre trabajo y ciencia productiva y a una mayor transferencia de capacidades intelectuales para la maquinaria informatizada.
6. En tal sentido, es preciso seguir a Marx en cuanto a que la creación de riqueza se vuelve dependiente «del estado general de la ciencia y del progreso técnico o de la aplicación de la ciencia a la producción». Si por un lado el nuevo contexto exige que ultrapasemos la concepción de la ciencia como un conocimiento especializado, por otro lado, no nos permite inferir, como hacen algunos partidarios del llamado capitalismo cognitivo, que la inteligencia, la imaginación o el conocimiento científico se vuelven ellos mismos, por sí solos, productores de valor (Sardinha, 2008).
7. El capital tratará de tutoriar la producción de conocimiento tecnocientífico. El poder de los agentes vinculados a esta esfera no puede ser autonomizados del poder del capital para establecer agendas de investigación (la ciencia no fue ni será una actividad autónoma del capital, si bien puede ser examinada como «campo», es decir, como espacio de fuerzas y luchas con sus propias lógicas, en el sentido de Bourdieu y al cual nos referiremos más adelante).

29 El concepto de trabajador polivalente puede implicar simplemente aquel trabajador que hace una rotación de tareas entre dos o tres máquinas. No es el caso a que nos referimos aquí.

30 El capítulo VI inédito de *El Capital* muestra claramente que trabajo productivo no es solo aquel que produce bienes materiales, pudiendo comprender también la producción «no material». Marx critica la manía de definir el trabajo productivo y el improductivo por su contenido material (Marx, 1985).

8. El trabajo llamado «inmaterial» (es decir, que genera un producto «inmaterial») expresa la vigencia en la esfera informacional de la forma mercancía pero, de acuerdo con lo expresado en la premisa N.º 5, esto no supone afirmar que se está ante la sustitución del trabajo por la ciencia. Tampoco se puede hablar de sustitución de la producción de valores de cambio por la esfera comunicacional o simbólica, sino —nuevamente— de interrelación entre ambas.
9. Se está ante una ampliación de la explotación de la dimensión subjetiva del trabajo. Se depende cada vez más de la energía intelectual (además de la material) para la producción de valores de cambio lo que vuelve a ésta una mercancía cada vez más valiosa. Los sectores implicados se vuelven objeto directo de un intenso proceso de manipulación y involucrimiento en el interior del espacio productivo y del trabajo. La nueva fase que busca apropiarse crecientemente de las capacidades cognitivas no puede hacerse sin involucrar más intensamente la subjetividad, lo que lleva a ampliar las formas de reificación.

Como se observa, más allá de las aperturas temáticas y discusiones teóricas implicadas, subyace una premisa de fondo y es que entender la dirección de la revolución informacional, implica considerar la mayor importancia que adquiere el control del conocimiento por el capital, los diversos mecanismos que se ponen en práctica para ello y para la apropiación privada de los resultados. Por ello adquiere renovada importancia la discusión de las políticas científicas y tecnológicas y los llamados «sistemas nacionales de innovación» (Costa Lima, 2008). Si bien no constituye el centro del objeto de investigación propuesto, hace al contexto general del mismo.

No es preciso insistir en que toda esta discusión está aquí apenas esbozada. Pero de la misma, y para agregar un último elemento para pasar al siguiente capítulo, quizás se bueno subrayar las implicancias del conocimiento en la producción que hace subir costos. Es decir, una vez que el conocimiento implica recursos cognitivos y capacidad de aprendizaje, su reproducción y su aplicación se vuelve un costo. En cambio, la reproducción de información, tiene un costo marginal.

De esta forma, la cuestión de la codificación del conocimiento, su reducción a información, se constituye un tema central. Por un lado, su transcripción en representaciones simbólicas posibles de ser almacenadas en un medio específico que facilite su acumulación, memorización y transferencia, se vuelve una cuestión clave y constituye la condición necesaria para que este conocimiento se vuelva una mercadería (Sardinha, 2008: 73).

Pero a nuestros efectos, bien puede agregarse el siguiente planteo: la transferencia a la periferia de las operaciones necesarias para que el conocimiento sea codificado en información, para que sea reproducido, para que pueda ser aplicado en actividades de lo que vagamente se denomina «servicios», debe suponer una baja de costos. Algunos procesos de deslocalización actuales, tienen que ver con esto, aunque el análisis más profundo de este tema se hará en el capítulo cuatro. De hecho, debemos tenerlo particularmente en cuenta cuando avancemos en el desarrollo de este trabajo, pues hace a la idea de «enclaves informacionales» que propusimos desde el título.

Revolución informacional, procesos globales y proyecto sociopolítico: la búsqueda de conceptos para una perspectiva no eurocéntrica

3.1. Una visión sobre cambios globales en curso: más allá de las conexiones entre TIC y globalización

En el capítulo anterior apuntamos a que la revolución informacional está en su fase «primitiva». Pero como ha sucedido con la revolución industrial, el nuevo proceso se articula a —nunca sustituye— formas anteriores del capitalismo. Ahora bien, dado el actual contexto histórico, apenas podemos advertir indicadores aquí y allá. Entre ellos, se observa que la innovación y la creación son criterios de gestión del nuevo formato, así como probablemente el ciberespacio y el *software* sean sus expresiones más conocidas. Como ya se aludió, están lejos de ser expresiones únicas y simples pues no se trata solo de la introducción de la informática en diversas áreas. Como tampoco se trata meramente de una nueva era en la comunicación.

Sin embargo, informática y comunicación englobados como TIC suelen ser aún los referentes frecuentemente asociados con la discusión sobre globalización.³¹ Por ejemplo, tener imágenes inmediatas de lo que ocurre en un lugar distante, capacidad de comunicarse rápidamente con alguien al otro lado del mundo, parecen ser algunos de los indicadores favoritos del cambio. La idea de «aldea global», de mundo sin fronteras, donde circulan libremente imágenes y comunicaciones, pero también bienes, servicios, personas, etcétera, ha sido frecuentemente utilizada.

Y no cabe duda que las anteriores constituyen imágenes seductoras. Aunque falsas, particularmente cuando se trata de migración entre el sur y el norte. Pero dejando de lado este punto, ¿de eso se trata efectivamente la revolución informacional? ¿Acaso no se tratará de «embellecer» al capitalismo en su profundización global, como ocurrió anteriormente y tal cual referimos en el capítulo anterior? En verdad, la perspectiva

31 Si se permite como indicador una referencia personal, todos los años, cuando se consultaba a los estudiantes sobre el significado que tiene globalización en el curso de Sociedad y Pensamiento Sociológico de América Latina (curso que se dictaba en cuarto año de la licenciatura de Sociología del ya modificado *Plan 1992*), la asociación más frecuente e inmediata era con elementos como los mencionados: Internet, medios de comunicación, mutaciones culturales que atraviesa fronteras, etc. Solo marginalmente se ata la idea con agentes con peso global y su capacidad de promover cursos de acción: transnacionales, agencias multilaterales, Estados-nación con fuerte peso, etcétera.

que aquí se fundamenta es que si bien la capacidad de conexión es clave para entender los nuevos procesos globales —y es un aspecto clave de nuestro objeto de estudio— no puede ser separado de un cuadro de procesos complejos.

En este capítulo, se propone atar conceptualmente la revolución informacional con nuevos procesos globales. Para ello, se examina en primer lugar como algunas perspectivas muy difundidas en los últimos años sobre globalización no han contribuido necesariamente a clarificar los cierres y aperturas conceptuales de la nueva etapa histórica. En segundo lugar, se muestran evidencias de lo que significa la revolución informacional plasmada en términos globales. En tercer lugar, con algunas apoyaturas teóricas se tratará de desarrollar una perspectiva general que permita conceptualizar la revolución informacional con una perspectiva no eurocéntrica.

Como es sabido, la bibliografía sobre globalización que se viene acumulando desde la década del noventa es enorme y contradictoria en sus presupuestos. ¿Qué es lo viejo y lo nuevo?, ¿qué hay de realidad y que hay de ficción? Navegando entre la vastedad de contribuciones, corresponde subrayar que lo que interesa aquí mostrar es el poder global de agentes sociales para establecer cursos de la revolución informacional. Esto nos permitiría dirigirnos en el próximo capítulo a lo que denominamos como transformaciones organizacionales, entre las cuales cabe reparar en la capacidad de los Estados-nación en el nuevo contexto.

Se podría ilustrar la discusión sobre el poder de agentes globales con numerosas estadísticas. Considerando la importancia que adquiere la concentración del capital —y el poder que eso significa frente a los Estados-nación— se pueden recurrir a datos de la UNCTAD. Según esta organización, las cien principales empresas transnacionales del mundo siguen representando una proporción considerable de la producción internacional total del conjunto de empresas transnacionales. Entre el 2006 y el 2008, representaban el 9% de los activos extranjeros, el 16% de las ventas y el 11% del empleo de todas las empresas transnacionales. A la vez, el valor añadido combinado de esas cien empresas suponía aproximadamente el 4% del PIB mundial.³²

No es preciso, indicar que a partir de lo anterior puede entreverse que de las economías más grandes del planeta, existen empresas transnacionales que superan a Estados-nación (y no precisamente pequeños y pobres). Por ejemplo, se ha dicho que de las cien economías más grandes del planeta, aproximadamente la mitad no corresponden a Estados-nación sino a empresas transnacionales.³³

De hecho, el valor creado por esas megacorporaciones sobre el total del producto bruto mundial ha venido creciendo sistemáticamente desde la década del ochenta. Uno de los ejemplos más interesantes es el del mercado farmacéutico. Subráyese (teniendo presente el capítulo anterior) que se trata de una de las actividades donde se advertirán

32 Fuente: *Informe sobre las inversiones en el mundo. Empresas transnacionales, producción agrícola y desarrollo. Panorama general 2009*, UNCTAD, Naciones Unidas.

33 Dependiendo del año (y de la fuente), las cifras varían, pero como referencia general puede razonablemente considerarse esta proporción de cincuenta y cincuenta.

cambios más profundos a partir de la revolución informacional en los próximos años. Mientras en 1981, las mayores diez compañías controlaban el 20% del mercado farmacéutico global, a comienzos del nuevo siglo, las diez mayores habían pasado a controlar el 48% del mercado global (lo cual representaba en ese momento más de trescientos mil millones de dólares).³⁴

No es un debate menor establecer el carácter de las conexiones entre transnacionales y Estado-nación de los países centrales y la capacidad de presión de unos sobre otros. Porque si bien es un hecho conocido que existen hoy transnacionales cuyas bases nacionales originarias pueden rastrearse a países periféricos, lo relevante sigue siendo que la gran mayoría de las casas matrices de las transnacionales se encuentran ubicadas en los países centrales y particularmente en Estados Unidos. Se ha indicado, por ejemplo, que de las quinientas mayores empresas transnacionales, aproximadamente la mitad están relacionados a nivel de propiedad con Estados Unidos.³⁵

Sin embargo ¿qué significa exactamente decir hoy que una transnacional «es» de Estados Unidos? El debate más general sobre este punto nos reenvía a la necesidad de una urgente sociología del capital global, pero como se sabe, no es un tema que esté en las agendas de la investigación sociológica. En lo inmediato y a nuestros efectos, el debate sobre el punto no es menor, porque además de permitir analizar las redes que se tejen entre política estatal y grandes capitales, tal problemática también permite recordar hacia donde van las utilidades de las Inversiones Extranjeras Directas (IED) como parte de las transferencias globales periferia-centro. Porque actualmente el discurso económico hegemónico, con su capacidad de construcción de la realidad, naturaliza la importancia de captación de IED más allá de proyectos políticos, pero al mismo tiempo hace perder de vista un cuadro más global de transferencias y lo que historia económica y la historia del pensamiento latinoamericano nos aportan al respecto.

Por ejemplo, en la década del sesenta y hasta los setenta, las inversiones extranjeras directas de las transnacionales, eran consideradas una especie de mal necesario y en lo posible, debían evitarse. Lo central era la capacidad de ahorro interno. El propio Raul Prebisch, trataba el punto dentro de su marco conceptual de conexión entre intercambio desigual entre el centro y la periferia con desarrollo, adjudicándole un carácter necesario pero transitorio y en determinadas áreas. Generado un círculo virtuoso, la idea era el control nacional del excedente.³⁶ Se entendía adicionalmente que áreas claves como la financiera y la explotación de recursos naturales, tenían carácter estratégico.

34 Fuente: «Globalización, SA. Concentración del poder corporativo: la agenda olvidada», Grupo de Acción sobre Erosión, Tecnología y Concentración (ETC). Documento en <<http://etcgroup.org/es/materiales/publicaciones>>, También véase *La Jornada*: 26/10/2001.

35 El dato fue parte de uno de los argumentos con que Petras y Veltmeyer (2006) criticaron la posición de Hard y Negri (2002). Nos referiremos a estos autores posteriormente.

36 Sobre el «concurso transitorio del capital extranjero», señalaba concretamente: «si su aplicación es eficaz, el incremento de productividad, con el andar del tiempo, permitirá desarrollar el propio ahorro y substituir con él al capital extranjero, en las nuevas inversiones exigidas por las innovaciones técnicas y el crecimiento de la población» (Prebisch, 1962: 14; texto original: 1949).

Para la década del noventa, la generalización de un cambio de percepción era notable. No hace falta insistir en lo conocido. Quizás algunas frases sean sintomáticas del nuevo «sentido común» establecido. Por ejemplo, a fines de noviembre de 1995, el fallecido ex presidente venezolano Rafael Caldera expresó el deseo de «poner en el paredón a aquellos que estén en contra de las inversiones extranjeras en Venezuela».³⁷

Si bien muchas cosas han cambiado a nivel sociopolítico en América Latina desde entonces —y particularmente en el país del ejemplo se ha desarrollado un proyecto nacional-popular— la idea de la importancia de la inversión extranjera directa como mecánicamente benefactora sigue siendo promovida por distintos agentes en América Latina, incluso por las elites políticas que suelen rotularse como progresistas. Naturalmente, la discusión que se abre aquí es enorme, pero lo que interesa introducir del ejemplo es la problemática de la capacidad de actuación de agentes estatales en los nuevos procesos globales, pues es un punto clave de lo que definimos como transformación organizacional de la revolución informacional.

3.2. Algunas perspectivas de los últimos años que han conectado globalización con revolución informacional

3.2.1. La síntesis de las redes globales de Manuel Castells

Este sociólogo catalán es probablemente el más representativo de esta idea general a partir de su trilogía denominada *La era de la información* (Castells, 1998), si bien no fue su primer trabajo sobre la temática. De hecho, un concepto central que subyace de «modo de desarrollo» —que, al apuntar la forma en que se combina la mano de obra y la materia, le permite diferenciar el modo agrario, el industrial y el informacional (que es precisamente el que se trata de analizar)— proviene de trabajos anteriores.

Después de más de una década de difusión de sus tesis —el primer tomo fue lanzado en 1996— se han acumulado balances positivos y algunas críticas —menos de las necesarias— pero en todo caso poco se puede agregar aquí que pueda resultar novedoso y que no disperse nuestro centro de atención. No obstante, es preciso recordar algunas premisas centrales que permitan discutir algunos elementos que propone este capítulo. Y en primer lugar, corresponde anotar que la magnitud del cambio que observa Castells va más allá de una comparación con la revolución industrial.

Para este autor, las dimensiones históricas similares de la actual integración de varios modos de comunicación en una red interactiva sólo pueden compararse con la aparición del alfabeto en el año 700 a. C., en algún lugar de Grecia, una tecnología conceptual que fue el cimiento para el desarrollo de la filosofía y la ciencia (Castells, 1998, tomo 1: 359). Obsérvese el carácter de inflexión adjudicado al proceso actual y los efectos que tal premisa tiene sobre nuestras posibilidades de acercamiento conceptual con las herramientas heredadas.

37 Citado en Muller-Platenberg, 1998: 672.

Ante la probable acusación de determinismo tecnológico, Castells se apresura a decir que

la tecnología no determina la sociedad. Tampoco la sociedad dicta el curso del cambio tecnológico, ya que muchos factores, incluidos la invención e iniciativas personales, intervienen en el proceso del descubrimiento científico, la innovación tecnológica y las aplicaciones sociales, de modo que el resultado final depende de un complejo modelo de interacción (1998, tomo I: 31).

Más allá de darle un perfil dialéctico al tema, lo importante para el autor es que resulta indudable que la sociedad, el mundo entero, se ve reestructurado bajo el paradigma de la tecnología y de la información.

La tecnología de la generación del conocimiento, el procesamiento de la información y la comunicación de símbolos, estrechan la conexión entre cultura y fuerzas productivas. Todo el mundo es una red y lo que la hace posible es la tecnología. El espacio y el tiempo han sido socialmente transformados bajo tal paradigma, ya que el espacio organiza al tiempo en la sociedad red. Con ello enfatiza la interconexión en una estructura abierta y dinámica. Por ejemplo, con relación a la empresa,

la red —(que supone) poner juntos varios elementos, varias personas, varios trozos de empresa o varias empresas para hacer algo juntos— tiene la ventaja de la flexibilidad, de la adaptación rápida a la demanda: cuando hay una demanda fuerte se organiza la red, cuando no la hay, se disuelve y se usan nuevos recursos (Castells, 1998b: 3-4).

El gran problema es la coordinación, pero con esta se hace posible que una gran empresa se transforme —sin perder unidad de capital, jurídica y financiera— en muchas empresas pequeñas con autonomía y encargadas de desarrollar líneas diferentes de un producto.

Las redes sugieren así un carácter relacionante que permite la circulación de todo; se dice que estamos ante el «espacio de los flujos». Define «flujos» como «las secuencias de intercambio e interacción determinadas, repetitivas y programables entre las posiciones físicamente inconexas que mantienen los actores sociales en las estructuras económicas, políticas y simbólicas de la sociedad» (Castells, 1998, tomo I: 445). Con ello Castells indica una nueva forma espacial, entonces, que caracteriza las prácticas sociales actuales, sustento de la llamada «sociedad de la información».

De todo esto deriva un conjunto abundante de consecuencias para la temática que interesa tratar. En primer lugar, el tema del poder. Según el sociólogo español, este ya no se concentra en las instituciones estatales, las organizaciones —es decir, empresas capitalistas— o lo que llama controladores simbólicos, sino que se difunde en redes globales de riqueza, poder, información e imágenes que circulan en una «geografía desmaterializada». Se trata de un poder «identificable y difuso». Identificable porque reside en códigos de información y en imágenes de representación, es decir que la «sede» es la mente de la gente (Castells, 1998, tomo II: 399). Pero también es difuso porque en esa batalla en torno a códigos culturales, el perfil de los enemigos y su paradero no está claro. Los Estados siguen existiendo —naturalmente— pero transformados, pues «sean grandes o

pequeños, no tienen por sí mismos capacidad de controlar los flujos globales de capital, de tecnología, los medios de comunicación o Internet» (Castells, 1999).

Otra dimensión que puede resultar útil recordar es la de los cambios en el trabajo y en la fuerza de trabajo y sus consecuencias. La base es que las tecnologías de la información tienen efectos en el reemplazo del trabajo, que puede codificarse en una secuencia programable y en el realce del trabajo que requiere análisis, decisión y capacidad de reprogramación que sólo el cerebro humano puede realizar. Esto no quiere decir que no sobrevivan formas arcaicas; lo anterior debe tomarse como un paradigma del trabajo informacional que viene surgiendo (Castells, 1998, tomo I: 271-280).

Sobre este paradigma pueden establecerse tres tipologías de trabajadores: en función de la creación de valor, es decir las tareas reales que se efectúan en un determinado tiempo; en función de conectarse con otros trabajadores en tiempo real, lo que hace a la relación entre la organización y su entorno; y finalmente en función de la capacidad de aportación al proceso de toma de decisiones. De las tres, merece resaltarse a nuestros efectos la segunda, ya que hace a la posibilidad de conexión en una sociedad global. En tal sentido, establece el autor tres posiciones: los trabajadores en red que teniendo capacidad de iniciativa establecen conexiones en la «empresa red», los trabajadores de la red que están en línea pero no deciden, y finalmente los llamados trabajadores desconectados, con tareas específicas y sin interacción.

En el marco de estos cambios en el paradigma de trabajo, de las redes globales de riqueza, poder e información, afirma este sociólogo que «el movimiento obrero parece estar superado en la historia», si bien también se dice que «los sindicatos son actores políticos influyentes en muchos países» (Castells, 1998, tomo II: 399-400). No obstante, si por un lado no parece que existiera esperanza frente a estas redes potentes, a estos flujos de información, por otro lado se asigna un margen para la organización de un sujeto potencial basado en movimientos sociales que construyen identidades de resistencia (ecologistas, feministas, fundamentalistas religiosos, nacionalistas y localistas).

3.2.2. La interconexión con las tesis de Giddens: el «mundo desbocado»

Anthony Giddens, conocido sociólogo inglés, autor de numerosas contribuciones teóricas —en especial debe recordarse su teoría de la estructuración de comienzos de la década del ochenta como un intento de síntesis teórica importante a partir de aportes diversos (Giddens, 1995)— desde la década del noventa y desde sus trabajos sobre el carácter de la modernidad, ha introducido la problemática de la globalización. Al tener una faceta política más pública —conocida principalmente como asesor del ex primer ministro británico Tony Blair— ha sido más explícito que Castells en el proyecto político que sustenta como posible en el contexto de globalización. Pero sobre este plano de análisis —conexiones entre perspectivas sobre globalización y proyecto político implícito— se volverá un poco más adelante.

Por el momento la idea es considerar algunos elementos que posicionan al autor entre quienes marcan una inflexión tan sustantiva en la sociedad capitalista, que es

preciso establecer nuevos parámetros de análisis. En tal sentido, corresponde indicar en primer lugar, que en su análisis, la globalización o mundialización es posterior a la modernidad. Esta implica a la globalización pero no al revés, o lo que es lo mismo, la modernidad es intrínsecamente globalizadora.

La noción de modernidad según Giddens refiere a los modos de vida u organización social que surgieron en Europa desde alrededor del siglo XVII en adelante, con influencia progresivamente mundial. Se ha vivido, pues, la difusión de las instituciones modernas por medio del proceso de globalización que hoy ha alcanzado un nuevo punto de inflexión sustentado en el desarrollo científico-tecnológico. Como puede derivarse de su planteo, la discontinuidad mayor puede ubicarse más en el proceso que dio lugar a la sociedad moderna a partir de la sociedad tradicional, que en lo ocurrido en los últimos años. Esto hace una diferencia con Castells, por ejemplo. Recuérdese que para este autor la «era de la información», representa una inflexión social casi sin referentes de comparación.

La etapa actual para Giddens puede definirse como de radicalización de la modernidad o como modernidad avanzada (pero no «postmoderna»), una etapa mucho más abierta y contingente que la anterior y de problematización total de la tradición. Aproximadamente en los últimos cuarenta años,

la pauta de expansión ha comenzado a modificarse. Se ha hecho mucho más descentralizada, al tiempo que mucho más omniabarcante. Globalmente, se avanza en el sentido de un fuerte aumento de la interdependencia (Giddens, 1997: 77).

Esta modernidad avanzada implica un proceso de creciente globalización que no tiene que ver solamente con la liberalización del mercado económico sino que implica un cambio en las instituciones mundiales. De esta forma, la globalización puede definirse como un cambio de tales estructuras que está transformando nuestras vidas y cuya verdadera dinámica actual está dada por la revolución de las comunicaciones electrónicas. Al igual que Castells, Giddens ve entonces en esta dinámica un resquebrajamiento de la soberanía de los Estados. Los flujos —nuevamente— de fondos pueden desestabilizar las economías «nacionales».

La etapa actual de globalización, que Giddens ubica en sus comienzos hace unas décadas atrás, supone que esta dinámica de relaciones a distancia se expande, y la nueva tecnología, la posibilidad de una comunicación mundial instantánea, altera el propio tejido de la vida social. De hecho, el autor considera un hecho clave la puesta en órbita del primer satélite que hizo posible la comunicación instantánea entre dos partes cualesquiera de la Tierra. Su expresión «acción a distancia» refiere entonces al efecto cada vez mayor que tienen en las vidas cotidianas o en ámbitos locales las acciones que se realizan en lugares lejanos. O lo que es lo mismo, hay un proceso de «universalización» que significa básicamente que nuestras experiencias sociales cotidianas están cada vez más influidas por sucesos que ocurren al otro lado del mundo.

En sus conferencias difundidas con el sugestivo título de *Un mundo desbocado*, ha resumido la globalización con la imagen de un prisma de tres caras y de fuerzas

antitéticas. Por un lado presiona hacia arriba e independiza a una economía globalizada respecto del poder de regulación de los Estados nacionales: por otro, presiona lateralmente creando nuevas áreas económicas y revitalizando regiones unidas cultural o étnicamente que traspasan las fronteras nacionales, y finalmente, presiona hacia abajo y produce cambios en las identidades y en las relaciones personales y colectivas (Giddens, 1999; García Raggio, 2001). Si bien en su planteo la mundialización o globalización no va en una sola dirección, y puede entonces tener consecuencias diferentes según la región geográfica de que se trate, todo el cuadro funciona como una gran abstracción donde existen fuerzas irrefrenables que no es posible manejar a riesgo de una marginación de consecuencias peores.

Si se compara el trabajo de Castells y Giddens en función de nuestros objetivos, queda claro el aporte más sustantivo del primero en relación con el segundo. Más allá de las críticas posibles sobre su perspectiva, se ubica en un nivel de rigurosidad y de integración de problemáticas concretas que no puede cuestionarse como construcción de conocimiento y al menos alienta la discusión sobre la relación entre la generación de nuevas redes y cambios en el poder económico.

3.2.3. La era del imperio y la apertura de posibilidades globales alternativas

En un registro totalmente diferente a los dos anteriores se ubica la producción de Antonio Negri. Autor al que ya hemos aludido por sus implicaciones con nuestro objeto de estudio, de obra vasta, sus bases teóricas —dicho a grandes rasgos— son aquí una lectura de Marx (desde Spinoza, tal como hizo ya Althusser y justamente por la ausencia de la noción de sujeto en su pensamiento) con una mezcla de Foucault y el posestructuralismo francés.

No se va a insistir en lo conocido: se sabe que junto a Hardt en *Imperio* (Hardt y Negri, 2002) los autores realizan un novedoso ensamblaje de conceptos para explicar la transición de una era de imperialismos nacionales a una era del imperio. La primera se basó en la extensión de la soberanía de los Estados-nación europeos más allá de fronteras, la segunda implica un proceso global que incluye la desaparición de la soberanía de los Estados-nación y este tránsito es también el de la modernidad a la posmodernidad, considerando ésta en un sentido cercano a las posturas marxistas de Jameson o Harvey de teorización de etapa del capitalismo tardío.

El postulado no implica negar que las formas de imperialismo han desaparecido, sino señalar la existencia de nuevos poderes emergentes que generan procesos globales diferentes y que tienden a reemplazar aquellas formas. Existen diferencias respecto de las antiguas potencias imperialistas que están dadas por la Constitución —como documento— y por la constitución material como composición de fuerzas sociales que hacen posible el proceso. Según lo exponen los autores, una «constitución imperial» quiere decir que a diferencia del proyecto imperialista de diseminar el poder de manera lineal en espacios cerrados e invadir, destruir y absorber a los países sometidos, ahora se trata de «rearticular un espacio abierto y reinventar incesantemente relaciones diversas

y singulares en red a lo largo y a lo ancho de un territorio sin fronteras» (Hardt y Negri, 2002: 173). Las transnacionales son agentes claves de este nuevo poder.

Se podrá aceptar o no el postulado, se podrá rescatar o botar su clara aseveración de que ningún Estado-nación puede hoy constituir el centro de un «proyecto imperialista», pero de lo que no cabe duda es de que los autores nunca dicen que la dominación de EEUU se haya extinguido, sino que se trata de pensar cómo está cambiando dentro de otro contexto global y más allá de las posturas de presidentes en particular y sus redes de poder.

El imperio «ultradetermina», abarca la totalidad espacial y opera en todos los registros del orden social, es decir, se presenta como biopoder, «una forma de poder que regula la vida social desde su interior» y según la cual «lo que está en juego es la producción y la reproducción de la vida misma» (2002: 38). El biopoder es parte de la «sociedad de control», una sociedad que se desarrolla en el «borde último de la modernidad». Es también una sociedad basada, siguiendo a Marx, en la supeditación o subsunción real del trabajo en el capital que sustituye la etapa de supeditación o subsunción formal del trabajo en el capital. Esto requiere un nuevo papel de la comunicación y sugiere la conformación de un nuevo tipo de sociedad²⁴.

En esta visión, la globalización debe entenderse como conformación de un mercado mundial. Es curioso que este punto lo acerque a teóricos de la empresa y del «mercado» con visiones hiperglobalizadoras como Kenichi Ohmae, no obstante las resoluciones son diferentes. Para Ohmae las regiones más prósperas son las más conectadas a los recursos de información y capital, y por tanto ese es el camino a seguir (Ohmae, 2001). Para los autores de *Imperio*, si bien niegan este punto, el tema principal es que la globalización como dominio del capital, es también la oportunidad de la alternativa, de otra globalización, del poder de la «multitud».

Denominan «multitud» a la diversidad de hombres y mujeres caracterizados por ese movimiento de nomadismo e «hibridización», que no es asimilable a viejos conceptos como «masa» o «pueblo», que sugiere la convergencia de experiencias diferentes y de capacidad de plasmar nuevas formas de luchas, de construcción de «espacio sin límites» (más allá de fronteras nacionales) y que se visualiza como la fuerza creativa que puede transformarse en sujeto político. La única manera de resistir consiste en ganar el máximo de movilidad, el derecho a desplazarse a cualquier lugar, el derecho de ciudadanía universal³⁸.

La alternativa posible, si bien polémica, le da un vuelto conceptual inexistente a lo encontrado en los dos autores anteriores. Se trata, en su visión, de un largo camino a recorrer; la lucha sólo es posible si es definida en oposición a las condiciones internacionales, imperiales, del dominio. En su perspectiva, reforzar las atribuciones del Estado-nación contra el capital global es posible sólo en cierta medida y conduce a

38 Véase por ejemplo, Hardt y Negri (2004). La discusión sobre el concepto de multitud no se reduce a estos autores y muchas de las tesis sobre capitalismo cognitivo integran el concepto. A nuestros efectos, sin embargo, no es una discusión sobre la que corresponda explyarse.

situaciones de aislamiento peores. Por ello, su conclusión es que se necesita recrear un nuevo tipo de estrategia, antes que bregar por la resurrección de las fronteras nacionales como estrategia defensiva (Hardt y Negri, 2002).

No existe un contrapoder eficaz sobre base nacional. En su interpretación han considerado que las migraciones tienen el potencial de desarrollarse y ser visualizadas como luchas de resistencia. Parten de establecer que la nueva etapa del capital es de desterritorialización, de «no lugar». Ese nuevo poder descentralizado de dominio, ese «no lugar» que es el territorio del Imperio requiere como alternativa la reapropiación por parte de una ciudadanía global del control sobre el espacio.

3.2.4. Aperturas y cierres teóricos y algunas conclusiones provisorias

Considerando los objetivos de este trabajo, nuestra visión de estas contribuciones —entre otras posibles— es que, más allá de énfasis y preocupaciones, el concepto de redes que atraviesan fronteras es una idea común que ocupa un lugar central. Es cierto que de las tres entradas teóricas anotadas, es en la última donde se anuda el poder en red con el poder del capital con más claridad y sentido crítico. Pero en las tres, igualmente puede rescatarse la idea de procesos globales nuevos —con un pasaje progresivo de una «economía industrial» a una «economía informacional»— donde se pone en cuestión el concepto de soberanía clásico del siglo XX.

Considerar asimismo la producción de una fuerza laboral global —integrada en mente y cuerpo— a tareas relacionadas con producción de lo inmaterial, o el dominio de la misma a partir del control de las diferencias, entre otros elementos, pueden ayudar a ver grandes líneas de un cuadro global emergente. Sin embargo, el énfasis en la idea de un todo integrado y comunicado que se establece sobre la idea de intercambios globales, puede tener menos capacidad explicativa de lo supuesto. Y en el caso de Castells cuando sobre esa capacidad de conectividad, enfatiza el eje incluido/excluido de la era de la información sobre cualquier otro, puede llevar a extravíos en la percepción de las formas en que se produce y reproduce el poder en las sociedades actuales, más allá de los cambios que se procuran registrar.

Otra de las conclusiones del recorrido, es que subyacen a las tres posturas mencionadas una perspectiva eurocentrista de los procesos globales. El eje de análisis son los países del capitalismo central. Pero los tres autores, no advierten ninguna especificidad periférica ni diferencia sustantiva con los centros de acumulación global. Por lo tanto, tampoco podemos tener un marco que permita advertir con claridad actividades deslocalizadas y retenidas por los centros de acumulación en la división global del trabajo. Esto será motivo de particular análisis más adelante en este capítulo.

Principalmente en Castells y Giddens, es posible observar cierta perspectiva teleológica o funcionalista, que en el peor de los casos implica suponer una transición inevitable impulsada por la lógica cambiante de estas redes difusas que arrastra a todo el resto. En tanto el margen asignado a fuerzas sociales que resistan y modelen estas innovaciones

parece estar minimizado, no es posible observar que se trata de un proceso sujeto a tensiones de distinta naturaleza.

Veamos. En Castells, pueden caracterizarse algunas de sus conclusiones como al menos dudosas. Por momentos, parece desprenderse que la nueva «era» informacional tiene la potencialidad de escapar del capitalismo. Como indica Callinicos (2002), Castells procura declarar no la muerte de las grandes corporaciones sino, más bien, su transformación en función de la interdependencia de la red. El propio Castells argumenta que «la lógica de la red es más poderosa que los poderes de la red». Es decir, hay una estructura que los «atrapa». La idea de red como la idea de sistema, llevada al extremo, sugiere la imposibilidad de lo alternativo. Todo es deglutido en la red.

Esta idea de «estructura atrapante», está bastante en sintonía con el concepto de globalización que se vio con Giddens. Y el proyecto sociopolítico que se desprende de esta «atrapante» interconexión mundial, subyace tanto en Castells como en Giddens. Particularmente, éste último, como se sabe, fue un promotor de la «tercera vía»³⁹. Esta perspectiva, que ni siquiera puede ser caracterizada como socialdemócrata en sus posibilidades adjudicadas a la transformación, se construía —al estilo «nuevo laborismo» inglés— como la única opción en un nuevo contexto en el que los procesos globales debilitan los Estados-nación.

Una de las lecturas posibles del desarrollo de esta perspectiva política, está precisamente en la ausencia de una respuesta consistente de la socialdemocracia tradicional europea y también del Partido Demócrata de Estados Unidos, ante los desafíos procedentes de los nuevos procesos globales en curso y de su conexión con la revolución informacional (en particular frente a los sectores de biotecnología y telecomunicaciones). Tal incapacidad significó para estos partidos políticos en los países centrales un castigo en las urnas frente a posiciones políticas de derecha, precisamente impulsoras originariamente de las transformaciones que serían luego rotuladas como «neoliberales» y con mejor capacidad de posicionarse como innovadores sobre lo que «debe hacerse». Esto llevó a las perspectivas socialdemócratas a la necesidad de redefinirse de un modo que combinara el acompañamiento de posiciones de pérdida de capacidad de regular por parte del Estado a agentes privados con poder económico con el mantenimiento de la necesidad de seguir promoviendo cierta cohesión social.

El corrimiento hacia posturas de derecha política, supuso el requerimiento de una nueva convergencia entre las nuevas posiciones ocupadas en el campo político y el campo intelectual. Los teóricos debieron esforzarse en explicar la ausencia de caminos alternativos frente a la inexorabilidad de las transformaciones científico-tecnológicas, maquillando el examen de los agentes sociales con poder global y, en consecuencia, capaces de promover las transformaciones en curso. No debe rehuirse la polémica: el concepto de redes y flujos —sostenemos— también puede ser leído desde esta

39 Al hablar de proyecto «sociopolítico» y no simplemente «político», se quiere enfatizar la idea de proyecto de sociedad general y de potencialidad de transformación que subyace a una determinada construcción social.

perspectiva. Al mismo tiempo, se tratan de ofrecer dinámicas de asistencialismo con los sectores sociales que quedan fuera de los beneficios de «globalización» y/o de la «era de la información»⁴⁰.

Tanto Castells como Giddens admiten un nuevo rol del Estado, pero particularmente confían en la capacidad de los empresarios «innovadores» en una sociedad donde el conocimiento tiene un rol cada vez más sustantivo. Como ya se vio, la debilidad casi inexorable de los Estados-nación también aparece en Negri, pero la diferencia es que aquí las posibilidades alternativas adjudicadas a la transformación son otras. En principio, se trata del surgimiento de un proyecto global alternativo que ya tiene sus elementos emergentes con expresiones diversas de acuerdo al contexto. Por ejemplo, en el caso de América Latina, a los movimientos sociales se le atribuyen la capacidad de apertura de otros horizontes. No obstante, sus posturas —junto con otros autores próximos que enfatizan las características lingüísticas, comunicativas y relacionales en los procesos de valoración del capital— no han estado exentas de frecuentes confusiones y de fuertes polémicas.

Ahora bien, en cuanto a capacidad heurística para nuestro objeto de estudio, se podría decir que de las tres posturas brevemente reseñadas, la de Castells parece tener mayores posibilidades explicativas. Esto podría afirmarse si se considera que se trata de un «modelo» más sociológico, en el sentido de más integrador de realidades concretas, pero menos apoyado en las posibilidades de la filosofía política de las que abreva Negri. Esto es: parámetros de análisis que incorporan todo lo bueno de capacidad de relevamiento de la realidad social y diálogo con lo empírico, pero también todo lo malo de la miopía disciplinaria en su vertiente hegemónica, que con frecuencia se muestra incapaz de examinar procesos sociales y mostrar horizontes de posibilidades sociales. Esto no es menor cuando se estudian estos temas y en tal sentido, remitimos a lo señalado en el primer capítulo.

Así, su análisis de la sociedad finlandesa —como se sabe, una de las sociedades preferidas para generar comparaciones con Uruguay— junto con Pekka Himanen (Castells y Himanen, 2002) se realizó sobre la base de la transformación de una economía industrial a una economía informacional. Dentro de ese pasaje, examinan particularmente a Nokia como «empresa-red». Los autores no dudan en caracterizar como clave el importante papel de las innovaciones en los procesos y en la organización tanto como en los productos de la empresa. Examinan así como su «cultura corporativa» fue transformándose paralelamente a constituirse en una «empresa-red».

Ahora bien, resulta llamativo que en el análisis de las empresas finlandesas en el sector de las tecnologías de la información, las relaciones del capital no son mencionadas.

40 Giddens se ha defendido reiteradamente de la acusación de haberse plegado política e ideológicamente a las exigencias del mercado mundial y apela —como suele suceder en estos casos— a que se trata más bien de ideas revolucionarias que deben comprenderse, tal como ocurrió con el Siglo de las Luces. Como explicamos con la discusión sobre el concepto de lo «post industrial», toda la esfera de lo científico-técnico, en especial de las TIC, acude entonces en argumentación fundante de lo «nuevo».

El poder del capital se diluye en una abstracta «estructura corporativa». De hecho, en el único momento en que hablan de poder, es cuando aluden —en sintonía con «la era de la información»— al poder de la identidad (la contradicción entre la red y la propia identidad entendida como los valores de la gente).

Es posible concluir de lo anterior que la vertiente conceptual de la llamada «era de la información» bien puede llevar a modelos teóricos de aproximación a la problemática social donde las relaciones de dominación que estructura el capital desaparecen y desde tal invisibilidad se alimentan falsos optimismos de transformación en el marco de escenarios futuristas. Los objetivos de búsqueda de beneficios más altos como lógica central, se licuan en el concepto de modo de desarrollo y la innovación tecnocientífica aparece como automática en relación con la nueva estructura corporativa. Digamos que es una forma de «tecnoutopía».

La comparación es siempre bienvenida en el estudio de la sociedad, una premisa que heredamos de Durkheim. Así es que es perfectamente válido establecer comparaciones —digamos— entre la sociedad finlandesa y la uruguaya. Lo que no es válido, es abstraerse de otras variables geoeconómicas y geopolíticas en juego, del examen de relaciones de poder económico y político y tomar casos específicos para proyectar —indirectamente— generalizaciones a partir de los mismos.

En corrientes hegemónicas de la sociología —y, por tanto, tendemos a desmarcar de estas conclusiones generales la producción de Negri y sumar autores que no fueron trabajados como Ulrich Beck— las representaciones que se construyen de lo que suele denominarse «globalización» en su articulación con lo que en este trabajo se denomina «revolución informacional», están planteadas como fuerzas suprahumanas, en las que desaparecen agentes globales y posiciones de poder. La revolución tecnocientífica no es vista en sus contradicciones y en sus diversas potencialidades, en función de la tendencia a la reproducción de posiciones sociales. Más bien, los conceptos de redes y flujos tienden a oscurecer la posesión desigual de recursos y la desigualdad de los intercambios.

Es una premisa teórico-metodológica que se desprende de lo argumentado que los procesos globales y tecnocientíficos son socialmente construidos por agentes diversos y heterogéneos. El contexto generado a partir de la interacción de los mismos puede abrir o cerrar puertas. Esto nos lleva a un punto clave de la argumentación: la necesidad de recuperar los estudios sobre el Estado y la capacidad de identificar viejos y nuevos agentes sociales en relación con el mismo. Hemos nucleado en la dimensión que se ha caracterizado en este trabajo de transformaciones organizacionales de la revolución informacional a tales temas y corresponderán en el próximo capítulo aproximarnos a los mismos. Pero ahora es necesario introducir otros elementos —que fundamentaremos— constituyen el despliegue global de la emergente revolución informacional.

3.3. Algunos ejemplos del despliegue global de la revolución informacional

Cuando se habla del uso de las TIC, es frecuente que la discusión se concentre alrededor del problema de la brecha digital, aludiendo a la necesidad de incluir a la mayor cantidad de población en el uso de la informática. Se realizan índices que miden el acceso de la población de un país y cuando se comparan regiones, es clara la diferencia entre países centrales y países periféricos.⁴¹ En verdad, se trata de un concepto bastante estrecho si es entendido sólo como la incorporación de equipos: mientras unos producen equipos y otros los consumen, puede existir reducción de la «brecha» pero en verdad se sigue reproduciendo la capacidad de los centros de acumulación de vender equipamiento a los países periféricos. Por otra parte y pese a los discursos exitistas (y a la ausencia de investigaciones rigurosas), el acceso a un pc tampoco elimina las desigualdades sociales de origen que resultan mucho más condicionantes que lo anterior en las trayectorias de los individuos.

Aquí interesa subrayar que colocar la problemática de la desigualdad global en el ámbito directo de las TIC, es parte de un cuadro más complejo que tiende a la reproducción de la polaridad centro-periferia. Se trata pues de operacionalizar el concepto de redes globales sostenido en un andamiaje teórico más amplio y sólido. De lo contrario, de mantenernos solo en la esfera de las TIC, se amputa la realidad en el entendido que otros procesos que igualmente pueden inscribirse en una transformación que podemos denominar revolución informacional (como tratamos de demostrar en el capítulo dos) quedarían como ajenos al objeto que nos convoca.

Así es que, en todo caso, el punto anterior puede verse tan solo como una dimensión del despliegue asimétrico global de la revolución informacional. Otra dimensión la constituye el tipo de actividades que se desplazan a la periferia (por oposición a las que se desarrollan en los centros de acumulación). La generalización de los llamados *call center* (centros de llamadas) en nuestros países, un servicio obligado que ha sido incorporado por aerolíneas, tarjetas de crédito, bancos, empresas de seguros entre un conjunto enorme de actividades pasando por las empresas telefónicas y las de servicios públicos, así como las empresas de turismo y hotelería, frecuentemente son deslocalizaciones de sus empresas madre, generalmente con sedes en países centrales.

Frecuentemente a partir de los mismos, suele verse su capacidad de generar empleos, sin considerar suficientemente las razones de la deslocalización. En tal sentido es preciso tener en cuenta las ventajas que adquieren los países periféricos para atraer estas inversiones, en verdad, poco costosas. Y para ello un concepto que desde nuestra perspectiva nos parece central es el la nueva división global del trabajo. Una nueva

41 Por ejemplo, la Unión Internacional de Telecomunicaciones y la Conferencia de la ONU para el Comercio y el Desarrollo, publicaron en el año 2006 un Índice de Oportunidad Digital, que mide el acceso de los ciudadanos a las TIC. El índice puede variar del 0, que supone un acceso nulo a cualquier servicio de telecomunicaciones, al 1, que correspondería a un país donde las TIC son totalmente accesibles. El promedio alcanza 0,37 puntos. Sin embargo, mientras en África solo existen 1,57 PCs cada cien personas y en Asia 6,02 PCs, en Europa la cifra aumenta a 28,09 y en América a 33,62. Fuente: «Cash», *Página/12*, 27/08/2006.

división del trabajo que la revolución informacional posibilita (y a la vez se apoya en ella) no solo mediante el extraordinario y creciente desarrollo de las TIC. Volveremos en el capítulo siguiente a este punto, pero considerándolo desde la dimensión de las transformaciones organizacionales del capitalismo.

Por el momento, agreguemos otra dimensión posible: la «geopiratería». Si consideramos en particular nuestra región, debemos tener en cuenta la heterogeneidad estructural de América Latina en lo que supone la articulación de diversas relaciones de producción, de lo nuevo con lo viejo, y observar, por ejemplo, la potencialidad que encierra la sobrevivencia de comunidades indígenas y campesinas. El uso o aprovechamiento de esos saberes locales ha sido denominado «geopiratería». Es decir, es claro que elementos de este tipo pueden rastrearse al proceso de colonización, el punto es como la nueva dinámica capitalista procura potenciar ese proceso de extracción de saberes al mismo tiempo que resignificarlos.

Por ejemplo, la denuncia de la Unión de Organizaciones de la Sierra Juárez de Oaxaca de apropiación de saberes para hacer mapas digitales altamente detallados sobre su geografía y recursos (hidrológicos, biodiversidad, arqueológicos y sociales en general) por parte de corporaciones y el ejército de Estados Unidos que financió el proyecto⁴², se puede decir que constituye una dimensión de expropiación de información en el marco del nuevo proceso (aunque se coloque tal información en páginas electrónicas de acceso abierto, a disposición de quien lo quiera usar).

Vale la pena reproducir la propia descripción que hace la investigadora Silvia Ribeiro del grupo ETC (grupo de acción sobre Erosión, Tecnología y Concentración):

las implicaciones de este tipo de actividad son tan vastas, que es difícil resumirlas. El mapeo detallado y exacto de los territorios sólo es posible si se extrae el conocimiento local de quienes viven allí. Al procesar estos saberes con nuevas tecnologías, como sistemas de información geográfica digitales, superpuestos a mapas satelitales de acceso libre en *Google*, se logra un volumen enorme de información que no se conocía o no se podía apreciar. Estos mapas son de gran utilidad para fines militares y de contra-insurgencia, pero también para fines industriales (explotación de recursos minerales, vegetales, animales y de biodiversidad, mapeo de accesos carreteros construidos o «necesarios», fuentes de agua, poblados, mapeo social de la posible resistencia o aceptación a proyectos, etcétera)⁴³.

En el ejemplo se observa que también se trata de la incorporación de un conjunto de «tecnologías sociales» que son menos tangibles pero igualmente claves.

Otra dimensión de la temática, pueden ser los bosques tropicales que se convierten en espacios geoestratégicos del capitalismo informacional. Por ejemplo, en América Latina la cuenta amazónica supone una biodiversidad enorme. No obstante, también

42 Unosjo, 15/1/09. Fuente: Artículo de Silvia Ribeiro, *La Jornada*, México: 31/01/2009.

43 La financiación específicamente provino de la Oficina de Estudios Militares del Exterior (Foreign Military Studies Office (FMSO por sus siglas en inglés) que se describe como «un centro de investigación y análisis de Actividades de Apoyo de Inteligencia, bajo el Comando de Entrenamiento y Doctrina del Ejército de Estados Unidos [...] que administra y opera el Centro de Inteligencia Conjunto de Reserva de Fort Leavenworth.» Artículo de Silvia Ribeiro ya citado.

se vuelve un espacio de tensión entre formas de capital. Los megaproyectos mineros e hidrocarburíferos no son necesariamente compatibles con lo que se anuncia como la economía poscrisis del siglo XXI, sustentada no solo en energía sino también en agua, biodiversidad y tierras.⁴⁴

Hay quienes denominan a este proceso como parte de un nuevo «imperialismo ecológico» (Vega Cantor, 2006). Las firmas de biotecnología e investigación genómica poseen ya una enorme cantidad de patentes. Ahora bien, ¿pueden considerarse los sistemas de patentes y de propiedad intelectual meros instrumentos técnicos jurídicos y/o económicos? ¿Acaso no es posible examinarlos como tecnologías sociales con todas las contradicciones que representan?⁴⁵

De hecho, según economistas como Stiglitz, los monopolios de patentes impulsan la innovación, pero en realidad también dificultan el avance de la ciencia y la innovación. Por ejemplo, si una persona que elabora un exitoso programa de *software* es demandada por supuesta infracción de patentes, se pone de manifiesto que el sistema de propiedad intelectual existente no permite fomentar la innovación. Una situación en el mismo sentido se plantea con los medicamentos genéricos que cuestan una fracción de aquellos de nombres comerciales pero cuya reproducción es obstaculizada por el acuerdo sobre propiedad intelectual y comercio de la Ronda Uruguay de la hoy Organización Mundial del Comercio (OMC).⁴⁶

Existe una complejidad de situaciones que igualmente pueden dar cuenta de la creciente asimetría global. No obstante, no parece necesario seguir acumulando nuevos procesos sociales que en verdad podrían generar un voluminoso trabajo con autonomía propia. Aquí simplemente se trata de reunir elementos que en principio pueden parecer distantes pero que sin embargo pueden ser articulados bajo un común denominador que esbozamos en el capítulo anterior y que permita advertir viejas y nuevas formas de reproducción capitalista global.

3.4. El desafío teórico: hacia una visión no eurocéntrica de la revolución informacional

Decía Castells sin mayores argumentaciones (en las más de mil páginas de sus tres tomos de *La era de la información*): «la economía global es profundamente asimétrica. Pero no en la forma simplista de un centro, una semiperiferia y una periferia, o siguiendo una oposición categórica entre norte y sur. Porque existen varios «centros» y varias

44 La cuenca amazónica sudamericana representa ocho millones de kilómetros cuadrados y una población de 33,5 millones de habitantes es un verdadero banco genético. En consecuencia, Brasil y Perú se han convertido en centro de conflictos por intereses entre intereses transnacionales y población local. Remitimos al artículo de Róger Rumrill: «El Asalto del bosque tropical» (2009).

45 Para un análisis sobre el tema de las patentes en el nuevo contexto global y su conexión con la problemática de América Latina, remitimos a Costa Lima, 2003.

46 Fuente: Dugie Standeford; *Intellectual Property Watch*. Conferencia de Joseph Stiglitz el 5 de julio de 2008 «¿Quién posee la ciencia?». Junto con John Sulston (Premio Nobel 2002 de Fisiología y Medicina), Stiglitz participó entonces en la inauguración del nuevo Instituto para la Ciencia, la Ética y la Innovación de la Universidad de Manchester. Véase *Rebelión*: <www.rebellion.org>, 24/08/2008

«periferias» y porque tanto norte como sur están tan diversificados internamente que tiene poco sentido analítico utilizar esas categorías» (Castells, 1998: 135). ¿Serán tan simplistas las ideas de centro y periferia a la luz de ejemplos como los anteriormente planteados para examinar la asimetría global?

La respuesta que se sustenta en este trabajo resulta ya previsible. Este tipo de categorías, bien comprendidas, pueden alimentar una potente visión global no eurocéntrica de lo nuevo pero sin dejar de comprender lo que se mantiene. La perspectiva centro-periferia emanada de las visiones críticas de la década del sesenta fundamentaba, entre diversas posturas, el carácter globalmente asimétrico y polarizante del capitalismo que tendía a reproducir la posición dependiente de América Latina a nivel global.

Sabemos que un esquema eurocéntrico de conocimiento, supone construir una visión por la que el referente de valoración se constituye a partir de la historia o la experiencia de Europa o de los centros de acumulación. Existe una extensa bibliografía sobre el tema de la cual solamente daremos tan solo algunos elementos a partir de tres autores: Quijano, Amin y Said.

En América Latina, Aníbal Quijano, a partir de detectar esa inercia conceptual, recordaba que el eurocentrismo es una perspectiva de conocimiento, una específica racionalidad cuya elaboración sistemática comenzó en Europa Occidental antes de mediados del siglo XVII, aunque algunas de sus raíces son sin duda más viejas y que se fue haciendo mundialmente hegemónica. Un mito fundacional de la versión eurocéntrica de la modernidad es la idea del estado de naturaleza como punto de partida del curso civilizatorio cuya culminación es la civilización europea u occidental. De allí la perspectiva evolucionista, de movimiento y de cambio unilineal y unidireccional de la historia humana (Quijano, 2000).

Por su parte, Samir Amin (1989) veía el eurocentrismo como un culturalismo en el sentido que supone la existencia de invariantes culturales que dan forma a los trayectos históricos de los diferentes pueblos, irreductibles entre sí. Se presenta como un universalismo en el sentido de que propone a todos la imitación del modelo occidental como única solución a los desafíos de nuestro tiempo. Es un paradigma que, como todos los paradigmas, funciona de manera espontánea, con frecuencia en la vaguedad de las evidencias aparentes y del sentido común que termina oscureciendo la dinámica del capitalismo como sistema mundial.

Finalmente, otro interesante aporte lo constituyó el del fallecido Edward W. Said, intelectual a caballo entre oriente y occidente, con una perspectiva que permitió mostrar el eurocentrismo a través del funcionamiento de un imperialismo cultural, una dinámica que no debe ser examinada mecánicamente como imposición determinada por la economía, sino que, siguiendo el examen de Marcos Costa Lima sobre su obra (que es sistematizada como «humanismo crítico»), se manifiesta «tanto en el poder de narrar como en el de bloquear o de impedir la formación de nuevas narrativas» (2008: 78, traducción del portugués).

Así es que llevando estos elementos a nuestros temas, ¿por qué suponer que la revolución informacional o cognitiva disuelve el proceso global de polarización centro-periferia?, ¿por qué imputar, como hace Castells, de estéril una construcción teórica que —más allá de críticas posibles sobre sus debilidades— ofrecía una perspectiva explicativa de la especificidad de América Latina?, ¿acaso no será una «narrativa» que bloquea la emergencia de otra potencial visión construida fuera de los centros de acumulación?

Para responder estas preguntas, en primer lugar deben identificarse las herencias teóricas de la región. Argumentamos en un trabajo anterior (Falero, 2006) que lo que puede identificarse como perspectiva del sistema-mundo heredó del pensamiento de América Latina algunos ejes clave. A grandes rasgos y a nuestro juicio, pueden caracterizarse de la siguiente forma:

1. Los fundamentos de un pensar relacional donde resulta equivocado observar coexistencia de partes, ya sea bajo el formato de dualidad o bajo formatos más complejos, sino que se trata de advertir procesos sociohistóricos con relaciones capitalistas que atraviesan, a veces en forma invisible, al todo social.
2. Los fundamentos de un pensar que evita la consideración de sucesión de etapas de desarrollo o modernización en cada país (como unidades por separado de una carrera) y por el contrario remite a observar un totalidad global y la continua reproducción de una interdependencia asimétrica entre regiones centrales y periféricas (u otros rótulos que se prefieran) que implica manejar que para que las primeras se sigan reproduciendo como tales, las segundas (como América Latina) tienen un papel importante.
3. El ensayo y la necesidad de contar con nuevas categorías de análisis que permitan dar cuenta de las dinámicas propias, de las especificidades de las sociedades del capitalismo periférico como las de América Latina, en el entendido de que no sólo se deben observar restricciones estructurales al desarrollo dentro del sistema sino señalar los actores, sus relaciones y las dinámicas que permitan la transformación social a partir de cierta autonomía de la lógica central de acumulación que se busca imponer.

Estos tres elementos los consideramos claves para construir una perspectiva de análisis de la revolución informacional no eurocéntrica. Pero igualmente deben rescatarse autores muy conocidos y más contemporáneos que se inscriben en la perspectiva de considerar la acumulación a escala global. De ellos, hay cuatro nombres muy conocidos: el mencionado Samir Amin, Giovanni Arrighi (fallecido en el 2009), André Gunder Frank (fallecido en el 2005) e Immanuel Wallerstein.

No obstante lo anterior, en verdad son muchos los autores provenientes de diversas disciplinas sociales que han contribuido a observar los procesos globales actuales procurando no minimizar las líneas de continuidad sociohistóricas con una «economía-mundo» que se remonta a la expansión europea del siglo XVI y marcando el interrelacionamiento progresivo que ha existido desde entonces. Lo que sigue debe considerarse pues apenas

como la integración de algunos elementos de estas corrientes haciendo hincapié en temáticas convergentes a este trabajo, con la idea de contribuir a abrir otro ángulo de observación global de la revolución informacional.

3.5. Samir Amín y las bases de la acumulación global

¿Por qué la economía es «mundial»? En primer lugar porque la producción se organiza sobre la base de una división mundial del trabajo. En este sentido aclara —y requiere acotarse aquí sobre todo en el intento de aclarar la confusión terminológica— que el capitalismo realmente existente como fenómeno mundial, no puede reducirse al modo de producción capitalista y ni siquiera puede asimilarsele. Esto, porque el «modo de producción capitalista» —un concepto altamente abstracto según el autor— supone un mercado integrado tridimensional (de mercancías, capital y trabajo) que define la base a partir de la cual funciona (Amin, 1997: 65)

Esto significa un proceso de polarización global. Proceso que si bien existió siempre, adquiere la forma moderna a partir de la industrialización en el siglo XIX y que luego de la Segunda Guerra Mundial se desplaza a otros terrenos. En el plano de las diferencias de industrialización existía entonces un aspecto geográfico notorio, pero en el que subyacía una polarización social que también Arrighi señalaba hace ya algunos años y con la que Amin concuerda: la acumulación de capital por una lado reforzaba el poder social de la clase trabajadora industrial activa del centro y por otro lado empobrecía esa reserva pasiva de desempleados, marginados, trabajadores de los sectores de producción de corte precapitalista o de baja productividad en la periferia (Amin, 1997: 67).

El problema, sin embargo, se torna más complejo con los efectos de la revolución informacional en la configuración de las sociedades, si bien no es un concepto que maneje Amin. Reconoce que se ha producido una industrialización de la periferia mientras se da una desindustrialización de los centros pero —más allá de los problemas sociales que esto supone—, el núcleo central es que estos conservan y desarrollan el *know-how* de áreas progresivamente clave como la informática, la biotecnología y la nanotecnología y siguen teniendo el control de las finanzas y el acceso a recursos naturales.

De lo cual se desprende en el planteo de Amin que la polarización es un concepto que designa una característica intrínseca al sistema mundial: no existe centro sin periferia y viceversa, aunque ya no basado en la industrialización digamos «clásica». Esta polarización significa inexorablemente: explotación del trabajo mucho más intenso en la periferia y que las ventajas de los centros no deben buscarse principalmente en la «organización eficaz» sino en su poder monopólico en la división mundial del trabajo (Amin, 1997: 69). La polarización mundial se suma a otras dos contradicciones igualmente fundamentales: la conocida relación de producción esencial trabajo-capital y la más recientemente establecida de incapacidad para evitar la destrucción de recursos naturales.

Esta postura de polarización global, lo hace tomar distancia del concepto de semi-periferia que Wallerstein y Arrighi emplean. Aduce en tal sentido la innecesariedad del mismo, en tanto siempre se mantiene el carácter de subalternidad que tienen tales

regiones en la expansión mundial capitalista. El desarrollo jerárquico de diferentes zonas no elimina la polaridad, observa. En cambio, los otros dos autores le atribuyen una especificidad que, como veremos, también tiene consecuencias conceptuales si se relaciona con nuestro problema y se analiza el caso de Brasil.

Para Amin es clave no confundir expansión capitalista con desarrollo, ya que lo primero es polarizante por naturaleza y lo segundo permitiría remontar la polarización. Entendido en este sentido, el concepto aparece como crítico del capitalismo y en sus contribuciones le adicionó el calificativo de «autocentrado» para marcar ese carácter (Amin, 1997). Se desprende del planteo del autor que el desarrollo de nuevas fuerzas productivas con un papel más importante de la ciencia, la tecnología y el conocimiento pueden expandir el capitalismo pero eso no quiere decir que promuevan necesariamente «desarrollo» en las sociedades periféricas.

Si las revoluciones tecnológicas son examinadas en términos de la ley del valor, aparece que todas las anteriores se tradujeron en reducción de la cantidad de trabajo social total necesario para la producción de valores de uso, pero también en el aumento de cantidad de trabajo indirecto necesario. La diferencia con la revolución tecnológica actual es —siempre según el autor— que invierte la tendencia: permite el progreso de la productividad del trabajo social y la reducción de la proporción de trabajo indirecto (Amin, 2005).

Ahora bien, a nuestros efectos la pregunta clave es: ¿tiende el progreso científico y tecnológico a abolir el poder del capital para «liberar» la producción? Hay dos razones sustantivas para negar este punto. En primer lugar, no ha cambiado —de hecho se ha acrecentado— la tendencia a la centralización del capital. La entrada a la producción —por más conocimiento e información que se tenga— no es posible si no se dispone de capital y de capacidad de salida comercial y esto refuerza las posibilidades de quien disponga de más capital. En segundo lugar, las inversiones en investigación que demanda la revolución informacional no se solventa con calificación e inteligencia. Los centros capaces de esto, no son investigadores aislados o redes de investigadores o —menos aún— fuerza de trabajo calificada por sí sola, sino el Estado o grandes empresas. Los llamados «derechos de propiedad intelectual» empiezan a jugar entonces un papel clave. Como se puede observar, la contradicción capital-trabajo clásica no desaparece ni tampoco su expresión geográfica: la mayor capacidad del capital se ubica en las regiones centrales del sistema.

Un elemento de discrepancia de Amin con Wallerstein y también con Arrighi es la introducción de la perspectiva de los ciclos. En este punto acumula en varios de sus trabajos argumentos históricos en los que aquí no interesa especialmente detenerse, pero corresponde mencionar, pues como vimos también la revolución informacional surge en un centro hegemónico de acumulación. En tal sentido expresa:

decir que Venecia u Holanda son «hegemónicas» no tiene mucho sentido en la escala real de la época. Decirlo con premura invita al desliz, que podría llevar a quien lo desee a sostener que Damasco, Bagdad, El Cairo u otras capitales del mundo mercantil del

Oriente indio o chino (o incluso Egipto, Mesopotamia, Fenicia y Grecia en períodos anteriores), fueron en su tiempo «hegemónicos» (Amin, 1997: 80).

El término carece entonces de sentido preciso para el autor, pero más aún, introduce ya una perspectiva no eurocéntrica al no quedar atrapado solamente en la región atlántica para examinar grandes centros de irradiación de otros contextos históricos.

Por otra parte, frente a las difundidas visiones liberales que reducen la expansión capitalista a la «competitividad», Amin subrayaba la existencia de cinco monopolios: tecnológico, de control de mercados financieros, de acceso a los recursos naturales del planeta, de medios de comunicación y de armas de destrucción masiva (Amin, 1997; 1999). Bajo este enfoque —que aún mantiene— se revela como ficción la pretensión de que se está en tránsito a un mercado libre global como sostenían autores como los que vimos antes.

De lo anterior, queda pendiente —como resultado lógico de la argumentación de que si no existe tal tendencia global y si la revolución informacional concreta otras formas de reproducción de la polaridad centro-periferia— la explicación de las mutaciones que toman las formas de construcción de alternativas sociales. En su momento, había introducido la idea de «desconexión» (1988) aunque luego tal construcción conceptual razonablemente fue sufriendo permanencias y mutaciones en función de los cambios globales y del propio desarrollo conceptual del autor.

Mucho se puede decir sobre esta polémica tesis, pero aquí corresponde señalar tan sólo algunas premisas generales en función de nuestros objetivos. En primer lugar, cabe recordar que en el autor se trata del desprendimiento de un diagnóstico basado en el capitalismo industrial: dado el carácter de desarrollo intrínsecamente desigual del capitalismo global, la desconexión se convierte en la única solución para los pueblos de la periferia. En tal sentido, se trata de una condición necesaria —pero no una garantía— para cualquier avance socialista (que, dicho sea de paso, como opción sociopolítica no confundió con los regímenes soviéticos o los que bajo su órbita se autoproclamaron como «socialistas»). La pregunta que deja abierta es si las transformaciones económicas y políticas en curso en el capitalismo, permiten seguir sosteniendo una noción similar.

En tal sentido y ya en segundo lugar, se pueden colocar las implicaciones en términos generales: desconexión designa la «exigencia» ante el sistema o la «condición» para generar un desarrollo autocentrado y esto significa un Estado que promueva acciones que permitan una acumulación con cierta autonomía nacional, de desarrollo de las fuerzas productivas y a nuestros efectos particularmente, capacidad de impulsar un desarrollo científico-tecnológico. No es el proyecto «nacional burgués», una de las alternativas que emergió en el sistema global del siglo XX con impulso en la conferencia de Bandung de 1955 (y los países «no alineados») basado en la capacidad de un agente social muy específico, lo que hoy llamaríamos el «empresariado nacional» y que no suponía salirse del sistema. Pero tampoco esa desconexión suponía un proyecto de cierre,

de autarquía (una especie de Albania antes del derrumbe de los sistemas burocráticos autoritarios del este), como en numerosas ocasiones se le atribuyó.

Amin, en verdad, más allá de modificaciones de sus propias posturas, sostenía la posibilidad de un desarrollo regional, de carácter popular, fuera de las presiones globales, autocentrado y «desconectado» de la «racionalidad» de elecciones económicas tomadas en otros ámbitos globales. Enfatizaba que siempre era posible desarticularse y rearticularse en otras relaciones económicas transnacionales globales, establecer un campo de política económica «nacional» —para nuestro caso, se podría decir latinoamericano— mediante el manejo de resortes del Estado sin que nada de esto signifique la desaparición de las clases que sólo se alcanzaría en una sociedad mundializada. Todo lo anterior, en suma, en ningún momento puede considerarse autarquía. Las mutaciones de la forma Estado —cabe acotar— no modifican a nuestro juicio su capacidad de establecer regulaciones o políticas, como lo es la política tributaria que puede permitir cierto margen en la distribución del excedente.

En tercer lugar es importante destacar el tema de los agentes capaces de llevar adelante este proceso. Aquí, más que en el resto de la problemática que involucra la desconexión, aparece en el análisis un problema de generalización analítica sobre las exigencias realistas locales (en función de las especificidades de las estructuras de clases) y es el de la capacidad de operar alianzas posibles. La tesis de Amin es que las fuerzas populares deberán generar esta base ante «el fracaso de las burguesías del Tercer Mundo» que habían renunciado a cualquier proyecto nacional, por lo que la única opción posible es una edificación popular. De hecho, la década del noventa en América Latina mostró descarnadamente este proceso.

De todos modos, como sugerimos, la revolución informacional agrega una serie de objeciones sobre la tesis y que contribuyen a los cuestionamientos sobre su desactualización. Si ya se evaluaba antes de la década del noventa que su postura tropezaba con dificultades de instrumentación insalvables —ya entonces el creciente peso de la deuda externa era un problema instalado— piénsese lo que significa a comienzos del siglo XXI, cuando se ha hecho más visible el carácter de interconexión global de algunos procesos y se plantea igualmente la necesidad de una visión crecientemente regional y global de diversas problemáticas.

Incluso en América Latina más allá de avances en un proceso de integración regional (sin antecedentes en su historia), más allá de renegociaciones con transnacionales y agencias internacionales particularmente en algunos Estados, se han visto bloqueos hacia un proyecto regional más supranacional y más «autocentrado». En otras palabras, Amin nos proporciona una perspectiva general fundamentada y valiosa para desconfiar de que procesos capitalistas en curso modifiquen la reproducción de asimetrías globales y su postura de la necesidad de generar bloques sociales que —ahora en clave regional— puedan imprimir transformaciones a tal esquema. Pero, a nuestro juicio, allí nos abandona.

La agenda del siglo XXI, que involucra desde la problemática de las patentes y de la propiedad intelectual hasta la gestión de recursos de biodiversidad, pasando por la capacidad de «innovación», bien puede cuestionar formas de emancipación pensadas en y para el siglo XX. Por el momento, tan solo dejamos abierto el plano de análisis porque corresponde agregar elementos conceptuales de otros autores.

3.6. Giovanni Arrighi y los ciclos sistémicos de acumulación

Con el economista y sociólogo Giovanni Arrighi, debe partirse de considerar que un rápido y profundo cambio tecnológico y organizacional se ataría —de seguir su argumentación— con lo que denomina «ciclos sistémicos de acumulación». La «financierización», el aumento de la competencia interestatal por la movilidad del capital, las crisis estatales y la inusitada inestabilidad de las condiciones económicas en que operan los Estados nacionales, son aspectos de tales ciclos. En este punto, se acerca a autores como Chesnais (1996) que procuran observar como las transformaciones científico-tecnológicas y su expresión social están mediadas actualmente por un capitalismo financiero.

Pero Arrighi centra su atención en las sucesivas hegemonías globales. Subrayamos: no aparece el concepto de imperialismo sino de hegemonía. Tomado en el sentido de Gramsci, descansa en la capacidad de coerción pero también se basa en la capacidad de presentarse como portador de un interés general. Específicamente en el plano internacional, el concepto pretende hacer hincapié en dos cosas. En primer lugar, trata de señalar que «los grupos dominantes de ese Estado tienen que haber desarrollado la capacidad de conducir al sistema hacia nuevas formas de cooperación interestatal y de división del trabajo que posibilite [...] una oferta ‘efectiva’ de recursos de gobierno mundial». En segundo lugar, indica la necesidad de que «las soluciones sistémicas ofrecidas por la eventual potencia hegemónica deben resolver problemas sistémicos que se han hecho tan graves como para crear entre los grupos dominantes existentes o emergentes una ‘demanda’ de gobierno sistémico profunda y ampliamente sentida» (Arrighi y Silver, 2001: 35).

¿Cómo advertimos que se está ante una transición en el ciclo sistémico de acumulación? Es un tiempo en que el «líder» de la expansión anterior del comercio mundial cosecha los frutos de su liderazgo en virtud de su posición de mando sobre los procesos de acumulación de capital a escala mundial pero también el tiempo en el que el mismo líder es desplazado gradualmente de las alturas del mando del capitalismo mundial por un emergente nuevo liderazgo (Arrighi, 1998). Esto aconteció sucesivamente con Génova y Venecia (en el marco de las ciudades-Estado italianas) y su diáspora, con Holanda, con Gran Bretaña, y esto sería también lo que está ocurriendo hoy con la pérdida de hegemonía global de Estados Unidos.

Del trayecto que realiza el autor, interesa subrayar precisamente su atención sobre EEUU como eje de los cambios en curso porque a nuestros efectos abre algunas preguntas. Mientras en las expansiones financieras pasadas el nuevo centro de poder era capaz de sobrepasar a su predecesor en términos financieros y militares, en la actualidad el poder militar se ha centrado en EEUU mientras el financiero se ha dispersado en organizaciones

territoriales y no territoriales. Por tanto la expansión está en un *impasse*, que es también una fase de turbulencia y caos sistémico sin precedentes, postura general que comparte Wallerstein.

De esta manera, resulta incuestionable que el poder militar de Estados Unidos es incomparable y creciente. Sin embargo, no puede dejar de subrayarse que el poder militar no preserva por sí solo la hegemonía. Nos encontramos pues —de acordar con el examen de Arrighi— en una crisis de hegemonía que tiene sus particularidades históricas. Especialmente en cuanto a que, al contrario de otras transiciones, precede la intensificación de la rivalidad entre grandes potencias. Pero si efectivamente es así, los años venideros nos depararán —como toda transición global— un caos sistémico.

Forma parte del planteo como cada período hegemónico se basa en bloques sociales de grupos dominantes y bloques sociales de grupos subordinados. Con esta óptica, si se considera que estamos en uno de esos períodos de transición hegemónica, puede realizarse una interpretación más o menos libre, digamos, de los últimos cuarenta años. De tal forma, encontramos un ascenso del conflicto social en los sesenta y principios de los setenta pautado por grupos sociales configurados en el período de expansión sistémica y que precipita la crisis del fordismo. Se observa luego en la década del ochenta que EEUU va en busca de inversión, del excedente mundial, se precipita la crisis de la deuda y se abandona la promesa de universalizar el sueño americano. Comienza a percibirse que sus elites ya no tienen una «oferta creíble» para atender las demandas del Tercer Mundo.

Cabe indicar que no obstante las coincidencias con Wallerstein en caracterizar el período actual en primer lugar como el de decadencia y crisis de la hegemonía mundial estadounidense, ambos autores explican en forma diferente tal proceso. Como vimos, Arrighi trata de encontrar analogías con otras transiciones de hegemonía en la historia (de la holandesa a la británica en el siglo XVIII y de la británica a la estadounidense a finales del siglo XIX) pero ese no es el caso de Wallerstein.

Pero el problema principal en ambos es, como puede imaginarse, resolver si está ya emergiendo o no un nuevo Estado hegemónico, y en caso de que efectivamente esté surgiendo, cuál es el candidato. Las opciones a tal interrogante no son novedosas. Actualmente podría decirse Estados Unidos —si recupera el papel hegemónico que ciertamente no puede estar basado exclusivamente en el poder militar, sino precisamente en lo que establecemos como revolución informacional en curso— o eventualmente el traslado de la hegemonía al Pacífico con China quizás en alianza con Japón o India (si ello fuera posible) y el sudeste asiático en general⁴⁷.

47 Entre 1980 y 2006, el producto bruto interno a valores de paridad de poder adquisitivo por habitante de China, se vio multiplicado por dieciséis. Comparativamente el de India se multiplicó por cinco. En el mismo período, el peso en el PIB mundial pasó de 3,2% al 13,9%. Comparativamente el de India pasó de 3,3% al 6,17% (Cálculos basados en datos del Banco Mundial y del FMI, tomados del trabajo de Philip Golub (2008) del Instituto de Estudios Europeos, Universidad de París VIII.

Cabe mencionar aquí la preocupación de Arrighi en sus últimos trabajos (2008) — tanto como la de André Gunder Frank en el último período de su producción— en examinar el caso de Oriente en las lógicas de acumulación global. Arrighi apoyándose en una reinterpretación de Adam Smith, identifica dos vías de desarrollo socioeconómico. Por un lado, está la revolución industrial de Occidente que, unida a un mercado capitalista, dio lugar al desarrollo capitalista clásico. Es el modelo igualmente clásico teorizado por Marx. Por otro lado, apoyándose en el modelo construido por Kaoru Sugihara, distingue la vía «industrial» que, unida a un mercado no capitalista, propició el desarrollo «natural» de Oriente.

Esta segunda posibilidad que corresponde al modelo oriental, explota las potencialidades de crecimiento del mercado y profundiza la división social del trabajo, pero no altera sustancialmente el entorno. Recuérdese que el modelo occidental se centra en el comercio a larga distancia y en la producción para la exportación. Esto implica sostener que se está frente a una forma de desarrollo alternativo, diferente a la llamada «acumulación por desposesión» según termino acuñado por David Harvey (2004), aunque la idea general de lo que implica es conocida.

Corresponde recordar que Harvey —un investigador clave de la expresión territorial que asumen las formas postfordistas de producción⁴⁸— incluye bajo el concepto de «acumulación por desposesión» el comportamiento depredatorio por parte de las elites político-económicas que les permite aumentar sus beneficios a expensas de los pobres y las clases medias. Según el autor, todas las características depredadoras de la acumulación primitiva u originaria mencionadas por Marx, se reafirmó desde los años setenta, e implicó un núcleo de prácticas a favor del desmantelamiento de derechos a través de privatizaciones, la financierización, la gestión y manipulación de las crisis y redistribuciones estatales de la renta. Constituyen en la actualidad nuevos mecanismos de acumulación por desposesión, la insistencia en los derechos de propiedad intelectual en las negociaciones de la OMC, la biopiratería y la mercantilización de la naturaleza, la mercantilización de expresiones culturales, etcétera. Es decir, temas de la agenda de lo que incluimos como revolución informacional.

Agréguese brevemente para cerrar el tema: el resurgimiento económico de Asia oriental, fundamenta Arrighi, no se debió a la aproximación de la región hacia el camino occidental de uso intensivo de capital y elevado consumo de energía, sino a la fusión entre ese camino occidental y el camino asiático, que hace uso intensivo de mano de obra y de ahorro de energía.

En la tesis de Arrighi, el capital extranjero fue atraído en China no solo por ser una inmensa reserva de fuerza de trabajo barata. La característica más atrayente, fue la elevada calidad de esa reserva en términos de salud, educación y capacidad de

48 Se volverá sobre David Harvey en el capítulo siguiente, pues varias de sus preocupaciones se tocan con nuestro tema. Como dato de la conexión teórica existente con Arrighi, cabe señalar que poco antes del fallecimiento de éste último, le realizó una importante entrevista que permite aclarar diversos puntos de su trayectoria intelectual: «El desarrollo capitalista no se fundamenta necesariamente sobre la proletarianización total». Véase <www.rebelión.org>, 26/05/2009.

autogeneramiento combinada con la capacidad de movilización productiva de esa reserva dentro de la propia China. Para ello, también existió una determinación del gobierno de Deng Xiaoping de buscar ayuda en los chinos del exterior para abrir China al comercio e inversión internacional y recuperar Hong Kong, Macao y Taiwán (bajo la consigna de «una nación, dos sistemas»). La pregunta que se abre en función de este trabajo es la capacidad de liderar la revolución informacional por parte de China y la región inmediata para construir una hegemonía global.

3.7. Otras perspectivas convergentes: aportes y alejamientos de nuestro centro temático

Con Amin y Arrighi se vio como con el tema, visto desde una perspectiva de acumulación global, pueden integrar elementos geoeconómicos y geopolíticos que nos parecen claves para evitar una perspectiva «abstracta» de la revolución informacional. En esta línea también contribuyen Wallerstein y Frank. El problema que se abre es que sobre la base del trabajo de comparación realizado entre los cuatro autores señalados (Falero, 2003, 2006), el centro de interés se desplaza decisivamente de las preocupaciones de este trabajo.

En tal sentido, el repaso exige ser breve. De Frank, corresponde mencionar que la etapa más reciente de sus trabajos deja decisivamente de ser la posibilidad de autonomía que tiene una región como América Latina (preocupación propia de sus trabajos en la década del sesenta), para pasar a ser el de la transformación cultural global y posteriormente el sistema mundial considerando particularmente el papel que tuvo Oriente. Pero siempre estuvo en su preocupación que no se trata solamente de la necesidad de tener una visión holística de los problemas, sino de caminar hacia la construcción de una historia y una teoría social no eurocéntrica.

Ahora bien, este énfasis en la contribución de Asia a la acumulación mundial, es también el punto de partida de la separación con los dos autores anteriores y con Wallerstein. Según Frank la estructura centro-periferia preexiste a Europa y de hecho puede ser usada como una categoría analítica aplicable antes del siglo XVI. ¿Por qué no lo vieron otros autores? Simplemente, afirma, porque se acentúan más las diferencias que las cosas comunes. Pueden haber disputas acerca de si esta discontinuidad data desde 1100, 1300, 1500 o 1800 a. C., pero existe un acuerdo general de que el proceso histórico del mundo cambió radicalmente y cualitativamente gracias al «surgimiento de Occidente» y al capitalismo (Frank, 1998).

El argumento del autor belga era que la continuidad histórica ha sido mucho más importante que cualquiera de las discontinuidades (aunque ciertamente se está hablando de una continuidad no lineal). Su postura es ver un único sistema mundo al menos desde hace 5.000 años, un sistema que preexistía a la incorporación de América en el siglo XVI. El proceso de acumulación de capital es el motor, y ha tenido un —o quizás «el»— rol central en el sistema mundial por milenios. También en tal sentido, la

alternancia entre ciclos de regiones hegemónicas y rivalidad entre regiones no es una dinámica exclusivamente posterior al siglo XVI (Frank, 2009).

Un breve balance de Frank permite advertir un área de acuerdo general con otros autores y una decididamente polémica, que además nos aleja de nuestro centro de atención. Respecto a la primera, muchos coincidirán en cuanto a no distinguir la globalización como novedad. Muchos podrían subrayar junto con el autor que el grado de conexión internacional de la economía y las redes políticomilitares ya eran importantes en los siglos XIV y XV. También podrían suscribir que las primeras corporaciones transnacionales fueron las grandes compañías comerciales del siglo XVII y que ellas organizaron la producción y el intercambio en una escala intercontinental. Respecto al área polémica, obsérvese que el tratamiento que se hace de lo sistémico para radicalizar una perspectiva no eurocéntrica (y evitar cualquier atribución de «excepcionalidad» a Europa) lo lleva a ver un único sistema con cambios pero sin rupturas, lo cual ya lo aleja de otros autores y a nuestros efectos, lo aleja, como decíamos, de cualquier contribución sobre nuestro tema.

Finalmente, debemos considerar en este apartado algunos aspectos del trabajo de Immanuel Wallerstein. De los cuatro autores, probablemente sea ésta la más original combinación teórica, aunque no necesariamente sea la más explicativa y probablemente sea ya momento de examinar con detenimiento sus debilidades sin que naturalmente esto signifique dejar de apreciar la contribución⁴⁹.

Recordemos brevemente. De su contribución general se desprende que el capitalismo en tanto sistema histórico tiene vida finita y de hecho se está en una fase final del mismo sin saber qué lo puede reemplazar. Y de hecho, puede ser algo peor, ya que el futuro está abierto. Porque cuando los sistemas mueren se alejan del equilibrio y se alcanzan los llamados puntos de bifurcación, y aquí no hay determinismos posibles: conociendo A y las variables que intervienen en A, no se puede prever B. La idea de puntos de bifurcación intenta transmitir la perspectiva de que en determinados contextos sociohistóricos, pequeños *inputs* provocan grandes *outputs*, con resultados indeterminados. Este es uno de esos contextos. Los sistemas pueden ser estables, pero en estos períodos hay transiciones; pequeñas fluctuaciones —acciones colectivas, movimientos antisistémicos, ya que se ante una idea de sistema social— que puede dar lugar a grandes cambios y el futuro aparece entonces abierto a la creatividad y a la indeterminación. En el caso del sistema capitalista mundial, cuando las fluctuaciones

49 De su original armado teórico, dimos cuenta en trabajos ya señalados (Falero, 2004 y 2006) y no agrega a nuestros propósitos volver sobre ello aquí. Sin embargo, es preciso agregar que en su pasaje por Montevideo (2007) —en el marco de la conferencia que reiteró en los últimos tiempos sobre la decadencia del poder estadounidense— preguntado expresamente sobre la capacidad de las nuevas fuerzas productivas, la respuesta reafirmó la debilidad de integración explicativa del tema en el cuadro general que propone, repitiendo su postura sobre los límites estructurales globales del actual sistema. Dada la enorme discusión existente sobre capitalismo cognitivo que interpela parámetros de análisis establecidos, este es, a nuestro juicio, un problema conceptual que en la actualidad no puede soslayarse.

sean lo suficientemente amplias e impredecibles y sus instituciones no aseguren su viabilidad, estaremos ante la posibilidad de un cambio cualitativo global.

Además de los movimientos antisistémicos —dentro de los puntos concretos que apoyan la idea de «límites sistémicos» actuales— el autor menciona:

- a. la desruralización del mundo, lo que significa que la mano de obra barata proveniente del ámbito rural está llegando a un límite;
- b. la crisis ecológica que amenaza con que aquello que los economistas desalojan de la ecuación como «externalización de costos» lleve finalmente a «internalizar» los mismos;
- c. la democratización del mundo que habilita un nivel de demandas que, de mantenerse, llevaría a la disminución de la acumulación del capital; y, finalmente,
- d. la inversión de la tendencia en el poder de los Estados que ha asegurado determinado orden capitalista (que necesariamente lo requiere) pero su declive los hace cada vez menos solventes para seguir haciéndolo (Wallerstein, 2001). Ninguno de los cuatro puntos era visible en la década del sesenta y esto habla de un cambio, una fase de transición a un nuevo sistema-mundo.

Wallerstein, como otros autores, inserta además las fases económicas A de expansión y B de declinación propuestas por Kondratieff. La última fase A, también la más importante en términos históricocomparativos, fue entre 1945 y 1970. Posteriormente entramos en una fase B que —como todas las fases B— se caracteriza por el descenso de los beneficios de la producción, el desplazamiento de las actividades lucrativas hacia el terreno financiero y la reubicación de la actividad productiva hacia alguna zona del sistema. En América Latina lo fueron México y Brasil, aunque la mayor beneficiaria de la reestructuración geográfica de la producción fue la zona de Asia. Hoy Brasil aparece particularmente reposicionado como semiperiferia del sistema-mundo.

¿Qué significa esto en términos de desarrollo? Si por este concepto no entendemos sólo la cristalización de procesos industriales (y hoy agregaríamos informacionales) o el crecimiento económico de una sociedad, sino que se advierte paralelamente una marcada tendencia a evitar la polaridad social, la respuesta sería que en las zonas periféricas del sistema ello no es posible. Incluso puede haber por desplazamiento una «industrialización de segunda mano», pero no una industrialización en el sentido de los países centrales (Wallerstein, 1996; 1998). Su expresión de «semiperiferia» alude a tales situaciones.

Obsérvese, sin procurar desviar la atención, que la existencia de un grupo intermedio relativamente estable de Estados en tales posiciones se distancia de la teoría de la modernización y de la teoría de la dependencia. De acuerdo con la primera, la posición es temporaria en el marco de la transición, de acuerdo con la segunda, la posición es temporaria por las tendencias polarizadoras de la economía mundial. Las regiones semiperiféricas —no Estados, estrictamente, sino en todo caso, grupo de ellos— son aquellos que incluyen y combinan actividades de núcleo orgánico (de economías centrales) y actividades periféricas de la acumulación. Esta combinación permite que resistan las

tendencias a la periferización, pero no tienen poder suficiente para superar esa condición. Una estructura tripartita provee de legitimidad y estabilidad al sistema. Sin embargo, no es una postura exenta de problemas teóricos y de operacionalización. Arrighi señala en tal sentido problemas de identificación de un Estado semiperiférico (1998).

Pero a nuestros efectos y tomando libremente el esquema general, si se considera la división global del trabajo a partir de la revolución informacional, surge una conclusión relevante: la importancia que tiene para América Latina la discusión de un desarrollo más o menos dependiente de formas informacionales del capitalismo. Porque aún Brasil, con todo su impulso en investigación, no podría superar su posición semiperiférica en el sistema.

3.8. Premisas que deja el recorrido para entender la revolución informacional con una perspectiva no eurocéntrica

De todo lo expuesto en los últimos apartados, se desprende una perspectiva que integra la historicidad de procesos globales, la consideración de las contradicciones estructurales del sistema, la tendencia a la reproducción de la polaridad y por tanto la introducción de la geopolítica en la acumulación global, la capacidad o no de adquirir posiciones de poder a ese nivel (y en tal caso incidir en rumbos globales) por citar solo algunos de los elementos subrayados. Todos elementos que permiten ir conformando un cuadro no eurocéntrico de análisis que elimina optimismos fáciles sobre el desarrollo de las nuevas fuerzas productivas, su expresión en la división global del trabajo y el desafío que tiene América Latina. No obstante, en nuestra perspectiva, también puede minimizar la capacidad de comprender las transformaciones igualmente estructurales en curso que puede significar el planteo que con distintos nombres se asigna a lo que aquí integramos como revolución informacional.

Es preciso desarrollar una perspectiva donde se observen fuerzas globales en tensión, donde las lógicas geopolíticas y geoeconómicas del sistema-mundo pueden iluminar viejas y nuevas formas de polarización global, donde los conceptos de centro y periferia no necesariamente pierden vigencia sino que incluso se reafirman, donde no se exageren novedades tecnológica a costa de no captar la perspectiva sociohistórica aunque tampoco se trate de minimizar lo nuevo en cuanto cambio global potencial con salidas diferentes.

Por ejemplo, para Arrighi, también los cables submarinos del telégrafo y el ferrocarril impresionaron en su momento e hicieron posible el comercio cotidiano. La comparación histórica permite matizar la atribución de transformación social casi sin antecedentes de la capacidad informática y comunicacional, como hace Castells cuando compara el período actual con el de la aparición del alfabeto en Grecia en el año 700 a. C. Además, la revolución informacional no sugiere —considerando las evidencias así como herencias teóricas manejadas— que las contradicciones básicas del capitalismo se puedan ver superadas.

Colocar en el centro de la tematización el aspecto de tejido, de capacidad de conexión sin antecedentes, de relacionamiento creciente, entre otros en esta línea de razonamiento, debe llevar a preguntarse, por ejemplo, sobre la homogeneidad real que tiene esto en el plano global. Huelga decir que por el contrario, no sólo el acceso a esas redes globales sugiere oportunidades profundamente diferenciadas, sino que las formas denominadas no «integradas» que notoriamente se ubican en regiones periféricas pueden ser «funcionales» al sistema en su conjunto teniendo presente la división global del trabajo. Además no se trata simplemente de hacer notar las articulaciones no visibles entre «conectados y desconectados» o «integrados y no integrados». Esto no posibilita registrar grupos de poder global que desde los centros de acumulación hacen posible la reproducción de la interdependencia asimétrica.

Conspira con las líneas necesarias del armado teórico el hecho de que se está ante la emergencia —y no en una fase de consolidación— de lo que venimos denominando revolución informacional. Por ello, sin análisis crítico de actores, prácticas y territorio involucrados, sin ponderar intereses en tensión, sin evaluar bloques de poder posibles, todo puede convertirse en un ejercicio reflexivo estéril sobre procesos que nos sobrepasan y una repetición de las tesis desarrollistas de la década del cincuenta y sesenta aunque ahora ya no consideradas sobre integración de actividades industriales sino en clave de «sociedad de la información» o «sociedad del conocimiento».

Trazando un paralelismo con la teoría de la modernización en América Latina y tal como fundamentamos en otro trabajo (Falero, 2006) así como el paradigma de la modernización postulaba la industrialización avanzada como el referente básico del desarrollo, hoy ese lugar puede pasar a cumplirlo la comunicación y la información como pasaje a la «era de la información».

Evitar esto implica a la vez un nuevo esfuerzo por observar las articulaciones de lo nuevo con lo viejo. América Latina puede mostrar mucho en tal sentido. Ya sabemos que el esquema dual puede reproducirse con parámetros como incluidos o excluidos de la «sociedad de la información», de la «sociedad del conocimiento» o de beneficios de la globalización. Por ello, es preciso reafirmar que una de las claves de la visión teórica expuesta en este capítulo es que se trata de visibilizar que el capitalismo es siempre una totalidad heterogénea y resulta preciso advertir las múltiples conexiones de lo diferente.

El análisis de la expresión global de la emergente revolución informacional, es decir las tendencias en la organización de las actividades en el espacio a partir del desarrollo de nuevas fuerzas productivas, debe asumir el desafío de entender estos procesos de dominio del espacio en la periferia del sistema. Los mecanismos globales que determinaron la localización industrial no son los mismos de la localización informacional. De esto hablaremos en el próximo capítulo.

Una perspectiva no eurocéntrica de la revolución informacional, debe asimismo evitar que el peso teórico de las nuevas «estructuras» sociales haga perder de vista la existencia de agentes globales, nacionales y locales, capaces de cambiar cursos de acción. Sin caer en el voluntarismo o la ingenuidad que supone señalar que los procesos sociales globales

y regionales son producto de la pura capacidad de algunos actores para tomar cursos de acción, tampoco se puede observar solamente el peso coercitivo «sistémico» o «estructural» que impida identificar la capacidad de los mismos.

En suma, el análisis sociológico no puede dejar de considerar prácticas especificadas por la relación centro-periferia que facilitan o hacen posible la reproducción sistémica como aquellas capaces de matizar sus aspectos locales más negativos o, incluso, ser antisistémicas en el nuevo contexto. Este fue tal vez uno de los legados más importantes de las discusiones latinoamericanas de los años sesenta, si bien no se avanzó suficiente en tal sentido. A nuestros efectos, entonces, el concepto de articulación a la economía-mundo que se empleará, procura captar todos estos elementos de la discusión que integra formas de poder globales y nacionales y de esta manera igualmente intenta que el concepto no quede atrapado en la idea de que se trata solo de construcción de mejores o peores instituciones estatales desligadas de intereses múltiples.

3.9. Consideraciones generales a partir de las premisas establecidas: la necesidad de determinar posiciones globales de poder

Atar la profundización de procesos globales con determinadas posiciones sociales a nivel global constituye, sin dudas, un trabajo de largo aliento. Nos imaginamos un trabajo como el que realizó Charles Wright Mills en la década del cincuenta con «la élite del poder» en su análisis de Estados Unidos, pues, más allá de las imprecisiones del concepto de «élite» que utiliza, refería a quienes ocupaban «puestos de mando» de instituciones económicas, militares y políticas (Wright Mills, 1969).

El examen de esa minoría debería estar atado a las redes vinculantes que permiten sostenerla, al entretrejo de intereses que las hacen posible, a diferencia del trabajo realizado por este gran sociólogo norteamericano, mucho más concentrado en acopiar datos empíricos que le permitieran radiografiar el reclutamiento y la composición del vértice de la pirámide social de la potencia hegemónica. Es decir, puede resultar tan problemático trasladar la propuesta aludida al plano global (más allá de motivaciones explicativas) sin atender a los procesos aludidos de interconexión actual que suponen una profundización sin precedentes de la dinámica global conformada a partir del siglo XVI, como recaer en los oscurecimientos conceptuales a los que puede llevar el abuso de la idea de redes y flujos, tal cual aparece formulada con Castells, como ya se vio.

Sin entrar en discusiones teóricas que nos llevarían lejos de nuestro tema, sí corresponde señalar que al hablar aquí de posiciones sociales con proyección global, la idea es inspirarse también en la conceptualización de Bourdieu () en la conformación del campo de poder. Simplemente se trata de conectar procesos globales con agentes sociales en posiciones desde las que se pueden tomar decisiones sustantivas, evitando la reificación de conceptos abstractos y difusos y paralelamente seguir algunas recomendaciones que se plantean desde la «sociología de la globalización».⁵⁰

50 De la bibliografía en este sentido, aludimos aquí por ejemplo a perspectivas teórico-metodológicas como las planteadas por Martin, Metzger y Pierre (2006) en el sentido que conceptos de uso

Estos agentes sociales ocupan posiciones privilegiadas de poder en los centros de acumulación y ejercen su poder desde empresas e instituciones. En Estados Unidos, debe recordarse, es frecuente observar el traslado del ámbito privado al público y viceversa. Indicar que estos individuos tienen prácticas transnacionales, supone considerar que suelen registrar alta movilidad geográfica pero principalmente que sus decisiones desbordan fronteras nacionales y suponen una fuerza conductora de las estrategias de corporaciones transnacionales en su despliegue global.

Naturalmente, a partir de lo anterior, no se puede caer en el esquematismo de que se trata de un núcleo «integrado» exento de conflictos o que las decisiones que toman no son mediadas por un conjunto de fuerzas y recursos de otros agentes. Además de que los intereses geopolíticos y geoeconómicos no necesariamente son coincidentes, existen competencias entre sectores.

Por ejemplo, Wallerstein diferenciaba ya hace años, tres grupos que competían de manera activa por el «botín» (por utilizar su propia expresión): un grupo muy pequeño que denominaba «superacumuladores» que controlan las fuentes económicas del poder, la mayoría de los directivos que tienden a controlar las fuentes políticas del poder (a través de las maquinarias de los Estados) y los que aspiran al estatus y las recompensas de los directivos (Wallerstein, 1998: 30 y ss.). Esto sugiere en principio que los segundos ejercen una presión sobre los primeros que favorece una división estructural (y de la que los movimientos ansistémicos deberían estar atentos). Las aspiraciones de los terceros tienden a promover el «equilibrio» sistémico.

Ahora bien, también en los países periféricos, existen posiciones sociales empresariales que se articulan de diversas formas con las anteriores y que tienden a compartir una visión sobre el mundo de hoy. Identificar estas conexiones entre posiciones sociales dominantes en centros de acumulación y en regiones periféricas es clave para entender como se reproducen determinados intereses en América Latina (de hecho, las visiones sobre la dependencia de la década del sesenta focalizaban este punto para marcar la especificidad que hacía a lo «dependiente»).

En términos de prácticas sociales, procuran emular a los primeros: viajan frecuentemente, visitan a sus hijos profesionales que trabajan en lugares del primer mundo, en «ciudades globales», gozan de alto poder de consumo con carácter global (hoteles, vuelos, turismo, etcétera) y en cuanto a vida cotidiana, la capacidad de conexión permanente se vuelve clave. No solo para los negocios sino en un sentido más general. Se puede decir que desde posiciones sociales vagamente conceptualizadas como «clase media» y constituida por profesionales, cuadros gubernamentales, elites universitarias, etcétera, se tiende a naturalizar las prácticas anteriores como autoevidentes y antes que ponerlas en cuestión, se procura emularlas.

Desde todas estas posiciones sociales se genera una visión sobre globalización estrechamente vinculada a la conexión, a la capacidad de movilidad global, a los referentes

corriente en la Sociología, no necesariamente resultan obsoletos para entender lo que sucede en el nuevo contexto.

simbólicos conformados en los centros de acumulación, etcétera, que es la que tiende (subrayamos esta idea de tendencia, pues nunca es una cuestión mecánica) a imponerse. Se puede decir que las visiones sobre una «única» globalización posible también se globalizan. Es decir, se construye subjetivamente como sinónimo de intensidad, conexión, estímulos incesantes, etcétera, quitándose del cuadro las otras situaciones que forman parte del proceso.

Las posiciones dominantes del campo político tienden, a la vez, por su proximidad con las posiciones empresariales, por el capital relacional que comparten (es decir, capital social en el sentido de Bourdieu, como explicaremos concretamente aplicado a nuestro estudio de caso en el capítulo nueve), a hacerse eco de este significado de «globalización» como mundo nuevo sepultura de todo lo anterior, incluyendo la posibilidad real de proyectos sociopolíticos alternativos. O, en todo caso, como una utopía muy lejana en la que ni siquiera vale la pena reparar ante la necesidad de ser prácticos en una avalancha de cambios.

Cuando decimos «otras situaciones», se procura integrar aquí lo que puede significar la «globalización» para la clase baja, caracterizada por baja o nula calificación, capacidad de movilidad geográfica transnacional que les es restringida y sin poder político suficiente para promover una «ciudadanía global» en el sentido que indica por ejemplo Negri, contrapuesta a la maximización de la movilidad del capital.

La revolución informacional tiende a desvalorizar el trabajo de los menos calificados. En todo caso, estos sectores sociales sienten los «efectos» de una forma de «globalización» que se les impone y sobre los que generan diferentes formas de resistencia (la migración ilegal desde países periféricos a los centros de acumulación es una de ellas). Atendiendo a elementos como éstos, es que es necesario diferenciar una «globalización» de posiciones sociales dominantes de una «globalización» de posiciones sociales dominadas.

Los formuladores de políticas locales vinculadas a la revolución informacional —en las distintas posiciones sociales que esto implica (gobierno, empresas, universidades y otras instituciones productoras de conocimiento)— tienden a seguir parámetros de los agentes con poder que promueven discursos globales de la «sociedad del conocimiento» o de la «economía de la innovación» generados en centros de acumulación global. Es decir, sin atender a las opciones alternativas que se derivan de una perspectiva no eurocéntrica de la revolución informacional a escala global.

Huelga señalar que quienes no asumen esta postura —aún en gobiernos caracterizados como «progresistas»— son desplazados de los favores que gozan los cuadros profesionales que sí asumen tal perspectiva que supone el nuevo contrato global que está siendo construido entre ciencia, tecnología y sociedad. Si se ha llegado a definir, simplícidamente, al «capitalismo cognitivo» como el de la producción y venta de ideas, conocimientos y significados, bien podría decirse que esto incluye los propios discursos y significados sobre el tema. Por ello, es preciso atender a las posiciones sociales e intereses de quienes formulan los mismos.

Transformaciones organizacionales y territoriales de la revolución informacional

4.1. Sobre el significado general de transformaciones organizacionales

La aspiración a un rótulo aglutinador, fundamenta en este trabajo la utilización de «organizacional». Así es que, considerando que nuestro tema no puede delimitarse en una discusión sobre transformaciones científico-técnicas y cristalización en dinámicas centro-periferia, con el concepto de transformaciones organizaciones se propone desarrollar otras dimensiones del cuadro. Nos referimos a la necesidad de acercarnos a un tangible conjunto de mutaciones en el capitalismo contemporáneo en el sentido del modo de producir bienes y «servicios» —por emplear un concepto ya inapropiado para todo lo que allí se incluye, tal como se expresó en el capítulo 2— y en el sentido de las formas de regulación que se establecen para ello.

Obviamente todo esto sugiere una vastedad de procesos sociales que se encuentran entrelazados con nuevos principios de organización del trabajo y nuevos métodos de producción. La idea de «flexibilidad» recorre varios de los aspectos involucrados. Conceptos como «acumulación flexible» y «empresa flexible», se fueron haciendo cada vez más usuales para dar cuenta de las mutaciones. Naturalmente esto no quiere decir que otras formas de producción anteriores desaparezcan o que incluso cuantitativamente a nivel global no sigan siendo superiores. Pero a nuestros efectos, es preciso mostrar estos procesos emergentes.

Existe una amplísima bibliografía para dar cuenta de los mismos, con posturas muchas veces contradictorias y existe también una dispersión temática y de perspectivas que dificulta establecer un mapa de orientación. Por ejemplo, el acceso teórico que con frecuencia se realiza a partir del eje «fordismo-posfordismo» (términos que pueden ser más o menos acotados según el autor) puede aportar elementos, pero esta discusión no incluye en ocasiones una dimensión importante como es el análisis de la nueva cultura corporativa o empresarial.

Esto ya representa un problema, pero, además, el «mapa de orientación» debe estar alineado con las tesis propuestas en los capítulos dos y tres. No se trata solamente de compatibilidades epistemológicas y teóricas, sino que debe asumirse, que dado el carácter de la discusión, fácilmente ésta puede derivarse hacia el ámbito de preocupaciones más desarrolladas por la «sociología del trabajo» y ésta área del conocimiento no es el centro de atención aquí, aunque aspectos convergentes con la misma (y que hacen a la clásica relación trabajo-capital) deban estar presentes.

Considerando los anteriores cuidados, se propone restringir la discusión conceptual a un conjunto preciso de ejes necesarios para abordar nuestro objeto de estudio que son los siguientes: las nuevas formas de organización empresarial, el nuevo papel que asumen las elites empresariales como agentes sociales con capacidad de incidir en cursos de acción nacional y transnacional, las transformaciones en la forma Estado y su relación con el punto anterior y finalmente, las mutaciones culturales que promueven estereotipos y mapas mentales en algunos sectores sociales de ser y estar en el mundo que podría denominarse la perspectiva de la sociedad «reconciliada» más allá de los conflictos.

En este último sentido, aludimos específicamente al desarrollo en la etapa actual de un poder simbólico que promueve e impone nuevas asociaciones de ideas y las naturaliza socialmente. Por ejemplo, piénsese en la difusión que ha tenido la idea de «espíritu innovador», la conexión del gerenciamiento de la empresa privada o del *management* (y más allá de las tecnologías sociales implicadas) con expresiones como «eficiencia» y «eficacia» o por ejemplo la relación mecánica que se construye entre algunas dinámicas de producción deslocalizadas en países periféricos con «economía del conocimiento» y con «primer mundo». De hecho, este es un punto sustantivo a nuestros efectos.

Pero a la vez, la revolución informacional supone una discusión sobre lo territorial que también se relaciona fuertemente con nuestro tema. De hecho, la idea de deslocalización empresarial en una nueva división global del trabajo, permite aproximarse al concepto propuesto de «enclave informacional» y que sugiere la idea de territorio delimitado con características particulares. Como anticipo de esta discusión que se realizará en la segunda parte de este capítulo, puede ser ilustrativo recordar lo que decía David Harvey (1993) sobre la aniquilación del espacio por medio del tiempo que siempre estuvo en el centro de la dinámica capitalista. Ahora, se puede decir, se está viviendo una exacerbación de ese principio.

Es decir, con la revolución informacional se tiene la posibilidad de poder explotar hasta pequeñas diferencias en aquello que el espacio contiene en términos de oferta de trabajo, recursos, infraestructuras, etcétera. Decía Harvey que el dominio superior del espacio es un arma poderosa en la lucha de clases, «ello se vuelve uno de los medios de aplicación de la aceleración y de redefinición de las habilidades a fuerzas de trabajo obstinadas en la resistencia» (Harvey, 1993: 265, original en portugués).

Por ejemplo, la producción de los sectores informáticos requiere una combinación de recursos determinados en un territorio: fuerza de trabajo calificada y en algunos casos una enorme infraestructura física que permita la generación de nodos estratégicos con una hiperconcentración de instalaciones. La revolución informacional puede suponer como decíamos en el capítulo anterior a partir de Castells (1998), la intensificación de redes, de conexión, de flujos, pero al mismo tiempo teniendo en cuenta —como también señalamos entre los reparos— que tales nociones no deben promover ninguna abstracción encubridora. De hecho, pueden suponer formas concretas de reproducción asimétrica, propias del capitalismo.

Además, la idea de espacio de flujos (materiales e inmateriales), de circulación, propias de las TIC y que sugieren una idea de desterritorialización, no suplanta las especificidades de los lugares, de localizaciones concretas. De hecho, una idea central que debe desarrollarse en este trabajo, es que también aparecen nuevos espacios «cerrados» como requerimiento de esa reproducción.

Nuevas espacialidades expresión de la revolución informacional que, a nuestro juicio, no han sido suficientemente estudiados desde las ciencias sociales en lo que suponen en los países periféricos: parques científicos y tecnológicos, las llamadas «incubadoras» de empresas, polos tecnológicos, entre otros modelos. Y, a nuestros efectos, también las llamadas «zonas francas» con nuevo tipo de actividades. Pero para llegar a este punto es preciso aún organizar el cuadro general.

4.2. Acumulación flexible y nuevos formatos empresariales

Los nuevos métodos de producción suponen un conjunto de características que suelen reiterarse en distintos autores: adaptabilidad a la demanda, exigencias de la fuerza de trabajo considerada a un nivel más amplio que incluye competencias sociales (y no solo técnicas), delegación de responsabilidad en niveles inferiores de la estructura jerárquica empresarial, entre otros. Ya se aludió en el capítulo dos a las nuevas condiciones requeridas en la producción de fuerza de trabajo considerando los procesos productivos emergentes, ahora deben introducirse algunos elementos vinculados a los nuevos formatos empresariales, incluyendo nuevas formas de dependencia entre empresas.

En un trabajo conocido de Piore y Sabel (1990), se caracteriza como «especialización flexible», precisamente la generación de diferentes formas de organización empresarial en su combinación de flexibilidad y especialización. La flexibilidad de las formas de organización alude a la capacidad de remodelar continuamente el proceso productivo reordenando sus componentes, la especialización está indicada en el sentido de que el conjunto de posibles ordenaciones y la aspiración de la reordenación, son limitados en función de la configuración como centros organizadores de una comunidad de empresas. Aquí se abre, a nuestro juicio, una discusión sobre si esta condición de centro organizador beneficia a pequeñas y medianas empresas y una discusión sobre el control de la fuerza de trabajo sobre el proceso de producción. Más allá de ello, la especialización flexible constituye, en la perspectiva de los autores, una «segunda ruptura industrial» o un «segundo divisor de aguas internacional», solo comparable al primer divisor que permitió el surgimiento de la producción en masa (fines del siglo XIX). Dicho sea de paso, una comparación histórica asimilable con la que anticipamos en los primeros capítulos.

Ahora bien, es cierto que los nuevos métodos de producción no nacieron directamente de la revolución informática y en parte retoman los métodos experimentados en Japón durante la década del sesenta que se asocian al llamado «toyotismo». Pero igualmente es claro que la revolución informacional permitió desarrollar la producción

compleja a partir de la «conexión en red» y lo que suele llamarse «empresas-red». Por otra parte, para poder entender la historicidad del proceso hay que tener en cuenta asimismo los propios bloqueos y contradicciones que experimentó el fordismo. Aquí pueden encontrarse énfasis argumentales variados de acuerdo a los autores, desde organización emergente para revertir la resistencia del anterior «obrero-masa», hasta el producto de nuevas formas acordes a la revolución experimentada en las fuerzas productivas o alineadas a nuevas exigencias de la demanda.

Si bien la idea de posfordismo alude a significaciones que superan los límites de la fábrica o la empresa en general para dar cuenta de otros procesos sociales propios de la nueva época (por ejemplo, pérdida de diferencia cualitativa entre tiempo de trabajo y tiempo de «no-trabajo»), es un concepto que puede terminar operando equivocadamente como aglutinador de un enorme conjunto de procesos sociales que incluyen el nuevo papel del Estado, por ejemplo. En este sentido, es preferible la aplicación del concepto de acumulación flexible.

El ya mencionado Harvey, utiliza el concepto asociado a flexibilidad de los procesos de trabajo, de los mercados de trabajo y de los productos y patrones de consumo y agrega que «se caracteriza por el surgimiento de sectores de producción enteramente nuevos, nuevas maneras de administración de servicios financieros, nuevos mercados y, sobre todo, tasas altamente intensificadas de innovación comercial tecnológica y organizacional (Harvey, 1993: 149).

En conexión con lo discutido en el capítulo tres, los procesos de desconstrucción de lo anterior y de construcción de lo nuevo, hay que contextualizarlos en la década del ochenta y noventa y atendiendo a un espacio mercantil más global que antes, con un horizonte de un capitalismo financiero y «virtual». De hecho, puede decirse que se trata del correlato social de las políticas macroeconómicas frecuentemente caracterizadas como «neoliberales». Se generó así un sistema articulado de «empresas-red» que funcionan como un conjunto de operaciones integradas desplegadas a nivel global con un nuevo marco institucional.

Por ello, es un error de diagnóstico pensar que se trata simplemente de sobretecnología del proceso de trabajo. Se está frente a dinámicas más amplias, entre otras, una recomposición de los anteriores códigos de relación entre grandes empresas y sociedad. Puede hablarse de un verdadero «ajuste» social que instala la flexibilidad y la precarización a múltiples niveles. Precarización de la contratación laboral y flexibilidad en las condiciones laborales constituyen solo un aspecto. Particularmente si se considera que la producción (en sentido amplio) abandona los límites de la «fábrica» para ocupar todo el espacio social. Se suele decir que la ciudad entera se vuelve espacio productivo. Autores como Negri (ya aludido en anteriores capítulos y entre otros) vienen insistiendo en este aspecto y se conecta con la dimensión territorial sobre la que nos detendremos más adelante.

Pero además se insiste, en general, en la «volatilidad» de las relaciones sociales. Se trata de una característica de la vida social actual que, con recurrencia, la Sociología

viene considerando. Pero nótese que, en nuestra perspectiva, este punto se vincula con —o se desprende de— las nuevas lógicas de acumulación y no se trata de una mera descripción a través de la superposición de calificativos (fluidez, liquidez, fragilidad, etcétera) para describir atributos de una nueva condición humana de la modernidad tardía o de la postmodernidad.

A nuestros efectos, uno de los puntos centrales refiere a la relación entre acumulación flexible y la «empresa-red», es decir, donde la comunicación adquiere otro protagonismo pues se vuelve garante de las conexiones en lo interno entre distintas unidades como hacia la sociedad y en el plano global. Otro punto refiere a los procesos de subcontratación de determinadas funciones a otras empresas especializadas. Empresas encargadas de distintas formas de procesamiento de la información.

En un ambicioso trabajo como es el de Boltanski y Chiapello (2002) que tiene el provocativo título de «El nuevo espíritu del capitalismo», se marca la década del noventa como el de la explosión de la bibliografía de gestión empresarial sobre el modelo de «empresa-red», es decir empresas «esbeltas» (una traducción no demasiado convincente de «*entreprises maigres*»). Trabajan en red con una multitud de participantes y una organización del trabajo en equipo o por proyectos. Esto significa un centro que se ha desprendido de un número importante de funciones y tareas que pasan a ser subcontratadas⁵¹.

La bibliografía de gestión propone hoy más que un basamento en jerarquías tradicionales, un conjunto de subsistemas de proveedores satélites. Sobre esa base, los autores específicamente señalan que:

la imagen tipo de la empresa moderna en la actualidad es la de un centro esbelto rodeado de una nebulosa de proveedores, de subcontratos, de prestadores de servicios, de personal interino que permite variar los efectivos según la actividad, de empresas amigas. Se dirá entonces que la empresa trabaja en red (Boltanski y Chiapello, 2002: 119).

En función de los nuevos dispositivos de gestión organizacional, aparece nuevamente la idea de «flexibilidad», pero ahora vinculada a la capacidad de rápida integración de un conjunto de funciones, a la capacidad de maximizar la circulación de la información y de la «innovación», una palabra que, dicho sea de paso, adquiere un renovado peso en toda la temática que nos ocupa. Pero obsérvese ya, que en esta imagen subyace una empresa transnacional que se dedica a generar estrategias de expansión, a las luchas competitivas, basado en un núcleo central que no se apoya en lógicas de trabajo clásicos del siglo XX, pero al mismo tiempo, debe considerarse que con las empresas subcontratadas no necesariamente sucede lo mismo.

51 La inspiración en Weber también aparece en Manuel Castells en su mencionado y difundido trabajo. Allí habla del «espíritu del informacionalismo», indicando que el clásico ensayo del clásico de la Sociología, «sigue siendo la piedra angular metodológica de todo intento teórico de captar la esencia de las transformaciones culturales/institucionales que en la historia son el prelude de un nuevo paradigma de organización económica» (1998: 223). No es preciso insistir que tal afirmación no necesariamente es compartible y que más bien tendemos a delinear aquí una perspectiva de procesos y de dialéctica entre organización productiva y formas culturales, derivado de intereses y fuerzas en tensión.

Las primeras de las mencionadas es el sitio de los *managers*, presentados como «intuitivos», «humanistas», «inspirados», «visionarios», «generalistas», «creativos», entre otros calificativos. Es el hombre de las redes, con alta capacidad de movilidad geográfica, con capacidad de establecer contactos con diversos actores. Por abajo, vienen otras figuras como «jefe de proyectos», «coordinadores de equipo», etcétera, conformando un nuevo estrato social de gestión que supone el manejo de diversos y sofisticados dispositivos de control social que —podemos concluir provisoriamente— se alejan bastante de la vieja figura del gerente autoritario y sin comunicación con sus trabajadores que heredamos de la fábrica del siglo XX.

Esto nos lleva a la idea de cultura corporativa como poder simbólico y sobre ello volveremos específicamente. Pero lo que interesa por el momento es mostrar como el esquema organizacional aludido supone para los países periféricos, lo que suele denominarse una «oportunidad» atrayendo las formas de deslocalización geográfica de las subcontrataciones de servicios empresariales.

4.3. Actividades de subcontratación de la acumulación flexible en la periferia capitalista: aspectos generales

Nuevas expresiones en inglés han comenzado a generalizarse en la nueva cultura empresarial: *outsourcing*, *back office*, *call centers*, son algunas de ellas. Y sin duda hacen a la idea de empresa flexible de la que hablamos. Comencemos por la primera de ellas, que es la más aglutinante de las tres, y que marca la tendencia general de deslocalizar servicios de consultoría y de administración. Son actividades que entran de este término que puede ser asimilado a subcontratación en el proceso económico⁵².

Refiere a cuando una empresa mueve o destina los recursos orientados a cumplir ciertas tareas, a una empresa externa, por medio de un contrato. Este es un proceso global, pero naturalmente debe prestarse particular atención al caso de América Latina. Esto significa una actividad offshore, es decir la transferencia a una firma externa de un país periférico para reducir costos. Pero es claro que nunca se trata de áreas que se consideren fundamentales para la empresa en cuestión. También puede ocurrir que se trate de una empresa filial de la transnacional ubicada en otra parte.

Aquí entra la expresión *back office* o trastienda de la oficina (y en contraposición con el *front office*), que es la parte de las empresas donde tienen lugar tareas de gestión y con las cuales el cliente no necesita contacto directo. No es la parte «visible», de contacto, sino aquella que se gestiona la actividad y puede implicar servicios de informática, de comunicaciones, de los llamados «recursos humanos», contabilidad, financieros y de administración en general. Según la empresa, puede haber mayor o menor conjunto de actividades que son deslocalizadas, pero como se dijo, es una tendencia general.

52 Subcontratación puede tener un sentido amplio o estricto. El sentido aquí colocado es amplio, identificándose con toda operación económica o de organización empresarial más allá del instrumento jurídico utilizado.

Numerosas empresas consultoras ya suministran este servicio que supone menores costos para la empresa contratante pero que igualmente implica conocer el «corazón» del negocio de esa empresa. Razón por la cual, puede ya advertirse que no se trata solamente de suministro de tecnologías administrativas o de gestión sino directamente de tecnologías sociales como lo es la producción de confianza. A partir de esta realidad, no es un tema menor la definición de qué es exactamente lo que se busca con la subcontratación y cuáles son los riesgos a evitar y a quien se derivan responsabilidades de la nueva organización y, por supuesto, la ubicación. Como puede advertirse el avance de las TIC ha sido indispensable para que los distintos componentes puedan generar una dinámica de interoperatividad y de sinergia.

Al hablar de *outsourcing* estamos integrando un conjunto de actividades mayor al ya aludido que incluye: servicio de atención de clientes, manejo de quejas y reclamos, toma de pedidos, información sobre productos y servicios, todo tipo de atención posventa, información sobre promociones de productos, entre otras. Y aquí es donde aparece la actividad de los *call centers* que aludimos en el capítulo anterior.

De hecho, cuando se habla de deslocalización, es la primera actividad que se piensa por la difusión social que ha tenido. Las ventajas son frecuentemente el bajo costo de los insumos principales como energía eléctrica y telecomunicaciones y ventajas impositivas. Respecto a la fuerza de trabajo —se calcula que esto representa el 70% de los costos totales— no solo se trata de bajos salarios en América Latina sino, a la vez, de alta calificación educativa. En general se trata siempre de jóvenes, muchas veces universitarios y bilingües, donde el *call center* es el primer trabajo al que acceden y, en consecuencia, las condiciones de trabajo suelen ser masivamente aceptadas⁵³.

En el caso de Chile, por ejemplo, son más de cincuenta mil los trabajadores de *call centers*. La edad de estos asalariados no llega a los treinta años, la mayoría son mujeres y han existido denuncias de como los empresarios del sector persiguen a los dirigentes sindicales y despiden a los adherentes de los incipientes sindicatos⁵⁴. Pero no se trata solo de países periféricos con un mayor «desarrollo» relativo. El Salvador, por ejemplo, ha establecido en los *call centers*, una forma de atracción de inversiones y ha generado más de 5.000 empleos en el sector. La necesidad de personal bilingüe llevó en su momento al gobierno a realizar una campaña para atraer, aunque sea temporalmente, a inmigrantes salvadoreños en EEUU e instituyó una academia nacional de inglés para desarrollar operadores bilingües con conocimientos de computación⁵⁵.

Como se ve, se trata también de mostrar que el movimiento de deslocalización que antes implicaba actividades industriales clásicas (textil, acero, calzado, juguete,

53 Para el caso de Argentina, por ejemplo, un informe de finales del 2006, indicaba que los empleos en los *call centers* llegaban a sumar cincuenta mil. Fuente: *Página/12*, suplemento «Cash», 10/12/2006.

54 La CUT denuncia la persecución contra los trabajadores y los sindicalistas de los *call centers*, Fuente: *Rebelión*: 02/04/2008.

55 Agencia de Promoción de Inversiones de El Salvador (Proesa), informe de America Economía N.º 333.

equipamiento doméstico, industrias eléctricas y electrónicas) se ha extendido a actividades englobadas como «servicios» como lógica dominante de grandes empresas para la reducción de costos y en el nuevo contexto global. A partir de aquí, se observa la emergencia de toda una literatura que presenta todas estas actividades como «nuevas oportunidades» para América Latina. Es preciso observar este punto.

La deslocalización extraterritorial del trabajo basado en la profundización y amplificación del *outsourcing* es uno de los elementos claves de la división global del trabajo en curso. Con la idea de «profundización» y «amplificación» procuramos evitar malentendidos sobre la novedad del proceso, pues en la década del noventa, los trabajos más sencillos y rutinarios ya comenzaron a deslocalizarse. Pero cada vez es mayor la cantidad de empleos de «servicios» que se ven afectados por decisiones en tal sentido.

Principalmente: bancos, servicios financieros y compañías de seguros —lo que puede leerse como una dimensión más de la colonización de lo tecnológico por la finanza mundializada (Costa Lima, 2008)— telecomunicaciones, fabricación en general, comercio al por menor, viajes y transporte, entre otros entran decididamente en este proceso con carácter global⁵⁶.

Al mismo tiempo, no debe perderse de vista que puede haber «servicios» con mayor o menor valor agregado. Siguiendo el trabajo de Gereffi, Castillo y Fernandez-Stark (2009), corrientemente se identifican tres segmentos claves o niveles en esta «industria de servicios», que por sus siglas en inglés y en función de la complejidad creciente, serían ITO (Information Technology Outsourcing), BPO (Business Process Outsourcing) y KPO (Knowledge Process Outsourcing).

La primera está formada por desarrollo y aplicación de *software* y administración de oficina en general y por infraestructura de gestión, la segunda por gestión de recursos de la empresa incluyendo «recursos humanos» y los mencionados *call centers* y la tercera por consultoría financiera, legal y de negocios e investigación y desarrollo para diseño e innovación.

Según el trabajo de referencia, hoy se vive una fase de fuerte crecimiento de la *offshore services industry* en nuevas regiones como Filipinas, Europa del Este y Central y América Central y el Caribe y Sudamérica. Naturalmente el factor costo es relevante en este proceso de deslocalización, pero también existen otros elementos vinculados a la fuerza de trabajo y sus habilidades, al llamado «clima de negocios» (*business environment*), uso horario, afinidad cultural y proximidad geográfica. Si a esto se agrega el factor de proximidad con el cliente y de capacidad de estar 24 horas en servicio, América Latina se ve con alta capacidad de captación de inversiones de este tipo.

La tendencia global de lo que significa en términos de volumen de negocios, puede ser graficada a través del siguiente cuadro:

56 Véase el sitio de la Union Network International: <<http://www.uniglobalunion.org/Apps/iportal.nsf/pages/homeEn>>.

Cuadro 1. Estimación de crecimiento a nivel global de servicios offshore incluyendo las tres categorías (ITO, BPO y KPO).						
Fuente	2005	2006	2007	2008	2009	2010
OCDE (2008)	81,4	100,8	125,4	157,4	198,6	252,4
NASSCOM (2009)	44,3	59,0	78,3	101,0	117,5	
Fuente: Sintetizado a partir de datos de Gereffi, Castillo y Fernandez-Stark (2009), con proyecciones para 2009 y 2010 a partir de dos fuentes diferentes. Cifras expresadas en miles de millones de dólares.						

Los datos permiten dar una idea estimada del crecimiento más allá de las diferencias entre las dos fuentes. De hecho, si se agregaran otras fuentes posibles se observaría que las dificultades y la forma de cálculo generan discrepancias notorias. Sin embargo, más allá de ellas, todas las fuentes concuerdan en mostrar una tendencia de aumento creciente de estos procesos globales. Naturalmente se volverá sobre el tema a lo largo del trabajo pues nuestra unidad de análisis está directamente relacionada con el mismo. Sin embargo, lo que interesa ahora es pasar a otra dimensión clave: los cambios organizacionales en la vinculación del capital con el Estado.

4.4. Acerca de viejas y nuevas relaciones entre Estado y capital

4.4.1. Instituciones estatales, gobierno y convergencia con el capital

Clarifica comenzar recordando lo que aportaba Ralph Miliband de una forma sencilla cuando diferenciaba Estado de gobierno a fines de la década del sesenta en un ya clásico trabajo sobre el Estado (Miliband, 1985). Decía que el primer término designa a cierto número de instituciones particulares que, en su conjunto, constituyen su realidad y ejercen influencia unas en otras en calidad de partes. Desde una perspectiva marxista, no es solamente esto (y naturalmente el ya fallecido autor británico examinó el punto), pero a nuestros efectos es un elemento sustantivo. El gobierno, en tanto, es el que habla en nombre del Estado. No es casual, entonces, que se suelen generar confusiones.

Por su parte, en la década del sesenta y setenta, Nicos Poulantzas (por ejemplo, 1987), también siguiendo la tradición marxista pero con perspectiva estructuralista, entendía central argumentar acerca de como la presentación de la separación del Estado de la sociedad constituye un rasgo central, ya que las contradicciones entre sectores del capital requerían una instancia de «autónoma relativa» que fuera capaz de garantizar la reproducción general de la sociedad. El agregado es entonces: el Estado no es simplemente un «instrumento» de las clases dominantes sino un terreno de luchas y de condensación de relaciones de fuerzas.⁵⁷

57 Como es obvio, aquí se trata de integrar elementos de dos posturas marxistas sobre el carácter del Estado, que en su momento supusieron un fuerte debate entre ambas. Y también conviene tener presente que solo dentro de la perspectiva marxista, existieron numerosos autores y posturas posteriores. Un mero resumen de todo ello, nos llevaría lejos de algunas de las preocupaciones más actuales sobre el Estado que es nuestro foco de interés.

Durante décadas el carácter de ese conjunto de instituciones que implica un papel o función en la reproducción de la sociedad y del capitalismo ha sido centro de continuos debates. En todo caso, si algo queda claro como resultado de los mismos es que ocuparse de este tema, obliga necesariamente a no colocarse tanto en una posición en la que el Estado aparece como mero instrumento del capital o en la que el Estado aparece como conjunto de instituciones capaces de lograr una posición externa o por encima de la lucha de clases o de intereses diversos.

Ambas son visiones simplistas, pero que sin embargo siguen subyaciendo a algunos análisis. Dado el actual contexto, sobre todo la última. Sin embargo, es claro que es una ilusión. De hecho, es constatable la tensión entre política y economía —que se expresa de diferentes formas y que deben ser rastreadas en lo posible para estudios concretos como el nuestro— puesto que los instrumentos de intervención estatales se aplican en un permanente campo de conflicto entre diferentes intereses (no solo económicos).

Además, el peso indudable de actores globales como empresas transnacionales y organismos multilaterales que se ha anotado ya, ha llevado a tematizar las transformaciones generales que ha experimentado el conjunto de instituciones estatales en el nuevo contexto. Aquí han surgido posiciones que relativizan en distintos grados su capacidad actual y establecen una tendencia marcada de debilidad hacia el futuro en ese sentido (también esto se ha aludido), hasta otras que sin matizar su peso para direccionar la acumulación de capital, señalan que aún cumplen un papel crucial, sobre todo en países periféricos. De lo que esto significa para Uruguay —en tanto país periférico— en relación con nuestro tema, se hablará en los próximos capítulos.

Por el momento, corresponde consignar que, salvo raras excepciones, no se encuentran análisis sistemáticos y concretos de cómo las estrategias y acciones de los grupos económicamente dominantes se relacionan concretamente con los aparatos de Estado. Pero existen numerosos ejemplos históricos de cómo esto ha variado a través del mundo. En determinadas coyunturas, las reformas impulsadas por el Estado encontraron la oposición de grupos económicos, así es que solo puede percibirse su implantación en un marco de conflictos. En otros contextos, el alineamiento entre las iniciativas estatales y las de los grupos empresariales se alinean fácilmente.

Antes de la década del setenta, en general el Estado creó la infraestructura física y se estableció una base educacional de apoyo para una industrialización orientada al mercado interno y de hecho se indujo la formación de grupos industriales nacionales que se desarrollaron al amparo de una protección elevada. Fajnzylber, recordado economista en América Latina, en un conocido artículo caracterizaba las relaciones entre gobierno y sector empresarial como «de complicidad táctica acompañada de desconfianza recíproca y poca transparencia» (Fajnzylber, 1992: 26).

En los últimos años en América Latina, en un contexto de acumulación flexible global, sectores empresariales han desplegado estrategias para modificar condiciones de funcionamiento y organización de instituciones estatales. En menor o mayor medida dependiendo de las sociedades, se ha demostrado el ensanchamiento de sus espacios

de participación combinando acciones como grupos gestores en lo económico, como agentes sociales con penetración ideológica y como actores políticos a través de los partidos. Esto puede llegar a casos extremos de visible y radical «captura» de las instituciones del Estado por intereses muy poderosos (caso de México).

Alguna bibliografía se ha enfocado en como en las últimas décadas se ha reforzado la introducción de herramientas provenientes del «mercado» en la administración pública: competencia por recursos, asociaciones públicoprivadas y contratación externa (una forma de *outsourcing*) en una perspectiva de mejorar el «costo-eficiencia» de las operaciones (Cunill, 2009). Pero a nuestro juicio, este análisis por un lado resulta una caracterización insuficiente como nueva configuración del Estado y por otro lado, presenta como argumento que se trata de una simple introducción de herramientas provenientes de una entidad abstracta llamada «mercado». Y en verdad constituye un tema más complejo, pues todo instrumento de gestión de lo social desarrollado desde la dinámica del capital es, a la vez, un instrumento de dominación social.

El buen gestor de lo público y el ejecutivo de la transnacional pasan a compartir así en sus potenciales éxitos un mismo calificativo dentro de las retóricas de la administración: son «hombres de resultados». Los mueve un «ethos» que es producto de la construcción de una nueva cultura de la gestión. La praxis managerial se transforma en modelo de referencia, filtra las prácticas cotidianas a partir de elementos como son el mérito individual, la adhesión a la organización (empresa o institución), la negociación, la autonomía de cada individuo, la adaptabilidad, el riesgo, entre otros.

Podrá discutirse si esta relación entre construcción subjetiva de una forma de ser y estar en el mundo así como las prácticas que la sostiene tienen efectos en los círculos de relaciones inmediatos del individuo o, progresivamente, a toda la sociedad que se presenta cada vez más segmentada. En particular, no puede dejar de recordarse que en América Latina estas formas de gestión coexisten y se articulan con una multiplicidad de formatos de producción que implican las más arcaicas formas de sobreexplotación y formas de gestión clientelistas, prebendarias, etcétera. Sin embargo, no puede descuidarse que se trata de formatos que se presentan como técnicamente superiores, pragmáticos frente al «idealismo», como la forma organizativa más avanzada de gestionar lo social y tienen más posibilidades de prosperar frente a propuestas alternativas más acotadas o con escasa proyección.

Este es un caso claro donde las transformaciones tecnológicas de la revolución informacional no se aplican asépticamente, sino que se acoplan en una determinada lógica organizativa de lo social. Parte del razonamiento de la teoría de la sociedad postindustrial de la que hablamos en el capítulo segundo reaparece aquí. Es decir, parece razonable el argumento de como la potenciación del papel de la ciencia y la técnica, también debe suponer una organización sistémica diferente incluyendo un cambio cualitativo en la gestión. Pero para poder visualizar esto en nuestro tema, es preciso recuperar una perspectiva de identificación de relaciones de poder y de como éstas se

expresan en la forma Estado.⁵⁸ Se trata de observarlo no solo como un mero conjunto de instituciones sino como una condensación o expresión de relaciones sociales que tiende a estimular determinadas lógicas de acumulación.

La construcción de lo que puede denominarse el «mito de la gerencia», entendida como la idea que cualquier problema social depende de mejores o peores decisiones y procedimientos meramente técnicos orientados por un gerente hábil, despolitiza el concepto de Estado. Deja de ser una compleja relación social, expresión, a la vez, de relaciones sociales capitalistas, ya que el mensaje es que se trata puramente de quien y de que modo puede administrar o gestionar mejor lo público. El proyecto sociopolítico es subordinado a lo fiscal y a un problema de gestión. Ya no existen intereses particulares e intereses colectivos, pues todo «desaparece» en la figura del gestor. En este sentido, la frontera entre gobierno y Estado, tiende a disolverse.

Naturalmente, esto no quiere decir que antes no existiera —o que no siga existiendo— un problema real de burocracias lentas y de políticos incompetentes puestos en cargos de dirección por efecto del reparto de cargos en el armado institucional post electoral. El problema es real, pero la solución gerencial de la acumulación flexible procura naturalizar y restringir las posibilidades de maniobra a determinada introducción de procedimientos sin control o participación social. De hecho, en el nuevo esquema los ciudadanos no solo «ceden» representación política sino capacidad de control que aparece como innecesaria, obstaculizadora, sin conocimientos suficientes frente a la creciente complejidad del gobierno y que pasa a transformarse en un problema puramente «técnico», producto de la «natural» expansión de la tecnología en las sociedades globalizadas.

El papel simbólico de la tecnología —en este caso no solo vinculada a las potencialidades de las TIC, sino también sociales— es entonces también un recurso legitimador de procesos políticos que es promovida por una emergente burguesía de ejecutivos estatales. De hecho, se trata de posiciones sociales que, como ya aludimos en el capítulo anterior sobre procesos globales, supone un fluido pasaje de la actividad pública a la privada. Es una nueva categoría amplia, emergente de la figura de la tecnocracia, pero ahora profundizada.

Si la tecnocracia —la idea de profesionales, portadores de saberes especializados capaces de gestionar lo social a partir de tomar soluciones «técnicas»— estaba asociada al desarrollo y madurez de la sociedad industrial, la nueva forma Estado instaura, expande y legitima la apropiación estatal por figuras que entran y salen de partidos políticos (desde la derecha a la centroizquierda), que entran y salen de empresas y de gobiernos, pero que aseguran, por encima de tal flexibilidad, la continuidad y la estabilización de un formato donde tienden a ser reproducidos los intereses ligados a la articulación en la economía-mundo capitalista.

58 Miliband señalaba: «una teoría del Estado es también una teoría de la sociedad y de la distribución del poder en esa sociedad» (Miliband, 1985: 4).

Obviamente, esto no quiere decir que las luchas políticas dejen de existir a nivel de todo tipo de instituciones estatales. Las luchas y las tensiones en el campo político suponen la capacidad de apropiarse de posiciones sociales de dominio. Quiere decir que los instrumentos, los recursos de esas luchas han cambiado; más aún, que los propios protagonistas principales de las luchas han cambiado. Si el poder económico se desarrolla en la medida que se cuentan con fluidos canales políticos, el poder político se desarrolla en la medida que existe capacidad de circulación fluida entre empresas e instituciones estatales.

4.4.2. *Gobiernos y empresarios en América Latina: nueva relación, nueva cultura*

En América Latina, en el período de hegemonía del capitalismo industrial la relación entre partidos de la derecha del espectro político y empresariado siempre se visualizó fluida y con puntos de convergencia de intereses y proyecto de sociedad. Naturalmente, nunca se trata de alineaciones automáticas, pero la dimensión parece indiscutible. Pero como ha sido examinado para la región en general (Flores, 2006), dentro de los cambios en curso, hay que registrar las transformaciones del empresariado, dispuestos ahora a redefinir sus relaciones con gobiernos que desde sus perspectivas no es lo que prefieren como primera opción, pero pueden ser igualmente funcionales a sus propósitos.

También hay sectores del empresariado que apoyaron directamente los recambios políticos «progresistas». La potencialidad de contención de las demandas adjudicadas a las nuevas elites políticas los transformaba en garantes más adecuados de la seguridad jurídica de la propiedad privada que eventuales apuestas más convergentes pero que podrían llevar a la explícita lucha social, menos redituable en términos de «clima de inversión» como luego veremos.

En nuestro trabajo sobre luchas sociales (Falero, 2008), ejemplificamos con el caso del mexicano Carlos Slim y nuevamente parece adecuado de ser citado pues muestra el tema a nivel regional y además se trata de un empresario entre cuyos intereses, figuran aquellos propios de la revolución informacional. De hecho, comenzó su carrera de multimillonario en 1990, cuando al frente de un consorcio de inversionistas se apoderó del control de Teléfonos de México (Telmex) mediante un acuerdo que fijó un precio de venta que según diversas estimaciones, equivalía a menos de dos tercios de su valor real (y luego pudo fijar altas tarifas). Hoy es el mayor multimillonario de la región pero no tuvo prejuicios en inclinarse a favor del izquierdista Andrés Manuel López Obrador cuando las encuestas para las elecciones presidenciales del 2 de julio de 2006 lo favorecerían ampliamente. Una vez que se conocieron los resultados, varió su postura y apoyó al actual presidente, el conservador Felipe Calderón⁵⁹.

59 Algunas mediciones de FORBES en el plano mundial, llegaron a pasar a Slim del tercer al primer lugar, superando a Gates. Naturalmente las mediciones varían y particularmente varían las posiciones sociales. Sobre este tema y su variación de postura política en el 2006, véase por ejemplo el artículo de coyuntura «En un año, el empresario aumentó su fortuna en 19 mil millones de dólares. Slim se mantiene como tercer hombre más rico del mundo; acumula 49 mil mdd», en *La Jornada*: 09.03.07.

En Chile los empresarios no solo promovieron e impulsaron los procesos de reformas, sino que se constituyeron en actor privilegiado del modelo de la concertación. De forma individual o colectiva, apoyaron las estrategias de política económica de los gobiernos y cumplieron funciones de asesoría institucional (Flores, 2006). El operador de integración simbólica, puede ser establecido como sigue: los individuos pueden y deben resolver con eficacia sus problemas en el «mercado», inmejorable asignador de recursos. De hecho, explicar el acercamiento entre posiciones políticas de izquierda y sectores del empresariado, implica reconocer no solo las transformaciones de la forma Estado anotadas, sino las operaciones simbólicas que promueven algunos agentes sociales.

Desde hace unos años, ese poder de las palabras —un poder, anótese, que se ejerce sobre aquellos que están dispuestas a escucharlas, entenderlas y creer en ellas, es decir que requiere determinadas condiciones sociales— ha hecho posible transformar la presentación pública de la figura del empresario global y latinoamericano y revertir su imagen negativa. Es así que fue asociándose insistentemente con la idea de profesional, creador de riqueza, creador de empleo, pilar del crecimiento, emprendedor, entre otras imágenes posibles. Incluso algunas descripciones que pueden encontrarse, parecen estar aludiendo más bien a rebeldes de la década del sesenta. Se los construye como «visionarios», que vieron algo que los demás no, o hicieron algo de manera diferente, con un «espíritu inconformista», individuos que dejan todo porque «les tienta el riesgo» y se «lanzan a la incertidumbre». Las relaciones entre economía y política desaparecen del cuadro.

Lo sustantivo a nuestros efectos es que se forja un nuevo sentido común, una nueva «cultura empresarial» que permite operar transformaciones sociales. Hay varias perspectivas para entender este nuevo lugar social asignado a la «empresa» más allá de partidos, pero es central esta idea que se transmite de la empresa privada como el agente que muestra hoy el camino de la «eficacia» de la gestión al resto de la sociedad, es decir, de proceder en general con el método óptimo para ir de un punto a otro. En tal construcción, se omiten los recursos que disponen sobre todo los grandes empresarios y el campo de fuerzas en que actúan para promover sus intereses específicos. Se omite igualmente que el resultado, es el producto de esas luchas y por tanto no necesariamente es mejor para toda la sociedad, como se postula. Es simplemente, su capacidad para imponerse en un espacio social, como puede ocurrir con otros agentes en otros espacios sociales.

Dado este pasaje fluido entre espacio de la política y espacio del gran capital, los agentes políticos se ven obligados a realizar permanentes clasificaciones de empresarios para identificar aquellos «serios» —es decir, a los que se atribuye un modelo ideal de referencia— respecto de los otros más dispuestos al hedonismo, producto de rentas por ejemplo, que a invertir. En el nuevo «espíritu del capitalismo», colaboran también agencias multilaterales y así apareció la asociación entre empresa y ética y entre empresa y responsabilidad social.

No debe entenderse como entera novedad adjudicar una «capacidad innovadora» a la figura de un empresariado «ideal» promotor del desarrollo, la industrialización y la equidad. De hecho, ya desde la «primera» CEPAL se lo consideraba así frente a quienes eran meros poseedores de tierra, por ejemplo. Pero la diferencia está en que la red de relaciones sociales y de discursos en que se pensaba a ese empresario inserto en la sociedad, es distinta a la que se piensa en la actualidad.

Desde la década del noventa —con las negativas consecuencias sociales conocidas que dejaron las llamadas «políticas neoliberales»— el discurso de la ética comenzó a tomar impulso. Por ejemplo, en el caso del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), se desarrolló un programa específico para promover la relación entre ética y economía. Bernardo Kliksberg, coordinador de la Iniciativa Interamericana de Capital Social, Ética y Desarrollo, popularizó en América Latina la idea de «una economía con rostro humano» que constituyó el título de uno de sus libros (Kliksberg, 2002).

El argumento asociaba las economías más «exitosas» del mundo como Canadá, Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia con un alto estándar ético. Aparecía, una vez más, aunque de forma renovada, la recurrente idea de la década del sesenta de imitación posible de otros países para alcanzar el desarrollo. Obviamente, la idea de carreras entre países sepulta discursivamente las dinámicas geopolíticas y geoeconómicas propias de la economía-mundo.

Si bien no dejaba de postularse que el Estado debía asegurar derechos sociales básicos a todos los ciudadanos (lo cual le separaba de la visión liberal predominante de la década del noventa), la idea central era una coordinación ética entre instituciones estatales y actores sociales. Se asumía la importancia de la sociedad civil en conexión con la idea de voluntariado social. Aquella junto con instituciones estatales, podían promover entonces una tarea de educación ética entre los consumidores para que eligieran comprar en las empresas más éticas.

En uno de los numerosos artículos escritos en torno al tema, Kliksberg lo resumía de la siguiente manera:

normalmente se asocia el tema ético, como exclusivamente ligado a la lucha anticorrupción. Esta lucha fundamental que se debe librar hasta las últimas consecuencias, es solamente una expresión primaria de lo que implica la ética. Cuando la población clama hoy por ética está pidiendo eso, pero también mucho más. Está exigiendo políticas económicas con rostro humano, que estén guiadas por valores éticos y criterios de asignación de los recursos escasos que se basen en prioridades definidas desde la ética.⁶⁰

Pero ¿hasta donde es posible la relación entre ética y negocios? Para el sociólogo James Petras, resulta directamente imposible y lo demostraba acudiendo a la fuente del *Financial Times*. Indicaba: «con arreglo a una encuesta realizada entre 150 grandes empresas, publicada por la firma de abogados Control Risks and Simmons and Simmons, una tercera parte de las empresas internacionales consideran que han

60 «Sed de ética en América Latina» en Bitácora, 21/08/2002. También véase la entrevista a Kliksberg en semanario *Brecha* 26/12/2003, entre muchos artículos disponibles y en la propia página web del BID.

perdido nuevos negocios en el curso del último año debido al uso de sobornos por parte de sus competidores» (*Financial Times*, 9.10.2006: 15). Además, gran parte de las transnacionales y los bancos practican la corrupción con ayuda de intermediarios. Si sumamos las formas directas e indirectas de corrupción, el resultado es que en algunos países nueve de cada diez empresas realizan prácticas corruptas. Según la citada encuesta, unas tres cuartas partes de las empresas, incluyendo el 94% en Alemania y el 90% en Gran Bretaña, estiman que en sus países las empresas utilizan agentes con el fin de superar las barreras anticorrupción (*Financial Times*, 9.10.2006: 15)⁶¹.

Más allá de la discusión posible, no cabe duda que entre la década del noventa y los comienzos del siglo XXI están ocurriendo cambios en la posición y discurso de las empresas que cruzan las fronteras del espectro político.

Sin embargo, la Sociología en general no propuso argumentos de este tipo. Más bien, procurando un diálogo con la economía para hablar de desarrollo y, obviando cualquier herencia de una sociología crítica del capital como relación social, aportaba a la discusión con un concepto que se volvió clave: capital social. Pero en este caso no en el sentido de la obra de Bourdieu (para observar como las sociedades reproducen la desigualdad) sino tendiendo a marcar la importancia de la asociación entre personas para llevar adelante emprendimientos económicos o microemprendimientos. Esta noción sociológica comenzó a tener así mucha circulación y a acumular progresivamente diferentes significados. La conexión entre empresa, comunidad y desempeño institucional comenzó a extenderse y a nuestros efectos es también importante retenerlo.

Tal visión de sociedad posible, no dejaba de tener presente el contexto global. Recuérdese que si bien era un contexto de expansión del capitalismo financiero (Chesnais, 1996) era al mismo tiempo un período de crisis de confianza hacia las grandes corporaciones, de denuncias y críticas de organizaciones sociales globales hacia sus acciones, y de consecuencias visibles de retiro del Estado en la intervención social y la regulación económica. Ya antes del sonado caso de la empresa Enron en Estados Unidos, otros grandes escándalos contables se habían hecho públicos. Así es que no es casual que en este contexto el debate sobre la ética —y sobre la ética en los negocios— comenzara a instalarse.

4.4.3. La creación de «nuevos empresarios»: otras tecnologías sociales

Para lograr que los empresarios se establecieran como interlocutores válidos, la recomendación era y es que deben trabajar primero para cambiar la percepción de una población «decepcionada de los resultados de la participación del sector privado en los servicios de infraestructura». «Hay que mejorar la imagen del sector privado en América Latina», decía Antonio Vives del BID en una Cumbre en Salamanca ante doscientos influyentes empresarios (convocados por Enrique Iglesias, por la Secretaría General Iberoamericana) al citar una encuesta según la cual la mayoría de los latinoamericanos

61 Véase: James Petras, «La construcción del imperio económico: la centralidad de la corrupción» en <www.rebellion.org>, consulta: 28/11/2006.

«no está satisfecha con la economía de mercado, pero al mismo tiempo cree que es necesaria».⁶²

En este sentido, tampoco debe pensarse que el concepto de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) es decir, la idea de que la empresa privada también tiene compromisos sociales y ambientales con su contexto, es totalmente nuevo. A fines del siglo XIX ya existía una primitiva concepción en este sentido, pero hoy se reactualiza en otra red de relaciones sociales que le dan otra viabilidad.

El primer documento oficial de la Unión Europea donde existen referencias a la RSE, corresponde al del Consejo Europeo de Lisboa del año 2000. Poco tiempo después, ya se había convertido en una cuestión clave de su agenda, recuerda Perdiguero (2003). Esto significa instalar no solo un nuevo consenso social en torno a la empresa sino proveerla de tecnologías sociales para su relación con la sociedad. También supone la apertura a un nuevo campo de actividades: se discute teóricamente sobre sus alcances y su relación con estrategias empresariales, se debaten modelos de aplicación, se realiza formación en RSE, las escuelas de negocios la incorporan dentro de los planes de estudio, entre otras consecuencias.

La RSE ha promovido un nuevo campo de actividades, se trata de «ver a la RSE como un buen negocio, que no sólo es marketing o lavado de imagen, sino que da sustentabilidad y permite que la compañía sea rentable».⁶³ Esto puede ser considerado un indicador más del estímulo a la necesidad de que el empresariado invierta en estos aspectos. La estandarización de nuevas normas y, específicamente la certificación de RSE (ISO 26.000), promueve que más empresas deben entrar en esta lógica con parámetros más precisos. De esta forma, las políticas de RSE dejan de ser proyectos aislados para convertirse en una estrategia de largo plazo.

Dentro de las transformaciones organizacionales que se vienen apuntando, debe establecerse pues como la empresa privada se construye como referente de organización social de toda la sociedad con más fuerza que antes. Además, parece incorporar valores y responsabilidades de las instituciones públicas, una «quasi-public institution» (Peter Ulrich, citado por Perdiguero, 2003: 171). Pero, agreguemos nosotros, en un movimiento, donde el Estado privatiza parte de su intervención social, cede al «mercado» y a la sociedad civil algunas responsabilidades construidas en el siglo XX en un contexto pos crisis de 1929 y de guerra fría.

También en tal sentido, se constituye en una salida laboral. La idea de un empresario convertido en «emprendedor» no apunta solamente a una modificación de imagen. Implica una verdadera construcción social desde el discurso hegemónico con varios efectos. Así es que la resolución del desempleo es posible a través de la búsqueda de emprendedores, es decir, de trabajadores creando sus propios empleos según el Banco

62 «Enrique Iglesias pretende crear un consejo que ayude a jefes de Estado y de gobierno. Buscarán empresarios de Iberoamérica incidir en políticas públicas de la región», *La jornada*: 17/10/2005.

63 «Responsabilidad social empresarial. Compromiso en cadena», Arly Faundes Berkhoff. Ver *América Economía*, N.º 333.

Mundial. Ser emprendedor se convierte en una carrera en la vida que cualquiera que tenga voluntad puede seguir. En esa misma línea explicativa, puede sostenerse que el problema con los pobres es su falta de actitud de emprendedor.

A la vez, los nuevos universitarios pueden convertirse en jóvenes empresarios emprendedores. Y de hecho surgen espacios específicos para promover la instalación de las nuevas empresas: las «incubadoras». En sectores que suponen alta concentración en conocimientos científico-tecnológicos, la apuesta a que el joven profesional se convierta a la vez en joven empresario, constituye una verdadera tecnología social que involucra a instituciones del Estado, a la universidad y a otros sectores sociales. En tal sentido, se multiplican boletines, cursos, seminarios, etcétera.

Considerando este punto, se desprende que es equivocado sostener que la transformación organizacional se trata de «menos Estado» en general, sino de cómo el Estado interviene socialmente de forma diferente, en este caso fomentando la generación de empresarios y de la mano de un neoinstitucionalismo económico que sustituye las formas más duras de neoliberalismo, mediante el desarrollo de reglas de juego que permitan inyectar y reproducir «confianza» social (otro rubro de creciente bibliografía).

Esta es otra tecnología social aplicada a la economía. Para ser breves, la corriente hegemónica del neoinstitucionalismo en Economía, tiene como base un intento de síntesis entre el tipo de explicación vinculado a la acción racional y el papel que se le asigna a las instituciones entendidas como el conjunto de normas formales, obligaciones informales, códigos de conducta y su cumplimiento en el desempeño económico.

La confianza permite establecer marcos de contención subjetiva general, proveer visión económica de más largo plazo en un contexto de disolución de vínculos de confianza social general. Esto es importante para las inversiones extranjeras, para las que se trata de promover precisamente un «clima de inversiones», lo cual tiene diversas variantes posibles de acuerdo a los diferentes países. Dentro de este «clima», veremos en el capítulo 5 cómo se construyó esto en Uruguay. Por el momento, es preciso pasar a ver otros aspectos de cómo la cultura empresarial mediatiza las relaciones sociales.

4.5. Construcción de condiciones sociales para el desarrollo de formas periféricas del capitalismo informacional

Así como los intereses industriales tuvieron que competir con los intereses preindustriales por el control del Estado, los intereses vinculados a las nuevas formas organizativas del capitalismo vinculadas a la revolución informacional, también compiten con formas preexistentes. Naturalmente, el Estado es importante para generar «oportunidades», condiciones de acumulación, para promover o no determinados sectores. El tema es amplísimo por todo lo que implica, así es que aquí se hará alusión en forma muy general a un conjunto de elementos que permitan construir un cuadro del tema y se focalizarán aquellos más relacionados con nuestro objeto de Estudio. En el siguiente apartado, se focalizarán aspectos territoriales vinculados a la construcción de condiciones por los Estados.

La primera cuestión que surge en este sentido es que el acceso a conocimientos y nuevas tecnologías adquieren un lugar central como fuerzas productivas, desplazando a un segundo lugar condiciones infraestructurales vinculadas a la producción industrial. Y de todos los conocimientos incorporados en prácticas humanas, está claro que los vinculados a la comunicación y a la información (no solo la informática) se ven de otra forma, como más importantes productores de riqueza que antes (y también de poder). Como se desprende de lo desarrollado en el capítulo tres (procurando una lectura no eurocéntrica del tema), resulta clave entender como se articulan las condiciones exigidas para formatos productivos preexistentes (diversos) con las condiciones exigidas por la revolución informacional. Nótese que hablamos de articulación y no de coexistencias, pues justamente se trata de enfatizar mediaciones sociales.

A diferencia de lo ocurrido con los efectos de la revolución industrial, somos mucho más conscientes del carácter de los cambios. Esto no quiere decir que estén claras las tendencias, pero por ejemplo sabemos que los cambios tienen ahora una transversalidad sin antecedentes. Las TIC, la informática en particular, ya lo mostramos en el capítulo dos, es un caso claro. Pero también piénsese en que los sistemas de producción todos, de alguna manera se ven permeados por la necesidad de otras formas de organización, de aprovechamiento del conocimiento en forma mucho más intensiva. Por ejemplo, piénsese en lo que significan los llamados controles de calidad.

Si el conocimiento y la tecnología (la llamada tecnociencia) son más decisivos que hace algunas décadas atrás, se requieren instituciones que permitan acercar el complejo de saberes en general (incluyendo los sociales como también ya aludimos). Dentro de una dinámica de acumulación flexible, con predominio financiero, era previsible que los modos de producción de ciencia y tecnología —y de saberes en general— también se transformarían. Asimismo, era previsible que, subyaciendo tales parámetros generales, apareciera una preocupación especial por generar aparatos de Estado que permitieran gestionar la nueva agenda. Una nueva forma Estado puede verse como una condición social clave para intereses vinculados a la revolución informacional.

A nivel global, se ha identificado por ejemplo, como «la Universidad y sus disciplinas constituidas perdieron su centralidad en las ciencias llamadas «duras». Los intereses presentes en el campo de la investigación (y de la producción) industrial se multiplicaron e hibridaron, condujeron a una proliferación de instituciones nuevas y a una transformación de las definiciones de la propiedad intelectual y del patentamiento (Pestre, 2005: 145).

Si el conocimiento se vuelve una mercancía con mucha más fuerza que antes, si puede usarse no solo para aplicaciones de producción y de «servicios», sino como instrumento de gestión, de control político, de generación de condiciones sociales, aparece una marcada tendencia a una sociedad obsesionada por la utilidad inmediata, práctica de ese instrumental. De esta manera, el intelectual crítico tiende a convertirse en un más aceptable «ingeniero social». Pero particularmente a nuestros efectos, es importante hacer notar como las universidades tienden a ser redefinidas en su función social.

Javier Echeverría haciendo un análisis a partir del centro hegemónico, observa como la tecnociencia —que ya no es más un fin en sí mismo, sino un medio, un componente clave de la revolución informacional— requiere la constitución y consolidación de sistemas de ciencia y tecnología de los que a la vez formarán parte instituciones, empresas, equipamientos, sistemas nacionales de innovación, etcétera. (Echeverría, 2003, capítulo 4).

La propia acumulación de bibliografía sobre innovación a partir de la década del noventa ya da una idea de la importancia que adquiere el tema como parte de la revolución informacional (Fagerberg, 2003). Una distinción importante es entender que mientras una invención se acotaba a la ocurrencia de una idea hacia un nuevo producto o proceso, la innovación tiende a designar más bien todos los procesos que envuelven el uso, aplicación y transformación de conocimientos en recursos relacionados a la producción y comercialización (naturalmente con una perspectiva de ganancia). Así es que la innovación puede ser aplicable a productos materiales o inmateriales.

Si se considera la distinción anterior, un tema clave que aparece son los puentes entre ambas. La reducción del tiempo aparece como una preocupación esencial. De hecho más bien se trataría de ver un proceso continuo. En todo este proceso, la apertura a nuevas ideas, soluciones, combinaciones, etcétera, forma parte también de las preocupaciones centrales (Fagerberg, 2003).

Llegados aquí, huelga insistir en el papel que tiene el Estado en generar condiciones para estos procesos. Por ejemplo, las políticas de innovación se integran en la articulación entre nuevas tecnologías y procesos productivos, el financiamiento estatal necesario, la mayor o menor relación entre gobiernos, empresas y universidades, o la vinculación con políticas de comercio exterior.

Una de las inspiraciones actuales más importantes son las elaboraciones de Joseph Schumpeter de inicios del siglo XX. Según el autor, las nuevas combinaciones de productos y procesos productivos de una empresa repercuten directamente en su desempeño financiero. El comportamiento «emprendedor» y la innovación apoyando transformaciones no solo tecnológicas sino organizaciones constituían factores claves para el desarrollo a largo plazo. En la etapa actual, la interacción entre empresas y sistema de innovación alcanza sentido estratégico. Las redes de circulación de información y comunicación (entre diversos agentes sociales) adquieren entonces mayor importancia para posibilitar lo anterior (Novaes de Andrade, 2006).

Es interesante notar que mientras para los neoschumpeterianos la contradicción central se ubica entre cambio técnico e instituciones, a partir de Marx se ubicaría entre fuerzas productivas y relaciones de producción y esto, a la vez, atravesado por la lucha de clases. Este último no aparece como un factor secundario sino central para entender todo el proceso. Por ejemplo, la necesidad de cambios técnicos y organizacionales no sería entendible en Marx, sin la fuerza de trabajo presionando al capital y a su vez éste tratando de subsumirlo⁶⁴.

64 Sobre este punto remitimos al capítulo VI inédito de *El Capital* y a las reflexiones que establecimos en el capítulo dos.

Las nuevas instituciones requeridas si bien pueden ser vistas en forma de «ola» que va atravesando los diferentes países (en el cono sur, por ejemplo, no es casual que la misma agenda se diera paralelamente en Argentina, Brasil y Uruguay), el formato final que adquiere tal complejo, también depende del país en función de los agentes sociales actuales, de la historicidad de los mismos, de sus intereses y de sus recursos de poder. Además tampoco se trata de generación de meras instituciones en el sentido infraestructural lato. Los nuevos agentes promueven otra cultura tecnocientífica que entra en relación —y a veces en colisión— con culturas previamente existentes, incluida la cultura científica moderna o la tradición humanista.

Es importante anotar el punto, pues si bien se suele examinar las exigencias de la educación formal y de las nuevas instituciones para los nuevos tiempos, aparecen mucho menos explicados —y mucho menos con perspectiva crítica— los aspectos de subjetividad colectiva que se van modificando, así como las dimensiones sociales que requiere una «economía del conocimiento» (para emplear uno de los términos usuales) y como a su vez ésta desarrolla la sociedad en su conjunto.

En este sentido, no está ajeno el proyecto sociopolítico general (como cuando explicamos la conexión entre globalización, era de la información y la llamada «tercera vía»). Existen autores que apuntan así a la necesidad de un nuevo pacto social, un «new new deal» que focalice en la distribución de competencias y capacidades para aprender (por ejemplo, Lundvall, 2004).⁶⁵

Todo esto supone hablar de condiciones sociales necesarias para la producción de fuerza de trabajo requerida para los nuevos tiempos. Pero no se trata solo de esto. Obsérvese como la generación de condiciones para la revolución informacional, supone considerar a toda la sociedad. Captar inversiones no es una cuestión puramente fiscal, aunque naturalmente esta dimensión es importante. La sociedad en su totalidad no puede ser ya más considerada un «elemento exógeno». Toda la sociedad se vuelve en este aspecto una «fábrica social», por retomar algunos elementos manejados en el capítulo 2.

4.6. Geografía de la acumulación flexible y división global del trabajo

4.6.1. Generalidades

La necesidad de incorporar el «espacio» en nuestras interpretaciones y explicaciones de procesos sociales ha sido reafirmando por numerosos autores. Y específicamente en nuestro caso, ya se estableció a partir de Harvey la importancia que tiene para el capital la mayor posibilidad de poder explotar el espacio. Todo sistema complejo de producción implica la organización espacial, así es que vencer barreras espaciales —que

65 Obviamente se pueden acumular artículos, noticias e informes que van en esta dirección. Por ejemplo, en México dentro del proyecto «Sociedad del conocimiento y diversidad cultural» de la UNAM, León Olivé apuntaba como reto de América Latina no solo una agenda regional vinculada a la producción de conocimientos en ciencia y tecnología sino a evitar que las políticas públicas en tal sentido se divorcien de aquellas vinculadas a la sociedad en general: educación, salud, inclusión social, etc. Fuente: *La Jornada*, México: 22/06/2006.

siempre cuesta tiempo y dinero— supone sin embargo más posibilidades para el capital, se puede decir mayor «eficiencia en la organización» (Harvey, 1993: capítulo 14).

Obviamente, los cambios en el tiempo o en la organización espacial redistribuyen el poder social al modificar las condiciones de ganancia. Los factores de localización exógena de la revolución informacional van entonces en tal sentido y ya han sido mencionados. Implican entre otros: beneficios fiscales, oferta de fuerza de trabajo, el llamado «clima de negocios», infraestructuras de todo tipo. Todo lo desarrollado anteriormente sobre *outsourcing* en su modalidad *off-shore* es un claro ejemplo. Los gobiernos juegan un rol clave en tal sentido mediante la generación de incentivos diferenciales.

La potencial captura de inversiones extranjeras directas lleva a competencias de territorios (a nivel de macrorregiones; de Estados-nación; de provincias o Estados dentro de aquellos y de localidades dentro de estos últimos). Los incentivos pueden ser beneficios generales como una política de atracción de inversiones o selectivos, por ejemplo fiscales y vinculados a sectores en particular. Hay una amplia gama de posibilidades.

Estos elementos sugieren un impacto importante del contexto global en la transformación de los Estados-nación, en su capacidad de actuación, de regulación de flujos dentro de su territorio. Es decir, una tendencia a adecuar los cursos de acción a exigencias extraterritoriales de grandes agentes económicos. Uno de los ejemplos más drásticos que han llevado a la transnacionalización de formas de regulación que significan pérdida de capacidad reguladora del Estado, se da en el sector de las telecomunicaciones. Estas son, según Sousa Santos (2001) cada vez más la infraestructura física de un tiempo-espacio emergente que se vuelve privilegiado de los poderes globales frente al tiempo-espacio en torno al poder del Estado.

En un contexto de desregulación de los mercados financieros y de disciplinamiento de los gobiernos, puede decirse que la revolución informacional permite aumentar el poder coercitivo del mercado global de capitales sobre los Estados y paralelamente perforar el control de éstos sobre el territorio. Según lo observado en el capítulo anterior, puede sostenerse adicionalmente que estas dinámicas también ocurren en los países centrales, no solo en los países periféricos. Sin embargo, cuando se observan los mecanismos de transferencias de excedentes —los «clásicos» y los nuevos, producto de la revolución informacional y de los que hablamos en el capítulo anterior— se puede entender que la vulnerabilidad, las lógicas de poder, no son las mismas en uno y otro caso.

Está claro que la división de trabajo sugiere que las actividades menos implicadas con la generación de conocimiento son colocadas en la periferia del sistema. Ahora bien, ¿existe deslocalización de industrias de alta tecnología? Efectivamente ocurre (aunque esto no quiere decir que se deslocalice el *know how*). ¿Qué buscan entonces cuando se deslocalizan estas actividades? Se podrían mencionar los siguientes factores: fuerza de trabajo calificada y de bajo costo (el llamado «capital humano»), universidades e institutos de investigación, infraestructuras en general, condiciones sociales (el llamado «clima político» y de negocios) y la presencia de redes de información. No obstante, lo que significa

exactamente «alta tecnología» debe ser estudiado en cada caso, pues tiende a alimentar optimismos exagerados y generalizaciones sin fundamento.

4.6.2. *Los aportes de Saskia Sassen: el concepto de «territorios estratégicos»*

Esta socióloga comenzó a ser conocida en América Latina fundamentalmente después de la difusión en español de su libro *La Ciudad Global* (Sassen, 1999), un trabajo originalmente publicado en inglés en 1991. Allí una de las preguntas clave con carácter envolvente de muchas de sus preocupaciones es probablemente esta: «¿pueden los cambios en el flujo global de factores de producción, mercancías e información dar cuenta de una nueva expresión espacial de la lógica de acumulación?». Para contestar ello, se requiere «una elaboración teórica del concepto de movilidad del capital que lleve más allá de la dimensión locacional, debería también incluir la reorganización de las fuentes de excedente de valor que se tornan posibles a partir de los movimientos masivos de capital desde un área del mundo hacia otra» (Sassen, 1999: 48).

En el rastreo de formas que asumió la movilidad del capital a partir de la década del setenta, la autora identifica tres procesos. En primer lugar uno más o menos conocido: la dispersión geográfica de la industria fabril, por ejemplo la mudanza de la producción de indumentaria hacia zonas menos desarrolladas. En segundo lugar, encuentra la dispersión de tareas administrativas de rutina, lo que también se ajusta al comercio de servicios en expansión. Naturalmente, este es el que nos ocupa en particular. Finalmente, un tercer proceso es el ingreso de grandes corporaciones a la comercialización minorista de servicios al consumidor, un segmento antes ocupado por pequeñas firmas (por ejemplo alquiler de vehículos).

La creciente movilidad del capital tiene distintos efectos sobre la formación de los mercados de trabajo y sobre la regulación de una fuerza de trabajo global. Hay mercados de trabajo estructuralmente diferenciados, no sólo comparando países, sino dentro de un mismo país. ¿Qué lugar ocupan aquí los trabajadores inmigrantes? ¿Son el «equivalente funcional» a la movilidad del capital? El hecho es que ya se vean a estos flujos migratorios como una «alternativa» a la movilidad del capital, ya se les vea primero como un «componente» de la misma —ya que la movilidad del capital contribuye a la formación de un mercado de trabajo internacional— o ya se les vea como una combinación de ambos, la idea es que según esta socióloga estamos ante un fenómeno nuevo.

En el libro indicado antes (Sassen, 1999), uno de los objetivos es relacionar inmigración, etnicidad y raza con los mercados laborales de Nueva York, Londres y Tokio. Explica que junto a la inmigración tradicional hay un conjunto de nuevas condiciones que la producen, y ello está vinculado a la creciente interrelación de las economías y a la precarización de la relación de empleo. Precisamente este es el punto central: en las llamadas «ciudades globales» (la idea es generar un concepto que diferencie éstas de otras ciudades) los circuitos y procesos económicos nacionales se articulan en multiplicidad de circuitos globales (mercado de capitales, inversiones, comercio) lo que permite la gestión operativa de las empresas transnacionales.

Pero en trabajos posteriores, la autora (entre muchos otros seguidores de la temática) focaliza su análisis sobre otras ciudades expandiendo notoriamente el grupo incluido en la categoría como para totalizar una red de unas cuarenta ciudades globales. Esto implica entonces replantear, reproblematicar, el nuevo papel de casos como San Pablo, Shanghai, Hong Kong, Ciudad de México, Beirut, el corredor Dubai-Irán o Buenos Aires, que, como se notará, no pertenecen a países centrales.

Esta postura de integrar en un mismo concepto casos tan diferentes tiene inmediatas connotaciones explicativas que contradicen nuestra perspectiva expuesta en el capítulo anterior, pues supone sostener que la nueva geografía económica cruza la «vieja» división centro-periferia que se vuelve en buena medida insustancial para el análisis. Por ello, puede sostenerse que si bien puede hablarse de «ciudades globales» en referencia a los centros de acumulación, no ocurre lo mismo con los países periféricos. Más bien las referencias de la periferia constituyen «megaciudades», emplazamientos urbanos masivos que por su contexto de posición en las especificidades propias de la acumulación en regiones periféricas y, más allá del atravesamiento de redes globales, constituyen verdaderos «agujeros negros» para los recursos públicos.

Más allá de la propia relativización o matización posterior de la propia autora, que no obstante mantiene que el punto «quiebra en parte» la antigua división norte-sur, algunos análisis profundos han permitido sustentar con fuerza las diferencias. Sobre San Pablo, por ejemplo, en un libro que tiene precisamente el título de *O mito da cidade-global* (Whitaker Ferreira, 2007) se rastrea el concepto no solo en la socióloga holandesa y se concluye con la sobreposición de una matriz modernizadora anclada en un discurso de «ciudad-global» para defender un «poder de sinergia» de unas pocas y privilegiadas centralidades económicas (distritos de negocios dentro de las ciudades) que reciben inversiones y serían capaces de impulsar la superación de la pobreza en la ciudad toda.

El mito alimentado, puede ser considerado en este caso la derivación incorrecta de una búsqueda que procura iluminar los puntos nodales de redes desterritorializadas de la economía global en un contexto de transformaciones informacionales. Y en este camino, debe señalarse que las preocupaciones más recientes de Sassen hacia una «sociología de la globalización» (2007), le han permitido generar, a nuestro juicio, contribuciones más sustantivas. Y por otra parte, más cercanas a las preocupaciones de este trabajo.

Porque para la autora, se trata de demostrar como una parte de los fenómenos que hoy se siguen codificando como nacionales, mucho de lo que experimentamos o representamos como local o nacional, podrían ser ejemplos de localización de procesos globales. O en otras palabras, existen procesos subnacionales que pueden ser recodificados como instancias de lo global. El caso de una zona franca como el que nos ocupa como unidad de análisis, perfectamente puede ser incluido en esta clasificación.

Es importante hacer notar, entonces, como en la perspectiva de la socióloga holandesa, el nivel subnacional adquiere cierta importancia en la constitución de las

formaciones globales. A la vez este proceso implica que algunos elementos de lo nacional deben «desnacionalizarse». Las nuevas condiciones organizacionales que permiten operar globalmente, deben suponer también transformaciones territoriales que nos interpelan en nuestra capacidad de pensar las sociedades en nuevas contradicciones.

Se identifican así «territorios estratégicos» que se construyen para captar procesos globales. Uno de ellos son ciudades o partes de ciudades, para la gestión global de las empresas. Estar en una localización de este tipo, equivale entonces a formar parte de un circuito de información con un gran nivel de intensidad o densidad. Ahora bien, en otra escala, con un nivel de importancia más regional que global, bien puede aplicarse esto mismo a espacios como los de una zona franca donde se realicen actividades de gestión globales.

Es interesante que la autora aboga por registrar las nuevas modalidades de participación del Estado en la creación de nuevos «marcos» a través de los cuales se potencia la globalización. También esto supone examinar la formación de un orden privado, lo que sugiere ver el posicionamiento del Estado en un campo de poder más extenso. Se trata, en suma, de una nueva geografía del poder que requiere que se capten y se conceptualicen una serie de operaciones específicas realizadas en ámbitos e institucionales nacionales.

Tanto los cambios en el interior del Estado como en el nuevo orden institucional privado, y a los que antes referimos en este capítulo, son fenómenos parciales e incipientes, pero a la vez estratégicos, pues tienen como objetivo gobernar ciertos aspectos claves de la economía global. Esta insistencia de la autora en el carácter estratégico, supone, a nuestro juicio, un paso más adelante en la captación de los nuevos procesos que los examinados por Castells, por ejemplo (y ya ampliamente referidos).

Las zonas francas pueden verse así como espacios especializados creados dentro de los territorios nacionales. Espacios que, podría decirse, ni son totalmente internacionales pero tampoco nacionales. Pueden ser espacios de exportación, pero también —como se aludió antes— de gestión. Y cuanto más se globalizan las empresas, más crecen dichas funciones. Una variedad de ellas, sumamente especializadas, ya no pueden cumplirse en las sedes centrales de las empresas por lo que se genera un requerimiento de espacios organizativos e institucionales.

Aparentemente los límites geográficos del Estado-nación quedan «intactos», pero al generarse esos espacios, elementos como la jurisdicción territorial del Estado o la soberanía, aparecen cada vez de manera más abstracta. Sin embargo, el Estado es clave en la protección de la propiedad privada, y la ejecución de los contratos.

Estas funciones que cumplen los Estados parecen conceptualizarse mejor en términos de la dotación de un ámbito seguro para el capital que en términos de un logro de objetivos específicos definidos por el Estado, como se entiende generalmente en las investigaciones dominantes sobre el tema (Sassen, 2007: 96).

En suma, a partir de la autora se ha podido ver como la globalización puede des-
construirse en términos de los lugares estratégicos donde se materializan los procesos
globales y los vínculos que los conectan. Sin dejar de observar las diferencias entre
regiones centrales y periféricas, sin maximizar la magnitud de las TIC, pero al mismo
tiempo constatando las posibilidades en las nuevas intersecciones territoriales de lo
local, nacional y global, nuestro objeto de estudio debe entenderse también en la trans-
formación de geografías económicas específicas.

4.6.3. *La evolución de las zonas francas*

Elementos como los anteriormente manejados pueden llevar a atribuir un carácter
de novedad de las zonas francas que sería absolutamente incorrecto. La novedad es la
significación que adquieren hoy con relación a procesos ya aludidos que permite el de-
sarrollo de la revolución informacional. Una de las ideas generales con las que se las vi-
sualizó fue la de áreas próximas a grandes infraestructuras de transporte —sobre todo
puertos— donde se conceden especiales condiciones (exención del pago de impuestos,
pero no solamente) para la instalación de industrias y empresas relacionadas con la
distribución y la exportación/importación de productos. Las actividades logísticas son
unas de las claves cuando se analiza este fenómeno.

En Brasil, por ejemplo, la única zona franca existente es la de Manaus (si bien existen
otro tipo de modalidad que son las ZPE, zonas de procesamiento de exportación,
con suspensión de impuestos pero sin las características de una zona franca), sustentada
por un empresariado local y con carácter industrial. Examinada en el contexto de
procesos globales cambiantes, una reciente tesis de doctorado que buscaba examinar
las relaciones de reproducción social del empresariado local de Manaus, muestra la
metamorfosis en sus tres períodos: desde 1967 (año de creación) a 1975 con un carác-
ter comercial de plataforma de importación de bienes, de 1975 a 1991, con un carác-
ter comercial e industrial y finalmente desde 1991 solamente con carácter industrial
(Seráfico, 2011).⁶⁶

Ya a fines de la década del setenta, desde las ciencias sociales se procuró investigar
el papel de las zonas francas en la llamada entonces «nueva división internacional del
trabajo» (Frobel, Heinrichs y Kreye, 1980). Se las definía como «emplazamientos para
el aprovechamiento industrial de la fuerza de trabajo de los países subdesarrollados, en
una producción orientada al mercado mundial. Este aprovechamiento tiene lugar en las
fábricas para el mercado mundial» (1980: 415).

El material empírico que sustentaba un ambicioso estudio para Asia, África y
Latinoamericana ha perdido naturalmente actualidad (a menos que el objeto sea una
verdadera reconstrucción histórica del tema), pero es importante hacer notar junto con

66 Las preocupaciones del autor (plasmadas en una tesis de doctorado del año 2009) convergen en parte con las aquí planteadas, pues se trata de iluminar desde las ciencias sociales un caso específico que es una zona franca, considerando procesos globales. La recurrencia a Sassen es un punto de contacto concreto en el armado conceptual. No obstante, es interesante constatar como las diferencias sobre los dos casos, en múltiples aspectos, genera trayectorias de aproximación teóricas bien disímiles.

los autores, la promoción que se hacía de estos territorios propios del capitalismo industrial. Las características generales exigidas eran recurrentes: equipamiento con una moderna infraestructura, garantía de una normativa legal especial en términos aduanero, fiscal y monetario y capacidad de aprovechamiento de fuerza de trabajo barata. Su aislamiento del resto del territorio, permitía calificarlas de enclaves. Dentro de los «estímulos a la inversión», otros elementos que se ofrecían agregaban en ese sentido de enclave industrial: en muchos casos existía limitación de derechos políticos y sociales de la fuerza de trabajo empleada, incluyendo legislación laboral, salario mínimo y limitaciones sindicales.

Una de las conclusiones que se anotaba era que en estos enclaves solo se realizaban algunas fases específicas de producción de algunos productos industriales (por ejemplo maquinaria, artículos electrotécnicos, artículos metálicos, equipos de transporte, pero no mucho más). No obstante, generalmente la fabricación de componentes específicos para la electrónica, se solía presentar como fabricación de productos de alta tecnología.

Dentro de las preguntas más importantes, estaba la pregunta de si se cumplían las promesas de eliminación del desempleo, formación profesional y acceso a moderna tecnología, es decir, si eran alcanzados mediante la introducción de este formato. Se concluía con toda claridad luego del extenso trayecto: «las experiencias disponibles, así como la tendencia actual del proceso, solamente permiten una respuesta negativa al conjunto de los tres objetivos» (1980: 490).

Pasadas unas tres décadas de este estudio, el número y las características de las zonas francas se ha ampliado. En América Latina, existen además otros formatos que sin tener las características de zonas francas, ofrecen ventajas particulares. Por ejemplo, si se toma el caso de México, es imposible no destacar la importancia acrecentada que tiene el sector de maquila en la frontera con Estados Unidos, particularmente teniendo presente el tratado de libre comercio NAFTA. No se trata estrictamente de zonas francas, pero se permite importar y exportar componentes libres de impuestos. Mientras tanto, si se toma el período de los últimos años, Colombia, es uno de los países de la región que ha aprobado más zonas francas y con extrema diversidad de actividades, incluyendo servicios de *outsourcing*.

No es fácil, entonces, cuantificar en un cuadro global, que permita advertir la heterogeneidad de situaciones. Considerando un estudio del Comité de Zonas Francas de las Américas, en la región de América Latina y el Caribe en el 2002, se contabilizaban 248 casos.⁶⁷ Allí el caso que más llamaba la atención era República Dominicana que con 53 casos superaba ampliamente situaciones de países con mucho mayor territorio. No obstante, las diferentes legislaciones tampoco permite señalar mucho más que la constatación de una notable expansión de estos territorios especiales.

67 Fuente: documento *Las zonas francas de exportación en América Latina y el Caribe: sus desafíos en un mundo globalizado* de Jaime Granados, presentado a la Segunda Conferencia conjunta del BID y del Centre D'Études Prospectives et D'Informations Internationales, 6-7/10/2003, Washington.

Finalmente, en términos de empleos, tampoco pueden establecerse cifras demasiado confiables. Si se toman las zonas francas para la exportación en los países subdesarrollados, se pasó de cincuenta mil empleos en 1970 a cinco millones en 1998 (en este último caso, según cifras de la OIT).⁶⁸ Más allá de las cifras, pues, se trata de un fenómeno mundial que ha tenido un gran auge, obsérvese que se está hablando de lógicas básicamente comerciales e industriales. La revolución informacional en una dinámica de acumulación flexible, presenta la potencialidad de un incremento aún mayor de esta tendencia y en consecuencia de un florecimiento de formas diversas de «territorios estratégicos».

4.6.4. Los parques tecnológicos como expresión de la revolución informacional

Dado que nuestra unidad de análisis tiene la particularidad de articular el carácter de zona franca con su presentación como parque tecnológico y de servicios, es preciso ahora integrar algunos elementos de este formato de materialización territorial propia de la revolución informacional, si bien, debe concederse, ya habían aparecido como territorios específicos en el desarrollo del capitalismo industrial.

Hablar de parque científico y tecnológico alude a la geografía de los centros de acumulación y representa un desafío concreto de investigación observar sus posibilidades reales en países periféricos. Es más, es necesario pasar de la naturalización con que a veces se festeja la sinergia potencial de agentes diferentes y observar la dirección que toman los emprendimientos. Además, como en ningún caso, se asocia mecánicamente con lo más avanzado, por lo que un examen riguroso, debe sacar el velo de cada situación y ser capaz de traspasar la seducción primaria que proyecta un cuadro de anticipación de futuro.

Y en tal sentido, ya al final de este capítulo, permítasenos una breve referencia literaria, porque el ya fallecido escritor J. G. Ballard en su novela *Super-Cannes* (2000) imaginaba uno de estos conglomerados empresariales, muy sofisticado, futurista, una verdadera «ciudad-Estado» de la revolución informacional. Describía a «Edén-Olimpia» como un lugar ajardinado, separado y seguro, de extrema modernidad, un verdadero complejo «informacional» que, sin embargo, encubría una realidad socialmente terrible: el escape de la alienación de los ejecutivos que allí trabajaban, era la organización de cazas nocturnas de inmigrantes en la Costa Azul.

La ironía del escritor permite colocar la importancia que adquiere el poder simbólico en el sentido de Bourdieu (2005) en el análisis de estos casos. Ya referimos como su perspectiva de articular agentes, intereses y poder, de mostrar tensiones, sin duda se conecta con la propuesta en este trabajo. Y para el caso de todo lo que rodea la atribución del carácter de parque científico o tecnológico a un espacio estratégico global, corresponde aplicarlo. Y así se hará con nuestra unidad de análisis concreta. Pero por el momento corresponde avanzar en lo que efectivamente implica.

68 Véase *La importancia del impacto del TLC en la industria maquiladora en América Latina*, de Jorge Carrillo, en *De La Garza Toledo* (comp.), 2000.

Entre los antecedentes de investigación que vinculan lo «informativo» con territorios específicos separados, debe señalarse el estudio que realizaba Castells junto a Peter Hall centrándose en lo que denominaban «tecnópolis» (Castells y Hall, 1994). Todos los casos que referían correspondían a regiones centrales de acumulación, pues se trataba de concentraciones territoriales donde debían generarse fuertes inversiones para producir lo que se conoce como alta tecnología.

Pero para los autores, el aspecto clave era analizar las condiciones de «sinergia» entre centros de producción de conocimiento o de «innovación» y la capacidad de su integración por parte de empresas, y los requerimientos en cuanto a la existencia de redes de información y capacidades de la fuerza de trabajo altamente calificada que se requería. De hecho, hemos aludido al papel que se comienza a exigir con fuerza a las universidades públicas, en algunos casos procurando que funcionen como verdaderas —aunque sofisticadas— maquiladoras para las corporaciones multinacionales.

Pero el concepto de «parques tecnológicos» no es nuevo y suelen rastrearse las raíces a la década del cincuenta en Estados Unidos con las experiencias de Silicon Valley, en California y de la Route 128, en Massachussets. El entorno para promover la «innovación» suponía ya entonces promover una mayor interacción con las universidades. En el caso de Silicon Valley fue con la Universidad de Stanford y en el caso de la Route 128 de Boston, con el Massachusset Institute of Technology (MIT).

Sin embargo, estos espacios adquieren otra significación con la revolución informativa. Ahora bien, los problemas conceptuales comienzan con la propia definición. Según Luis Sanz, director general de la Asociación Internacional de Parques Tecnológicos y Científicos⁶⁹, un parque científico o tecnológico es un espacio, físico o cibernético, gestionado por un equipo especializado de profesionales que se ocupa de proporcionar servicios de valor añadido, y cuyo principal objetivo es mejorar la competitividad de su región o territorio de influencia, estimulando una cultura de la calidad y la innovación entre las empresas e instituciones a él asociadas, organizando la transferencia de conocimiento y tecnología desde sus fuentes a las empresas y al mercado, y fomentando activamente la creación de nuevas empresas innovadoras mediante procesos de incubación y centrifugación de ideas y empresas.

Sugiere una gestión especializada, marca determinados actores centrales que son las empresas a los cuales se les adjudica la capacidad de incrementar la riqueza en una región. Por otra parte, ¿cómo se puede caracterizar que un espacio promueve una «cultura de la innovación». Adicionalmente se observa que implica determinada infraestructura para *estimular* y gestionar el *flujo de conocimiento y tecnología* entre universidades, organismos de investigación, empresas y mercados. No obstante, no se trata solo de infraestructura física sino también virtual. También se puede notar que la idea

69 *International Association of Science Parks*, <www.iasp.ws>. La IASP es una organización no gubernamental que tiene carácter de «Special Consultative Status» con el «Economic and Social Council» de las Naciones Unidas. Es miembro fundador de la World Alliance for Innovation (Wainova). La definición es de febrero del 2002

de producción de conocimiento no está acotada a las universidades sino que eventualmente puede producirse también en empresas u otros centros.

Como se observa, la definición de la IASP es muy abarcadora. Esto en parte puede explicarse en la necesidad de abarcar experiencias concretas que se construyen con otras expresiones con un enorme y emergente poder simbólico en el capitalismo del siglo XXI como lo son las de tecnópolis o los tecnopolos precisamente, entre otras posibles. Esto implica que se pueden colocar en un mismo rótulo experiencias extraordinariamente diferentes, algunas modestas y discretas que se desenvuelven en países periféricos, algunas de un poder creciente —en función de los agentes que allí se ubican o sustentan la experiencia y naturalmente del contexto de acumulación más general— que se originan en los países centrales.

Cuando se realiza el ejercicio de repasar páginas webs de parques tecnológicos, se advierten de inmediato las similitudes en la presentación de sus ofertas. En general, con impresionante apoyo visual, suelen hacer mención a la infraestructura para empresas interesadas en desarrollar y/o exportar tecnología aplicada a productos y servicios; el estímulo para generar interacciones entre los sectores privados y públicos, la atracción de tecnología internacional y la generación de investigación local, la promoción de la comercialización de las investigaciones y de desarrollo de conexiones con las universidades; la creación y sostenimiento de vínculos estratégicos para desarrollar proyectos conjuntos. Una lectura sociológica de lo anterior permite advertir que la clave que cruza los ofrecimientos es la capacidad de facilitar y promover vínculos sociales entre agentes específicos, particularmente entre centros de producción de conocimientos y empresas. Es una forma de desarrollar la acumulación, promoviendo la generación de capital social alrededor del capital económico.

El perfil de las empresas tiende a registrar un índice elevado de actividades de I+D y de aplicación de nuevas tecnologías; de tendencia a establecer relaciones con centros de producción de conocimientos (universidades) y centros tecnológicos. El perfil que debe crear ese espacio físico, pues, es la capacidad de atracción de empresas de alta tecnología que a su vez atraigan otras empresas de alta tecnología.

La fuerza de trabajo que confluye como generadora de valor, naturalmente es de personal altamente cualificado y como se suele denominar, con «potencial científico, técnico e innovador». Sin embargo, es claro que, como se dijo antes, esta calificación no sugiere un poder «autónomo» sino articulado al capital que requiere tutorear la producción de conocimiento que se realiza para ser rápidamente mercantilizado.

Por lo expuesto, se desprende que en estos espacios específicos del capitalismo informacional, lo que aparece como clave, es el modo de relacionamiento entre elementos, o mejor aún, entre agentes lo que produce una transformación importante en la estructura interactiva del sistema. La versión teórica «normalizadora» de estas estructuras altamente interactivas, es lo que Castells denominó como «era de la información».

Llegados aquí, cabe ya al final establecer la pregunta de si no surge una contradicción cuando se enfatiza por un lado el aspecto de conexión (red, flujo, entre otros

rótulos) que representan estas localizaciones mientras desde el propio título de este trabajo se establece la idea de enclave que justamente parece proponer lo contrario. Precisamente este es el centro de la cuestión: la complejidad organizacional puede exigir una y otra cosa a la vez.

Seguramente parece paradójico. Por un lado, maximiza la necesidad de establecer lo dicho anteriormente, la conectividad y hasta se naturaliza el concepto de red, pero por otro lado exige condiciones de separación geográficas y sociales del resto, generando una especie de «islas sociales». La condición de zona franca para captar las nuevas formas de deslocalización —de emergentes formas de capitalismo informacional— no solo supone un cierto tipo de enclave geográfico desnacionalizado sino socioeconómico. Tales tensiones también deberán guiarnos en el análisis de los capítulos siguientes.

Viejas y nuevas articulaciones de Uruguay en la economía-mundo: alcances, debilidades y promesas de las zonas francas

5.1. De auge y declinaciones. Breve introducción sociohistórica

En un contexto de revolución industrial en el centro hegemónico del momento en la economía-mundo, Inglaterra en el siglo XIX y primeras décadas del XX, Uruguay no era una excepción en relación con el carácter que se reservaba a los países periféricos: proveedor de materias primas y alimentos. No se trataba de minerales como ocurrió con otras regiones de América Latina, sino, como es sobradamente conocido, básicamente productos derivados de la actividad pecuaria para la cual el país ofrecía ventajas comparativas.

Al predominio inicial de los cueros en las exportaciones, le siguió el ascenso de la lana y posteriormente el de carnes enfriadas y congeladas. El auge ganadero se asentó sobre una clase capitalista ganadera de origen nacional que, poseedora de la tierra, concentraba una parte importante de los excedentes. En los primeros años del siglo XX, se dio paralelamente una entrada importante de capitales en préstamos en inversiones directas provenientes fundamentalmente del centro hegemónico del momento que se dirigió básicamente a infraestructura.

Sin embargo, de alguna manera ese enorme poder de las empresas extranjeras fue limitado por la intervención del Estado que amplió las funciones tradicionales típicas de permitir la reproducción del capital con un conjunto de nacionalizaciones y de acciones destinadas a mejorar condiciones sociales.

De hecho, a nuestro juicio, Uruguay tuvo un proceso de generación y expansión acelerada de derechos (civiles, políticos, sociales) durante los primeros quince años del siglo XX en función de dos bases importantes: la capacidad de articularse a lógicas sistémicas de acumulación pero manteniendo al mismo tiempo un control del proceso por parte de instituciones estatales y la expansión de prácticas sociales (sindicales y políticas) que fueron construyendo la idea de derechos dentro de la sociedad.

Lo segundo no es el tema aquí y fue tratado en otro trabajo (Falero, 2008), en cambio los límites al despliegue de los intereses de Gran Bretaña como potencia hegemónica de la época, es significativo marcarla. Es decir, las dinámicas de acumulación generadas supusieron articulaciones de lo económico y lo político a nivel nacional y regional en la división global del trabajo, en las que el Estado procuró retener un control importante.

La expresión socioeconómica de articulación de la región en la economía-mundo desde la posguerra, es generalmente conocida como «modelo de sustitución de importaciones». Sus lineamientos principales han sido analizados por una profusa bibliografía latinoamericana. Las exportaciones de materias primas permitían un excedente para el desarrollo de la industria doméstica mediante la protección de tarifas arancelarias y la erogación de recursos en inversiones por el Estado. Un Estado, recuérdese, cuyo papel aparece «naturalmente» —para la época— como material y simbólicamente clave para la reproducción económica, más allá de las variantes políticas en cada caso.

Dentro de las dinámicas de industrialización periférica en América Latina —que se articulaban a formas preexistentes pero también suponían la constitución de nuevos agentes sociales y nuevas relaciones de poder— debe recordarse que se dieron formatos institucionales muy variables. A diferencia de lo que ocurre actualmente. Un formato de dominación de tipo liberal-democrático relativamente duradero como en Uruguay fue casi la excepción en la región. Considerando la región del cono sur y Brasil, los empujes industrializadores de Argentina (Perón desde 1946) y Brasil (Vargas desde 1930) se dieron con un marco institucional más autoritario, de hecho con inspiraciones teóricas fascistas, aunque también con fluctuaciones y ambigüedades. La extrema desigualdad social y geográfica marca a Brasil hasta hoy, pese a ser el único caso en América Latina en realizar un tránsito a una posición semiperiférica en la economía-mundo.

En Paraguay, las articulaciones con la economía-mundo se asentaron sobre dinámicas de poder vinculadas a la propiedad de la tierra y a un estamento militar que prosperó en la larga dictadura del general Stroessner, un admirador del nazismo. Finalmente, se puede agregar el caso de Chile como parecido al de Uruguay. En el segundo tercio del siglo XX y hasta 1973 que ocurrió el golpe militar, Chile construyó un formato democrático paralelo a la incorporación de nuevos grupos sociales a la vida colectiva y a una industrialización apoyada por el Estado y orientada al mercado interno.

Es decir, que la industrialización en su expresión periférica dentro de la división global del trabajo del momento, penetraba en forma diferente de acuerdo a los Estados-nación de América Latina, generando constelaciones de poder igualmente diversas en función de las diversas trayectorias sociohistóricas y de las luchas sociales que se expresaban.

Las características propias de Uruguay en el siglo XX, el desarrollo de formas de capitalismo industrial como lo fue las de la industria textil, no debe evitar la consideración que igualmente se reprodujeron los condicionantes estructurales de la periferia y específicamente de la región latinoamericana.⁷⁰ En Uruguay, el agotamiento de esta forma interna en que se expresa la articulación a la economía-mundo, ya se advierte tempranamente. Desde mediados de la década del cincuenta, el impulso industrial

70 Parte del campo intelectual alimentó el mito de excepcionalidad y permitió que durara incluso post-dictadura. La parte de realidad se integró al mito contribuyendo al consenso social. La utilización acrítica de parámetros de análisis eurocéntricos para examinar la realidad uruguaya cambió, pero se sigue expresando bajo otros formatos y otros conceptos.

sufría un proceso de enlentecimiento e incluso detención, evolucionando muy por debajo de la capacidad fabril instalada, lo cual era claramente identificable en la década del sesenta (Macadar, Reig y Santías, 1971).

En este contexto, el llamado «sistema político», en general, actuaba en forma tanteante y cortoplacista para revertir la crisis y esto se agravó en un contexto global y local de movimientos antisistémicos (socialistas, nacionalistas, antiimperialistas). Finalmente se convirtió en una verdadera crisis de dominación que se expresó en toda su magnitud a fines de la década del sesenta.

Pero todo el «modelo» a nivel regional fue acumulando obstáculos insuperables. No es novedad que mientras los países centrales desarrollaban un sector científico-técnico y un aparato productivo fordista en el que se volcaban las innovaciones generadas, en América Latina no dejaba de manifestarse el carácter incompleto o «trunco» de su industrialización, como señalaba en su momento el economista chileno Fernando Fajnzylber (1983), al cual ya hicimos referencia en el capítulo cuatro cuando marcamos las conexiones entre Estado y empresariado en América Latina. Es interesante recordar como al final de su trabajo, llamaba la atención sobre la importancia de considerar la especificidad de los procesos históricos que condujeron a gestar las formaciones sociales y los regímenes políticos que sustentaron las estructuras industriales que se desarrollaron en los países latinoamericanos.

Otros autores han examinado como ese carácter «incompleto» de la industrialización, por seguir con la expresión, tuvo consecuencias sobre el funcionamiento del conjunto del sistema económico, puesto que desvía hacia las importaciones los estímulos de unas demandas que habrían podido dinamizar actividades internas y favorecer mayor autonomía y autosustentación en la dinámica de acumulación (por ejemplo, Vuscovic, 1985).

La manifestación regional de los límites de esa articulación centro-periferia pueden resumirse —considerando nuestro centro de análisis— en el aumento de los costos de producción industrial, obsolescencia o atraso tecnológico y dificultad para aumentar escalas de producción, si se compara con las posibilidades que tenían los centros de acumulación. En general, las economías latinoamericanas mostraban síntomas de agotamiento de su formato de inserción en la medida que la protección arancelaria ya no era suficiente y paralelamente se acumulaba un creciente déficit externo.

El hecho es que el fin de ese período supondrá la transformación de algunas estructuras de poder. Algunas perderán peso, es decir capacidad de influencia en el campo económico (las generadas por sectores industriales vinculados al mercado interno), otras lo aumentarán (por ejemplo, las basadas en el desarrollo de actividades financieras y exportadoras) y otras lo mantendrán con reformulaciones (actividades agropecuarias).

5.2. La transición global y las especificidades de Uruguay hacia un nuevo formato de integración a la economía-mundo

A partir de la década del setenta, junto con la crisis —es decir, baja de la tasa de ganancia— comienza un giro en la economía-mundo. Hacia 1970, Estados Unidos presentaba ya algunos límites en su hegemonía global. La declinación de sus reservas de oro lo llevó a abandonar la paridad fija del dólar con el oro. Además, en un contexto de debilitamiento de la tasa de rentabilidad general del capital, la decisión de la OPEP de racionalizar sus exportaciones de petróleo y en consecuencia aumentar su precio, fue un hecho clave de esa crisis global. El desarrollo de deuda externa de América Latina a partir de 1973 fue una forma de valorizar las grandes masas de capital-dinero de los centros hegemónicos producto del aumento de las mismas que tenía el sistema financiero.

Es sustantivo subrayar que se está ante el fin de una modalidad de acumulación de la posguerra asociado a políticas económicas keynesianas y a una organización sociolaboral hegemónica de tipo taylorista-fordista. No asociamos la nueva etapa con la llamada globalización —ya se expresó en el capítulo tres que esta es intrínseca al capitalismo— pero se está ante una transición en la economía-mundo. Existen muchas formas de teorizarla desde las ciencias sociales y ya hemos hecho referencia también a este aspecto.

Para el cono sur, el formato de dominación que hizo posible la reformulación del «clivaje» —por utilizar una expresión de Carlos Real de Azúa en uno de sus últimos trabajos antes de su fallecimiento (Real de Azúa, 1983)— fue el disciplinamiento social basado en la doctrina de la Seguridad Nacional promovida por Estados Unidos. El despliegue autoritario era preciso para eliminar luchas sociales y desplegar los instrumentos tendientes a promover las exportaciones manufactureras que significaba, por ejemplo, la reducción de costos de producción, particularmente los laborales⁷¹ y generar una nueva orientación que ha menudo fue caracterizada con el eufemismo de «nuevo modelo exportador». Una expresión —cabe recordarlo— que en su momento parecía cumplir los requisitos para describir el proceso en curso, pero que sin embargo los hechos mostraron rápidamente su insuficiencia explicativa, pues se trataba de mucho más que de eso.

No es el caso aquí insertarnos en las implicaciones del «neoliberalismo». Sabemos que la conducción de Margaret Thatcher en Gran Bretaña y Ronald Reagan en Estados Unidos en la década del ochenta constituyeron impulsos políticos importantes para su expansión. Sabemos igualmente que se trata más que de una «ideología» o estructura de pensamiento —que como tal requiere una producción importante de conocimientos— y de un conjunto de acciones sobre realidades políticas y sociales por parte de cuadros políticos de Estados con poder global. Se trata de un verdadero cambio en la estructura

71 En el caso uruguayo, la caída del salario real como variable esencial de este proceso, resulta indiscutible. Tomando 1957 como base 100, en enero de 1985, es decir al final del período militar, se calcula que era del 37,1% (Cancela y Melgar, 1986).

de poder global en la que América Latina fue neutralizada en sus potencialidades de resistencia.

En el cono sur, los golpes de Estado y los regímenes militares que le siguieron constituyeron así verdaderas bisagras entre formas de integrarse a la economía-mundo. A nivel interno de los países, supuso igualmente la transformación de las estructuras de poder económico, con agentes que pierden peso y otros que los ganan. Sin embargo, no debe pensarse este proceso como un plan con una dirección muy precisa. Es decir, en el Uruguay, los primeros años del «proceso cívico-militar» (como se le denominaba), fue una época de tanteos, de pruebas. No es «neoliberal» en el sentido que este término adquirirá en la década del ochenta y noventa, pero es un hecho que se terminan sentando las bases para otros cambios.

De hecho, la dictadura uruguaya promovió la «apertura» económica particularmente a partir de 1978 (con mayores facilidades para el ingreso de capitales externos, eliminación de encajes bancarios a partir de mayo de 1979, etcétera). Pero no aparecieron innovaciones fuertes en materia de privatizaciones como las que impulsaron —no siempre con el éxito esperado— los gobiernos democráticos de centroderecha electos posteriormente.

La década del ochenta es de crisis. Entre los hechos claves en este sentido, debe recordarse que en 1982 el gobierno mexicano declaró una moratoria en los pagos de capital sobre la deuda del sector público. Para el Uruguay, ese año es el de la quiebra de la llamada «tablita» (esto es, el preanuncio del tipo de cambio). Aquí cabe simplemente recordar que esto significó recesión con caída del PIB, especulación y fuga de capitales, pérdida de reservas del BCU, etcétera. Pero particularmente 1982 es un año recordado por la presión de la banca privada extranjera para que el BCU les adquiriera sus deudas incobrables (particularmente de los sectores ganadero e industrial), episodio conocido como «compra de carteras» lo cual se concretará un año después.

El Uruguay de los últimos años de la dictadura muestra una extrema vulnerabilidad detrás del poder militar. Con América Latina esto ocurre de una manera u otra. Un indicador clave de ello es la transferencia de ahorros hacia los países centrales. Las cifras de exportaciones netas de capital de la región marcan la reorientación de los flujos. Según CEPAL, entre 1982 y 1989 la salida totalizaba doscientos mil millones de dólares contrastando con los noventa mil millones ingresados entre 1974 y 1981⁷².

Desde este criterio de privilegiar la dimensión económica en el análisis, hemos sostenido ya en otros trabajos (por ejemplo, Falero, 2005, 2008) que la verdadera «transición» no es el proceso de apertura democrática, sino la dictadura misma. Es una transición en el sentido que mediante el ya mencionado disciplinamiento social, habilitó el pasaje ordenado a otro formato de integración en la economía-mundo, esto es, un nuevo esquema de acumulación y una nueva estructura de poder social. Desde esta perspectiva se pueden advertir continuidades económicas insoslayables durante el primer gobierno post-dictadura, a partir de 1985.

72 CEPAL, *Panorama Económico de América Latina*, Santiago de Chile, 1990.

Pasado el período de las dictaduras, la consolidación del nuevo esquema de inserción global supuso atar los principios democráticos a una lógica de ajustes fiscales y estabilización monetaria que no tenían antecedentes. En Uruguay, el cambio político que significó la salida de los militares y el gobierno que asumió en 1985 (del presidente Sanguinetti), consolida el esquema económico de «apertura» aunque todavía regulado y con un proceso de privatización limitado aunque no inexistente.⁷³ Es en este gobierno cuando se aprueba la ley de zonas francas sobre la que nos detendremos inmediatamente. Luego corresponderá examinar como se continuaron transformando las estructuras de poder y los cambios en la articulación con la economía-mundo, período en el cual surgirá la entonces Zona Franca de Montevideo, hoy Zonamérica.

5.3. Transformaciones de la forma Estado y las zonas francas

5.3.1. Aspectos generales de la normativa

A fines del primer gobierno del Frente Amplio habían nueve zonas francas funcionando, más otras en proceso de construcción o en proyecto. Salvo la zona franca de la ciudad de Colonia que es mixta y la de Nueva Palmira, que es pública, el resto son de empresas privadas. La zona franca de Rivera está transitoriamente intervenida por el Estado, pero probablemente vuelva a la gestión privada. Más adelante estableceremos el cuadro completo de zonas francas. Por el momento corresponde repasar la discusión que dio lugar a este proceso.

Es decir, el desarrollo de las zonas francas de Colonia y Nueva Palmira fue producto de una ley de 1923 y la legislación preveía beneficios sólo para tributos aduaneros. Sin grandes cambios, este instrumento se mantuvo en el esquema de inserción en la economía-mundo anterior. Es decir, el mecanismo de zonas francas se mantuvo como marginal en el esquema de inserción en la economía-mundo.

La verdadera base legislativa que abrió la posibilidad de instalar zonas francas en Uruguay corresponde al primer gobierno posterior a la salida de la dictadura (1985-1990) y debe verse en el marco del nuevo, emergente esquema de inserción. De hecho, puede verse como una inflexión —más allá de la ausencia de efectos inmediatos— en ese corrimiento que hace Uruguay para consolidar su nuevo posicionamiento regional y global. Y esto supone, asimismo, la transformación de la forma Estado.

Algunos análisis académicos fuera del enfoque hegemónico (De Sierra y Longhi, 1987; De Sierra, 1992), ya fundamentaban entonces esa transformación posdictadura. No es menor subrayar el punto puesto que, por lo general, las ciencias sociales recortaban la temática a una mirada más complaciente de «redemocratización» y de rémoras autoritarias dentro de la misma, oscureciendo un cuadro complejo de fuerzas en tensión. En los análisis citados, en cambio, se argumentaba que se estaba ante un nuevo formato de Estado. En el mismo, se advertía un proceso de centralización

73 El caso de lo ocurrido con el ferrocarril es significativo en este sentido, pues se adelanta al esquema regional. Véase: Falero, 2008, capítulo 5.

de decisiones en el Poder Ejecutivo que se manifestaba de diversas formas según los países, por ejemplo exacerbando atribuciones de oficinas, comisiones, etcétera, de alta administración y un menor papel efectivo del Parlamento. Y esto puede verse con el proceso de aprobación de la ley de zonas francas.

Si bien es cierto que tampoco se podían visualizar muy claramente en ese contexto histórico transformaciones globales más estructurales, las líneas anteriores permiten contextualizar la elaboración de la nueva ley (la número 15.921) sancionada el 17 de diciembre de 1987. La ley impulsada por el poder Ejecutivo no mereció grandes cambios en su tratamiento legislativo, más allá de las fuertes polémicas que suscitó. Constituye una verdadera inflexión en la temática y, más allá de algunos ajustes posteriores, sus líneas centrales permanecen incambiadas hasta el momento que se escriben estas líneas.

Se desprende de una lectura contextualizada de la misma que una zona franca casi no puede considerarse territorio nacional. Porque si bien indica precisamente lo contrario en la letra —esto es, que «son áreas del territorio nacional de propiedad pública o privada»— inmediatamente agrega el carácter aislado que se les reserva con relación a éste, ya que se trata de áreas «cercadas y aisladas eficientemente» y en la que pueden realizarse «toda clase de actividades industriales, comerciales o de servicios»⁷⁴. Luego se agregan un conjunto de excepcionalidades en relación con lo que rige en el resto de Uruguay.

Toda la discusión legal sobre ese carácter de «territorio nacional» que sigue teniendo una zona franca, debe verse subsumida en la extrema laxitud de posibilidades que se plantean. Por ejemplo, en estos espacios se goza de excepciones aduaneras y fiscales, no rigen allí monopolios estatales y hay libre circulación de capitales. Uno de los folletos que distribuye Zonamérica para atraer usuarios, de hecho lo indica claramente al mostrar las diferencias con lo que ocurre en general en el mundo. Se indica por ejemplo las características ya aludidas en cuanto a excepciones y situación respecto a monopolios estatales y se señala expresamente que existen diferencias con «la mayoría de las Zonas Francas del mundo, donde en general, sólo se contemplan beneficios aduaneros y algunas exenciones fiscales de carácter limitado».⁷⁵

Obsérvese igualmente que a todos los efectos —pero particularmente considerando la aplicación de tasas y aranceles correspondientes— la introducción de mercaderías desde la zona franca a la «zona no franca» se considerará importación y que la introducción de mercaderías de ésta última a la primera se considerará exportación. Desde el punto de vista de regulación económica, el punto no merece objeción. Desde el punto de visto sociológico, denota una situación contradictoria sobre el carácter de «nacional» que puede adjudicársele a estos espacios. Es decir, es un espacio «nacional» para algunos efectos, pero «no nacional» para otros.

74 Ley 19.921 del 17/11/1987. Los elementos que se mencionan corresponde al artículo 2, según redacción dada por el art. 65 de la ley 17.292 del 15/01/2001.

75 *El ABC de las zonas francas*, selección de material de Zonamérica, enero 2007: 7.

Los artículos 19 y 20 son explícitos con relación a los únicos tributos que corresponde abonar al Estado. Vale la pena reproducirlos textualmente:

Los usuarios de las Zonas Francas están exentos de todo tributo nacional, creado o a crearse, incluso de aquellos en que por ley se requiera exoneración específica, respecto de las actividades que desarrollen en la misma (artículo 19).

No están comprendidas en las precedentes exenciones tributarias *las contribuciones especiales de seguridad social y las prestaciones legales de carácter pecuniario establecidas a favor de personas de derecho público no estatales de seguridad social*. Cuando el personal extranjero que trabaje en la Zona Franca exprese por escrito su deseo de no beneficiarse del sistema de seguridad social vigente en la República, no existirá obligación de realizar los aportes correspondientes (artículo 20, la parte en itálica es nuestra).

Hasta aquí un breve cuadro general que ya permite visualizar una problemática de fondo sobre «desterritorialización» de procesos sociales y económicos que interpelan la clásica definición de Estado. Ahora corresponde reconstruir brevemente los argumentos manejados a favor y en contra para observar los temas claves que emergían de la sociedad uruguaya y que la fundamentación de la ley trataba de movilizar a su favor.

5.3.2. La polémica parlamentaria: entre ilusiones, dudas e incredulidades

Desde el Partido Nacional, a mediados de 1987, se indicaba lo siguiente:

El Uruguay se va a beneficiar en muchos aspectos, pero el más importante es el de lograr que se instalen industrias y complejos comerciales, con un mercado amplio que trascienda nuestras fronteras y lo reducido de nuestra población para producir y comerciar para la exportación, con lo que las perspectivas se tornan más halagueñas. Por supuesto que la evolución y el éxito de las zonas francas significará en los hechos la apertura de fuentes de trabajo que por otra vía no se comprende cómo se podrán crear. Además se enriquecerá nuestra balanza comercial y por tanto nuestro crédito externo⁷⁶

Otro argumento que procuraba volcar argumentación favorable a la ley, era el de los insumos que las zonas francas iban a requerir de las zonas no francas. Es decir a la industria instalada en el país se le abrían enormes posibilidades como abastecedoras de distintos insumos.

Así es que si se considera la discusión parlamentaria en general⁷⁷, es posible agrupar los argumentos en tres grandes ejes: la generación de fuentes laborales, la atracción de inversiones productivas al país y los efectos positivos de «derrame» sobre el resto de la sociedad.

El primer argumento era clave para neutralizar otras discusiones e incredulidades. Por ejemplo, el diputado Asiaín del Partido Colorado, señala dentro de la argumentación, su convencimiento que

fomenta la creación de industrias nuevas, a pesar de que muchas de ellas sean plantas de ensamblaje. A mí no me preocupa que sean plantas de ensamblaje; lo que sí me preocupa es cuantos miles de uruguayos van a poder trabajar en esas plantas de ensamblaje.

76 Fuente: Carlos Garat, *El País*, 21/06/1987.

77 Fuente: Diario de sesiones de la Cámara de Representantes de 1987, Diario de sesiones de la Cámara de senadores: N.º 222, tomo 311, 10/11/1987 y N.º 223, tomo 311, 11/11/1987.

También es el caso del diputado Vaillant del mismo partido (y hoy en el Frente Amplio):

la creación de zonas francas tiene como fundamental objetivo, sin ninguna duda, generar empleo para nuestros conciudadanos. Indudablemente, el hecho de poder exigir el 75% de la mano de obra nacional coincide con ese objetivo, en tanto quedaría desvirtuado si la mano de obra nacional fuera reducida en porcentajes sensiblemente inferiores a él, pudiendo llegarse al 0%.⁷⁸

Probablemente el argumento menos sólido era el de conexión con la economía nacional, si bien también era insertado frecuentemente en las discusiones. Se trata del supuesto efecto multiplicador de un proyecto industrial que las zonas francas traerían. Es decir, atraer capital extranjero y tecnologías avanzadas, supone crear vínculos entre las industrias que se instalarían en las zonas francas con la economía nacional. Y esto nos lleva al tercer argumento a favor que se mencionó: el de la captación de inversiones provenientes del exterior. Este es un punto central porque aquí aparece una asociación que subyace a toda la discusión y es la que se realiza entre zonas francas y la creación de parques industriales.

Es interesante observar que en la defensa de la ley, implícitamente o explícitamente, se encuentra esta asociación con la creación de parques industriales. Y a la vez ambas dimensiones se asocian mecánicamente con una idea «modernización». Y obsérvese que si existe «modernización», el aspecto de «enclave» que adquirirían las zonas francas desaparece, pues el término remite a un proceso de transformación que abarca toda la sociedad. Una de las tensiones discursivas precisamente se puede plantear en ese sentido, más allá de las palabras utilizadas: se trata de la habilitación de enclaves o se trata de la habilitación de núcleos impulsores de la economía nacional.

Cabría otro argumento que en verdad puede ser embutido en los anteriores y es el de los beneficios de introducir la figura del explotador privado de zona franca. Porque ya no se trata más de un terreno de dominio estatal. Es decir, el Estado «suspendía» su habitual intervención en un espacio del territorial nacional, pero a la vez es el propio Estado el que gestionaba la «suspensión». Es un cambio cualitativo: ahora un privado puede hacerlo. Y el beneficio «radica en las posibilidades que éstos pueden brindarle al país en lo que tiene que ver con el aporte de una infraestructura moderna, así como la afluencia de usuarios (es decir, las empresas que potencialmente se instalen) que de otra manera no podrían venir». Al menos así se expresaba el diputado Conde Montes de Oca.⁷⁹

Así es que el discurso tiende a normalizar la igualación zonas francas-parques industriales-proceso de modernización. Y a la vez, todo ello, se asocia mecánicamente no con rol del Estado, sino con capital privado. El dominio del Estado, decía Bourdieu (1997), se nota especialmente en el ámbito de la producción simbólica. Pues más allá

78 Fuente: Diario de sesiones de la Cámara de Representantes, 21/05/1987, N.º 1936, tomo 628: 341 y 364 respectivamente.

79 Fuente: Diario de sesiones citado: 307.

que el sociólogo francés reconocía al Estado como el resultado de un proceso de concentración de diferentes tipos de capital que implica también instrumentos de coerción, capital económico, capital de información disponible, trataba de señalar como algo mucho más presente, cotidiano, su capital simbólico y lo que significaba en la capacidad de promover conexiones de sentido. Y aquí ya aparece claro que el propio Estado es el que se niega a sí mismo, que manifiesta expresamente su incapacidad de promover el «desarrollo» y que, alternativamente, ese papel corresponde al capital.

Los aspectos problemáticos de la ley se marcaron durante todo el trámite parlamentario. Ya previamente a la aprobación, parte del Frente Amplio se mostró muy crítico respecto al proyecto. Otros, junto con algunos de integrantes del Partido Nacional, mostraban más bien cautela y prudencia.

Los argumentos negativos fueron varios y pueden agruparse de la siguiente forma: de política territorial, de capacidad de intervención del Estado y de capacidad de inserción de fuerza de trabajo. Respecto a lo primero, se discutía la posibilidad de localización en cualquier lugar (la normativa anterior habilitaba solo zonas adyacentes a puertos, aeropuertos, rutas y puentes internacionales). En cuanto a lo segundo se señalaba por ejemplo, que no se trataba de mera «restricción de la frontera aduanera» sino de retracción del Estado en su conjunto. En cuanto a lo tercero, se discute capacidad de absorción en número y en cualificación requerida.

Obsérvese que se trata de elementos que, en verdad, no tienden a discutir el fondo que hace al nuevo formato de inserción de Uruguay en la economía-mundo. Entre las excepciones que incluyeron en sus pronunciamientos estos aspectos más generales, se pueden mencionar a nivel de cámara de representantes, las intervenciones del diputado Cladera y del diputado Rovira desde el espectro de izquierda. El primero asocia la perspectiva general con «proyecto de ley que atenta contra la soberanía», «capitalismo salvaje», o citando un título de un artículo de *The Wall Street Journal*, con que «Uruguay podría ser una especie de Hong Kong». Por su parte, Rovira refiere igualmente a la «creación de mini países dentro de nuestra nación» y a la errónea percepción de «quienes vienen a aportar sus capitales como si fueran benefactores sociales».⁸⁰

No agrega seguir integrando elementos en este sentido, más que concluir que la ley de zonas francas es clave para mostrar la tensión existente entonces entre proyectos de país en un contexto de grandes incertidumbres regionales y globales donde el paradigma industrial aún marcaba la discusión. Recuérdese, además, que la discusión académica sobre «globalización» aún no estaba instalada a nivel global aunque ello no evitaba observar el poder de los centros de acumulación y de las empresas transnacionales.

Queda simplemente subrayar como ya dentro de las fuerzas de oposición a la ley puede observarse el quiebre entre apoyar pero marcando puntos oscuros o problemáticos y directamente una clara resistencia estableciendo que se trata de proyectos de país en tensión. En este último sentido, se observa como los dispositivos lingüísticos

80 Fuente: Diario de sesiones citado: 335 y ss.

manejados procuran mostrar una realidad de «desnacionalización» del Uruguay que se aparta de la construcción que hace el discurso hegemónico de «industrialización». Sin embargo, no es en el Parlamento donde se refleja una problematización alternativa del tema. Deberemos dedicar un breve apartado en tal sentido.

5.3.3. Críticas más allá del Parlamento: el proyecto «nacional» versus el «proyecto de las transnacionales»

A nivel social entre organizaciones y movimientos y a nivel político, en algunos sectores de la izquierda política, la discusión fue creciendo⁸¹. Y algunos analistas que siguieron de cerca el tema, mostraban la significación de lo que estaba en juego. No se trataba de la aplicación de un simple instrumento legal: era una discusión sobre América Latina, transnacionales e imperialismo y como se posicionaba Uruguay en tal sentido.

En este contexto, corresponde una referencia explícita a Guzmán Díaz, un investigador extraacadémico de la temática que, con abundante información, realizaba frecuentes análisis críticos que se plasmaron en presentaciones orales y en extensos artículos periodísticos. Algunos de ellos no solo formaron parte del debate en algunos espacios sociales, sino que tuvieron repercusiones en la discusión en el propio Parlamento. Un año antes que se aprobara la ley, Díaz ya conectaba el tema con la transformación del papel de Uruguay en la región (exponiendo, por ejemplo, lo ya indicado en *The Wall Street Journal* sobre que «Uruguay podría ser una especie de Hong Kong») y con las necesidades de las transnacionales y de sus necesidades de «actividades de ensamblaje» en los países subdesarrollados (en ese entonces se hablaba de semiconductores y de industrias electrónicas, pero también de la industria de la vestimenta)⁸².

Por ejemplo, obsérvese lo que señalaba en 1987 en el semanario *Brecha*: «más allá de la retórica de circunstancias con que se adorna y pretende justificar el Proyecto de Ley de Zonas Francas, resulta transparente que se inscribe en la política de dominio y explotación diseñada por las potencias centrales, particularmente a partir de la Segunda Guerra Mundial, y cuyas líneas más generales quedaron fijadas ya en la Carta del Atlántico: libertad de comercio y acceso irrestricto a las materias primas».⁸³

Luego de mencionar la transferencia de algunas actividades hacia los países periféricos —pero naturalmente aún no pudiendo prever lo que la revolución informacional implicaba en tal sentido— mostraba la necesidad que en estos países existieran «gobiernos complacientes» que entreguen a las corporaciones transnacionales áreas en régimen de extraterritorialidad asegurando servicios e infraestructura necesarias.

81 ¿Hasta donde llega una discusión de esta naturaleza a nivel de tejido social? Es muy difícil de seguir. Un ejemplo: en el trabajo de campo, un vecino de Villa García barrio situado en la zona de influencia de Zonamérica nos acercó un viejo material sobre la problemática de maquila con distintas marcas productos de su utilización y que notoriamente hacía a preocupaciones que ya tenía muchos años

82 Fuentes: «Zonas francas: chau, paisito», semanario *Brecha*, 22/08/1986 y «Zonas francas: luz verde a las transnacionales», semanario *Brecha*, 05/09/1986, respectivamente.

83 Fuente: Guzmán Díaz: «Hacia el asalto final. Las zonas francas», en semanario *Brecha*, La Lupa, Montevideo, 7/08/1987.

Los beneficios que se expresaban —sostenía fundadamente— no aparecen en los informes de la UNCTAD de la década del ochenta que tendían a mostrar como las zonas francas ubicadas en países periféricos, donde se elaboraban y se elaboran productos para la exportación, no cumplían las expectativas que se construían discursivamente sobre tales espacios.

Entre los interrogantes y riesgos que localmente se preveían estaba la incapacidad de la fuerza de trabajo de problematizar la relación laboral. En tal sentido una de las discusiones de la época derivaba de la capacidad de contratación de personal extranjero. Y esto no sólo en términos de número de puestos de trabajo locales, sino precisamente en la perspectiva de efectos desmovilizadores en la capacidad de eventuales conflictos laborales.

No estaban presentes en ese contexto otros elementos que contribuirían a la desmovilización posterior de la fuerza de trabajo a partir de la década del noventa. Por ejemplo, no se preveía la expansión de una nueva cultura corporativa, empresarial, con efectos de profunda transformación de la subjetividad colectiva que mediaría con fuerza la relación capital-trabajo. Tecnologías sociales que las empresas transnacionales suelen también «importar» junto con otros recursos, en este caso para estructurar su organización del trabajo.

Una problemática que se reflejaba claramente en las críticas al proyecto de ley era el significado para el país en su conjunto. El aumento de las exportaciones podía significar la pérdida de oportunidades para las «zonas no francas». En este sentido, las cámaras empresariales mostraban sus reparos (aunque probablemente los registros públicos digan menos de lo que ocurría efectivamente en reuniones privadas).

Si en distintos ámbitos, la discusión sobre el incentivo a las zonas francas remitía discursivamente a lo que se construía como «la búsqueda de la inserción internacional» del país, desde los sectores críticos, se veía como dar «luz verde a las transnacionales»⁸⁴. Y en tal sentido, en un período anterior a la creación del Mercosur —debe recordarse— se indicaba que la única integración que se alcanzaría por la vía propuesta es la de los intereses de las corporaciones multinacionales, que —se aseguraba— nada tenían que ver con los intereses «reales» del país. ¿Qué puede haber de común entre los objetivos estratégicos de aquellas corporaciones y los que debieran elaborarse desde las «entrañas del mundo subdesarrollado».

En este sentido, había una pregunta reiterada entonces que podría plantearse de la siguiente forma: «¿Qué proyecto nacional será posible si nos abandonamos a centros de decisión ajenos a nuestro país? Y sin un proyecto nacional, ¿qué será lo que integraremos?»⁸⁵. En el fondo estaba, como se dijo, la capacidad de presión de las grandes empresas —aumentada en función de las desregulaciones previstas en estos espacios— y la menor capacidad de generar controles por parte del Poder Ejecutivo.

84 Fuente: Guzman Díaz, «Zonas francas. Luz verde a las transnacionales», semanario *Brecha*, 05/09/1986.

85 Fuente: Guzmán Díaz, artículo citado del 07/08/1987: 2.

Un año después de aprobada la ley, se replanteó parcialmente la discusión con la reglamentación de la misma. Díaz nos permite recordar algunas tensiones planteadas: «los temores expresados por la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU), nota dirigida a la Comisión de Industrias y Comercio de la Cámara de Representantes el 16 de setiembre de 1986, intentan calmarse con algunas vaguedades incluidas en el articulado. Seguramente no demoraremos en comprobar la inocuidad de tales presuntas «garantías» a la industria nacional». No obstante, públicamente al menos, la CIU señalaba que el Poder Ejecutivo había intervenido sobre la reglamentación y que «el industrial ya instalado tendrá preferencia sobre el que se vaya a instalar en zonas francas»⁸⁶.

La historia posterior muestra que la asociación simbólica construida —zonas francas = industrialización = modernización— se reveló falsa en los hechos. Si bien hubo algunas industrias que se instalaron en esos espacios, la actividad principal siguió siendo en la década del noventa básicamente logística. En parte ello puede atribuirse a la resolución del Mercosur de agosto de 1994 (Decisión 8/94 del Consejo del Mercado Común), por la cual los productos que se exporten desde zonas francas hacia un socio del bloque, deben pagar el mismo impuesto aduanero que grava cualquier artículo.

La resolución provocó varias discusiones en el bloque que no solo tenían que ver con el caso uruguayo. Por ejemplo, la posición de Paraguay estaba fuertemente relacionada a la actividad de Ciudad del Este. Desde un proyecto de integración regional, el no reconocer las zonas francas como tales, según recogía la resolución mencionada, tiene su fundamento. Pero naturalmente quienes están vinculados a la actividad de las zonas francas aún hoy están lejos de verlo así.

Aún así, en el caso uruguayo, algunas industrias se instalaron años después en zonas francas. Un caso importante es el de Pepsi en Zona Franca de Colonia que se convirtió en un importante exportador y el más conocido —por todo el conflicto implicado— fue el de Botnia en el período político iniciado en el 2005. Pero la actividad clave de las zonas francas fue la logística y ello se conecta con la orientación que profundiza Uruguay en la década del noventa. Una orientación con connotaciones no solo geoeconómicas sino geopolíticas. En lo que sigue, se incorporarán algunos de ese período.

5.4. La década del noventa: elogio de la apertura y orígenes de Zonamérica

El primer gobierno democrático post-dictadura muestra como en contexto democrático se profundiza el «ajuste» a la economía-mundo iniciada en la dictadura. A nivel global, es preciso recordar —es inevitable pese a ser sobradamente conocido— el Consenso de Washington, expresión acuñada por John Williamson en 1989 que comenzará a adquirir notoriedad para designar las transformaciones regionales en el sentido de lo que se rotulará como perspectiva neoliberal.

Un seguimiento de los países latinoamericanos realizado por Williamson, advertía para el Uruguay la falta de profundización de las «reformas». Específicamente señalaba

86 Fuentes: G. Díaz, «La reglamentación de las zonas francas. Un ‘engaño pichanga’ para la industria nacional», semanario *Brecha*, 05/08/1988 y referencia a *La República*, 10/07/1988.

que parecía ser uno de los países en que las reformas no habían sido premiadas por un retorno al crecimiento sostenido y una posible explicación para esto era que el proceso de liberalización había quedado incompleto, especialmente en el mercado de trabajo. Para la década del noventa el panorama del país había cambiado sustantivamente.⁸⁷

Las piezas centrales de la política económica que se «naturalizaron» como autoevidentes fueron expuestas por una numerosa bibliografía con distintas perspectivas y énfasis (y también referida en trabajos propios). Aquí nos ajustamos a una apretada síntesis de seis intervenciones del Estado, a efectos de permitir posicionarnos en el contexto general económico y social de la década del noventa.

Se trata de las siguientes:

- a. baja directa de salario, ya que implicaría un aumento de las inversiones y esto tendría consecuencias para el empleo;
- b. debilitamiento de la intervención estatal en áreas sociales y su sustitución por «políticas sociales focalizadas» que se proponían de mayor justicia y efectividad;
- c. contrarreforma fiscal, es decir, promoción de impuestos indirectos (que gravan el consumo) frente a los directos (sobre la renta) a efectos de promover la iniciativa privada;
- d. desregulación laboral, ya que se aseguraba que el mercado de trabajo flexible permitiría la inversión, la reconversión del aparato productivo, etcétera;
- e. privatización de empresas públicas, a efectos de evitar subvenciones y monopolios estatales que desvirtuaban la «libre competencia»; y
- f. implantación de una política monetaria restrictiva en crédito y circulación que permitiera «purificar» el mercado.

En suma, en Uruguay acompañando tendencias globales generales impulsadas por Estados Unidos en especial —pero con manifestaciones diferentes según la región y el país, ya que Asia no hace lo mismo que América Latina y dentro de ésta Brasil no hace lo mismo que Uruguay— promueve una serie de cambios que hacen a una nueva inserción en la economía-mundo. El gobierno del Partido Nacional que asume en 1990, profundiza entonces una verdadera «revolución antikeynesiana» (no solo en el sentido económico sino social), una expresión de las necesidades del capital para la reconstitución de condiciones para su valoración.

El cono sur sufrió un proceso de «reprimarización» de sus exportaciones, es decir basadas en el agronegocio e industrias de bajo valor agregado. Uruguay sigue un formato parecido a lo ocurrido en Argentina respecto al proceso de desindustrialización y la apertura importadora⁸⁸. Se ha demostrado que la evolución sectorial de la cúpula

87 El llamado Consenso de Washington constituyó la agenda surgida de una conferencia en la que participaron los países latinoamericanos en el Institute of International Economics. El documento de seguimiento de América Latina es «The Progress of Policy Reform in Latin America» del mismo instituto. Véase también, para observar cómo aparece Uruguay: *Latin American Adjustment: how much has happened?*, Washington, 1990.

88 Algunos grupos conservaron un poder importante más allá de los cambios que se registraban. Es el caso de los ganaderos que lograron redefinir la cuestión agraria y mostrarse con un rol clave a través

empresarial se afianza con una estructura industrial sustentada en las ventajas comparativas naturales y el deterioro relativo no sólo de las producciones más complejas tecnológicamente (maquinaria y equipo en general), sino también de los bienes industriales transables, es decir aquellos expuestos a la competencia de sus similares importados (Basualdo, 2002).

El caso de Brasil de la década del noventa es diferente pues mantuvo una importante estructura industrial. El sociólogo peruano Aníbal Quijano (2004), ha examinado el caso como «excepcionalidad» en América Latina, puesto que si bien se incrementó la presencia de empresas transnacionales (decisiva en la industria automotriz particularmente) hay una considerable proporción de industrias propiedad de brasileños. También el capital financiero propiedad de brasileños, ocupa una posición interna dominante.

En Uruguay y Argentina el proceso de apertura comercial supone ritmo y profundidad en la década del noventa no necesariamente asimilables. Si bien se realizó en el marco de una misma dirección ya mencionada: desregulación, apertura comercial y financiera, privatización de empresas públicas, desnacionalización de la economía, las luchas sociales y políticas —que también se expresaron en forma de promoción de plebiscitos y referendums contra la privatización— produjo resultados diferentes. Esto lo hemos caracterizado como tercer ciclo de luchas sociales en otros trabajos (Falero, 2005b; 2008)

No es fácil cuantificar el proceso de desindustrialización en el caso uruguayo. Tampoco se trata de una cuestión meramente cuantitativa sino cualitativa, de múltiples efectos en la distribución del poder y en la propia constitución del tejido social. La industria manufacturera pasó del 26,8% del total de la riqueza producida en 1989 al 16,7% en 1999. Cifras que incluso encubren una caída más pronunciada de los sectores industriales no procesadores de insumos de origen agropecuario (Olesker, 2001). Las medidas sobre pérdida de empleos varían, pero no cabe duda de la alta incidencia de la industria en tales cifras. Comparando 1998 con el 2004, se estima que la industria manufacturera perdió más del 50% de los puestos (Notaro, 2005).

Paralelamente se registró un progresivo aumento de la participación de las empresas transnacionales, que pasaron de controlar el 12,7% del valor agregado industrial en 1968, al 14,5% en 1978 y al 33,1% en 1996, a pesar de no ser la industria el principal receptor de inversiones extranjeras directas. De hecho, si se toma la inversión extranjera directa acumulada sobre el PIB, se observa un proceso de transnacionalización de la economía uruguaya que en la década del noventa pasa del 5,7% al 11,4% (Bittencourt y Domingo, 2001). Otro dato interesante de los autores es que si se consideran las trescientas mayores empresas del país, en 1990 eran de capital extranjero 85, el 28,3%, mientras que en 1998 eran 128, el 42,7%.

Es importante marcar que se asiste en la década del noventa no solo al retiro del Estado en intervenir directamente en algunas actividades económicas, sino que también

de sus gremiales, según muestra la tesis de doctorado de la UFRGS del sociólogo Alberto Riella. Para el período 1985-2000, véase Riella, 2003.

se asiste a que «regule» mediante la «desregulación» (lo cual es terreno proclive para que los lobbys tengan mayor peso). La desregulación se manifestó particularmente en lo financiero. Debe recordarse la creciente gravitación del sector con una participación en el orden del 10% del PIB. Se ha calculado que entre 1981 y 2003, el sistema financiero absorbió recursos estimables en el 82,3% del PIB tomando como referente un año representativo de ese período (Etchevers, 2006).

Uruguay se convirtió así en un «paraíso fiscal» de carácter regional que tuvo múltiples manifestaciones y posibilidades. Una de ellas, fue la expansión de las llamadas SAFI (o Sociedades Anónimas Financieras de Inversión) utilizadas para el lavado de dinero principalmente proveniente de Argentina y Brasil. Discursivamente ese costado oscuro del capitalismo se construyó como las cualidades de convertirse en un «centro financiero regional». Todo ello, incluyendo las zonas francas, formaba parte entonces de Uruguay, país de «servicios». Aún tenemos importantes herencias de ese período y la temática de las zonas francas es tan solo uno de ellas.

Desregulación se construía socialmente como libertad y apertura como integración al mundo. Zonamérica es una expresión clara de los nuevos tiempos. Ya en un extenso artículo del diario *El País* de comienzos de la década del noventa sobre lo que entonces era todavía el «proyecto zona franca de Montevideo», se caracterizaba así el emprendimiento desde el título: «Sofisticado parque industrial, comercial y de servicios. Zona Franca de Montevideo: un espacio de libertad para vincular Uruguay al mundo».

Obviamente el artículo era también la promoción de un «producto» en el contexto del gobierno de centroderecha del Partido Nacional.⁸⁹ Pero también, nótese al pasar, que la conexión con el aspecto productivo, se hace con la idea de lo industrial (no con idea de tecnología o conocimiento, como sería diez años después), es decir continuando la asociación entre zona franca y parque industrial que estaba presente en la generación de la ley, tal cual se señaló anteriormente. De todos modos, esta dimensión industrial nunca se desarrolló allí.

El juego publicitario de la nota contribuye, además, a reproducir la idea de que Uruguay no está vinculado con «el mundo» y a construir la narrativa de que propuestas como las que se comentan, van en la línea correcta, «natural» de conectarlo. En este tipo de mensaje aparece claramente el modelo de cómo un espacio de zona franca permite la «libertad» y al mismo tiempo magnifica el modelo de adaptación a un mundo que comenzaba a presentarse como «sin fronteras» y la necesidad de Uruguay a adaptarse al mismo.

Como ya aludimos, el núcleo del problema no es la banalidad de conexión si o conexión no (pues ésta siempre existe a menos que se parta de una absoluta autarquía), sino como se hace tal conexión, con que estrategia general de Estado-nación y cuales son los sectores beneficiados y cuales no. Ahora bien, ¿cambia esta dinámica de inserción en la economía-mundo con el gobierno del Frente Amplio o se trata de una mera

89 Fuente: diario *El País*, domingo 27/01/1991, título central «Zona franca de Montevideo: un espacio de libertad para vincular Uruguay al mundo».

continuidad de lo que venía dándose? Lo que sigue procura acercarse a esta pregunta y relacionarla luego con la temática de las zonas francas.

5.5. Cambios sociopolíticos, introducción de formas de neoinstitucionalismo y profundización del ajuste a la economía-mundo.

En Argentina luego de la crisis y del ciclo de protestas que tuvo su cima en el año 2001, aparecen cambios importantes. Como se advierte entre los economistas un curioso olvido de ese inextricable entrelazamiento de elementos de política económica con el proceso sociopolítico concreto, conviene recordar a efectos de dar cuenta de tales cambios lo que ocurrió en el terreno económico en Argentina y que posibilitó recrear un nuevo consenso.

A partir del año 2003 se negoció la salida del «default» más grande la historia de ese país y el sistema productivo comenzó a emerger con expansión del empleo. La comparación entre el período Menem y el período Kirschner muestra claras diferencias y no solo en términos cuantitativos de crecimiento (con tasas que llegaron en el segundo caso al orden del 9-10%) sino en la perspectiva de mayor control nacional de la economía. La regulación de las instituciones estatales en el juego de los actores económicos aparece claramente.

En Uruguay, en términos económicos no se observa tan claramente esa inflexión si se considera el período posterior a la devaluación del año 2002. Las mayores regulaciones estatales serán introducidas a partir del gobierno del Frente Amplio, desde el año 2005. Esto no significa que ese nuevo gobierno haya buscado una nueva ecuación en cuanto al lugar del capital. Recuérdese que en ese período se mantuvo la participación del capital privado en espacios reservados antes al Estado y que esto se plasmó, por ejemplo, en la reprivatización del Nuevo Banco Comercial, la gestión del transporte aéreo de bandera uruguaya (Pluna), el ingreso de una nueva transnacional en el sector telecomunicaciones, entre otros casos.

La insistencia en la apertura de mercados para las exportaciones y la importancia de atraer inversión extranjera directa, siguió constituyendo el lugar central de la perspectiva. Esto se traduce en la firma de tratados de protección de inversiones —en particular, por su importancia, con Estados Unidos— y eventualmente, si es posible, de libre comercio, postura apoyada por las cámaras empresariales. Tampoco se observó disposición a modificar estructuras de poder heredadas, en particular las del sector financiero.

Es decir, desde la perspectiva de articulación a la economía-mundo, no puede hablarse de cambios significativos sino más bien de profundización del esquema. No obstante, sí es apreciable la introducción de formas de neoinstitucionalismo. Señálese brevemente que la corriente hegemónica del neoinstitucionalismo en Economía, tiene como base teórica un intento de síntesis entre el tipo de explicación vinculado a la acción racional y el papel que juegan las instituciones entendidas como el conjunto de normas formales, obligaciones informales, códigos de conducta y su cumplimiento en

el desempeño económico. En este sentido, aun manteniendo como sustantivo el tronco teórico de la elección racional, toma como presupuesto que la vida económica ya no puede ser entendida sin las dimensiones culturales y cognitivas de las «instituciones», esto es, como decía una de los principales representantes de la corriente, Douglass North, las «reglas del juego social»⁹⁰.

En el mismo sentido, puede decirse que desde el punto de vista teórico, el gobierno del Frente Amplio adopta este formato de neoinstitucionalismo matizado, en el sentido de introducir mayores regulaciones que tienden a definir mejor las «elecciones» de los agentes económicos y de marcar como las instituciones estatales pueden producir más «confianza» en las capacidades del «mercado» pero sin «distorsionarlo». Naturalmente el «mercado» se sigue construyendo como una entidad fetiche a las que se le asigna propiedades casi mágicas, aunque ahora es entendida en una «relación inteligente» con las instituciones estatales.⁹¹

Nuevamente se está ante un proceso que es global. Ya antes de la crisis que estalló en Estados Unidos en el año 2008, el nuevo consenso (pos Consenso de Washington) asignaba un papel diferente al Estado en comparación al asumido por el neoliberalismo de la década del noventa como antes se caracterizó, pero partiendo, manteniendo y tratando de expandir la mercantilización de las relaciones sociales bajo el presupuesto de que no solo es inevitable sino, automáticamente, mejor para toda la sociedad.

En los discursos económicos del gobierno del Frente Amplio, se expresa la misma perspectiva sobre la relación que debe establecerse entre instituciones y mercado y en sintonía con organismos internacionales. En este sentido, se destacan por ejemplo los procesos de transformación en la estructura institucional del Estado, la nueva cultura «empresarial» que se le adjudica al sector empresarial (o al menos a parte del mismo) y la construcción de nuevas relaciones entre ambos. No corresponde extendernos en este punto aquí, pero sí considerar las afinidades evidentes entre estos elementos y lo que denominamos como transformación organizacional del capitalismo y la importancia que se le adjudica a la creación de un clima de «confianza», de «credibilidad» y de estabilidad para la denominada frecuentemente como «promoción de inversiones». Es decir, la temática económica reconoce un componente de tecnología social imprescindible en el nuevo contexto⁹².

90 Hemos desarrollado este tema en Falero, 2008. Las ideas de North ya estaban presentes al recibir el premio Nobel de Ciencias Económicas en 1993. Entonces indicó: «la teoría neoclásica es sencillamente una herramienta inadecuada para analizar y prescribir políticas que induzcan el desarrollo. Se preocupa por la operación de los mercados mas no de cómo éstos se desarrollan. ¿Cómo puede prescribir políticas sin entender la manera en que se desarrollan las economías?» (Véase, North, 1993).

91 Por ejemplo, Enrique Iglesias dentro de lo que definía como «paradigma incremental» se refirió a «una relación inteligente Estado-mercado». Ese paradigma tendría tres frentes: la gestión macroeconómica con orientación social, redefinir las relaciones entre Estado y mercado y lograr una inserción inteligente en el mundo (VI Jornadas de Coyuntura Económica Regional y Nacional).

92 Este discurso ha caracterizado al gobierno, como se fundamentó en nuestro trabajo ya citado (Falero, 2008, específicamente capítulo 7).

En base a los elementos anteriores, puede resumirse que el nuevo consenso económico se funda en:

- a. la continuidad básica de la ortodoxia anterior, aunque con las transformaciones ejecutadas luego del año 2002;
- b. la incorporación paulatina de otras reglas de juego con mayor regulación que en el período anterior; y
- c. la negociación con distintos agentes para la generación de reformas institucionales que no escapen al encuadre general de ortodoxia económica. Por ejemplo, la prevista reforma por la que se le adjudica mayor autonomía del Banco Central más allá de los gobiernos.

Las bases de construcción de consenso social a partir de lo anterior, se fundan en elementos que hacen a la «estabilidad» del «clima de negocios», expresión utilizada por distintos sectores estatales y privados (como Zonamérica en su promoción). De ello se desprende en los hechos que los conflictos sociales y políticos son «legítimos» en cuanto no se perciban que perjudiquen tal «clima» que procura asegurar condiciones a la inversión privada, en particular extranjera, que se constituye en una pieza central de la orientación general con mucho mayor consenso social que años antes.

Todo esto es construido como «técnico», separado de discusiones, de ideología, etcétera. Si se considera uno de los debates principales del período 2005-2009 en torno a la inserción internacional como fue la posibilidad de firmar un TLC con Estados Unidos, se puede observar claramente este aspecto. Durante el año 2006, el ministro Astori reiteraba frecuentemente la necesidad de «desideologizar» un tema que se trataba de presentar como puramente técnico comercial. Pero subráyese que no se trata aquí de examinar personas sino posiciones sociales que las trascienden. Por ejemplo, entrevistado Darío Saráchaga, renunciante jefe de asesores en política comercial, observaba respecto al TLC que en el Frente Amplio, había un problema de «ideologización» aunque también de desconocimiento⁹³.

Hace años, James O'Connor (1987) examinaba como la política económica se desarrolló históricamente —y hoy no es la excepción— dentro de líneas rectoras cambiantes en función del conflicto y de la composición de clase. Evidentemente hay intereses beneficiados y perjudicados, no obstante, analizado sociológicamente, es claro que toda política económica, cualquiera fueran las decisiones, debe presentarse como animada por proteger a todos para lograr consensos sociales. Hoy podría agregarse que actualmente para llevarlos a cabo, el énfasis en establecer que se trata de decisiones «técnicas» y que no hace a intereses sectoriales, contaminación «ideológica», percepciones de los agentes, coyunturas políticas, etcétera. Esto es recurrente y se apoya en un discurso que contrapone rigor técnico actual —la revolución informacional provee tecnología social para ello— con discusiones caducas anteriores o con formas de ver el mundo que se asimilan a «camisas de fuerza», etcétera.

93 Fuente: semanario *Búsqueda*, 01/11/2006.

Quienes se ubican en posiciones diferentes, se los construye socialmente igual que lo hacía el pensamiento religioso frente a quienes adherían a posturas alternativas: se trata de «herejes» que consciente o inconscientemente, probablemente con desconocimiento, confunden a la sociedad. Si a los herejes se los ubicaba fuera del campo religioso, a los «herejes» económicos, se los coloca fuera del campo económico. Esto ocurre igual en la sociedad uruguaya que en muchos otros lugares, pero la forma en que se construye el consenso social tiene sus especificidades.

Por ejemplo, un elemento discursivo que fue reiterado en el período indicado desde el gobierno, es el de la opción madura o responsable que permitió lograr la «estabilidad macroeconómica» interna. Frente a las demandas de los distintos sectores de la sociedad, lo cual siempre genera conflictos y descrédito, se invisibilizan las estructuras de poder económico y desaparece toda relación con incidencia de agendas externas.

Por su parte, los distintos intereses económicos sectoriales procuran construir socialmente la idea de «señal» negativa en cuanto a seguridad y certeza para la inversión local y extranjera sobre determinadas decisiones que hacen a la necesidad de introducir algunas regulaciones dentro del esquema económico ya aludido. Como señala Bourdieu (2001), los empresarios compiten por el poder sobre el poder del Estado. Esto será motivo de análisis en relación directa con nuestro objetivo de estudio en el capítulo nueve.

Por el momento, ya contando con una perspectiva general de diferencias y continuidades del gobierno del Frente Amplio en relación con el período anterior, interesa examinar la política general sobre zonas francas desde el gobierno en el período que comenzó en el 2005. En este capítulo, nos limitaremos a una radiografía general, en el capítulo nueve se propondrán otras conexiones analíticas del tema.

5.6. Las zonas francas y la introducción de controles en el período 2005-2009

Un informe periodístico del 2006 que llevaba el sugerente título de «La república desoriental del Uruguay» comenzaba estableciendo que «en Uruguay hay lugares donde suele desaparecer mercadería» [...] donde «operan empresas que sólo existen en los papeles y que se prestan para la evasión de impuestos». Decía posteriormente:

territorios sin aduana con puertas que funcionan como fronteras internas, pensadas para expandir las exportaciones, atraer inversiones, generar empleo y descentralizar la actividad económica. También son los territorios que muchas veces aparecen mezclados en casos de contrabando o de fraude al fisco y que, al mismo tiempo, funcionan bajo el sistema de privilegios que explicó la decisión de Botnia [...].⁹⁴

El informe reflejaba una representación extendida basada no solo en sospechas, sino en frecuentes hechos y maniobras reales detectadas particularmente en la operativa irregular de mercaderías que alimentaban lo anterior. Debe agregarse que evidencias directas e indirectas que fueron surgiendo posteriormente, siguieron alimentando esta percepción. Por un lado, los censos de zonas francas a los que nos referiremos seguidamente, afirmaron la sospecha de la existencia de «empresas de papel», usuarios

94 Fuente: Artículo «Aldea global y sospechas de corrupción en las zonas francas. La república desoriental del Uruguay», suplemento «Que Pasa», diario *El País*, 02/09/2006.

ficticios para evadir impuestos y que posteriores actuaciones de la Dirección General Impositiva (DGI) confirmaron.

Es una contradicción que si el discurso de la sociedad de la información o de la sociedad del conocimiento permite generar rápidas adherencias sobre posibilidades de democratización del acceso a la información o al conocimiento —más allá de lo que esto efectivamente implica o implicará— las zonas francas no dejan de transmitir precisamente lo contrario, es decir, una percepción general de situaciones oscuras, de poca transparencia, de inaccesibilidad a la información, etcétera.⁹⁵

Así es que la orientación general que describíamos en el apartado anterior debía expresarse en la temática de las zonas francas práctica y simbólicamente. Un proyecto sociopolítico alternativo, podría pensarse por ejemplo, supondría restricciones a las actividades de las zonas francas como instrumento de convocatoria a la inversión o de limitación de sus actividades. Pero en la perspectiva señalada en el apartado anterior, más bien se trató de integrar el mecanismo en el cuadro general y promover algunas formas de regulación que construyan confianza social. Así es que lo que se observa fundamentalmente en el período, es la incorporación de alguna normativa para el mayor control pero manteniendo en lo sustancial el marco legal heredado desde 1987 en adelante.

No obstante, existen actuaciones que deben ser tenidas en cuenta en esos dos planos mencionados (real y simbólico). Estas pueden dividirse en dos líneas principales: promover un mayor control sobre las actividades que allí se realicen y generar información que no solo permita lo anterior, sino que posibilite tener insumos para proyectar —eventualmente— cursos de acción diferentes en el futuro.

Sobre la primera línea, una resolución del 19 de mayo de 2006 indica que se requerirá para la aprobación de contratos de usuarios directos e indirectos por parte del Área de Zonas Francas —dependencia de la Dirección General de Comercio del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF)— información sobre accionistas si es una sociedad anónima y sobre la casa matriz si se trata de una filial de una sociedad del exterior. Se solicita asimismo la presentación de un plan de negocios a desarrollar sobre actividades a desarrollar y «descripción detallada de la cantidad de personas a emplear en forma directa inicialmente y proyección a uno y tres años [...] clasificadas según su respectiva nacionalidad, calificación y remuneración». Notoriamente, este aspecto de incorporación de fuerza de trabajo, sugiere tener presente un argumento clave de cuando se aprobó la ley y que lo sigue siendo hoy (aunque como veremos más adelante cada vez más conectado con la idea de «sociedad del conocimiento»).

En relación con la segunda línea mencionada, debe subrayarse la realización de tres censos (al momento que se revisa este trabajo, año 2011). El primero de ellos fue realizado durante los meses de junio de 2006 y mayo de 2007 y recopiló información del año 2005. El Segundo de ellos, sobre la base del anterior, se realizó entre los meses de diciembre de 2007 y abril de 2008 y recopiló información del año 2006. El tercero

95 Debe mencionarse que reiterados intentos en los años 2008 y 2009 para entrevistar con fines académicos de esta investigación a la entonces directora del Área de Zonas Francas, fueron infructuosos.

se realizó en el año 2009 y recopiló información de los años 2007 y 2008. La unidad de análisis fue el establecimiento y cada uno de ellos debió completar un cuestionario.

Una lectura sociológica de lo anterior, indica que no se trata de mera construcción estadística para tener datos consistentes, sino también de un recurso que procura construir la idea general que el Estado interviene y que la excepcionalidad de lo permitido en las zonas francas también tiene su límite. Ya toda la sociedad puede volver a tener confianza en las acciones del Estado que se coloca «técnicamente» por encima de intereses particulares.

Tres elementos generales corresponden marcar aquí. En primer lugar, el impulso del censo por parte de la Dirección General de Comercio permitió involucrar al BCU para llevarlo adelante con el INE. Porque subráyese que si el Banco Central es el encargado de controlar las cuentas nacionales, la creciente actividad financiera de las zonas francas le era desconocida al año 2005. En segundo lugar, debe mencionarse el carácter obligatorio del censo que se ha fijado expresamente. Esto supone sanciones para las empresas que no contestan —de hecho, las hubo— y supone traspasar resistencias al suministro de información. En tercer lugar, por primera vez se dispuso de información actualizada sobre usuarios directos e indirectos, actividades y trabajadores. Entre los hallazgos, cabe mencionar el caso de empresas que habían cesado las actividades pero aparecían como activas.

Además es importante mencionar que el segundo censo corrigió una «inflación» artificial de cálculo de generación de valor mediante un cambio metodológico, lo cual permite tener una información más fidedigna. El problema es que antes, al incorporar servicios de comercio *off-shore* o *trading* (es decir, registro de un comercio artificial, un movimiento de mercaderías que no es físico, real, de entrada y salida de territorio nacional) se sobrestimaba el PIB. El cambio de metodología supone entonces conocer que las zonas francas totales no representaban un 4,82% del PIB del Uruguay, sino un 3,66%. Y que en el caso de Zonamérica no era el 3,4% (dentro del mencionado 4,82%) sino el 2,37% (dentro del 3,66%). Con la metodología 2007-2008, se vuelven a ajustar las cifras. De este modo la contribución de las zonas francas al PIB total es de 3,43% en el año 2007 y 3,84% en el año 2008. En el caso de Zonamérica, los porcentajes son 1,95% y 1,78% respectivamente.

Debe entenderse que las batallas por los números es también una batalla por el poder. En primer lugar, poder simbólico y a partir de allí, poder político y poder económico, pues se convierte en un recurso para la negociación. Volveremos sobre este punto en el capítulo nueve.

En suma, el control del Estado sobre las zonas francas ha aumentado en el período 2005-2009. Ahora bien, las instituciones intervinientes tienen un rol variable. Al Área de Zonas Francas de la Dirección General de Comercio le corresponde la administración de las zonas francas estatales y la supervisión y control de todas las zonas francas del país. Las decisiones sobre autorización de zonas francas, por ejemplo

implican directamente a la dirección y sugiere una discusión no solo económica sino política más general y por tanto llega a niveles más altos de decisión dentro del Poder Ejecutivo.

A la Dirección Nacional de Aduanas le corresponde controlar el ingreso y la salida de mercaderías que circulan en tránsito. En los hechos, esta dirección no sabe nada de lo que sucede dentro de una zona franca. Sin embargo, puede realizarse un petitorio donde se fundamente (ante la sospecha de irregularidades) la necesidad de revisión de mercaderías. A mediados del año 2008, dentro de procedimientos realizados, se procesó con prisión, entre otros, a la encargada de la Unidad de control de Zonamérica.⁹⁶ Entre fines de setiembre y principios de octubre de ese año fue relevado de su cargo al propio director nacional de Aduanas.

A la DGI le corresponde la realización de auditorías, inspecciones y en general todo tipo de controles relativos a las existencias, movimientos y circulación de mercaderías y otros bienes. Pero debe tenerse en cuenta que esto ya ocurrió por decreto del Poder Ejecutivo (N.º 322/003) del 06 de agosto de 2003. A la DGI le corresponde el control tributario de los servicios recibidos y prestados por usuarios y explotadores de todas las zonas francas públicas y privadas, así como determinar las sanciones e infracciones.

Actualmente operan las siguientes zonas francas: Zonamérica SA; Zona Franca Botnia (Botnia Fray Bentos SA); Zona Franca de Colonia (Grupo Continental SA); Zona Franca Colonia Suiza (Colonia Suiza SA); Zona Franca Floridasur (Florida SA); Zona Franca Libertad (Lideral SA); Zona Franca Nueva Palmira (Nueva Palmira); Zona Franca Rivera (Rivera); Punta Pereira (Punta Pereira SA);⁹⁷ Zona Franca Río Negro (Río Negro SA). Algunas de ellas aún hoy se presentan también como parques industriales, como son el caso de zona franca de Colonia y el de zona franca de Colonia Suiza. Sin embargo a esta lista deben agregarse otros explotadores que son relevantes para el tema que venimos focalizando.

Porque la novedad es que en el período del primer gobierno del Frente Amplio (2005-2010) se dio la habilitación de tres nuevas zonas francas vinculadas a dimensiones trabajadas de la revolución informacional. Así es que a los casos mencionados, hay que agregar Aguada Park (Itsen SAA) y World Trade Center (WTC) para actividades de *back office* (de hecho, se trata de edificios con oficinas) y Parque de las Ciencias pensada para actividades en el área de biotecnología⁹⁸.

96 Fuente: artículo de Walter Pernas en semanario *Brecha*, 17/07/2008.

97 Conviene recordar, aunque resulta conocido, que se trata de la zona franca del espacio donde funcionará la nueva planta de celulosa en el departamento de Colonia (zona franca de Punta Pereira), en la misma situación de Botnia hoy UPM. Véase la página web del área de Zonas Francas: ><http://www.zfrancas.gub.uy/espanol/zfuruguay/>>.

98 Al momento que se revisa este trabajo, Aguada Park está en funcionamiento (fue inaugurada oficialmente el 24 de marzo del 2010), WTC free zone fue inaugurada oficialmente el 21 de julio de 2011 y Parque de las Ciencias se encuentra en construcción. También cabe reseñar el encuentro realizado el 14 y 15 de abril en Montevideo para publicitar las «oportunidades» vinculadas al outsourcing,

Y este es un punto clave por dos razones. En primer lugar, porque un mecanismo que habilita la excepción dentro del territorio nacional no solo no se limita sino que se expande. En algún sentido, puede decirse que la excepción territorial comienza a transformarse en la regla. De hecho, es frecuente que cuando se realizan presentaciones en el exterior sobre las «ventajas de invertir en Uruguay» el régimen de zonas francas uruguayo se incorpora como un mecanismo regular, una herramienta más que supone un cuadro de incentivos muy amplio que integra la oferta promoción de inversiones.

En segundo lugar, porque los tres casos mencionados construyen un nuevo concepto de zonas francas, ya no vinculado estrictamente a lo comercial, lo logístico o lo industrial sino a lo que denominamos en capítulos anteriores como la emergente revolución informacional y lo que implica de captura de la misma por el capital financiero. Para Zonamérica, la habilitación de Aguada Park y WTC significó una competencia directa en el nuevo rubro de actividades y por tanto la generación de un espacio económico y social de actuación diferente. El Estado produce un «mercado» de excepciones sociales y territoriales y produce promesas de sus potencialidades.

También supone la incorporación de un conjunto de herramientas simbólicas: «plataforma de negocios», «plataforma de servicios globales», «instálese en el mundo», los uruguayos «trabajando para el mundo», entre muchas otras. Ya aquí puede introducirse la idea que proponíamos en el título del trabajo. Porque si en la jerga tributaria las zonas francas son «exclaves», en términos sociológicos más bien serían «enclaves». O para ser más precisos, un nuevo formato de enclave que conecta las necesidades de la economía-mundo en el siglo XXI con el posicionamiento de ajuste a las mismas que Uruguay fue construyendo en las últimas décadas. Ahora bien, ¿qué tipo de actividades supone estos espacios en nuestro caso? El estudio de Zonamérica permitirá integrar elementos en esa perspectiva. Al final del recorrido se espera haber reunido una argumentación consistente para sostener esta perspectiva de los nuevos enclaves.

auspiciado por el BID, Uruguay XXI y Tholons que se define como un consultor global para el desarrollo de estas actividades. Allí Uruguay se presentó como «un país de servicios».



Mapa 1. Ubicación de Zonamérica.

En esta representación, aún no aparece el anillo perimetral que constituyó un elemento clave para la conexión de esta zona franca. Fuente: <http://www.rabimix.net/informacion_comollegarzonamerica.html>

Radiografía de Zonamérica: conexión global, empresas y requerimientos de fuerza de trabajo



Imagen externa de Zonamérica donde aparece la bandera con el ícono de la empresa. Para otras imágenes véase la página web de la empresa: <www.zonamerica.com>

6.1. Orígenes y características generales

Como quedó claro en el capítulo anterior, cuando se aprobó la ley de zonas francas de 1987 —pensada para la generación, multiplicación y administración de estos nuevos territorios especiales en Uruguay— nadie se imaginó que terminaría promoviendo un nuevo e importante perfil de actividades que no era ni logístico ni industrial. Tampoco era imaginable que muchos críticos del instrumento se volvieran entusiastas defensores del mismo.

Zonamérica, la primera zona franca privada autorizada —con la denominación de Zona Franca de Montevideo— se convertiría también en un emprendimiento que puede ser considerado como un símbolo de las articulaciones de Uruguay en la economía-mundo y en la región en la línea de «país de servicios». Una expresión ya poco utilizada y sustituida por giros discursivos diversos emanados del contexto político local y del nuevo contexto global. Zonamérica misma, es desde hace algunos años como veremos, simbólicamente más que una zona franca y se presenta como *business and technology park*.

Ubicada en uno de los accesos principales a la capital, el acceso noreste a través de ruta 8 en el kilómetro 17,5 y en su intersección con la ruta 102, dentro del departamento de Montevideo, ocupa una superficie de cien hectáreas en los ex viñedos de la escuela Jackson. No obstante, la superficie total supone unas quinientas hectáreas adicionales. Para quien entra a la ciudad por la ruta 8, el cambio de paisaje es muy evidente: una extensa área parquizada con edificios de escasa altura pero diseño moderno, contrasta con las edificaciones modestas y áreas rurales que se encuentran al lado de la carretera de doble vía, que con esas características se extiende entre la ciudad de Pando, centro comercial —antes denominada «ciudad industrial» y con un área de influencia de unas setenta mil personas— y la capital.

En 1990, en el primer año del gobierno del Partido Nacional bajo la presidencia de Lacalle (1990-1995), comenzó a operar Zona Franca de Montevideo con todas las características clásicas de la actividad puramente de logística y la distribución. La inauguración del primer edificio de Logística y Manufactura data del año 1992. Es decir, que el paisaje era de mercaderías, andenes de carga, playas de maniobra y playas de estacionamiento.

Sin embargo, con los años fue modificándose el perfil, ampliando instalaciones y actividades y construyendo paralelamente su nueva presentación pública como «parque tecnológico y de servicios» ya indicado y que actualmente promueve con fuerza. La inflexión puede ubicarse en el año 1994 cuando se incorporan actividades financieras, acompañando —e impulsando— la inserción regional y global que Uruguay genera y profundiza en esos años. Ello supone exigencias de infraestructura diferentes, incluyendo estéticas con relación a oficinas y espacios verdes. Toda la fisonomía cambia con la construcción de edificios y de una segunda entrada sobre ruta 8.

En el año 2000, se inaugura Silicon Plaza, formado por dos edificios inteligentes pensados para la instalación de oficinas financieras y de actividades económicas vinculadas al *software*. En ese año se contaba ya con una población de aproximadamente 1100 personas. Un año después, se incorpora un edificio especialmente diseñado para la instalación de empresas dedicadas a la biotecnología y la industria farmacéutica, el Biotec.

Con su denominación de Zonamérica a mediados del año 2002, la gama de actividades se ha desarrollado acompañando el proceso de transformación organizacional de la revolución informacional global, ya explicado en el capítulo cuatro. Obsérvese que entre los argumentos mencionados en su oportunidad se decía que el término *zona franca* (ZF) ya no reflejaba la multiplicidad de servicios ofrecidos. Esto ya marca hasta donde existía una asociación entre la idea de zona franca y logística. Además se agrega que «seguirá funcionando la ZF, pero además integrada a una comunidad de quienes trabajen en ella, que a su vez requerirán toda una pequeña ciudad con servicios hasta ahora no comprendidos».⁹⁹ Esto ya marca la idea de hacia donde se iba como proyecto: «una pequeña ciudad» que es y, a la vez, no es Uruguay.

99 Fuente: contador Orlando Dovat y Enrique Baliño, presidente e integrante de la entonces Zona Franca Montevideo, radio *El Espectador*, 26/06/2002.

Las áreas —además de la original de logística y distribución— se dividen en «centros de servicios compartidos» para deslocalización de funciones administrativas; «consultoría y servicios profesionales» donde se integran estudios jurídicos, contables, consultoría de negocios e incluso pueden ser estudios con actividades de arquitectura e ingeniería; «servicios financieros» que hace referencia a la banca privada y a «back offices» financieros; el *software*, en una variada gama de desarrollos de distinta naturaleza (las cifras llegaron a representar el 80% de las exportaciones de *software* del país, según trascendió), con firmas nacionales y transnacionales; *call center* que integra algunas firmas importantes por su volumen de actividad y personas trabajando como veremos y finalmente, biotecnología, que ha tenido un desarrollo limitado considerando las expectativas iniciales.

6.2. Zonamérica y la necesidad de promover los atractivos de Uruguay como Estado-nación

La promoción desde su página web, ya señala que «Zonamérica se ha convertido en una localización atractiva para la centralización de procesos y operaciones administrativas para una variada gama de empresas internacionales». Se enfatiza su «flexibilidad» y promete «una excelente capacidad de respuesta para la tercerización de actividades e infraestructura, lo que evita inversiones importantes por parte del cliente».

La articulación discursiva con territorio en sentido amplio, se realiza conectando la propuesta con la propia historia del país «su ubicación y geografía privilegiadas lo convierten en la entrada y salida natural de Sudamérica». Entre Argentina y Brasil, Uruguay —se marca— es «la puerta de entrada natural mayor mercado de consumo de América Latina».

También aparece una articulación discursiva con un concepto general de desarrollo, que se puede dividir en tres dimensiones: infraestructura general, condiciones sociales generales y economía. Sobre lo primero, se señala en el informe 2009 «que (Uruguay) es uno de los países con mejor infraestructura de América del Sur».¹⁰⁰

En cuanto a lo segundo, un punto que no es nuevo sino que también forma parte de un factor de atracción que se ha venido consolidando, se indica «que cuenta con excelentes índices en materia de libertad civil, política y económica, transparencia y corrupción»¹⁰¹. Se destaca en particular que no se registra «forma alguna de conflictos religiosos, sociales o étnicos, problemas ambientales ni desastres naturales»¹⁰².

También se señala —ahora también teniendo presente la relación con la fuerza de trabajo disponible— que Uruguay tiene un elevado índice en «calidad de vida» (compartiendo con Argentina y Chile los primeros lugares)¹⁰³ y específicamente se marca su expandida educación «laica, gratuita y universal» incorporando además lo que supuso

100 Fuente mencionada: World Economic Forum, 2009.

101 Fuente: Anuario impreso, publicación de Zonamérica, año 2007.

102 Fuente: Presentación impresa, año 2009.

103 Fuente mencionada 2009, referencia a Mercer 2008.

el proyecto One laptop per child y el alto índice de inscripción secundaria a nivel mundial.

Las estadísticas sociales —es decir, porcentaje de pobreza y otros indicadores que en principio podrían parecer intrascendentes para una ecuación de inversión— actualmente integran el concepto de «clima de negocios». Esta idea recurrentemente manejada en los diversos formatos de comunicación, se ha venido nutriendo cada vez más de estadísticas sociales. Recuérdese en este sentido que pobreza extendida no es buen negocio y las agencias multilaterales se han puesto en línea con esa idea desde hace algunos años.¹⁰⁴

En el último folleto explicativo disponible, se especifica también que constituye el país de «mayor índice de democracia en América Latina» (seguido por Costa Rica y Chile),¹⁰⁵ y se alude igualmente a la buena posición relativa en cuanto a «transparencia», solo comparable con Chile en América Latina, se alude igualmente al «mejor clima económico de América Latina».

Algunos de los entrevistados enfatizan este aspecto: vender Zonamérica en el exterior implica «vender» Uruguay como país: posición estratégica, estabilidad económica y lo antes mencionado para posibilitar un buen «clima de negocios», la «inexistencia» de conflictos sociales, la idea de «el país más pacífico del Mercosur».¹⁰⁶ Es interesante observar el punto, pues el discurso del empresariado uruguayo que se manifiesta a nivel interno, marca una postura distinta, por ejemplo aludiendo a como la política del gobierno (desde el año 2005) ha llevado a «alentar conflictos» entre capital y trabajo (Falero, 2008).

En suma, el hecho de tener las particularidades de una zona franca, no puede dejar fuera del abanico de argumentos para atraer al potencial cliente, que se trata de un territorio especial pero dentro de un Estado-nación. Es una tensión que veremos muchas veces: en algunos sentidos es Uruguay, en otros sentidos es algo diferente, excepcional, casi por fuera del Estado-nación. De hecho, está claro que más allá dentro de todos estos factores de atracción, uno que se construye como clave en la propuesta es el régimen de zona franca.

No existe controversia sobre lo ya explicado en el capítulo anterior: se promueven las extraordinarias ventajas que la ley de 1987 admite no solo en exenciones fiscales y aduaneras, libre movimiento de capitales y «repatriación de utilidades», sino en el hecho de que no rigen los monopolios estatales y, no es menor, la capacidad de contratar hasta un 25% de personal extranjero (sobre el cual, además, no es obligatorio realizar aportes a la seguridad social uruguaya).

104 A modo de ilustrar este punto, recuérdese que el multimillonario Carlos Slim en México ha sido uno de los más fervientes promotores de reuniones anuales con empresarios para debatir el problema y lo expresaba de esta forma muy pragmática: «hay que acabar con la pobreza para fortalecer los mercados. Esto no es caridad», decía, por ejemplo, en Monterrey en la primera cumbre el año 2003 (Reyes, 2006).

105 Fuente mencionada 2009, referencia Economist Intelligence Unit del 2008.

106 Fuente: *Anuario 2007*, ya mencionado.

Cabe señalar que la reforma tributaria no alteró la lógica general: los usuarios (empresas) de zona franca no están alcanzados por el IRPF (Impuesto por Retribuciones a las Personas Físicas), precisamente por tratarse de un territorio con altas excepciones. En cambio, sí lo deben pagar los trabajadores uruguayos en empresas ubicadas en zonas francas.

6.3. La infraestructura como zona franca de nuevo tipo: la conectividad y la apariencia

Las tecnologías de comunicación que se ofrecen son realmente importantes para actividades de *outsourcing* y producción de *software*. En particular, es clave el llamado «enlace directo STM-1 con el NAP [Network Access Point o Punto de acceso a redes] de las Américas», que conecta con Miami en Estados Unidos y a partir de allí con otras partes. El NAP de las Américas, es un moderno centro de intercambio propiedad de Terremark Worldwide Inc., que se levanta como un «símbolo de las comunicaciones» (según dice su propia publicidad), uniendo a la región con el resto del mundo.

En cuanto a la ubicación geográfica, debe destacarse la cercanía con el aeropuerto de Carrasco y ahora la rápida conexión con el puerto de Montevideo. En este sentido, debe señalarse la infraestructura aportada por el Ministerio de Transporte y Obras Públicas (MTO). En el primer gobierno del Frente Amplio (2005-2010) corresponde recordar la realización de doble vía de la ruta 102 — su jerarquización como parte de los accesos a Montevideo— que conecta el Aeropuerto y la ruta 8, precisamente a la altura de Zonamérica, más su continuación «natural» a través de un viaducto en la nueva ruta construida conocida como «anillo perimetral» que permite llegar al puerto de Montevideo en aproximadamente media hora desde el lugar (volveremos en el capítulo ocho sobre el punto).

La infraestructura vial aportada por el Estado ha resultado clave más allá de reconocimientos públicos de una y otra parte, particularmente teniendo presente la habilitación de las zonas francas de nuevo tipo ubicadas en el entramado urbano (Aguada Park y WTC). Desde el poder ejecutivo, en particular desde la titularidad del MTO, no se menciona este punto cuando se colocó al «anillo perimetral» como obra prioritaria de la gestión. En cambio se alude como argumento un beneficio que —debe reconocerse— es igualmente real: evitar que camiones con carga pesada entren a la ciudad.

El punto es incontestable, pero igualmente lo es que Zonamérica resultó uno de los principales beneficiarios de la concreción del proyecto y que el mismo podría haber tenido características diferentes (por ejemplo en trazado). De hecho, se debieron expropiar terrenos de la empresa para realizarla, lo cual naturalmente no constituyó en este caso fuente de conflicto. Volveremos sobre este aspecto más adelante.

Sobre el lugar en sí —es decir lo construido por Zonamérica propiamente dicho— también se puede mencionar algún elemento interesante que funciona como factor de atracción adicional para potenciales usuarios de la zona franca: «el parque». Naturalmente, es una política expresa de la empresa que se ha transformado en un

eslogan publicitario reiterado a nivel gráfico, radial y visual. Es decir toda la infraestructura ofrecida en cuanto a edificios, servicios generales, seguridad, etcétera, se resumen en esa idea.

Las frases publicitarias que se reiteran y que enfatizan el aspecto son «estar en el parque» o «el parque se vende». Uno de los primeros entrevistados, que había ingresado hacía poco tiempo en la administración de Zonamérica (cuando se generó el diálogo), reforzaba la idea con la expresión «no me canso de mirar este parque», repitiendo mecánicamente el discurso de su grupo inmediato de trabajo, dando cuenta de un modelo de representación establecido como política general y expresamente reiterado.

El «parque» es así parte de la infraestructura ofrecida y que contribuye a transmitir la idea de ambiente confortable para generar condiciones de un mejor «clima» laboral. De hecho, varios entrevistados adhieren a la visión de «compromiso ideal entre la tecnología y la naturaleza».¹⁰⁷ Además ese «parque» contiene un conjunto de servicios que hacen parte de la oferta integral. Esto nos lleva al aspecto más socioterritorial sobre el cual se volverá específicamente en el capítulo ocho.

6.4. Fuerza de trabajo: aproximación primaria

Las cifras de trabajadores varían por diversos motivos. Si bien se advierte una tendencia al crecimiento, influye en el número desde el contexto general global (por ejemplo, la crisis del 2008-2009) hasta particularidades y coyunturas propias de las empresas. También hay empresas que ingresan y algunas que se retiran. Para Zonamérica un mayor número de personas trabajando es también un recurso simbólico hacia dentro y hacia fuera del Uruguay, así es que las cifras al alza deben ser observadas también con este parámetro.

Podría estimarse que hoy trabajan unas 8.000 personas distribuidas en unas 250 empresas e incluyendo unas doscientas personas que hacen a la fuerza de trabajo propia de todo el complejo (es decir, en requerimientos de administración, seguridad y servicios generales).¹⁰⁸

La fuerza de trabajo implicada en todo el emprendimiento tiene un porcentaje importante en cargos de nivel gerencial o de cargos medios y técnicos o profesionales. También recuérdese aquí lo mencionado en el capítulo anterior: hasta un 25% de personal extranjero está permitido por ley.

Pero antes de continuar debe realizarse un paréntesis sobre la características de los datos. Se va trabajar con datos del segundo censo de zonas francas del año 2006 (informe 2008) y con datos de los censos de los años 2007 y 2008 (el último disponible hasta el momento y reunidos en el informe 2010)¹⁰⁹. De tales censos, surge que hay un conjunto importante de establecimientos que no respondieron.

107 La frase pertenece a Pablo, uno de los entrevistados, pero la misma idea se ha podido encontrar en varias entrevistas.

108 Este dato se ha manejado públicamente en el año 2010 en diversos medios.

109 Instituto Nacional de Estadística. Véase <www.ine.gub.uy>.

En el censo del año 2006 y con respecto al caso de Zonamérica, 642 empresas respondieron, mientras que de 149 no se obtuvo respuesta. Es decir, la tasa de omisión de respuesta al censo fue del 19%. Si se compara con el total de las zonas francas, tenemos que de 1036 empresas se obtuvieron datos y de 198 no se obtuvo respuesta. Esto es, la tasa de omisión de todas las zonas francas fue del 16%. Según el informe del INE, los censos del año 2007 y del año 2008, muestran que la tasa de omisión al censo (considerando todas las zonas francas) bajó a 10,1% y 6,1% respectivamente¹¹⁰. Por un lado este descenso es positivo, por otro no deja de llamar la atención y de plantear preguntas sobre la situación de establecimientos de los que no se obtiene respuesta.

Cuadro 2. Puestos de trabajo ocupados teniendo presente la separación entre Zonamérica y otras zonas francas									
Personal dependiente nacional									
	2006			2007			2008		
	ZA	Resto ZF	Total	ZA	Resto ZF	Total	ZA	Resto ZF	Total
Propietarios y socios activos	93	43	136	138	88	226	134	95	229
Profesionales y técnicos	560	254	814	1.332	131	1.463	1.511	109	1.620
Empleados	3086	998	4084	2.718	991	3.709	3.172	983	4.155
Obreros	264	1796	2060	626	1.735	2.361	621	871	1.492
Otros	16	113	129	480	371	851	539	353	892
Total puestos de trabajo	4018	3199	7217	5.294	3.316	8.610	5.977	2.411	8.388
Personal dependiente extranjero que reside menos de un año									
	2006			2007			2008		
	ZA	Resto ZF	Total	ZA	Resto ZF	Total	ZA	Resto ZF	Total
Propietarios y socios activos	39	17	56	51	27	78	40	22	62
Profesionales y técnicos	14	31	45	34	8	42	27	2	29
Empleados	159	29	188	25	46	71	39	7	46
Obreros	0	2	2	0	0	0	0	0	0
Otros	1	1	2	296	83	379	276	72	348
Total puestos de trabajo	213	80	293	406	164	570	382	103	485

110 En el informe 2010 de los censos de los años 2007 y 2008, no aparece un cuadro específico que permita conocer la cantidad de establecimientos que respondieron y la cantidad que no lo hicieron discriminados por cada zona franca. También hay que recordar que Zonamérica es claramente la zona franca con mayor número de usuarios.

Personal dependiente extranjero que reside más de un año									
	2006			2007			2008		
	ZA	Resto ZF	Total	ZA	Resto ZF	Total	ZA	Resto ZF	Total
Propietarios y socios activos	11	2	13	15	13	28	11	6	17
Profesionales y técnicos	74	36	110	140	8	148	124	10	134
Empleados	136	50	186	88	49	137	86	40	126
Obreros	0	0	0	10	0	10	18	0	18
Otros	0	0	0	46	37	83	41	48	89
Total puestos de trabajo	221	88	309	299	107	406	280	104	384

Fuente: datos solicitados al INE a partir de los censos mencionados, con procesamiento del Banco de Datos de la FCS y estructura comparativa del autor.

El cuadro separa puestos de trabajo ocupados en Zonamérica de otras zonas francas y dividiendo por personal nacional y extranjero. También se separa personal dependiente de no dependiente, ya que estos últimos son contratados específicamente para determinados casos o proyectos y por tanto tienen un carácter mucho más variable y transitorio en su permanencia.

Como permite observar la aproximación en cifras, surge que en Zonamérica existe un alto porcentaje de inserciones laborales de residentes en Uruguay que se vinculan a posiciones sociales que, retomando una caracterización general mencionada en el capítulo tres, pueden señalarse como de «aspirantes al estatus y a las recompensas de directivos» (en la caracterización de Wallerstein).

Nótese que considerando el personal dependiente nacional, los trabajadores de Zonamérica son más que el resto de todas las otras zonas francas juntas. Además, los profesionales y técnicos que en el censo del año 2006 representaban un 14% del total de trabajadores de Zonamérica, en los censos posteriores, ese porcentaje se eleva a un 25%. Esto además de marcar un perfil de fuerza de trabajo, también es un indicador del tipo de actividades que se realizan en el caso estudiado.

Tomando este estrato en particular, en términos comparativos con el resto de las zonas francas se observan claras diferencias. Porque si consideramos nuevamente el personal dependiente nacional, se observa que en el censo del año del 2006, profesionales y técnicos representan más del doble que el resto de las zonas francas (560 en relación con 254). Pero esa diferencia se va profundizando posteriormente (1332 en relación con 131 en el año 2007 y 1511 en relación con 109 en el año 2008).

De hecho, considerando ahora este conjunto que excluye el caso de Zonamérica, dicho estrato representaba en el censo del año 2006 el 8% del total de puestos de trabajo del personal dependiente nacional. Pero en los censos posteriores de 2007 y 2008, profesionales y técnicos pasan a representar el 4 y 4,5% respectivamente del total de puestos de trabajo de ese conjunto en el que excluimos Zonamérica. Estos porcentajes

se corresponden con una baja en las cifras absolutas de este estrato, una tendencia inversa de la que se aprecia en Zonamérica¹¹¹.

Pero también debe señalarse que el personal extranjero de Zonamérica es bastante mayor que el resto de las zonas francas juntas. En el año 2006, 434 frente a 168; en el año 2007, 705 frente a 271 y finalmente en el año 2008, 662 frente a 207 (considerando siempre permanencias variadas en el tiempo). Estos datos también permiten observar el perfil diferente del caso estudiado en relación con los otros.

Cuadro 3. Remuneraciones medias mensuales expresadas en pesos uruguayos del personal dependiente, nacional y extranjero, comparando Zonamérica con el resto de las zonas francas considerando los censos de 2007 y 2008.

	2007			2008		
	ZA	Resto ZF	Total	ZA	Resto ZF	Total
Personal dependiente nacional						
Propietarios y Socios Activos	3495	2814	3230	7539	945	4804
Profesionales y técnicos	27961	38784	28930	33321	57942	34978
Empleados	22197	16663	20718	23954	18357	22630
Obreros	9894	13371	12449	11976	19689	16479
Otros	2604	8263	5071	3025	7688	4870
Total personal dependiente	19929	14507	17841	22822	18380	21545
Personal dependiente extranjero que reside menos de un año						
Propietarios y Socios Activos	6940	0	4538	8067	0	5205
Profesionales y técnicos	75920	500	61555	47644	45888	47523
Empleados	355812	55977	161553	255460	19005	219478
Obreros	0	0	0	0	0	0
Otros	14400	0	11247	8452	0	6703
Total personal dependiente	39638	15725	32758	36400	2183	29133
Personal dependiente extranjero que reside más de un año						
Propietarios y Socios Activos	0	1410	655	0	1667	588
Profesionales y técnicos	366432	144090	354414	265739	25903	247841
Empleados	84304	12259	58536	103800	24086	78494
Obreros	6102	0	6102	8354	0	8354
Otros	6264	25576	14872	15414	18698	17185
Total personal dependiente	197553	25402	152183	152360	20481	116643

El cuadro anterior, como se adelantó, representa remuneraciones medias mensuales, lo cual no permite visualizar la variabilidad existente al interior de cada estrato.

111 Debe subrayarse el carácter coyuntural que tienen estos datos y que tan solo representan el momento en que se revisa y actualiza este trabajo (junio 2011). En este sentido debe tenerse en cuenta para el análisis el impacto acotado de la construcción de la planta de Botnia —hoy UPM—. Pero a nuestros efectos, resulta particularmente importante considerar lo que ocurre con la incorporación de otras zonas francas que seguramente harán variar estos porcentajes en posteriores mediciones.

No obstante sus restricciones, permite aproximarse a dos elementos. En primer lugar, comparativamente las remuneraciones generales en Zonamérica no son bajas en relación con el resto de los casos. Sin embargo, en el caso de los obreros, claramente la media es mayor en el agrupamiento del resto de las zonas francas. Agreguemos que según el informe del INE (de diciembre de 2010) que considera remuneraciones per cápita en forma genérica, las cifras más altas aparecían con Botnia, Zonamérica y Río Negro. En segundo lugar, las remuneraciones medias mensuales del personal extranjero son significativamente altas¹¹².

Finalmente, dentro de esta aproximación general, puede establecerse una división por tramos de edades de personal ocupado.

Cuadro 4. Personal ocupado dependiente por tramo de edad									
	2006			2007			2008		
	ZA	Resto ZF	Total	ZA	Resto ZF	Total	ZA	Resto ZF	Total
Personal ocupado dependiente (menores de 25 años)	914	390	1304	1.292	410	1.702	1.328	444	1.772
Personal ocupado dependiente (entre 26 y 35 años)	2003	1313	3316	2.940	1.773	4.713	3.312	1.220	4.532
Personal ocupado dependiente (de 36 y más años)	1219	1367	2586	1.767	1.404	3.171	1.999	953	2.952

Del cuadro anterior, lo interesante a marcar es que el personal ocupado dependiente menor de 25 años, es claramente mayor en Zonamérica, lo cual tiene que ver con los requerimientos diferenciales en función del tipo de trabajo. En cifras porcentuales, ese tramo de edad representa 22% de los 4136 trabajadores de Zonamérica según censo del 2006, mientras representa en los 3070 trabajadores del resto de las zonas francas casi el 13%. El porcentaje de los trabajadores de ese tramo de edad en relación con el total de Zonamérica, se mantiene según datos de los censos de 2007 y 2008 aunque con una baja poco significativa: 21,5% entre 5999 y 20% entre 6.639 respectivamente. En el resto de las zonas francas, ese tramo de edad aumenta al 17% en el 2008.

Dentro de las actividades que exigen fuerza de trabajo joven, «flexible», pero con cierta capacitación están los *call centers* y sobre los cuales volveremos más adelante. Simplemente anótese aquí los requerimientos frecuentes de fuerza de trabajo joven en estos casos ya que implica operar con varias ventanas de computadora abiertas al mismo tiempo, mientras se está conectado con un cliente todo lo cual supone atención a muchos estímulos externos.

¹¹² Es deseable que futuros informes del INE permitan caracterizar mejor la fuerza de trabajo de las distintas zonas francas incluyendo indicadores más sensibles a las diferencias entre remuneraciones.

6.5. Algunas cifras generales

En este apartado queremos referirnos a tres elementos: la propiedad del emprendimiento y porcentajes accionarios conocidos, lo que representa en términos cuantitativos para la economía nacional y la distribución de los usuarios según actividad desarrollada.

En primer lugar, hay que decir que Zonamérica es una sociedad anónima en la que en principio habría dos socios claves. Por un lado, el contador Orlando Dovat, empresario uruguayo con una participación de 55% y la transnacional Katoen Natie¹¹³, grupo de origen belga con una participación del 45%. Es importante subrayar que el nombre de ésta última, es más conocido por su vinculación al puerto de Montevideo a través de Terminal Cuenca del Plata que cuenta con un 80% de las acciones (el restante 20% pertenece al Estado a través de la Administración Nacional de Puertos, ANP). También es dueña del 49% de las acciones en la empresa de logística Costa Oriental (la otra parte pertenece al empresario uruguayo Daniel Carriquiry), instalada dentro de Zonamérica. Es decir, comparte el carácter de propiedad de la explotación de la zona franca y al mismo tiempo de usuario de la misma.¹¹⁴

En cuanto a lo segundo, el informe del INE del año 2008 sobre datos del censo del año 2006 revelaba que cerca de la mitad del PIB que aportaban las zonas francas al país, correspondía a Zonamérica. Más exactamente nuestro caso de análisis suponía el 2,37% del PIB, luego le seguía Zona Franca de Colonia con el 0,96%. El total de las zonas francas representaba el 4,4%.

Sin embargo, estos datos fueron corregidos a la baja en el informe del año 2010 correspondiente a los censos de los años 2007 y 2008 a partir, entre otros elementos, de una cuantificación más ajustada de la modalidad *off-shore*. De hecho, ya había existido un ajuste metodológico con el censo del año 2006 respecto al censo del año 2005. Este nuevo ajuste llevó a modificar la metodología del cálculo del valor bruto de producción (es decir la suma de costos sin considerar el costo de la mercadería vendida). Recuérdese que la actividad *off-shore*, el *trading*, implica en su modalidad comercial que las mercancías no ingresan ni salen de la zona franca, lo cual puede inflar la cuantificación de la actividad.

A partir de estas correcciones, el valor agregado bruto de Zonamérica en términos de PIB quedó en 1,95 para el censo del año 2007 y 1,78 para el censo del año 2008, año de crisis global, como se recordará. El total de lo que representaban las zonas francas correspondió al 3,43% y al 3,84% respectivamente. De todos modos, estimando que Zonamérica representa un valor cercano al 2% del PIB, la importancia económica en relación con la economía nacional resulta visible.

Finalmente, en cuanto a distribución de empresas según actividad, surgen problemas si se apuesta a la mera cuantificación. En primer lugar, una empresa puede ser

113 Katoen Natie opera en 22 países y mueve 170 millones de toneladas por año a nivel global; cuenta con 115 terminales portuarias y plataformas logísticas.

114 Estos datos fueron reconstruidos a partir de notas de prensa y entrevistas a comienzos del año 2010.

grande o pequeña y esto ya dice poco y a la vez la importancia del tamaño depende del tipo de actividad. En segundo lugar, los datos de los censos del INE —que implican considerar usuarios directos e indirectos— no nos acercan al número de empresas manejado públicamente por Zonamérica que es de aproximadamente 250 para el 2010. Recuérdese que los usuarios directos se definen como aquellos que adquieren derecho a operar mediante contrato con el explotador de la zona franca. Los indirectos son aquellos que adquieren derecho a operar celebrando un contrato con el usuario directo.

Así es que realizando una discriminación entre usuarios directos e indirectos de los establecimientos con respuesta (a partir de los datos del censo del 2007 y del 2008, insistimos), las cifras pueden mostrar principalmente un acercamiento con relación a las actividades principales y secundarias.

Cuadro 5. Usuarios directos e indirectos en Zonamérica y en el resto de las zonas francas agrupadas en los censos de 2007 y 2008.				
2007				
		Usuario directo	Usuario indirecto	Total
Zonamérica	Industrias manufactureras	2	9	11
	Construcción	1	1	2
	Comercio	20	266	286
	Hoteles y Restaurantes	2	1	3
	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	12	25	37
	Intermediación financiera	19	134	153
	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	50	245	295
	Servicios Sociales y de Salud	0	3	3
	Otras actividades de servicios comunitarios	2	5	7
	Total	108	689	797
Resto zonas francas	Industrias manufactureras	8	9	17
	Construcción	7	5	12
	Comercio	54	272	326
	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	51	20	71
	Intermediación financiera	0	26	26
	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	19	42	61
	Otras actividades de servicios comunitarios	1	0	1
	Total	140	374	514
2008				
Zonamérica	Industrias manufactureras	1	10	11
	Construcción	1	1	2
	Comercio	22	281	303
	Hoteles y Restaurantes	2	1	3
	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	12	28	40
	Intermediación financiera	17	137	154
	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	57	264	321
	Servicios Sociales y de Salud	0	4	4
	Otras actividades de servicios comunitarios	2	5	7
	Total	114	731	845
Resto zonas francas	Industrias manufactureras	9	10	19
	Construcción	6	3	9
	Comercio	56	285	341
	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	48	23	71
	Intermediación financiera	0	27	27
	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	20	46	66
	Otras actividades de servicios comunitarios	1	0	1
	Total	140	394	534

Según la clasificación mencionada¹¹⁵ y atendiendo siempre a los establecimientos que fueron censados (797 para el año 2007 y 845 para el año 2008), se observa

115 Se sigue aquí la llamada Clasificación Internacional Industrial Uniforme. Revisión 3.

claramente donde se ubican la mayor cantidad de usuarios en Zonamérica: comercio, intermediación financiera y servicios empresariales. La actividad logística ocupa un lugar como veremos más adelante —y aparece con un lugar destacado en las restantes zonas francas, como era de esperar— y la actividad industrial no es importante.

Dicho lo anterior con relación a la distribución cuantitativa de establecimientos, corresponde ahora un abordaje de corte más cualitativo en el apartado siguiente, lo cual permitirá profundizar en las actividades que hacen al centro de atención de este libro.

6.6. Empresas, actividades y la aplicación de elementos tecnológicos y sociales de la revolución informacional: algunos ejemplos

Al comienzo de este capítulo establecíamos una división de actividades en función de parámetros que hace la propia empresa Zonamérica en función de la potencial captación de clientes. A nuestros efectos una reclasificación posible puede agrupar algunas situaciones y establecer cuatro grandes grupos: biotecnología, logística y distribución, servicios de administración y gestión general a empresas y, finalmente, producción de tecnologías de la información. Esta última, por sus características particulares, la consideraremos en el próximo apartado.

Debe entenderse que igualmente es posible establecer puentes entre estas actividades y que en algunos casos, una empresa podría estar ubicada en más de un agrupamiento a la vez. Es decir, no solo se trata de una idea de presentación pública y de interconexión del capital, sino también de nuevos formatos de interrelación general que la propia revolución informacional trae consigo, tal como se explicó en los primeros capítulos.

De esta agrupación, puede comenzarse por separar actividades menores. En tal sentido, es inocultable que el desarrollo de la actividad de biotecnología no tuvo los resultados esperados cuando se generó un edificio específico para albergar las mismas: el Biotec 1. Este había sido especialmente diseñado para albergar proyectos de investigación y desarrollo de pequeña y mediana escala (lo que implica laboratorios y almacenamientos especiales en cámara de frío, por ejemplo) que tuvieran proyección regional o internacional. La proyección se hizo cuando se observó la sinergia entre distintas actividades empresariales que se daba a nivel de centros de acumulación y que se presentaba en ambientes como congresos internacionales de bioinformática, por ejemplo, en el que participan empresas de *software* y biotecnología.

Sin embargo, la propia página web a enero de 2010 (y ya modificada cuando se revisa este trabajo), informaba solo de tres empresas allí instaladas. Si bien no necesariamente deben aparecer todas, es un hecho que se trata de muy pocas. Pero tampoco se trata de condiciones que hayan venido variando sustantivamente. Para ejemplificar

actividades entre las empresas que permanecen, existe una que se dedica a la biotecnología animal y específicamente está dedicada a la producción de embriones bovinos *in vitro*.¹¹⁶

En segundo lugar, corresponde hacer una referencia a logística y distribución. Ya se dijo que es la clásica actividad de las zonas francas uruguayas aunque ahora debe agregarse que se enriquece y potencia por dos elementos que se están interconectando: la incorporación de tecnología y el carácter que viene procurando tomar Uruguay como centro logístico regional. Dentro de las empresas con las que se puede ejemplificar ya se mencionó el caso de Costa Oriental. De hecho, es una de las más importantes de Zonamérica.

Originalmente nació en la ZF de Colonia en 1984, a consecuencia de un proyecto desarrollado por el contador Daniel Carriquiry junto con el contador Orlando Dovat con quien ya compartía un estudio profesional (Dovat, Carriquiry y asociados) lo que permitía ofrecer servicios logísticos a los propios clientes del estudio. A partir de abril de 1992, se iniciaron operaciones en la entonces Zona Franca de Montevideo desde donde se brinda servicios de tercerización en cadenas de abastecimientos de transnacionales, particularmente en el Mercosur y áreas de influencia. Naturalmente, la ubicación e infraestructura externa a Zonamérica desarrollada por el Estado, es clave para este tipo de actividad.¹¹⁷

La asociación con Katon Natie, también permite proyección al exterior. El plan que trascendió en el año 2008 era crear instalaciones propias, utilizar lateralmente las de Katoen Natie en la región, Brasil, México y Estados Unidos, y hacer alianzas con empresas pares. Se ha creado ya una empresa en Salvador, que atiende Centroamérica, y se preveía la apertura de otras en Chile, Paraguay y Panamá, según se manifestaba en una entrevista periodística.¹¹⁸

Otro caso es Ricoh, empresa perteneciente a la Corporación Ricoh de Japón. Se trata de una transnacional que utiliza a Zonamérica como centro logístico regional (en este caso, Uruguay, Argentina, Brasil, Chile, Bolivia y Paraguay) y concentra funciones operativas: *planning* regional, compras regionales, recepción y almacenaje de mercaderías, recepción de pedidos de clientes, preparación de pedidos y despacho a clientes, control del nivel de inventario de todas las subsidiarias de América Latina, control de

116 Como curiosidad anótese que cuando se intentó establecer una entrevista con la empresa allí instalada Niditec, se nos informó que ese era precisamente el último día en que permanecían en Zonamérica. Como razón se invocó un problema de costos, en función de lo que les correspondía pagar como usuario a Zonamérica. Niditec era un emprendimiento nacional en joint venture con Tecnoplant SA de Argentina, dedicado al cultivo de arándanos desde el año 1992. Con relación al ejemplo mencionado de empresa que permanece, Quiniman, no se pudo acceder a una entrevista personal ni telefónica. En cuanto a la comunicación electrónica, lo aportado, no agregó elementos a los que pueden encontrarse en su página web.

117 Entrevista a Daniel Carriquiry, presidente de Costa Oriental, en revista *Don Dinero*, N.º 47, 27/12/2005: 40 y 41.

118 Fuente: *El País*, suplemento «El Empresario», 17/10/2008. «Coyuntura: visita del príncipe Philippe de Bélgica en Costa Oriental, Zonamérica».

créditos, facturación y cobranzas; además coordina todas las operaciones del segundo centro de distribución en la Zona Libre de Colón Panamá.

Antes de la instalación en Zonamérica la distribución de productos hacia los clientes e realizaba desde Miami. «Si bien la infraestructura y calidad de servicios ofrecidos en Estados Unidos es muy buena, los costos operativos y el tiempo de tránsito para alcanzar nuestros clientes del cono sur requerían una mejor estrategia logística», se señala entre los argumentos que llevaron a la instalación en 1993 en lo que era Zona Franca de Montevideo y para lo cual, naturalmente influyó la ley de zonas francas.¹¹⁹

Es interesante hacer notar que el movimiento, el «flujo» de productos físicos es apoyado hoy por alta tecnología que permite la interconexión con todos los países de la región, además de Estados Unidos, Japón y Europa. En este sentido, debe considerarse que no se trata solo de medios informáticos aplicados al movimiento y almacenaje de mercaderías sino, como ya se mencionó en general, medios para conexión directa y rápida con los clientes. La infraestructura que se proporciona y que facilita requerimientos como sistema de videoconferencia y toda la gama de posibilidades para el trabajo *on line* con empresas ubicadas en el exterior, es algo expresamente manifestado y que da cuenta como la actividad logística, se ha modificado sustantivamente con la incorporación de TIC que transforman toda la organización (y no solo se adosan a una función específica).

También existen empresas menores. Uno de los casos es Perugia, empresa pequeña, con menos de veinte empleados. Dedicada al almacenamiento y distribución de mercancías desde el inicio como zona franca de Montevideo, funciona como la extensión de un depósito de una empresa extranjera. La sobrevivencia de este tipo de emprendimientos —en relación con gigantes como los ya mencionados— puede explicarse (seguramente entre factores que forman parte de la información no pública de cualquier empresa) con el manejo de un recurso social que es la confianza. Es decir, más que otros factores tecnológicos, impositivos e infraestructurales que las otras empresas también disponen en la zona franca, pesa la capacidad de construcción de confianza en una relación más personal, algo que la tecnología no necesariamente suplanta. Porque obsérvese que la discreción sobre productos y empresas en este tipo de actividades puede llegar a ser central.¹²⁰

Un tercer agrupamiento de actividades es el de los servicios administrativos y financieros. Aquí existe una gama amplia y sin duda constituye el centro de las actividades de nuestra unidad de análisis. A través de algunos ejemplos, como en los casos anteriores, se tratará de mostrar el tipo de «servicios» que se proporciona y la fuerte relación que se establece entre variables estrictamente económicas con variables sociales para llevarlos a cabo.

Uno de los casos que se ha elegido es Aiva, que actúa como un *broker* internacional de productos financieros con actividades en diecinueve países de América Latina y

119 Fuente: Revista *Don Dinero* N.º 49, Montevideo, 11/10/2005: 40-41.

120 Entrevista realizada con el dueño de la empresa.

el Caribe. Un *broker* de negocios, en una definición simple, es un intermediario entre compradores y vendedores de negocios y empresas. Es responsable de juntar ambas partes, asistir a propietarios de empresas en preparar su negocio para la venta, ubicar negocios que puedan estar a la venta, preparar y entregar todos los documentos necesarios para cerrar el trato, etcétera.

También ofrece servicios de *front-office* de compañías financieras, administradoras de fondos, fondos de pensión y seguros de vida y de salud, outsourcing administrativo y de marketing apoyados en plataformas informáticas especialmente desarrolladas. Dentro del aspecto marketing, han desarrollado folletería para Latinoamérica. Por ejemplo, una empresa con sede en Europa y que tiene menos capacidad para acercarse a la región, requiere que se les tome los parámetros y en base a ellos generar folletería.

Así pues, el servicio que se vende no es *outsourcing* en el formato más aproximado al apoyo tecnológico, como hace por ejemplo Tata Consulting Services, ni tampoco vende un «producto financiero» como podría hacer Merryll Lynch, otra empresa transnacional de grandes dimensiones (*global wealth management* y *global markets and investment banking*), por citar dos casos de transnacionales de distinto origen y distinto rubro de actividades, pero que en algunos sentidos se cruzan con las actividades de nuestro ejemplo.

Es interesante mostrar un aspecto interesante a nuestros efectos y que nuestro entrevistado explica:

«nosotros a los clientes finales no le vemos la cara. Nosotros le vemos la cara al agente y a la compañía. Al cliente final no le vemos la cara. Se la vemos por el pasaporte. Los pedidos nos llegan a través de los agentes, básicamente. Que son los que tienen interacción y demás (aspectos) y dicen que ‘sería bueno ver esto y esto’. Esto es algo permanente porque las exigencias son permanentes. Tratamos de mirar al cliente final como un todo y no mirarlo como un potencial comprador de un seguro de vida [...]». La actividad implica decir: «confiamos información sobre tu situación, sobre tu patrimonio total, sobre tu situación familiar, ¿tenés empresa?, ¿tenés hijos?, ¿dónde tenés tus ingresos?, ¿qué tenés?, ¿tenés una casa en Estados Unidos? Confiamos todo para tener información y poder armar un esquema de protección patrimonial [...] ¿Qué tenés que hacer si no estás bien cubierto? Tenés que endeudarte, mal vender. Mal vender casas, deshacer negocios a mal precios. Tenemos que dar protección en distintas cosas» [...] Entonces esa es la idea o el concepto del *management*, de tratar de no vender un producto sino de mirar en general toda la situación y poder asesorar y cuidar al cliente final. Ese es el objetivo y no es fácil, porque no es fácil que la persona se te abra el cien por ciento».¹²¹

Esta breve presentación de actividades y la percepción del entrevistado sobre donde está la importancia de las mismas, ya permite observar dos elementos importantes que son profundamente sociales, que trasladan el tema de lo técnico financiero a lo sociológico. Porque por un lado aparece claro que la red de relaciones que las actividades implican, convierten a éstas y para quien las posee un valor fundamental: capital social que permite reproducir capital social y capital económico, podría señalar Bourdieu.

121 Entrevista a un integrante de Aiva en Zonamérica el 6 de agosto de 2009.

Por otro lado, aparece claro que la confianza en las relaciones sociales es igualmente un elemento sustantivo.

En segundo lugar, se observa la importancia que adquiere la fluidez de las comunicaciones electrónicas. Pero particularmente, como ésta se articula con los procesos de desregulación y liberalización financiera, liderada por Estados Unidos, que supone el crecimiento de la circulación de «flujos» financieros globales, «mundialización financiera», diría Chesnais (1998). En nuestro caso específico, esto supone ponderar la importancia que adquiere la gestión de los capitales a distancia y como a la vez se interpenetran los espacios sociales y los financieros para desarrollar actividades económicas. A partir de casos como éstos, puede verse como una empresa instalada en Zonamérica, aparece como uno de los tantos nodos de un nuevo y complejo circuito de intermediación financiera

En tercer lugar, el tipo de actividades requiere determinadas exigencias de fuerza de trabajo. Por ejemplo, es necesario que para algunos casos tengan conocimientos en ciencias económicas y administración de empresas (aunque no necesariamente implica que sean contadores), abogados que estudian —o que se vayan perfilando— en el conocimiento de las regulaciones a nivel mundial y particularmente concededores de las diferencias entre distintos países de América Latina y naturalmente trabajadores vinculados a la dimensión más directamente informática.

Calificaciones que se anudan también con competencias humanas. «Esta compañía desarrolla una política de personal de cercanía con los empleados. No hay sindicato en la compañía. Su meta es ser reconocida por *carriers* y redes de distribución a nivel mundial, como socio estratégico de compañías internacionales», señala Federico Cella, director ejecutivo en una entrevista realizada para una revista de empresas y negocios. Revista que titula su artículo como «uno de los mejores lugares para trabajar», señalando un ranking («great place to work») de las mejores empresas para trabajar en Uruguay. Dentro de los elementos que fueron evaluados, aparecen dimensiones que hacen al «clima organizacional»: personas confían en las personas, trabajadores que creen en la competencia e integridad de la dirección, que sienten el reconocimiento y respeto por su contribución personal, percepción de existencia de un trato equitativo en cuanto a oportunidades y recompensas, sensación de orgullo por aquello que hacen y aprecio a las personas con quienes trabajan.¹²²

Frecuentemente aparecen menciones a *brokers* instalados en Zonamérica en revistas de empresas o en aquellas cuyas llegada general, incluye a posiciones sociales media hacia arriba, es decir de quienes pueden convertirse en «inversionistas». Por citar solo un ejemplo, en la revista *Buquebus magazine* que permite captar un sector importante de este segmento que se mueve entre Montevideo y Buenos Aires, aparece dentro de la nutrida publicidad, la de Helius Investmenst Consultants, agente de valores (*stockbroker*) «registrado (como tal) que se rige bajo las normas y regulaciones del Banco Central del Uruguay» dedicado a la intermediación financiera y especializada en mercados y

122 Fuente: revista *Don Dinero*, N.º 60, 27/12/2005: 60-61.

productos como «los contratos por diferencia y mercado internacional de divisas». La publicidad de asesoría financiera se refuerza con una nota sobre la empresa y sus ventajas en su sede en el «parque industrial y tecnológico» de Zonamérica.¹²³

En algún sentido se puede decir que Zonamérica, dentro de sus claves de actividades, representa en su «plataforma de consultoría y auditoría» al Uruguay modelo plaza financiera regional. A partir de las posibilidades de conectividad actuales, existen numerosas empresas de servicios, tanto transnacionales como estudios locales conocidos, que brindan servicios de auditoría y consultoría financiera, jurídica, de «recursos humanos» que se han instalado para prestar servicios a empresas que funcionan en zonas francas y hacia el exterior. Pero, ¿hasta dónde puede haber una separación clara entre actividades realizadas hacia el exterior y hacia el Uruguay de una empresa que está instalada en zona franca y en zona no franca, considerando precisamente el conocimiento que permite la asesoría de estudios jurídicos y contables y con los medios electrónicos disponibles? Es algo difícil de probar, solo es posible decir que puede intuirse que las fronteras en estos casos probablemente sean más difusas de lo que dice la ley.

6.7. Zonamérica y los *call centers*

Ya se ha hecho referencia al significado que han adquirido los *call centers* dentro de lógicas más amplias de outsourcing y deslocalización territorial. Desde servicios restringidos a atención a clientes se pasó, acompañando ese proceso más general, a una enorme expansión de este tipo de actividad. El fenómeno es mundial, ya lo dijimos, y puede implicar pequeñas empresas o transnacionales que se instalan con esta actividad en países periféricos. En el cono sur, Argentina, por ejemplo, la ha desarrollado aprovechando un tipo de cambio ventajoso, costos laborales «competitivos», etcétera. Así es que no debe sorprender que en Uruguay, tanto en Zonamérica como en las zonas francas de nuevo tipo y en territorio no franco, esta actividad haya adquirido igualmente amplias dimensiones dentro del total.

Las situaciones involucradas pueden ser naturalmente muchas, aunque en general se repiten los patrones de trabajo. Puede haber mejor o peor clima laboral, pero siempre se encuentra una alta rotatividad de la fuerza de trabajo. Pongamos un ejemplo de actividades posibles a través de uno de los entrevistados, que actualmente ha dejado la actividad, Zonamérica y el país. Alejandro, estudiante universitario de filosofía, 23 años, relata que trabaja en un *call center* pequeño con un total de empleados que está entre cincuenta y sesenta personas y que atienden unas 25 empresas.

Así el entrevistado menciona como su trabajo implica un horario que va de las 22 horas a las tres de la mañana y que se encarga de asistencia en viaje para una empresa de seguros europea. Exige francés (en otros casos pueden exigirse otros idiomas) y principalmente debe recibir llamadas que provienen del sur de Europa por problemas en ruta y que deben ser resueltos en función de protocolos establecidos en un tiempo que

123 Fuente: *Buquebus magazine*, N.º 35, julio-agosto 2009. El anuncio publicitario se ubica en p. 51 y el informe, que es en verdad una nota empresarial, en p. 96.

va de cinco a quince minutos para combinar remolques, traslados, etcétera, mediante capacitación previa y apoyo de supervisores. Señala que hay percepción de buen clima laboral, un nivel salarial correcto —aunque indica que bajo en relación con los salarios de Zonamérica— y tiene traslados a cargo de la empresa. Está claro que el trabajo exige atención, decisiones dentro de un rango de parámetros fijados, cooperación laboral en el viejo sentido de Marx, pero no supone ninguna creatividad.

En general, los clientes son españoles, el protocolo indica que si los clientes preguntan por el acento pueden decir que son argentinos o uruguayos, pero no pueden decir que están en Uruguay sino que están en España. Pero es interesante que el entrevistado observa que realmente se sienten *como* en España: las decisiones importantes de la empresa se toman en España, el discado de los teléfonos no necesita de prefijos internacionales y «está todo configurado como si estuviéramos en España».

Este es un caso «clásico» donde la deslocalización de la actividad a un país periférico es una pura cuestión de costos dentro de la organización flexible de la revolución informacional y donde no se modifica sustancialmente la actividad global de fondo vinculada a la actividad de seguros (en este caso de asistencia en viajes). Las transformaciones en curso, posibilitan que fuerza de trabajo más económica de un país periférico contribuya a la reproducción de la cotidianeidad de posiciones sociales medias hacia arriba de regiones centrales de acumulación.

Un caso bien distinto por sus dimensiones y actividad es el de Sabre Holdings, una transnacional que opera la mayor red electrónica mundial para agentes de viajes y proveedores de servicios a viajeros y a través de su sistema de reservas conecta a 53.000 operadores turísticos a nivel mundial con líneas aéreas, hoteles, alquiladoras de autos, etcétera. También provee *software* y servicios de consultoría dentro del rubro turismo.¹²⁴ Pero las instalaciones en Zonamérica, donde trabajan unos 870 empleados, es sobre todo actividad de *call center*, como veremos. El centro, inaugurado en mayo del año 2004, comenzó operando con cuatrocientos trabajadores aproximadamente.

En esta actividad, se ha convenido en la necesidad de tener un centro de atención al cliente con capacidad global. Hace pocos años no era así y de hecho se tenían muchos *support centers* (al menos 25 centros de atención) dispersos en distintas regiones, lo que significaba una alta fragmentación. Es interesante reproducir el argumento de una alta fuente de la firma porque permite observar como también la revolución informacional puede llevar a la concentración territorial de actividades:

si tienes todo junto en un lugar, tienes muchas más habilidades juntas y puedes entrenar mucho mejor a tus empleados [...] ¿y qué pasa cuando pierdes a alguien con una habilidad

124 El concepto de holding refiere a que se tienen varias empresas. Dentro de ellas, por citar un ejemplo en este caso, Travelocity es la agencia de viajes que genera una relación directa con el consumidor. Pero la gama de actividades de SABRE en relación a viajes y turismo es muy amplia. Sabre es también el nombre de un programa de software de las agencias de viajes que compite con Amadeus y Galileo.

en Estados Unidos, en Francia o en Australia? Es muy difícil entrenar a alguien, porque están todos esparcidos a lo largo del planeta.¹²⁵

La investigación para concentrar actividad llevó a elegir a América Latina. Naturalmente existe una cuestión de costos pero también debía ser una región donde existiera fuerza de trabajo con capacidad de dominar idiomas extranjeros. ¿Cómo se llegó a Zonamérica? De seguir el argumento de nuestro entrevistado: «en realidad, nosotros conocíamos gente que estaba aquí y que nos habló muy bien del parque». A partir de allí se analizó el país: seguridad física, sistema político, sistema económico, sistema jurídico, «todas esas cosas básicas por las cuales una compañía se preocupa».

Pero tanto las condiciones del país, como el acceso a una infraestructura necesaria para funcionar las 24 horas y el régimen de zona franca no significarían mucho sin fuerza de trabajo con capacidad de desempeñarse en la actividad. Y obsérvese que, como se dijo, se trata de la variable idiomas naturalmente, pero también se trata de algunas características que se buscan en quienes se contratan:

que tengan capacidad de adaptación, que sean inteligentes [...] la última pieza es la cultural. Es bueno tener una mentalidad de trabajo relativa al servicio. Un 70% de los trabajos en Uruguay tiene que ver con ofrecer servicios. Por lo tanto, eso es importante si buscas gentes que tenga esa orientación, que estamos en una sociedad con cultura de servicios [...] Además está la forma de ser del uruguayo que, por ejemplo, cuando está en el trabajo se saluda dándose un beso. Eso tiene que ver con la personalidad y es muy importante cuando quieres construir una fuerza de trabajo que esté enlazada (cohesionada), comprometida con sus clientes. Si sueles relacionarte fraternalmente con tus amigos y tus colegas, va a ser más fácil que te relaciones mejor con tus clientes.

Según el entrevistado, «la razón principal para estar en Zonamérica es estar en un moderno parque de negocios». La razón, en suma, sería más vinculada a aspectos de infraestructura, es decir alta capacidad de comunicación y otros servicios, más que de exoneraciones por ser zona franca. Seguramente, en tanto zona franca, ayuda el hecho de las exoneraciones, por ejemplo para la importación de computadoras. Pero éste no sería el punto clave. De hecho, agreguemos nosotros, lo que la empresa realiza es pagar un canon como cualquier usuario al explotador de la zona franca, aunque la fijación de éste depende de distintas variables.

¿Es Sabre un gran *call center*? Sin duda lo es, sin duda lo es más allá de Zonamérica y en lo que significa para las dimensiones del Uruguay entero. De hecho, no puede dejarse de pensar en el remplazo informacional de las concentraciones fabriles del Uruguay industrial, periférico, de la década del cincuenta, y de lo que significaban las textiles por ejemplo. Las representaciones generales de otros entrevistados no dudan en calificar la actividad que allí se realiza como de *call center*.

No obstante, el entrevistado realiza una matización que procura jerarquizar la actividad:

en realidad somos muy distintos a un *call center* en muchos aspectos. Tenemos algunas cosas en común como el recibir llamadas y tenemos gran parte del *call center* tecnológico

125 Entrevista realizada en Sabre, Zonamérica, el 22/06/2009.

aquí. Pero el título de *support* se debe a que atendemos negocios y no (solo) consumidores. Le damos soporte a aerolíneas [...] o a las agencias de viajes [...] manejar eso es muy técnico y complicado. Entonces necesitamos gente muy bien educada y que sea capaz de realizar los trabajos complicados que necesitamos que hagan.

Para muchas de las empresas instaladas, el aspecto «imagen» no es menor. Desde la propia gerencia de la empresa se admite esta dimensión:

la imagen es muy importante [...] es la cultura de la empresa. La imagen es la percepción que se da hacia fuera de nuestro trabajo [...]. Para nosotros la imagen es muy importante porque impacta en dos cosas. La primera nos habilita a contratar empleados rápidamente. En una gran compañía siempre hay tráfico [...] La imagen también es importante cuando tenemos 800 empleados. Quiero que se vayan de noche a sus casas y que se sientan orgullosos del trabajo que han hecho, para que sean capaces de ir a sus casas con sus esposas, sus padres o sus amigos y puedan decir: trabajo en un gran lugar, trabajo en una gran compañía, trabajo en Zonamérica, el cual es un gran parque moderno.¹²⁶

Como se observa, la idea de cultura corporativa en el sentido de las transformaciones anotadas en el capítulo cuatro es evidente. En este caso, ello se expresa en la necesidad de generar buenos climas de trabajo y en lo posible disipar tensiones. En verdad, todo indica que las características de la fuerza de trabajo requerida es un elemento clave. Y este sentido, las condiciones de lo que se denomina «flexibilidad», las competencias sociales, aparecen como un factor relevante en la captación además de otras calificaciones, naturalmente. Tal es así, que en referencia a la competencia, desde la empresa se señala que

los competidores en Uruguay no son de la misma rama de actividad (en verdad, anotemos, legalmente no lo podrían ser). En Uruguay mis competidores son aquellas empresas que quieren a los mejores recursos humanos.

No obstante lo anterior, no obstante la diversidad de trabajos que aparece, es un hecho reconocido por evidencias indirectas y más allá del propio entrevistado, que como todo *call center* existe una alta rotación de trabajadores. Si bien se procura generar un buen clima laboral donde se observa la importación de modelos de organización del trabajo y de *management* de los centros de acumulación y de la dinámica de acumulación flexible, la mayor parte de las tareas supone también la estandarización que requieren los *call centers*¹²⁷.

Anótese finalmente otros elementos donde aparece el carácter transnacional de estas actividades y sus implicaciones. En primer lugar, es claro que el cambio radical para Sabre se ubica a nivel global en la década del noventa con el desarrollo de Internet y en general de las TIC. Naturalmente como se expresó en el marco teórico, no quiere señalarse que hay una relación causa-efecto entre tecnología-efectos sociales. La relación entre ambas es dialéctica, aquí solo se constata el hecho. En segundo lugar, está claro que tales cambios no pueden desanclarse de las relaciones globales del capital. Y

126 Fuente: entrevista en Sabre ya indicada.

127 Debe anotarse adicionalmente que además de la entrevista, se realizó una recorrida detallada de las instalaciones marcando una perspectiva de gestión abierta y de comunicación con el medio.

la crisis financiera lo marca con claridad. A nivel global la empresa facturó en el año 2008 unos tres mil millones de dólares, pero la venta de viajes se redujo con la crisis en un 15% aproximadamente.¹²⁸ De haberse profundizado la crisis, los efectos se habrían sentido en forma mucho más fuerte y directa en las instalaciones en Zonamérica de lo que efectivamente se dio.

Finalmente, cabe señalar que el otro caso importante de actividad de *call center* es el de RCI (Resort Condominiums Internacional, subsidiaria de Wyndham Worldwide Corporation) una red de intercambio vacacional de lujo que opera fundamentalmente en Estados Unidos y México que comenzó a operar en 1974. Hoy tiene setenta oficinas en 35 países. Luego de un estudio de alternativas, RCI optó por Zonamérica para ubicar su «centro de atención a clientes» de Argentina (así prefiere autodenominarse y no *call center*, según explicitan) para América del Sur.

En la decisión no pesaron solamente elementos que hacen a una zona franca. Según se señala desde la empresa, pesó que el país

ofrece las características poblacionales más interesantes para un centro de esta magnitud: niveles altos de educación, educación bilingüe, cultura de trabajo, además de la reconocida amabilidad de los uruguayos. Otro punto a favor de Montevideo es que es una ciudad preparada en cuanto a infraestructura para poder ofrecer servicios de *call center* y, particularmente, tiene una excelente infraestructura de telecomunicaciones.¹²⁹

6.8. Zonamérica y la producción de tecnologías de la información

Como se realizó con los otros grupos de actividades, se considerará especialmente el caso de una empresa pequeña o mediana y una transnacional: Insophia y Tata Consulting Services. La primera es una pequeña empresa de unas quince personas que desarrolla *software* para el exterior y se fundó en el año 2007 como consecuencia de un proyecto específico con Inglaterra (vinculado a una empresa de decoración de interiores). La decisión de instalarse en este lugar es a partir de lo que en nuestro campo de conocimiento se considera como «capital social». Es decir, fue principalmente el conocimiento de un usuario indirecto (que alquila una oficina a un usuario directo) lo que llevó a realizar la misma acción.

Según se indica la principal ventaja de estar en Zonamérica es impositiva —si bien en el caso del *software*, existen importantes ventajas igualmente fuera de zona franca, como se verá— pero también agrega otras razones como ser una buena tecnología de comunicación, independiente de Antel (que como zona franca, recuérdese, es posible, más allá que Zonamérica también utiliza los servicios de la empresa estatal como uno

128 Fuente: diario *El País*, suplemento «Qué pasa»: 19/06/2009.

129 Fuente de la cita: diario *El País*, suplemento «El Empresario»: 16/05/2008. Los datos generales también tomaron como fuente la entrevista en radio *El Espectador*: «RCI se instala en Uruguay», 03/06/2005, disponible en <www.espectador.com> y la página web de la empresa: <www.rci.com>.

de los proveedores)¹³⁰. Un tercer elemento es la imagen que lo califica de «factor positivo», una «forma de ganar prestigio», considerando el plano regional y global.

Obsérvese que la competencia de la empresa, por el producto que vende y por el tipo de inserción buscada (aún tratándose de dimensiones pequeñas), es global no nacional (la empresa no tiene otra localización más allá de la instalada allí). Es decir, en este caso no se compite con empresas uruguayas sino con empresas de otros países. En este sentido Zonamérica funciona como «carta de presentación» internacional, por lo cual, a pesar de los altos costos que implica para una pequeña empresa estar instalada allí (alquiler, comunicación, etcétera), la apuesta es que con una proyección temporal más allá del corto plazo, esto se recupera.

La fuerza de trabajo requerida es clave para desarrollar una aplicación de *software* y para lo que se apunta específicamente que es *software* que permita analizar grandes cantidades de datos y obtener información. Pero no necesariamente se trata de egresados en ingeniería en computación, si bien es un requisito saber de programación. El tipo de trabajo, se indica, requiere no «tener monitos» —la imagen empleada resulta interesante— sino «gente que cuestione la cosas, creativos, con espíritu crítico», ya que «eso es lo que le da valor agregado» y que saca en consecuencia la posibilidad de fácil reemplazo. Pero también se admite que existe un trabajo no creativo vinculado al *software*: existe un ciclo con una fase de desarrollo pero luego viene una fase de solución y soporte a problemas menores.

De la misma forma, puede existir la percepción que el conglomerado industrial de la India Tata Consultancy Services (TCS) —y pasamos al segundo caso dentro de este apartado— es una empresa que se dedica puramente al desarrollo de creativos programas de informática. En realidad, las tareas que se realizan son varias dentro de las Tecnologías de la Información (TI) y también implican trabajos de «soluciones de negocios» y *outsourcing*.¹³¹

Sin embargo, todo lo que aparece públicamente suele estar vinculado al desarrollo de TI. Al inaugurar la instalación de TCS («Uruguay Global Development Center») en el año 2002, el presidente Jorge Batlle señaló el salto cualitativo del nuevo emprendimiento:

130 El factor de exoneración fiscal en el caso del software generado en zona franca no es tan claro en relación al generado en la zona no franca. Las ventas al exterior están completamente exoneradas del pago de IRAE (Impuesto a la Renta de Actividades Económicas y que forma parte de la trilogía del nuevo sistema de imposición a la renta, que incluye también el IRPF y el Impuesto a la Renta de los No Residentes). En el momento de la realización de la entrevista se conocía que el Ministerio de Economía había resultado quitar la exoneración del IRAE a las empresas del software aunque «gradualmente» por entender que esas franquicias «han constituido un aporte significativo y suficiente por parte del Estado para el desarrollo del sector» (véase *El País Digital*, 16/08/2009). No obstante, como se dijo, en el momento que se revisa este trabajo (junio 2011) las exportaciones de *software* están exoneradas de ese tributo.

131 Para este caso, se realizaron dos entrevistas con miradas muy diferentes sobre la empresa. Los datos se cruzaron con documentos periodísticos e información de la propia empresa.

creo que puedo decir que hemos alcanzado hoy un sueño. Es un sueño maravilloso porque siempre soñamos en tener junto a nosotros a uno de los grandes jugadores en este nuevo juego tecnológico y científico, y creo que con la presencia de ustedes aquí hemos alcanzado ese sueño. Comenzamos juntos algo que puede convertirse en el punto de partida de la capacidad uruguaya de participar.

La instalación de la empresa en ese espacio, también llevó a aludir a Zonamérica como «un área que muestra lo que el Uruguay puede hacer y lo que estamos en condiciones de desarrollar en el país, en tiempos en donde en los últimos años el Uruguay ha caminado —y lo sigue haciendo todavía— arriba de una senda estrecha, en donde no nos hemos todavía decidido en forma colectiva y fuerte a asumir todos el único camino posible: el de integrarnos al mundo»¹³².

Las instalaciones de la empresa en Uruguay trascienden a Zonamérica, pero las que se tienen allí son efectivamente importantes. Y también es importante con relación a la fuerza de trabajo ocupada: trabajan unas quinientas personas (en las instalaciones del centro de Montevideo se agregarían unas 250 personas).

Dentro de los factores que han llevado a la instalación de TCS en Uruguay, se pueden dividir como hemos hecho en otros casos entre los propios del país y los de Zonamérica. En relación con los primeros, el presidente de TCS Iberoamérica indicaba tres: el carácter de «país pequeño, en el que se puede actuar y que rápidamente se puede entender», la fuerza de trabajo potencial con que se cuenta: «es un país de gente que ha estudiado y mucho, que tiene buenos índices de educación, buen inglés» y finalmente que se trata de «un país neutral en cuanto al afecto o desafecto que le puedan tener otros países».

En relación con los factores propios de Zonamérica, se la llegó a mencionar como «un parque tecnológico [...] que es realmente poco usual, no visto en otros lados de América Latina, muy parecido a los que hay en la India, en los que nos sentimos muy cómodos». El factor clave es naturalmente el de los beneficios fiscales:

cuando la gente dice que se trabaja sin impuestos yo le digo que lo único que estamos haciendo es equilibrando, primero, el hecho de que no hay un mercado interno en Uruguay (nosotros hacemos solamente para exportación, no hacemos mercado interno, como en Brasil, Argentina y otros lados); y segundo, nuestros costos de personal, de comunicaciones, son bastante altos comparados con los de muchos países.¹³³

La estructura organizacional de la empresa en Zonamérica se podría dividir en dos estructuras de trabajo vinculadas a las TI: el *call center* y el *help desk*. Cada una de estas estructuras tiene un nivel de escalamiento en función de la complejidad. La primera implicaría, a grandes rasgos, el sector de mantenimiento aplicado a la TI. Puede suponer la recepción de una llamada para solucionar un problema muy básico hasta un

132 Fuente: *La Onda@ digital* N.º 86: 07/05 al 13/05/2002 sobre artículos de prensa del momento: <www.laondadigital.com>.

133 Fuente: entrevista al presidente de TCS Iberoamérica, Gabriel Rozman, radio *El Espectador*, 20/09/2004. En reportajes posteriores en distintos medios, ha sido crítico sobre el tratamiento de IED en Uruguay en el sector servicios. Se volverá sobre ello en el capítulo 9 en el tratamiento sobre poder económico y poder político.

problema de mayor complejidad. La segunda (la traducción simple es «ayuda de escritorio» o «mesa de ayuda») refiere a un conjunto de servicios que de manera más integral al caso anterior, supone la gestión y solución de problemas de *software*, hardware, comunicaciones, redes, internet, correo electrónico, es decir, todos temas relacionados con tecnología informática.

Esto último requiere habilidades de comunicación, no solo de informática. Con cada caso presentado como problema a solucionar por el cliente, se genera un proyecto. Pero para ello es preciso en primer lugar conocer correctamente la actividad y funcionamiento del cliente. Como puede ser una transnacional, puede ser un problema global que requiere el manejo de varios idiomas.

Es interesante anotar que la estructura organizacional es igual a nivel global y que implica un conjunto estandarizado de escalafones: los DM (*delivery manager*) o DO (*delivery owner*) que hacen la negociación, le siguen los responsables de los proyectos o PL (*project leader*) que deben dar explicaciones a la figura anterior, luego con menores responsabilidades están los TL (*team leader*) y los TM (*team member*). Todo esto dicho a nivel muy básico, pues la idea aquí es simplemente mostrar la globalización de un formato organizacional de trabajo.

Según uno de los entrevistados dentro de la empresa, el trabajo por proyecto supone tiempos en que no existe un trabajo a desarrollar, tiempo que se ocupa en capacitación, elemento importante para el empresa. Dado el formato de trabajo, de discusión de los problemas que se presentan para solucionarlos, se procura generar un «clima de trabajo» estimulante. De hecho se mencionan casos de personas que «se van (a trabajar a otro lugar) y se terminan desilusionando porque no existe esa cultura de buena onda».

Obsérvese que si bien existe una necesidad de fuerza de trabajo capacitada para informática, no se trata solo de esto. Las ideas de «amabilidad», «educación» (en un sentido general), «sociabilidad», «comunicación», «interacción», parecen tener su peso para el tipo de negocios que se desarrolla. Dentro de este formato organizacional que implica cobrar un salario independiente de haberse terminado un proyecto (una necesidad obvia de retener fuerza de trabajo calificada) se explican percepciones como las siguientes: «te quema un poco la cabeza el hecho de que te están pagando, te están capacitando y no estás siendo productivo [...] sos un gasto».

No corresponde agregar elementos en este aspecto más allá de lo que significa la «importación» de formas organizacionales y de construcción de subjetividades colectivas vinculadas al trabajo. En cambio, si es preciso insistir en el aspecto que no se trata solamente de «desarrollo de *software*» —y esto significa capacitación en informática naturalmente— sino también de mantenimiento general, mantenimiento de base de datos y otras tareas propias de lo que ya se definió como BPO (dentro del *outsourcing*). ¿Esto significa un trabajador menos especializado? La respuesta puede ser afirmativa y negativa a la vez.

En el primer sentido porque para las tareas mencionadas en último término, no es preciso un informático. Muchos menos es necesario para ingresar datos. No obstante,

en el segundo sentido, si el proyecto implica trabajar para una empresa vinculada a la medicina o a la química, por poner un ejemplo, se requiere al mismo tiempo fuerza de trabajo que conozca elementos de esas actividades específicas para llevar adelante el trabajo.

Concluyendo este apartado. Las actividades vinculadas a las tecnologías de la información en una transnacional como es el caso trabajado, no suponen únicamente ni mucho menos actividades para informáticos que llevan adelante producción de software y tampoco se trata de pura creatividad: existen muchos elementos de estandarización. No podemos dejar de citar aquí los trabajos del sociólogo Juan José Castillo que respaldan este punto: se trata de trabajo en equipo pero también de mucha adecuación de formas conocidas adaptadas a lo que puede llamarse no sin provocación, «fábricas de *software*» y al carácter global del tratamiento de la información.¹³⁴

6.9. Elementos que nos dejó el recorrido

Para las dimensiones de Uruguay, que un emprendimiento represente aproximadamente el 2% del PIB (en el año 2010) y ocupe unas 8.000 personas distribuidas en unas 250 empresas (de muy diverso tamaño) y considerando el propio personal que permite la reproducción como tal de Zonamérica, no debe subestimarse.

Ahora bien, si se hace un balance de los rubros de actividades básicas que se realizan, aparece claramente la importancia del llamado outsourcing y básicamente dentro de éste lo que es el BPO. Más allá de la presentación pública como «parque de negocios y tecnología», más allá de la magnitud de algunas transnacionales allí instaladas, visto desde el tipo de actividad que se puede observar como relevante, la actividad financiera, el back office, los call center ocupan una alta proporción del volumen total y de la fuerza de trabajo en general. En cuanto al desarrollo de software sin duda existe —y han existido instancias en que esto se ha potenciado en ese lugar— pero, al mismo tiempo, no debe olvidarse que existe fuera de Zonamérica una «industria del software» igualmente importante. Volveremos sobre ello en el capítulo siguiente. A ello hay que agregar que, como ya se aludió, se mantiene la logística con un lugar importante (en sintonía con el perfil clásico de la zona franca en Uruguay).

Como balance provisorio, lo que se advierte es que las actividades que encontramos no escapan al perfil general de la inserción global general del Uruguay en la economía-mundo. No existen sorpresas. A nuestro juicio, existe mucho más de conocido de lo que algunas representaciones sociales parece enfatizar en términos de novedad o de excepcionalidad.

En el aspecto de la relación global-nacional, interesa subrayar como la promoción de Zonamérica a nivel regional y global exige al mismo tiempo una perspectiva doble. Por un lado, es imprescindible mostrar el contexto en que se inscribe y en tal sentido,

134 Existen varios trabajos de este sociólogo del trabajo sobre esta actividad. Para una síntesis reciente, remitimos a Castillo (2009). Volveremos en el capítulo siguiente a hacer referencia a este trabajo.

es preciso «vender a Uruguay», como algún entrevistado manifestó. Ya hemos hablado del abundante conjunto de variables que hace al llamado «clima de negocios».

También las empresas dentro de Zonamérica deben, por su lado, observar el punto. Así por ejemplo se señala que

Las políticas de liberalización y apertura sostenidas durante las últimas décadas, así como el cumplimiento estricto de sus obligaciones internacionales, han permitido a Uruguay mantener una posición favorable en los mercados internacionales apoyado en sus valores de cultura y respeto ubicando a su capital Montevideo como la capital más segura del mundo para vivir y realizar negocios.¹³⁵

Pero por otro lado, la venta global de Zonamérica precisa también señalar lo que Uruguay en general no ofrece y sí aquella ofrece. Sin duda en los aspectos de exenciones tributarias y otras ventajas de las zonas francas, pero también en cuanto a infraestructura vinculada a TIC e infraestructura física en general, incluyendo «el parque», como suele promocionarse. Eso que lo convierte en una especie de lugar único, casi «afuera» de Uruguay. Esta es una contradicción clara que se cristaliza en el discurso, pero en verdad proviene de la propia lógica de la relación entre zonas francas y zonas no francas, consolidado principalmente desde la década del noventa en adelante.

Sobre el balance de lo que ofrece y no ofrece Uruguay y Zonamérica, las decisiones de transnacionales dependerán naturalmente de los estudios en cada caso también comparando posibilidades regionales. Hay elementos generales que hacen al juego de atracción de inversiones extranjeras directas, pero también requerimientos específicos. Y naturalmente también «capital social». La relación entre Zonamérica y una empresa se da a través de un ejecutivo de cuenta, que de alguna manera funciona como un vendedor global de prestigio.

Esta vinculación directa con los procesos globales, supone también una vulnerabilidad mayor de lo que sucede afuera sobre Zonamérica: actividades predominantes o no, períodos de crisis o de auge, necesidades específicas de transnacionales.

Ahora bien, cuando se está frente a este tipo de «territorios especiales», también debe examinarse la diferenciación que se establece en la relación capital-trabajo. Y en este sentido, y si bien no es posible establecer una generalización total, existe una tendencia a que se establezcan «climas laborales» diferentes a lógicas jerárquicas y disciplinarias clásicas del fordismo (ello no quiere decir que no existan, obviamente, de hecho se articulan con las nuevas técnicas de organización). Estas lógicas diferentes procuran desarrollar algunas capacidades —como la comunicación y la socialización— que se hacen necesarias en algunas actividades —aún en formato periférico— de la revolución informacional.

También puede advertirse que existe un consenso dentro de Zonamérica —y en tal sentido, probablemente afuera de la misma— en que los niveles salariales son

135 Fuente: presentación de *La cava soluciones logísticas*, disponible en <<http://www.lacava.com.uy>>. Consulta: 2010.

aceptables o buenos en relación con Uruguay en general. Si bien no es fácil establecer cuantificaciones precisas (aquí se requiere un trabajo en base a datos del INE que escapa a las posibilidades de este producto), hay razonables evidencias para aceptar tal comparación. Pero de nuestras entrevistas surge igualmente que la percepción para muchos trabajadores es que el nivel salarial que tienen no solo debe compararse a nivel «nacional» sino «global». Y en tal sentido, se asume que si bien puede ser superior a una actividad similar en zona no franca, resulta infinitamente inferior a la misma actividad en los países centrales.

Todos estos elementos, sin ser exhaustivo en el conjunto de problemas levantado, suponen una específica construcción de subjetividades colectivas. Y recuérdese que los requerimientos de compra de fuerza de trabajo suponen cada vez más aspectos vinculados a la persona como un todo, en un proceso de captación más integral de la vida del trabajador. A estas dinámicas de control social pueden darse diversos nombres. Uno de ellos, considerando igualmente a Marx y a Negri, es el de subsunción real del trabajo en el capital. Pero debe asumirse, finalmente, que se trata de construcción de prácticas y subjetividades en un «territorio» que deviene «global», que en parte se «desnacionaliza» y que es una perspectiva de Sociología de la globalización, es y a la vez no es Uruguay.

¿Zonamérica parque tecnológico? Bases para una discusión más general



7.1. Análisis primario

En una presentación de Isidoro Hodara, Vicepresidente de Zonamérica, explica el emprendimiento de la siguiente forma:

así como en un parque de diversiones uno sabe qué es lo que encontrará, un parque tecnológico y de negocios como Zonamérica, reúne a empresas, servicios y logística; es un gran facilitador de conectividad interior, entre sus miembros, y con el exterior; es una vía para lograr «escalabilidad» y flexibilidad para el crecimiento, y es una modalidad funcional a la mejora de la competitividad.

Señala luego que

es algo más que una zona franca [...] la calidad, la disponibilidad y la redundancia de comunicación se diferencian de modo absoluto con lo que ocurre en el resto del país, en donde para cierto tipo de comunicaciones todavía hay monopolio estatal. Todo ello convierte al emprendimiento en un «oasis tecnológico».¹³⁶

La venta de Zonamérica exige ponderar muy bien la relación entre las condiciones especiales de un espacio separado del resto del Uruguay por condiciones especiales pero a la vez parte del mismo, es decir que tiene lo bueno de éste pero no lo malo, cerrado en cuanto a las normativas que lo rigen pero a la vez «abierto al mundo», un

136 Fuente: entrevista a Isidoro Hodara en el diario argentino *La Nación*, 21/10/2008.

espacio que es una zona franca pero a la vez no cualquier zona franca de logística, sino con característica de un «parque de negocios y tecnológico». El énfasis generado en esta última idea es la que deberemos analizar en este capítulo.

Y en tal sentido, un elemento central que deberá considerarse es que la administración de la noción de parque tecnológico supone un elemento sustantivo. El parque científico o tecnológico, puede decirse, es la expresión espacial concentrada de la revolución informacional. Se asume como el lugar por excelencia de la innovación, donde convergen los agentes de producción de conocimiento y a la vez los agentes que hacen posible que ese conocimiento se vuelva algo práctico, tangible, mercantizable.

De la misma forma, la introducción de la alta capacidad de comunicación —asociada como aparece en la presentación de referencia no vinculada al Estado sino al emprendimiento privado— no es casual. Seguramente hace a la infraestructura clave que se ofrece, pero también es una exigencia discursiva que permite asociar con la idea de prácticas de producción intensivas en conocimiento a partir de las TIC.

La sinergia se convierte casi en una palabra mágica en estos casos. La idea conocida por la cual la integración de elementos da como resultado algo más grande que la simple suma de éstos, un resultado que aprovecha y maximiza las cualidades de cada uno de esos elementos, alcanza tal vez su máxima cristalización en estos espacios cerrados de la revolución informacional. El parque tecnológico se convierte así en una imagen simplificada —y en parte ilusoria dependiendo de los condicionantes del posicionamiento en la economía-mundo— que seduce y a la vez mantiene la esperanza de estar en un camino de desarrollo mediante el desarrollo tecnocientífico, lo cual para Uruguay es un tema muy sentido.

Hemos adelantado en el capítulo cuatro la diversidad de situaciones con las que nos podemos encontrar cuando hablamos de parque tecnológico, así es con estos parámetros generales deberemos acercarnos al problema. Y debemos hacerlo, teniendo presente también los resultados del capítulo anterior. Esto es: si bien existe producción de software, existe un conjunto de actividades que se realizan en Zonamérica —particularmente de *call centers* y *back office* en general— que, en principio (pues deberán presentarse otros elementos), no sugieren esa idea de fuerte innovación ni de desarrollo de nuevas fuerzas productivas, de conexión entre generación de conocimiento y aplicación, que encerraría el concepto de parque tecnológico.

Pero igualmente otros elementos asumen hoy un carácter de persuasión: «instálese en el mundo», «open the world», frases utilizadas por Zonamérica, refieren además a la cualidad global del emprendimiento. Y esto no es menor porque sugiere que de alguna manera Uruguay ha entrado definitivamente en el camino de una economía verdaderamente «globalizada». Todo ese conjunto de representaciones sobre la temática en que se ata globalización casi exclusivamente con desarrollo de TIC —de hecho, esto se ha podido constatar en nuestras entrevistas— conecta lo anterior con un discurso que anula la idea de profundización de desigualdades y polaridades y el rol estratégico de

las transnacionales. El relato tiende a recomponerse enfatizando la simple idea de lo mundial integrado a través de nuevas tecnologías.

7.2. La construcción social como parque tecnológico

Si se asume la importancia de la publicidad como clave de una cultura de consumo —esto es, que lleva a asociar favorablemente objetos, bienes y servicios con deseos y fantasías de satisfacción y por tanto se convierte en una formidable técnica social constructora de representaciones colectivas— no puede pensarse que esto no esté presente a un nivel más de fondo, en el juego del capital en su conexión con la revolución informacional.

Pueden señalarse varios ejemplos en este sentido con relación a Zonamérica, pero interesa particularmente detenernos en la inflexión hacia el concepto y la presentación actual que ocurre, tal cual se aludió en el capítulo anterior en el año 2002 y que no solo significa un cambio de nombre sino de imagen y de despegue de las nuevas actividades.

Es interesante observar como entonces, en ese contexto que es diferente al actual, desde una perspectiva crítica, se advertía ya el aspecto de marketing que requerían las zonas francas en general. Un artículo de María Urruzola en el semanario *Brecha* identificaba

un problema de ‘marketing’ casi imposible de solucionar (con las zonas francas): tienen mala fama, algunas resultaron tener dueños delincuentes, el imaginario popular las asocia con el gran contrabando y los acuerdos del Mercosur limitaron sus potencialidades.¹³⁷

En el nuevo contexto de comienzos del siglo XXI, con el Uruguay en tránsito a una crisis económica que tenía su correlato regional, emerge un agente económico con un peso que no tenía diez años antes: eran los representantes de lo que se denominaba la «industria del software». Específicamente una investigación realizada a partir de una tesis de Maestría en Sociología (Pérez, 2003) rastreaba a fines de los noventa —en especial en el marco de la campaña electoral de 1999— la coyuntura en que la temática de la «industria del *software*» aparece socialmente como una cuestión relevante en Uruguay. Su importancia ya permitía colocar temas en la agenda política. Y, en este contexto, comienza a escucharse la idea de parque tecnológico en Uruguay.

Como el trabajo de referencia solo aludía a Zonamérica pero no era el objeto el profundizarla como actor político, no se podía advertir en toda su magnitud el conflicto de intereses que se manifestó entonces. En este sentido, debe observarse como las disputas simbólicas son el correlato de disputas de poder económico y político.

«Como Irlanda en Europa, Singapur en Oriente o Silicon Valley en Estados Unidos, Uruguay tendrá su primer centro de desarrollo de tecnología. Silicon Plaza, un complejo de cuatro edificios inteligentes, con todos los servicios especialmente diseñados para

137 Fuente: semanario *Brecha*, 28/03/2002. El artículo de María Urruzola se titulaba «El nuevo ‘look’ de las zonas francas. Aunque la mona se vista de seda». El énfasis principal del mismo estaba en el proyecto del entonces ministro Lucio Cáceres de crear —además de las existentes— otro tipo de zona franca especial llamadas ZALAP (Zonas de Actividad Logística Asociadas al Puerto de Montevideo).

empresas de desarrollo de *software*, centros de cómputos, telecomunicaciones e Internet. Enclavado en Zona Franca de Montevideo, este nuevo complejo permitirá a las empresas exportadoras de *software* ya establecidas en Zona Franca, como así también a nuevos emprendimientos nacionales y/o extranjeros que deseen realizar aquí sus inversiones en desarrollo tecnológico establecerse en un centro único en América del Sur. Estas empresas contarán además con todas las ventajas que ofrece el régimen uruguayo de Zonas Francas, lo que permite una mayor competitividad en el desarrollo de este tipo de actividades. Silicon Plaza, un espacio para el Uruguay del futuro».

Así se expresa un anuncio de lo que entonces se denominaba todavía Zona Franca de Montevideo. Y así comenzaba un reportaje radial al presidente de la misma, el contador Orlando Dovat, en los primeros meses del año 2000.¹³⁸

Las iniciales referencias a centros de desarrollo tecnológico, el nombre del complejo, la idea de «centro único» en América del Sur, marcaban ya una dirección del emprendimiento en régimen de zona franca que había comenzado años antes con un desarrollo bien diferente como hemos visto. Sin embargo, el concepto de «Silicon Valley uruguayo» ya lo había expresado el entonces propio presidente de Uruguay, el doctor Jorge Batlle, de quien trascendía su prioridad de construcción de un polo de desarrollo tecnológico similar al estadounidense. A comienzos de ese año se hablaba de «incentivos tributarios» y de un préstamo del BID por U\$S 60 millones para construir un «polo de desarrollo tecnológico similar al Silicon Valley de Estados Unidos», donde se ubicarían industrias de software¹³⁹.

Según ya se ha señalado,

la causa de este afloramiento (temático) fue el *lobby* que realizaron las autoridades de la novel Cámara empresarial del sector ante los candidatos presidenciales y los medios de comunicación, resaltando los éxitos y las potencialidades de este sector productivo nacional, hasta ese momento, desconocido.¹⁴⁰

Pese a esa explícita determinación de avanzar en el «Silicon Valley uruguayo», lo cierto es que en julio de 2000, se desestima la idea y se cambia por un Polo Tecnológico Virtual que recibirá denominaciones varias, bajo la idea que

Uruguay en su conjunto está en condiciones de ser un polo tecnológico por la infraestructura en telecomunicaciones, la calidad de su gente y la creciente industria del *software*. Dado el tamaño de Uruguay, la infraestructura y la capacidad de su gente, cualquier individuo que quisiera desarrollar una actividad en la nueva economía podría hacerlo. Y el Estado en sí mismo no tiene por qué estar pensando en apostar a un lugar físico.¹⁴¹

138 Fuente: entrevista «En Perspectiva», radio *El Espectador*, 06/03/2000, hora 07.50.

139 Fuente: entrevista «En Perspectiva», radio *El Espectador*, 31/01/2000, hora 07.35.

140 Tesis de Maestría de Alen Pérez (2003): *Las condiciones sociales del florecimiento de la industria uruguaya del software*. Si bien el trabajo toma como período de investigación 1999 a 2001, se marcan elementos de los estatutos de 1989 de la entonces Cámara Uruguay del Software que se transformará luego en la CUTI, Cámara Uruguaya de las Tecnologías de la Información, sobre la que haremos referencia específica. Es interesante observar el proceso que va desde la gestación, a la capacidad de influir en decisiones de gobierno.

141 Fuente: entrevista al prosecretario de la presidencia Leonardo Costa en radio *El Espectador*, 12/07/2000, también citada en el trabajo mencionado.

En un contexto bastante anterior a la crisis del año 2002, incluso de la Argentina del 2001, cabe suponer que del empuje al desistimiento en pocos meses, hay mucho más que un simple replanteo del tema en términos «técnicos». De hecho, una explicación debe incluir la presencia de intereses económicos con peso político suficiente como para generar un cambio tan drástico de posición. Y en tal sentido, el emprendimiento de Orlando Dovat no está ajeno al proceso.

Incluso públicamente, la dirección de la entonces Zona Franca de Montevideo observaba que no era necesario crear un «ambiente nuevo» para desarrollar industrias de alta tecnología, porque ya existen las zonas francas. Orlando Dovat, advertía «con sorpresa» lo adelantado que están los proyectos, teniendo en cuenta las —admitidas— conversaciones preelectorales. En una entrevista radial, se indica expresamente:

incluso, ZFM con una consultora (Booz, Allen & Hamilton), hicimos una presentación al doctor Batlle durante el período preelectoral, en la propia zona franca, en la cual desarrollamos las ideas de Irlanda, de Costa Rica, de Singapur, explicamos los ejemplos de cómo se podría llegar a un desarrollo [...] El *software* era sólo una parte de eso, porque la idea de que Uruguay se constituya en un centro regional de tecnología, de actividades *off shore*, siempre orientadas hacia la exportación, abarcan también todo el desarrollo de las telecomunicaciones, todas las actividades vinculadas, como pueden ser los *call centers*, de investigación, de compañías farmacéuticas, biotecnología, etcétera. Irlanda ha hecho un extraordinario desarrollo de todo este sector.¹⁴²

En suma, la coyuntura permite observar que el proceso de generación de Zonamérica en lo que es actualmente, supuso la capacidad de imponerse política y simbólicamente como el referente empresarial privado de parque tecnológico. Ante eventuales proyectos emergentes desde el Estado, que podrían haber derivado en un parque tecnológico de administración estatal, aparece el poder del capital. La frase de Dovat, «los uruguayos tenemos la tendencia a querer inventar siempre algo nuevo, diferenciarnos del otro, en lugar de desarrollar y mejorar un instrumento sobre el cual ya hay una enorme experiencia», alude al posicionamiento que la empresa venía generando una vez asumida la transformación desde original zona franca «tradicional» en Uruguay con meras actividades logísticas.

7.3. La generación de conocimiento y la innovación como claves del parque tecnológico

7.3.1. Conectando agentes

Un trabajo publicado a comienzos de los noventa en Francia se preguntaba desde el título si los parques o polos tecnológicos eran moda o necesidad.¹⁴³ La propia evolu-

¹⁴² Fuente: suplemento «Economía & Mercado» de *El País*: 07/02/2000 y entrevista de *El Espectador* a Orlando Dovat, 09/02/2000.

¹⁴³ *Les pôles technologiques. Une mode ou une nécessité?* (Vackermann, 1992). El análisis partía de identificar una mutación de las actividades económicas que venían generando nuevos espacios y paisajes de producción. Entre otras cosas, se observaba como el mecanismo de las zonas francas procuraban una promoción de las nuevas tecnologías.

ción de los hechos dio la respuesta. No se trata de una simple moda. Ahora bien, ¿por qué es una necesidad? Considerése en tal sentido que no se trata solo de mera concentración económica favorecida por infraestructuras de todo tipo. Tampoco se trata estrictamente de novedad. Silicon Valley fue creado en 1955 en el entonces centro hegemónico de la economía-mundo.

Se trata de comprender como la revolución informacional lleva a profundizar, a enfatizar en la necesidad de la generación de territorios específicos que potencien conexiones fluidas entre producción de conocimiento y aplicación. Así es que no es casual la conexión entre la experiencia de Estados Unidos antes mencionada y la Stanford University.

Para las universidades en general, un parque representa la oportunidad de obtención de financiamiento, una conexión de ida y vuelta más directo con las empresas y un espacio de actuación de los investigadores (lo cual supone, a la vez, un recurso para quien maneje tales conexiones). Para las empresas, las ventajas pueden ser variadas y dependen del contexto del Estado-nación y sus políticas generales. De hecho, veremos inmediatamente las diferencias en ese sentido entre Brasil y Uruguay. Pero más allá de las mismas, si se requiere generar innovación, que exista una rápida transferencia de tecnología, la proximidad con los centros de producción de conocimiento, con instituciones de investigación y educación superior, es un factor clave.

En el capítulo cuatro mencionábamos la definición de parque tecnológico de la IASP (International Association of Science Parks). En verdad, existen varias y se han hecho trabajos de comparación para tratar de ver similitudes y diferencias entre definiciones, si enfatizan o minimizan determinadas variables. Una de las conclusiones es que en general el acuerdo está en la necesidad de que exista «una entidad gestora que promueva la sinergia de los emprendimientos participantes», pero no mucho más (Spolidoro y Audi, 2008: 40 y ss.). No obstante, más allá de iniciativas, de formatos de interconexiones, de fines y objetivos, es claro que debe producirse innovación y conocimiento. Aún generando una clasificación que distinga el parque tecnológico, del «científico y tecnológico» y del «tecnológico y empresarial», este elemento debe estar presente de alguna forma.

Ahora bien, desde una perspectiva sociológica hay un elemento contextual que debe integrarse: la existencia de esta interacción ha supuesto cambios en los dos agentes principales intervinientes: empresas y universidades (u otros centros de producción de conocimiento y tecnología). Esto se conecta con los cambios organizacionales que se están produciendo con la revolución informacional y fueron mencionados en el capítulo cuatro.

Se podría decir que el «cemento» que tiende a unir subjetivamente a los agentes es la idea de cultura «empresarial» que puede tener un enorme conjunto de manifestaciones. Es más, se puede decir que ésta contribuye no solo a conectar agentes, sino a hacerlo en espacios físicos determinados. La idea del emprendedor schumpeteriano ha sido reforzada asociándose a un conjunto abundante de elementos (en correlación con

la creciente literatura sobre el tema). Así es que la «cultura emprendedora» se asimila con rápida identificación de oportunidades en el «mercado», promotora de innovación, desarrolladora de cualidades como audacia, imaginación, actitud positiva, entre otras¹⁴⁴

La fragmentación social se correlaciona con el fraccionamiento territorial. El parque tecnológico ofrece proximidad territorial y la cultura «emprendedora» puede desarrollar proximidad social —y entonces «sinergia»— a agentes antes situados en posiciones sociales más bien distantes. En el caso uruguayo, esto parece claro.

Veamos estas conexiones en dos casos para facilitar luego la comparación. Como se adelantó al comienzo de este trabajo, se eligió el caso de Tecnopuc en Porto Alegre y el caso del Polo Tecnológico de Pando (PTP) en Uruguay. Al final de una breve introducción sobre esos casos, se procurarán algunas conclusiones que dejó el breve recorrido.

7.3.2. El caso de Tecnopuc en Porto Alegre

El proceso de generación se enmarca en un contexto de crecientes impulsos a nivel nacional de Brasil e internacional para la creación de parques tecnológicos. Actualmente en Brasil ya existen varios ejemplos. En este marco, el proyecto surge por la preocupación de la Pontificia Universidad Católica (PUC), sede Río Grande del Sur,¹⁴⁵ por desarrollar investigación en esta universidad. Se trata de una universidad de carácter privado, pero reconocida en Brasil. Se asumía que el desarrollo de un parque tecnológico podía integrarse con la dinámica de institutos o unidades académicas que realizaban investigación científica básica o tecnológica aplicada.

El desarrollo de la investigación en una universidad es clave por distintos motivos (que no es el caso aquí insistir) y ello requiere recursos destinados específicamente. En este caso se vio que el proyecto de parque tecnológico podía suministrarlos. Es decir, se trataba de un proyecto que permitiera generar ambiente e infraestructura para investigación y esto suponía no solo a la universidad sino a las empresas.

Puede establecerse que en esa trayectoria de la universidad para concretar el parque, un paso importante fue la creación en diciembre de 1999 de la llamada Agência de Gestão Tecnológica e Propriedade Intelectual (AGT), con el objetivo de desarrollar mecanismos institucionales para hacer posible la asociación con empresas e instituciones sociales.

El parque Científico e Tecnológico (Tecnopuc) supuso destinar 5,4 hectáreas del *campus* (que tiene aproximadamente setenta hectáreas) para esa finalidad específica. El objetivo proponía «crear una comunidad de investigación e innovación transdisciplinar por medio de la colaboración entre academia, empresas y gobierno», según se expresa en los documentos de la institución.

144 Como se dijo existe una enorme literatura en torno al tema. Para una síntesis de perspectivas remitimos al trabajo de Rodríguez y Jiménez, 2005.

145 Para dar cuenta de las dimensiones de la universidad, debe señalarse que la PUC cuenta en Porto Alegre con 30.000 estudiantes, 1600 profesores y 4800 funcionarios.

Es interesante marcar este aspecto de conexión que se establece entre plantel docente e investigación a partir del desarrollo del Tecnopuc. Dentro de los objetivos específicos que tiene el parque, se observa un conjunto de posibilidades en ese sentido. Se señalan todos ellos pues permiten observar un abanico de situaciones diferentes: atraer empresas de investigación y desarrollo para trabajar asociadamente con la universidad, promover la creación y el desarrollo de nuevas empresas de base tecnológica, atraer proyectos de investigación y desarrollo tecnológico en general, estimular la innovación y la interacción empresas-universidad, generar una sinergia positiva entre el medio académico y el empresarial, actuar de forma coordinada con las esferas gubernamentales, particularmente en el ámbito del proyecto Porto Alegre Tecnopole. Esto último refiere a la propuesta surgida a mediados de la década del noventa para promover la ciudad de Porto Alegre más allá de los servicios.

Debe recordarse que el tecnopolo o tecnópolis es otra de las ideas que ha comenzado a desarrollarse en los últimos tiempos aunque tampoco es estrictamente nueva, como se dice en el trabajo (ya mencionado) de Castells y Hall (1994). Supone considerar un territorio —ciudad o región— cuyos «actores de la innovación» (o integrantes de un sistema local de innovación) generan y mantienen una articulación y cooperación significativa a efectos de promover el desarrollo local de la capacidad científica, tecnológica y de producción de bienes y servicios intensivos en conocimiento.

La región de Porto Alegre aspira, entonces, a convertirse en tecnópolis. Recuértese que la ciudad tiene una población de 1,3 millones de habitantes (sin considerar la región metropolitana). Para ello, cuenta con buena localización geográfica, buena infraestructura de ciencia y tecnología y universidades importantes.

Considerando la región de Porto Alegre y San Leopoldo que está muy próxima y conectada con buena infraestructura, existen tres universidades clave (naturalmente, no las únicas) en el tema que nos ocupa: la primera es la Universidad Federal de Río Grande del Sur (UFRGS), la segunda es la PUC y la tercera es Unisinos en la ciudad próxima de San Leopoldo. La UFRGS no tiene «parque tecnológico» pero sí «incubadoras» de empresas en distintos sectores como ser *software*, ingeniería de alimentos, biotecnología e ingeniería y física.

El Tecnopuc se inserta, pues, en este contexto de una de las regiones más desarrolladas de Brasil en varios sentidos y en esta perspectiva de la ciudad de «construirse» socialmente como tecnópolis o tecnopolo. Ello también habilita conexiones —que naturalmente se generan más allá de lo territorial— con agencias de fomento del gobierno (Fapergs, Finep, Cnpq, etcétera), entidades privadas que pueden agregar valor (Sebrae, Anprotec, Fiergs, etcétera) y entidades específicas del área de ciencia y tecnología como el propio ministerio (MCT) así como otras universidades y parques tecnológicos¹⁴⁶.

146 La simple mención da cuenta de la compleja ingeniería institucional de fondo. Fapergs es la fundación de amparo e investigación del Estado de Río Grande del Sur; Finep es la financiadora de estudios y proyectos del Ministerio de Ciencia y Tecnología de Brasil (MTC); CNPq es el Consejo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico y se ubica en el área de cooperación internacional (convenios bilaterales y programas multinacionales); Sebrae es el Servicio brasileiro de apoyo a la

Por lo que antes se exponía, el Tecnopuc puede implicar desde empresas constituidas de diversos tamaños que se instalan en el parque, hasta incubadora de empresas donde el elemento central es la asociación en distintos proyectos con la universidad y contando para ello con apoyo del gobierno. A la AGT le corresponde la gestión de proyectos realizados en asociación con empresas y agencias gubernamentales de fomento.

Se identifica la AGT como «agente facilitador» de la interacción universidad-empresa y con el objetivo de dar estímulo y viabilidad a proyectos de investigación pero también para la gestión concreta de los convenios. Se puede decir que Tecnopuc es el espacio físico, logístico, de interacción, pero el gerenciamiento y la negociación corresponde a AGT.

Pero el instrumental de gestión creado, es más amplio e implica herramientas para la gestión de la propiedad intelectual y transferencia de tecnología, por ejemplo. A nuestros efectos, corresponde señalar el llamado «núcleo emprendedor» dependiente de la PUC que procura la generación de una «actitud emprendedora», principalmente en el cuerpo docente, entre otros elementos tendiendo a facilitar el acceso a la información «para la creación y desarrollo de negocios». El modelo en este sentido es Oxford Science Park o Warwick Science Park (y las respectivas universidades conocidas).

Las tres áreas de desarrollo son: tecnologías de la información y la comunicación; energía y física aplicada y ciencias biológicas, de la salud y biotecnología y fueron definidas en función de los desarrollos en esas áreas, incluyendo dinámicas de posgrado a nivel de maestría y doctorado¹⁴⁷. No obstante el marcado carácter mercantil que adquiere la investigación que se realiza, no obstante el carácter acotado de la misma, no debe minimizarse que se trata de innovación en áreas claves dentro de las transformaciones globales en curso.

En cuanto al modelo de atracción de empresas, es interesante hacer notar una primera gran diferencia con Zonamérica: aquí no se trata de beneficios fiscales generales en la dinámica zona franca o similar. Naturalmente Porto Alegre (como propuesta de tecnópolis) y Tecnopuc desde la universidad mencionada ofrecen la infraestructura general y particular respectivamente, pero aquí lo que se destaca es la necesidad de acuerdos entre empresas y universidades para obtener recursos federales. También existen beneficios más sectorializados como en el caso de la informática.

Dentro de las políticas públicas de los últimos años, debe mencionarse la ley de Innovación, que legisla sobre incentivos en la innovación y la investigación científica y tecnológica en contextos productivos (y que va precisamente en la línea de la asociación empresa-universidad e institutos científicos y tecnológicos) y la ley «do Bem», que marca incentivos fiscales para personas jurídicas que realizan investigación y desarrollo

pequeña y mediana empresa; Anprotec es la Asociación Nacional de Entidades Promotoras de emprendimientos innovadores; y Fiergs es la Federación de industrias de Rio Grande del Sul (es decir, es una entidad corporativa).

147 Fuentes: entrevista con el director Roberto Astor Moschetta, Porto Alegre, 14/11/2008; documentación impresa y en formato electrónico. Aquí se tiende a trazar en grandes líneas el sistema de gestión creado, pues no agrega sustantivamente a nuestros efectos una profundización en este aspecto.

de innovación tecnológica, entre otras iniciativas federales de andamiaje institucional propias de este contexto sociohistórico. Esto supone, a la vez, la emergencia de una nueva elite de formuladores de políticas de ciencia y tecnología que desplaza a la universidad y procura formular un nuevo orden de mayor conexión entre ésta y la empresa. El parque tecnológico es la cristalización socioterritorial de esta perspectiva.

Ahora bien, como decíamos Tecnopuc está en un espacio de competencia con otros parques tecnológicos como son los casos de Unitec, polo informático vinculado a la universidad Unisinos en San Leopoldo como ya mencionamos y Valetec, parque tecnológico localizado en el Vale do Rio dos Sinos. Esto significa que también el papel de la universidad tiende a cambiar en parte, si el financiamiento de la investigación pasa a depender —aún en parte— de atraer empresas, formar asociaciones y obtener proyectos, dentro de un campo de disputa con otros agentes que procuran hacer lo mismo.

En este sentido, es difícil sostener la idea expresada en un trabajo sobre la Tecnopuc y el proceso de atracción de empresas de que «la estrategia del modelo de asociación [*parcería*] es buscar un equilibrio entre las ofertas generadas dentro de las universidades y/o instituciones de investigación y las necesidades que podrán surgir en el mercado, en un futuro próximo» (Audy, Astor Moschetta y Franco, s/f, original en portugués). Es decir, la idea de «equilibrio» de Tecnopuc, se vuelve ilusoria frente a la realidad de un espacio de fuerzas donde otros agentes similares buscan ganar posiciones de poder. En estos casos, la tendencia sería mejorar la posición nutriéndose de las necesidades —sean cuales sean— de los agentes del capital.

7.3.3. El caso del Polo Tecnológico de Pando en Uruguay

El polo tecnológico que nos ocupa como comparación está ubicado en la ciudad de Pando, a 37 km de Montevideo, en lo que era originalmente un laboratorio de la empresa estatal ANCAP y forma parte de la Universidad de la República (Udelar) y en particular de la Facultad de Química (FQ). Tiene investigadores instalados allí y se dirige principalmente a los sectores industriales usuarios de Química y Biotecnología, específicamente farmacéutica, alimentos y temas ambientales. Si bien las dimensiones son pequeñas en relación con los parques o polos tecnológicos, debe marcarse que Uruguay tiene escasos antecedentes en este tipo de espacios focalizados para la innovación tecno-científica (más allá de las estructuras académicas estrictas).

Desde su generación, la propuesta ha procurado no circunscribirse a un perfil determinado. Esto significa la existencia de un abanico de posibilidades de relación con el sector privado: una empresa establecida que quiere abrir una nueva área, un estudiante avanzado o egresado de la FQ que quiere generar su propia empresa, proyectos muy concretos de alta tecnología (que requieren equipos sofisticados) que se generan con empresas o directamente investigación aplicada aunque no haya una contraparte empresarial inmediata.

En este último sentido, uno de los elementos a establecer por lo que hace a nuestro tema, es que sus instalaciones son de las primeras en Uruguay en comenzar a investigar

en nanotecnología. Si bien lo que existe se limita a desarrollar aplicaciones puntuales vinculadas con productos específicos (en el caso de PTP, debe mencionarse por ejemplo la investigación para generar células solares más económicas en base a nanomateriales) al menos se dan avances en un área cuyo desarrollo supondrá en el futuro inmediato enormes cambios (y también enormes riesgos) pero con efectos en los planos económico y político por su impacto en los encadenamientos productivos nacionales y transnacionales. Es decir, lo que se investigue o deje de investigar sobre el tema y en sus conexiones con la revolución informacional en curso, tiene estrecha relación con los grados de subordinación de América Latina y de Uruguay.

Fundación Zonamérica junto con la CIU colaboraron en la generación de un CD-Rom divulgativo que procura instalar la importancia del tema *Nanotecnología en Uruguay. Oportunidad para grandes innovaciones*. Actualmente ya existen varios centros en el ámbito estatal que han comenzado a dar sus primeros pasos en este sentido.

De hecho hoy existe una interconexión mediante un centro virtual en nanotecnología que permite vinculaciones entre dichos núcleos ubicados en las facultades de Química, de Ingeniería (laboratorio de Física, Instituto de Física), de Ciencias Naturales y Exactas (laboratorio de biomateriales y área de radiofarmacia del Centro de Investigaciones Nucleares) y el Instituto Clemente Estable (IIBCE). Salvo en el último caso, todo está vinculado a la Udelar. Se denomina «G-nanotecuy» al grupo multidisciplinario cuyo objetivo es el desarrollo de investigación básica, investigación aplicada y transferencia de tecnología en el área de nanotecnología y nanociencia¹⁴⁸.

También existe una idea general en el sentido que lo producido no quede en meros artículos y sea incorporado en la sociedad. Pero los desafíos, que incluyen al PTP implican también la generación de investigadores y de posgrados y su capacidad de captación para la investigación. Y en temas como el mencionado, se presenta todo el desafío de la interconexión propia de disciplinas y propio de la revolución informacional que lo exige. Por ejemplo, la generación de conexiones y cruces entre química e ingeniería, que ya existen y son complejos, pueden potenciarse. Obsérvese que estos desafíos de transversalidad, no estaban presentes en la actividad académica clásica ligada a la actividad industrial.¹⁴⁹

El PTP está pensado para actuar en contacto directo con las empresas e instituciones que potencialmente puedan demandar conocimiento. Los servicios a los «emprendimientos incubados» incluyen la provisión de local, el acceso a los laboratorios de investigación y a las plantas piloto, el apoyo científico de los investigadores, la capacitación en negocios y el apoyo a través de «organizaciones aliadas», como así se las

148 El contenido del CD también está disponible en <<http://www.cin.edu.uy/i/nanotec.swf>>. También puede consultarse sobre nanotecnología en Uruguay, el trabajo de Chiancone, Chimuris y Garrido: *La nanotecnología en Uruguay* en la siguiente dirección: <<http://estudiosdeldesarrollo.net/relans/documentos/URUGUAY.pdf>>.

149 Este punto fue confirmado a partir del caso específico en la entrevista realizada con el director del PTP, Alvaro Mombrú, FQ, 07/08/2009.

denomina y que son Fundasol y la incubadora Ingenio que entre otras cosas, proveen de la narrativa «emprendedora».

Uno de los elementos que un polo o parque tecnológico habilita, además de la infraestructura o potencialidad de sinergia entre agentes, es lo relacionado a la confidencialidad en trabajos con empresas. Aquí aparece la información en el sentido ya definido en el capítulo dos, como una cuestión central. En un centro educativo como es la Facultad de Química de la Udelar, este punto se presume difícil, puesto que supone un permanente pasaje de estudiantes y por tanto pérdida de confidencialidad.

En Uruguay el PTP puede tener algunos cruces de competencia en biotecnología con otros centros a nivel estatal, pero en general supone un espacio con características específicas. Los otros dos candidatos a polos tecnológicos, con distintos perfiles, son el entorno del Instituto Pasteur (el Institut Pasteur de Montevideo) en el campo de la biomedicina y que inauguró oficialmente sus instalaciones en diciembre de 2006 en un proceso comenzado en 2003 y el Laboratorio Tecnológico del Uruguay (Latu) sobre el que se volverá en el capítulo nueve por algunas tensiones registradas con Zonamérica.

También se participa en la red nacional Urunova, una red o cámara para la promoción de incubadoras, polos y parques en Uruguay que si bien no supone poder político especial, procura llegar a influir en algunas decisiones. El PTP fue uno de los fundadores de Urunova en el año 2004. Puede decirse que esta asociación —que integra además la mencionada Ingenio, incubadora de empresas de tecnologías de la información del Latu; Kolping Uruguay, que es un programa de apoyo de microemprendimientos productivos; el Parque Tecnológico e Industrial del Cerro, que es más bien un parque industrial de gestión municipal para pequeños y medianos proyectos; Zonamérica y Universidad ORT— no solo procura generar redes de conexión entre lo público y lo privado sino también una narrativa del emprendedurismo capaz de hacerla posible.

Cuando se revisa este trabajo (junio 2011), el PTP es el único integrante por Uruguay de la mencionada red mundial de parques científicos y tecnológicos, IASP, por sus siglas en inglés. La participación en esta red aporta visibilidad global al emprendimiento. Así, por ejemplo, dentro del atlas mundial de parques tecnológicos, Uruguay figura a través del PTP y ello permite tenerlo como una opción regional, como otras, existentes en Argentina y Brasil.

Nuestro entrevistado señala en ese sentido:

figurar en un atlas es importante porque si un empresario del mundo piensa en esta parte del mundo, puede llegar a buscar un país pequeño con buen puerto, buena logística, en el que se respetan las leyes y puede terminar cayendo en Uruguay. Uno nunca sabe [...] es como figurar en la guía.

En esta temática, se observa más allá de posiciones sociales que ocupan los agentes (academia, empresa, instituciones de gobierno, etcétera), la argumentación fundada en la recurrencia de país pequeño que requiere ser conocido en un mundo global y que

se ha consolidado como un adaptador simbólico de uso mecánico que puede llevar a fundar propuestas y cursos de acción muy diversos.

El argumento de fondo que aparece siempre presente, refiere a las dimensiones del país, la idea de país pequeño sujeto por tanto a que cualquier cambio de una variable —y existen muchas variables a registrar en el plano global, regional y nacional, como hemos procurado mostrar— supone una modificación fuerte del espacio social de la innovación. Además, se considera que Uruguay por un tema de escala, tiene inversiones insignificantes frente a potenciales inversiones de transnacionales.

¿Cuál es el futuro del PTP? ¿Cuáles pueden ser sus líneas de desarrollo futuras como parque o polo tecnológico más allá de su situación actual? ¿En qué medida puede «negociar» un posicionamiento en su espacio social de actuación y en el marco de las transformaciones de las relaciones globales asimétricas en curso? Por el momento, dado el carácter asumidamente acotado del emprendimiento, no es posible negar ninguna de las líneas mencionadas al comienzo de este apartado.¹⁵⁰

En ese sentido, se observa la idea de adaptación como única posibilidad: cualquier emprendimiento importante revela que «la mayor fortaleza debe ser la flexibilidad de la gente»¹⁵¹. Uno de los ejemplos que está presente, es el proyectado «parque de las ciencias» (la empresa Megafarma) en el área de la biotecnología (sobre ello volveremos en el capítulo nueve) del que se prevee que va a repercutir positivamente en el PTP. Es decir, lejos de percibirse como competencia, se observa su potencialidad para demandar servicios.

7.3.4. Elementos para un análisis general

Este elemento de escala del país parece incidir claramente en los decisores como para diluir discusiones sustantivas sobre perspectivas estratégicas en cuanto al lugar de lo privado y de lo estatal —u otros formatos— y objetivos que hacen a la producción tecnocientífica. En los hechos, se asume el carácter débil, limitado de Uruguay, para que el Estado promueva políticas sustantivas dentro de lo que denominamos revolución informacional. Se asume, adicionalmente, el carácter fuerte, indiscutiblemente desarrollante de la inversión extranjera directa.

El discurso hegemónico de la globalización de «un mundo sin fronteras» va de la mano con aceptar sin demasiadas condiciones esa avasallante, arrolladora, fuerza de la inversión extranjera directa y de la necesidad de competencia y apertura para su captación. Y si bien son efectivamente indiscutibles los poderes globales en juego como ya vimos, la conformación de una subjetividad colectiva de debilidad estatal reforzada por la idea de país pequeño, parece contribuir a que en muchos decisores estatales

150 Anotemos que El 10 de junio de 2011 se descubrió la piedra fundamental del edificio Ceibo del ahora llamado Parque Científico y Tecnológico de Pando, destinado a brindar a las empresas la posibilidad de llevar adelante sus «proyectos de investigación e innovación» articulándose con los científicos profesionales ubicados en el mismo predio y proponiéndose como un «vínculo entre la academia y la industria». También aparece el caso del Latu, pero sobre este punto remitimos al capítulo 9 cuando consideremos a estos casos en el marco de un espacio social con agentes en competencia.

151 Entrevista mencionada al director del PTP.

vinculados a la temática que nos ocupa, el sentido práctico (y de corto plazo) de la adaptación, del ajuste, del acoplamiento sin mayor controversia se construya socialmente como capacidad de flexibilización en el sentido de una cualidad que trasciende fronteras en el siglo XXI.

Paralelamente esto refuerza en los agentes con capacidad de tomar decisiones, la perspectiva de cancelación a la disposición a actuar con sentido más estratégico desafiante de las condiciones dadas en todo lo que significa la dimensión tecnocientífica. Obsérvese que decimos «contribuir» y «reforzar», pues está claro que estas disposiciones sociales, también obedecen a otro conjunto de factores que se relacionan con los espacios sociales en los que se actúa (académico, político, vinculación con el mundo empresarial, entre otros posibles).

De hecho, puede observarse como el proyecto sociopolítico que —en términos generales (pues naturalmente se nutre de diversas posiciones)— se termina plasmando más allá de posturas particulares es similar al que especificamos con el de la tercera vía y que hacíamos referencia en el capítulo tres. En este sentido, no es de extrañar que aparezcan perspectivas inequívocamente positivas sobre Zonamérica. Aún reconociendo que se desconoce su gestión y su funcionamiento, se asimila inmediatamente como «modernización», como «cara muy presentable del Uruguay» y como un espacio que hace que «Uruguay queda muy bien parado»¹⁵².

Comparativamente entre este caso y el de Porto Alegre, podrían surgir muchas diferencias. Pero pocas dudas caben que ambos pueden caracterizarse, más allá de dimensiones, como parques o polos tecnológicos. En ambos casos, las articulaciones entre empresa y universidad —cementadas en mayor o menor medida por el discurso de la actitud «empresarial»— procuran la generación de conocimiento, de tecnología, de innovación. En ambos casos se trata de investigación que procura maximizar los tiempos de aplicación mercantil (aunque ello no necesariamente quiere decir que el proceso de generación del «producto» sea rápido). No obstante, en el segundo caso y pese a las dimensiones menores, puede pensarse que dependiendo de la universidad pública, aún queda margen para investigar con una perspectiva más estratégica de Estado-nación.

En ambos casos, el tipo de redes y conexiones con el resto de la sociedad, sugiere que el producto final tiene una alta participación de la universidad. Y esto nos permite establecer ya una diferencia sustancial con Zonamérica y en tal sentido, discutir su carácter de parque tecnológico. Porque en principio, no se verifica aquí investigación en el sentido fuerte de la expresión. Volveremos más adelante sobre esto.

152 Las representaciones sociales de los entrevistados no deben limitarse a los mismos, sino que dan cuenta de un agente que se desenvuelve en una red de interdependencias.

7.4. La conexión entre producción de conocimiento y empresa: más allá de los parques tecnológicos

Recordemos del capítulo dos la idea de aceleración sin precedentes del ritmo de creación y acumulación del conocimiento y su contrapartida, es decir, una aceleración sin precedentes de la depreciación del mismo. Así es que la intensidad de la innovación aparece como una preocupación clave. En este contexto, no solo aumenta el conjunto de individuos cuyo objetivo es la producción de conocimiento, sino la problematización social por su circulación y en particular por su penetración en empresas (y también en otras organizaciones).

Los dos ejemplos aludidos tienden a marcar de distintas formas como en regiones periféricas (o semiperiféricas en la terminología de Arrighi, como vimos en el capítulo tres, si se piensa el caso de Brasil) se recurre a tecnologías sociales que permitan conectar espacios sociales no pocas veces distantes como son universidad y empresa. Para ello también se recurre a una ingeniería institucional que tiende a superponerse a las dinámicas universitarias. En este contexto, «flexibilizar» en las universidades estatales puede significar muchas cosas, pero en el caso que nos ocupa supone que sus «activos» (investigadores, laboratorios, otras infraestructuras) se recombinen, tomen fórmulas del nuevo *management* y se vuelvan más «productivos» para producir bienes más rápidamente mercantilizables.

La percepción de que la universidad debe generar sus propios recursos y que el Estado no puede gastar recursos de «toda» la sociedad para financiarla es una perspectiva persistente que aparece con fuerza aquí y allá y va construyendo subjetividades colectivas. En un sentido extremo, la universidad como productora de «bienes informacionales o cognitivos» se vuelve una mera extensión de las grandes empresas.

Lo mismo ocurre con el suministro de fuerza de trabajo calificada que puede llevar a la universidad a constituirse en una «fábrica» de recursos humanos según requerimientos inmediatos del capital. Esto aún no llega a ese extremo en el caso uruguayo con la Udelar, pero las universidades privadas ya cumplen ese papel. Escapa naturalmente a los objetivos de este libro un seguimiento de estas tensiones, pero si deben registrarse pues hacen a los requerimientos de fuerza de trabajo de casos como el de Zonamérica, como veremos un poco más adelante. Es decir, se trata de manifestaciones locales cada vez más evidentes de procesos globales y regionales.

La interpenetración mayor entre concepción, producción y mercantilización del conocimiento, hemos dicho, impulsa modificaciones en la forma Estado y lo anteriormente indicado es una de las tantas dimensiones del proceso. Otra es la generación de toda una nueva infraestructura institucional. Por ejemplo, el caso del PTP de la FQ debe ser integrado en un emergente conjunto de *clusters* como ya se aludió. Desde trabajos académicos y de consultoría realizados sobre Uruguay, la generación de la llamada «cultura de la innovación» siempre se identificaba con la necesidad de

integrar partes, articular actores de todo tipo, promover la capacidad de vincular, etcétera.¹⁵³

Es interesante hacer notar, una vez más, como algunos conocimientos sociales clásicos exigen ser transformados en una tecnología social y que posibiliten el desarrollo de fuerzas productivas. Y en este mismo sentido, puede ser interpretada la trabajosa y compleja nueva ingeniería institucional vinculada a la producción de conocimientos, proceso que comenzó en el 2005. Recuérdese que en el año 2007 se puso en funcionamiento la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) que, como también es conocido, generó un sistema nacional de investigadores. También se generó un impulso para conformar el Plan Estratégico Nacional en Ciencia, Tecnología e Innovación (PENCTI).

También en este caso se vuelve a reiterar la idea de conexión entre un actor público y una o varias empresa privadas. A comienzos del 2008, el entonces secretario ejecutivo de la ANII, Alberto Nieto (ex decano de la FQ y ex director del PTP), lo expresaba así:

¿Qué sentido tiene preparar gente para que se vaya al exterior? Tenemos que generar en paralelo la demanda de la gente con mayor nivel de formación, y esto está atado a cosas como los consorcios públicoprivados, para que el país demande esa gente. Muchos no se van por el salario que perciben sino porque acá no tienen oportunidades para el desarrollo de su actividad. Vamos a volcar recursos para fomentar la investigación y la innovación. La apuesta es llegar a un 50% de financiamiento de la CTI (Ciencia, Tecnología e Innovación) en Uruguay por parte de privados. Es ambicioso, pero en Europa la ecuación es un tercio público y el resto privado. ¿Por qué llegar a eso? No es porque se quiera privatizar sino porque la mayoría de la producción de valor está en el ámbito privado. Si las empresas no invierten en I+D no hay empleo para esos recursos humanos a los que queremos apostar.¹⁵⁴

Aquí lo que interesa observar es el «sentido» general que tiene el discurso en su capacidad constructiva de acciones. Es decir, al mismo tiempo que el agente se posiciona en una pretensión de cambio social, partiendo de diagnósticos en general socialmente compartibles como puede ser la emigración calificada que tiene Uruguay, se adjudica a la empresa una cualidad intrínseca, mecánica, de innovación y de captación de «recursos humanos» altamente calificados, lo cual hasta ahora los hechos contradicen. De hecho, ¿estarán dispuestas las empresas en Uruguay (locales o transnacionales) a abrir departamentos de I+D? Los datos que se disponen no son favorables en tal sentido.¹⁵⁵

153 Véase por ejemplo el documento del BID, Ciencia, tecnología e innovación en Uruguay: diagnóstico, prospectiva y políticas de Bértola y otros, 2005. El documento repasa un enorme conjunto de subtemas y entre ellos el de «incubadoras de empresas y parques tecnológicos» donde se incluye a Ingenio, el PTP y a Zonamérica, de la que se indica que «en los últimos años... ha venido desarrollándose como una plataforma de negocios y de tecnología de alcance internacional» (: 31).

154 Fuente: artículo de Carolina Porley «Balance y perspectiva del Uruguay innovador. Apurando el paso» en semanario *Brecha*, 11/01/2008.

155 En un informe de ANII, se indica que según la *III Encuesta de Actividades de Innovación en la Industria* y la *I Encuesta de Actividades de Innovación en Servicios*, considerando el período 2004-2006, solo un 8% de empresas uruguayas desarrollaron actividades que pueden considerarse de I+D pero que al mismo tiempo suelen adquirir tecnología de proveedores externos.

También el pasaje reproducido permite abrir preguntas como las siguientes: ¿es eso parte de la idea del llamado «Estado inteligente» que permitiría superar «fallas del mercado»? ¿acaso no supone esto un proyecto sociopolítico de fondo?

Puede observarse adicionalmente la asimilación automática con lo que ocurre en regiones del capitalismo central que es considerada, de hecho, un modelo global y en ningún momento se apunta a las especificidades de pequeños países periféricos. Tampoco subyace al discurso las alteraciones en las relaciones de poder que el proceso implica. Y debe reconocerse que, con una perspectiva schumpeteriana de la innovación, esto sí está presente en trabajos de investigadores de la Udelar como los de Rodrigo Arocena y Judith Sutz conocidos por seguir la temática, contextualizarla en la realidad latinoamericana y tener presente los poderes globales (por ejemplo, Arocena y Sutz, 2003).

Es decir, no se trata solo de construcción de instituciones y de articulaciones, no solo significa la generación de una nueva elite vinculada a los nuevos procesos fuera de la Universidad estatal, se trata de la construcción de una nueva narrativa global que —debe subrayarse— tiene su cristalización en Uruguay sin mayores discusiones. Así se multiplican también en el país los «foros de innovación»¹⁵⁶, de construcción de una «cultura innovadora» o los llamados a «jóvenes emprendedores» entre otras recurrentes expresiones.

El nuevo discurso gerencial se integra en la esfera pública que naturaliza universos de creencia como técnicos, desideologizados, como únicos posibles para dar cuenta de la realidad y al mismo tiempo contribuye a reproducir la idea de inequívocas virtuosas relaciones entre empresario innovador y potencial desarrollo de ciencia y tecnología y a la vez ello como beneficioso para la sociedad en su conjunto.

Cuando un discurso deja de ser reconocido como lo que es, cuando se desancla de determinados agentes, se está ante una verdadera concentración de capital simbólico en el sentido de Bourdieu (2005). Cuando el Estado reproduce los conceptos de las escuelas de negocios como propios, contribuye a imponer estructuras cognitivas. A la vez emerge un conjunto de técnicos que se presentan trascendiendo intereses particulares y que, igualmente utilizando a Bourdieu (1993), podríamos denominar la nueva «nobleza del Estado». Esta se constituye en reproductor de proposiciones que se asumen como universales, que sobrepasan proyectos sociopolíticos.

7.5. Las conexiones académicas de Zonamérica

Llegados aquí, es preciso preguntarse por las vinculaciones con centros académicos que tiene el caso objeto de la investigación. La respuesta es que la principal se encuentra con la Universidad privada ORT. El vicepresidente de Zonamérica, el economista Isidoro Hodara es Catedrático de Comercio Internacional de la Facultad de Administración y Ciencias de esa universidad privada y ha realizado frecuentes

156 Por ejemplo, a mediados del 2009 se realizó en Uruguay el Foro de Innovación de las Américas.

intervenciones sobre «parques tecnológicos»¹⁵⁷. Anótese además la relación familiar con el presidente de Zonamérica, el contador Dovat, de quien es cuñado. Hodara ha tenido además una trayectoria como político con cargos como el de Director General de Comercio Exterior y encargado de la Oficina de Negociación comercial de Uruguay en Ginebra. Algunos elementos en este sentido, será necesario retomarlos en el capítulo nueve.

La ORT¹⁵⁸ ha suministrado principalmente fuerza de trabajo calificada a Zonamérica. También registra conexiones directas con la Fundación Zonamérica, que se define con el objetivo de

promover la educación, la investigación, el desarrollo y la transferencia de tecnología a productos y servicios con alto valor agregado y potencial comercial, que tiendan además a mejorar las condiciones de vida de la población, construyendo y utilizando competencias que permitan la máxima expresión del talento de todos sus miembros.¹⁵⁹

Otra institución educativa de nivel terciario que registran conexiones con la Fundación Zonamérica es el Instituto Universitario de carácter privado CLAEH. Por ejemplo, se acordó con éste la realización del Diploma de Gestión Compleja en el Mundo Contemporáneo, un curso de ocho meses de duración destinado a «personas que ocupan roles de responsabilidad y encargados de toma de decisiones en instituciones privadas, organismos estatales u organizaciones no gubernamentales».

Una tercera conexión a registrar es con la Universidad de Montevideo, como se sabe universidad privada vinculada al Opus Dei. En este caso, la conexión se da en particular con su Escuela de Negocios y el Programa de Desarrollo Directivo (dependiente del Instituto de Estudios Empresariales de Montevideo, IEEM). Está orientado a la responsabilidad en cargos de dirección pero considerando las nuevas exigencias de requerimientos en «habilidades estratégicas y de liderazgo», la necesidad de actualizar conocimientos para generar cursos de acción, entre otros objetivos que aparecen recurrentes en los cursos de este tipo. Puede decirse que se trata de generar nuevas elites empresariales en el marco de las mutaciones organizacionales en curso de la que hemos hablado.

De esta universidad, resulta interesante detenernos en una entrevista del profesor José Ignacio Abó a Orlando Dovat, titulada «Zonamérica y la alta tecnología en Uruguay: cuando lo imposible se hace realidad» publicado por la llamada *Revista de antiguos alumnos del IEEM*.¹⁶⁰ Su presentación comienza de esta forma:

157 Entre ellas, la que aparece en la página web de la ORT realizada en el 2007: <<http://www.ort.edu.uy/index.php?id=AAALAC&m=10&a=2007>>

158 ORT Uruguay, miembro de World ORT se autodefine como «la mayor universidad privada del Uruguay, con más de 11.000 estudiantes en cinco facultades e institutos». Fue reconocida como universidad por el Ministerio de Educación y Cultura (MEC) el 17 de setiembre de 1996.

159 Fuente: <<http://www.zonamerica.org/instit.htm>>

160 Fuente: <<http://socrates.ieem.edu.uy/revistas.php>>. La revista específica es la siguiente: Año 8, N.º 1, abril 2005: 112-119.

En general, las personas que no han visitado el predio o que no han tenido vinculación comercial alguna con las empresas allí instaladas, no conocen que a pocos minutos del centro de la capital hay un área de tierra que alberga lo que podría denominarse una arcadía Charrúa.

Más allá de la desmesura anterior, lo que interesa observar de la entrevista es que cuando Dovat es preguntado sobre como definiría el emprendimiento y la misión, el presidente de ZA señala como uno de los perfiles, el de «crear un lugar de encuentro entre lo científico, lo tecnológico y lo educativo, con la empresa, la industria, en un ambiente pronegocios y con proyección global».

Esto, de hecho, sería la caracterización de un parque tecnológico. Y esta idea en general aparece en varias entrevistas. En uno de los escasos informes periodísticos televisivos sobre el tema, mientras se muestran imágenes del parque y de los edificios, se intercala una entrevista a Dovat. Luego de indicar que «Zonamérica es un sueño que se transforma en proyecto y pretende mostrarle al uruguayo que es posible [...]» apunta a la idea de parque tecnológico. Para ello indica que «todo parque tecnológico no es nada más que aquello en que confluye gente que sabe los medios que se necesitan para poder ejecutar [...]».¹⁶¹

Para poder aplicar la noción de parque tecnológico se genera una definición extremadamente laxa. Aquí aparece la tensión entre la construcción social que se procura hacer del emprendimiento y la realidad. Las evidencias registradas teniendo presente los dos casos de comparación propuestos y, en particular, a partir de la radiografía de actividades del capítulo anterior, no permiten sustentar que se trata efectivamente de un parque tecnológico.

Más aún, dentro de la clasificación expuesta en el capítulo cuatro que sigue un orden creciente de complejización de procesos de *outsourcing* (recordemos, ITO o Information Technology Outsourcing, BPO o Business Process Outsourcing y KPO o Knowledge Process Outsourcing), las actividades parecen centrarse en las dos primeras.

Y si bien es cierto que han comenzado a aparecer actividades de diseño off-shore (que puede ir desde ropa hasta arquitectura), tampoco se trata de una línea de trabajo que implica investigación en sentido estricto de lo antes expuesto. Probablemente el sector que más preguntas y dudas levanta es de las tecnologías de la información y la producción de software. Y seguramente es en este sector que se apoyan buena parte de los fundamentos sobre parque tecnológico. Sin embargo, también en esta área es preciso relativizar algunos elementos.

7.6. Algunas reflexiones sobre I+D en Zonamérica con particular atención a la «industria del *software*»

Es un verdadero problema delinear en pocas líneas lo que en otros contextos es un tema de debate y de conceptualizaciones alternativas sobre el llamado «capitalismo cognitivo». Ya aludimos a este planteo que tiene varias entradas posibles y supone

161 Grabación del programa de *Canal 10* «Dicho y Hecho», conducido por Gerardo Sotelo, sin fecha registrada.

de acuerdo a las premisas que se acepten o no, implicaciones muy diferentes para Estados-nación, regiones y la economía-mundo. Pero la introducción del tema aquí, procura simplemente integrar algunos elementos en cuanto a investigación y producción de productos llamados «inmateriales», para permitir abordar indirectamente la pregunta central sobre Zonamérica.

Ya se habló del impulso a partir de TCS (la multinacional de India) y otras empresas que exportan software desde Zonamérica. Esta tarea podría significar elementos que hacen a procesos de investigación en la producción de software que permitirían sustentar, en definitiva, la caracterización como parque tecnológico. Sin embargo, aún así, caben aquí dos relativizaciones.

En primer lugar, la actividad de producción de software es importante no solo dentro de Zonamérica. Como se señala en una entrevista realizada en la CUTI que cuenta con unas 280 empresas socias (lo que significa una alta proporción):

en realidad, nosotros lo que vemos es que al existir la exoneración del IRAE para lo que son las exportaciones, hay empresas que no ven la necesidad de instalarse dentro de ese parque tecnológico [refiriéndose a Zonamérica]. Lo que si vemos es que un parque tecnológico, más particularmente Zonamérica, da todo un estatus privilegiado, vínculos con las empresas que están instaladas allí, esta todo el tema del edificio, de lo tecnológico [...] No tenemos una postura en contra. Pero es claro que hay empresas que no ven la necesidad de instalarse allí.

Obsérvese de lo anterior el argumento —que se reafirma a lo largo de la entrevista— sobre donde está efectivamente la diferencia de estar «dentro» o «fuera» de Zonamérica. Recuérdese que estatus o prestigio no es más que capital simbólico acumulado. Y también obsérvese —en conexión con lo anterior— como el rótulo de «parque tecnológico» no se duda en aplicarlo.

El otro elemento mencionado son los vínculos, es decir, el capital social. Y aquí corresponde mencionar que el capital social puede ser acumulado, en este sector, desde otros múltiples espacios. A nivel transnacional, por ejemplo, la CUTI es miembro de la Federación de Asociaciones de Latinoamérica, el Caribe y España de Entidades de Tecnologías de la Información (ALETI) lo cual genera toda una red de conexiones que permite intercambiar capacitación, conocimiento, etcétera. Es decir que la red cruza a Zonamérica, pero va mucho más allá de ésta. Otro ejemplo es el anuncio del Centro de Ensayos de *Software* generado entre la CUTI y la Facultad de Ingeniería de la Udelar que se encuentra en una fase de «internacionalización».¹⁶²

La segunda relativización sobre la conexión producción de *software*-parque tecnológico, está en que cuando se dice software, inmediatamente suele asociarse cognitivamente con una actividad de elaboración de alta complejidad. Y no necesariamente es así, esto depende de los casos. Ya lo marcamos con las actividades de TCS en Zonamérica. La CUTI en Uruguay establece una clasificación (en general) entre empresas desarrolladoras de software, empresas que hacen servicios de consultoría o brindan servicios,

¹⁶² Fuente: semanario *Búsqueda*, 05/11/2008: 28. Se indica en la nota periodística que está pronto el «desembarco» en Chile, al cual seguirán en una segunda etapa Perú y Colombia.

las que venden hardware y las relacionadas con Internet y datos. Nuestras entrevistas y revisión de documentos, permiten sostener que en Zonamérica hay un desarrollo importante de software financiero, servicios de soporte o consultoría en el sentido antes indicado y como ya expresamos mucha actividad en call centers vinculada de una manera u otra al soporte de software. La mayoría de estas actividades no sugieren investigación en sentido estricto.

También corresponde integrar a la argumentación algunos elementos desde la sociología del trabajo que ya permite comenzar a establecer generalizaciones a partir de estudios concretos. Y como señala una de sus figuras más importantes hoy, el investigador Juan José Castillo, ya citado en el capítulo anterior, y que ha venido profundizando en este tema específico:

el desarrollo de software puede ser de productos estandarizados, personalizados y únicos para una empresa, de servicios a distancia, etcétera. La variabilidad y la diferencia de complejidad bajo el mismo rótulo constringe. No existe solo un producto *software*, sino que existen múltiples y variados (Castillo, 2009: 22).

En suma, para ir afirmando algunos elementos: un emprendimiento como Zonamérica «naturalmente» requiere conexiones académicas y en particular las requiere el software. Pero la pregunta es, dadas las actividades principales que se realizan (más allá del software), ¿es para realizar investigación conjunta o para requerirles productos intensivos en conocimiento?, ¿o se trata, más bien, de canales necesarios para producir e integrar fuerza de trabajo específica requerida? No es preciso insistir en que se trata de lo segundo.

Llegados aquí, podemos preguntarnos entonces si existe «innovación». En este sentido, obsérvese, por ejemplo, que desde TCS por la «industria del *software*», se integraba en innovación tres elementos: capacitación del personal, desarrollo de nuevas tecnologías y aplicación de esos programas en la resolución de problemas informáticos¹⁶³.

Pero si esta perspectiva puede llevar a «inflar» artificialmente el concepto de innovación, más prudente parece el comentario que realizaba un empresario uruguayo del *software*:

hay empresas cuya innovación no está en inventar un producto o un proceso nuevo, sino en tomar algo que ya está y, previo estudio de las necesidades de la demanda, relanzarlo. En el *software* hay empresas que hacen lo que se llama arquitectura orientada a servicios: venden el servicio de usar un software que ya existía. ¿Cuál es la innovación? El *software* ya estaba y servicios siempre hubo. La innovación es el modelo de negocio.¹⁶⁴

163 Entrevista a Subramaniam Ramadorai, CEO y director gerente de TCS, sobre el Centro de Desarrollo Global en Uruguay, Fuente: «Economía y Mercado», diario *El País*, 12/10/2009.

164 Fuente: entrevista al empresario uruguayo Fernando Brum: «Tras los pasos del *software*». Fuente: semanario *Brecha*, 08/06/2007.

7.7. La importancia de la producción de una imagen de Zonamérica: más allá de lo aparente

Tomando en cuenta las preguntas antes esbozadas, está claro que las conexiones con centros académicos refieren a los requerimientos de fuerza de trabajo. Naturalmente no es un tema menor. Aún asumiendo una cifra general (aunque variable) de ocho mil personas trabajando en Zonamérica, para Uruguay, se trata de alta capacidad de absorción de fuerza de trabajo. De hecho, sin mayores discriminaciones sobre su composición —lo cual vimos en el capítulo anterior— corresponde indicar que éste es probablemente uno de los argumentos más fuertes que tiene Zonamérica para asegurar la legitimación de su reproducción. Esta dimensión la retomaremos en el capítulo nueve.

Sin embargo, lo que interesa subrayar aquí es que el tipo de conexiones entre agentes, no sugieren que pueda hablarse de parque tecnológico, como tampoco lo sugería el perfil de las empresas y el de la fuerza de trabajo, que más que producción de conocimiento lleva a pensar en procesamiento de información a una escala amplia. Y esto nos lleva de nuevo al tema de la imagen y a su importancia, tema ya mencionado en distintas oportunidades.

O, para ser más preciso, se trata de observar la eficacia simbólica de la noción de parque tecnológico. Colocar una palabra por otra es cambiar la visión del mundo social, como fundamenta Bourdieu. Y recordemos: el poder de las palabras solo se ejerce sobre los que están dispuestos a interpretarlas y escucharlas. Si se tiene capital simbólico —la capacidad de imponer a otros una visión del mundo social— y se logra eficacia simbólica, que depende del grado de vinculación entre propuesta y realidad pero también depende de la autoridad social adquirida, se tiene poder simbólico (Bourdieu, 1987, 2005). Y poder simbólico contribuye a reproducir poder político y poder económico, tema del que nos ocuparemos en el capítulo nueve.

¿Es posible traspasar el marketing que produce Zonamérica? Desde la Sociología no solo es posible, es necesario para no reproducir el discurso del agente. Pues en verdad, para toda la temática de los parques de negocios y parques tecnológicos, es una herramienta clave, como saben quienes trabajan en estas áreas. Se puede decir, utilizando una expresión de esa corriente de pensamiento que va desde Debord en los años sesenta a Baudrillard, recientemente fallecido, que dentro de los efectos de la revolución informacional se produce con Zonamérica una «espectacularización de la realidad».¹⁶⁵

Esto es, representaciones cada vez más complejas y sofisticadas del objeto que terminan sustituyendo al objeto mismo. En términos de teoría social, no compartimos, ya lo adelantamos, la perspectiva de Baudrillard sobre la magnitud de ese distanciamiento y de que el autor no lo viera como un recurso producto de agentes específicos y de

¹⁶⁵ Omitimos el registro de la extensa bibliografía, particularmente de Baudrillard. No obstante, a simple modo de mención de uno de sus más conocidos trabajos, recordemos su *Cultura y simulacro* (1978).

estrategias específicas. Preferimos, entonces, señalar a partir de Bourdieu que se trata de un poder simbólico que, como tal, tiene el poder de «construcción de la realidad», tiende a establecer un orden gnoseológico (Bourdieu, 2005). Es decir, Zonamérica ha tenido éxito en construirse socialmente como parque tecnológico.

Uno de nuestros entrevistados en el sector de logística, aseguraba: «algo como Zonamérica no ví en ninguna parte del mundo» y agregaba su conocimiento en ese sentido. Es interesante como el argumento repite lo que el propio presidente de Zonamérica mencionaba en un reportaje: «el concepto de Zonamérica no está en ningún lugar del mundo, el modelo fue creado acá».¹⁶⁶ Este argumento de excepcionalidad, que entre otras cosas confunde la «escenografía» con el todo, suele registrarse de una forma u otra en las representaciones sociales y seguramente ayuda a la confusión general sobre las actividades reales del emprendimiento.

Se puede decir, en síntesis, que desde Zonamérica se ha reunido capital simbólico apropiado como para naturalizarse en lo que no es y dejar de ser reconocido en lo que efectivamente es. Es decir, sin dudas es un «parque de negocios» o parque empresarial, como tiene el mundo muchos ejemplos, pero generado a partir de un extraordinariamente complaciente régimen de zona franca —promovido hacia fuera, ocultado como tal hacia adentro— que ha permitido ir agrupando empresas en la dinámica general de deslocalización de actividades de *outsourcing*, práctica creciente en la economía-mundo capitalista actual.

Lejos pues de ser parte del «primer mundo» dentro de Uruguay, es un espacio que reproduce y profundiza la lógica de subalternidad respecto de los centros de acumulación a partir de una oferta de fuerza de trabajo de bajo costo, calificada, flexible, adaptable. A partir de casos como éste, podemos preguntarnos si disponemos de conceptos capaces de captar estas dinámicas de conexión del capital financiero con la revolución informacional en curso y todo lo que implica en términos de expresión geográfica localizada. Y con esta interrogante llegamos al último apartado de este capítulo.

7.8. De lo particular a lo general: el concepto de maquila informacional y un intento de fijación de criterios de caracterización

Sabemos ya que dentro de las transformaciones que trae la emergente revolución informacional, las TIC, en tanto infraestructura de nuevo tipo, permiten una deslocalización de actividades de empresas transnacionales maximizando la fragmentación del proceso productivo y de «servicios». Pero igualmente, debemos recordar el proceso de «apertura» en los últimos años que han favorecido la generación de flujos financieros, de comercio y de inversión extranjera directa (IED, que en algunos casos puede suponer la generación de nuevos activos pero en otros la simple compra de ya existentes).

166 En el primer caso se trata de una entrevista realizada a un pequeño empresario del sector logística. En el segundo caso, la entrevista a Dovat, corresponde a la siguiente fuente: semanario *Crónicas Económicas*, 01/12/2008.

A veces estos procesos de IED suponen procesos de concentración localizados como los de la industria maquiladora de exportación en el norte de México, cuyas operaciones se iniciaron en 1965 pero que, con el transcurso de los años se fueron intensificando. En este caso se introdujeron nuevos productos para ensamblaje, aumentó en algunos casos el valor agregado de los productos y se generó diversidad en los requerimientos de fuerza de trabajo. Con el *North American Free Trade Agreement* (NAFTA, por su nombre en inglés,) firmado con Estados Unidos, las actividades aumentaron, llegando las ventas externas a un 42,5% del total de las exportaciones mexicanas (Puyana y Romero, 2006).

Naturalmente este proceso ha generado sus problemas y la aplicación del concepto de desarrollo es discutible en este caso. Como es conocido, las cifras de importaciones y exportaciones de México en relación con Estados Unidos han significado una pérdida de autonomía de la economía mexicana y un notable aumento de la dependencia respecto al vecino centro de acumulación global.

Una idea general de maquiladora, sugiere plantas de montaje establecidas por corporaciones transnacionales de diversas ramas industriales (textiles, automotrices, electrónicas, etcétera) en países donde se pagan bajos salarios lo cual contribuye a finalizar los productos que son reexportados casi sin pagar derechos aduaneros. Pero existen varias definiciones posibles de maquiladora.

Una buena aproximación de «maquila» es la siguiente:

una planta generalmente extranjera que controla o subcontrata procesos de ensamble de componentes importados para el consumo extranjero, bajo los incentivos que otorga el tratamiento especial libre de impuestos y aranceles y de exención fiscal y se finca en las bases que brinda la importación temporal de insumos, maquinaria y equipo, en países en los que se realiza parte del proceso productivo, o su totalidad y cuya producción se re-exporta al país de origen de la empresa que lo realiza, o a terceros mercados (Puyana y Romero, 2006: 67 y ss.).

Es decir que son claves para abordar la temática, la idea de fragmentación del proceso productivo, desplazamiento geográfico y desintegración espacial y reducción de costos. Pero es un proceso dinámico. En tal sentido, se ha hablado de maquiladoras de primera, segunda y tercera generación y se abre la pregunta sobre si ya existen en México las llamadas «maquiladoras de cuarta generación» (Carrillo y Lara, 2004).

La tipología alude a la idea de nuevas formas que se van agregando pero sin necesariamente sustituir a las anteriores. Así habría existido una fase del ensamble simple o tradicional, una fase de manufactura con racionalización del trabajo más intensiva que la anterior en capital, tecnología y capacitación y una fase de diseño que corresponde a la tendencia global de concentrar estas actividades cercanas a la manufactura (aquí los costos se reducen por que la proximidad permite mayor sincronización) y que algunos han denominado como «maquila posfordista».

Esta última ya requiere mayor vinculación con centros educativos. Una vez desarrollada esta tercera fase —recordemos que estamos hablando de producción industrial— se estaría entrando según los autores mencionados en última instancia, en la

fase de coordinación de actividades de manufactura, investigación, compras y servicios, generando una «cuarta generación». Se sostiene esta definición considerando el caso del Centro Técnico de Delphi (o Mexican Technical Center) en Juárez que supone la coordinación de alrededor de 57 plantas y cerca de 75.000 empleados en México, sobre el cual se hace un estudio particular (Carrillo y Lara, 2004).

En suma, del salto tecnológico y organizacional que significó la generación de maquiladoras de «tercera generación», se habría dado un nuevo salto que implica la concentración de múltiples actividades con eje en las funciones de coordinación intra e interempresa. Sin embargo, los autores no ofrecen muchos más elementos empíricos que el caso específico mencionado para hablar de esta «cuarta generación», así es que quizás subyace una visión demasiado optimista de las posibilidades.

Además, no todos comparten esta visión sobre la temática en general. Se ha entendido, por ejemplo, que la creación de maquiladoras representó básicamente una prolongación de la industrialización de Estados Unidos aprovechando un sistema de zonas francas o similar (Sotelo Valencia, 2004). Y se agregan tres elementos claves sobre el proceso:

- a. muestra una disociación con el comportamiento del sector productivo interno del país;
- b. intensifica su relación con el ciclo productivo de Estados Unidos; y
- c. descansa en una superexplotación de la fuerza de trabajo, mayoritariamente compuesta por mujeres (Sotelo Valencia, 2004: 149 y ss.).

Llegados aquí, corresponde no agregar más elementos y sí volver a nuestro propio caso. Pues establecido una caracterización de actividades en el capítulo anterior y un análisis general en éste, cabe proponer la aplicación del concepto de maquila. Por supuesto, no es una maquila industrial como ejemplifica el norte de México. Pero atendiendo a la deslocalización de los «servicios», el predominio de las actividades de BPO (dentro de las dinámicas de *outsourcing*), de formas variadas (algunas sofisticadas) de *call center*, incluyendo el llamado telemercadeo de ofrecimiento de un producto o servicio, asumiendo igualmente que se está en un proceso dinámico, inacabado, abierto a nuevas configuraciones, bien puede pensarse en una «maquila informacional».

Naturalmente hay diferencias entre ambos casos: por ejemplo en las que nos ocupa existiría baja composición orgánica del capital con productividad alta, los productos finales son inmateriales y se exige otra cualificación. También existe una obvia diferencia al interior de la fuerza de trabajo. Zonamérica sería, pues, una maquila informacional.

La lógica del parque, el entorno, la construcción de imágenes, la narrativa sobre características especiales, las representaciones sobre «otro país» dentro de Uruguay (teniendo la referencia de los centros de acumulación globales, naturalmente), no deberían dejar de ver la esencia del problema y una potencial definición más precisa. Es decir, comparando situaciones, en ambos casos se está ante cadenas globalizadas. Es cierto que en algunos casos se trata de filiales de transnacionales y en otros casos de

pequeñas empresas diferenciadas, pero no debe olvidarse que deben operar igualmente ligadas a clientes con mucha mayor capacidad de poder global.

Y naturalmente, Zonamérica no sería el único caso en Uruguay, por lo ya adelantado en el capítulo cinco. Es decir, si se está abierto a identificar las nuevas configuraciones del capital a partir de la revolución informacional, bien puede hablarse de maquilas informacionales para poder acercarnos a comprender lo que es efectivamente Zonamérica con relación a otros casos locales y regionales en América Latina. Por ejemplo, se ha mencionado ya el caso de Colombia, pues supone la misma lógica de generación de zonas francas. En el caso de Argentina y Brasil, se ha operado de forma diferente.

Ahora bien, ¿cuanto aportan las maquilas informacionales al Uruguay? Según los datos del censo disponible (véase anexo del capítulo), no puede hablarse de grandes volúmenes de adquisiciones a la zona no franca de Uruguay. De hecho, como vimos, un predominio de productos «inmateriales», supone más bien otro tipo de insumos. Y en este sentido, la clave de la maquila informacional está en la fuerza de trabajo ocupada y en los requerimientos de calificación de la misma.

Los parques tecnológicos —aún en los países periféricos— pueden suponer una mayor conexión con la economía de las sociedades en que se encuentran. La concentración geográfica que implica, no necesariamente niega que puede relacionarse activamente con un proyecto estratégico más amplio como Estado-nación. Depende de los nexos con los distintos sectores económicos. Pero si en Zonamérica quitamos la producción de *software* de la ecuación (que puede tener otras implicaciones), lo que queda es básicamente inserción laboral de variado tipo, en algún caso con calificación alta, pero tampoco generalizada en función de los requerimientos laborales. Esa sería la lógica de la maquila informacional.

Capítulo 7. Anexos

ANEXO 1. La cuantificación de I+D

Respecto a este tema, bien puede señalarse que más allá de la aproximación cualitativa realizada en el capítulo, hay una necesidad de cuantificar de alguna manera el punto. Es decir, ¿cuál es el gasto de I+D en Zonamérica? Corresponde entonces un comentario. I+D es una variable difícil de medir, de cuantificar. Razón por la cual, las aproximaciones bien pueden generar una idea alejada de la realidad dependiendo de los criterios que se estipulen. Y precisamente, tomando en cuenta las variables del cuestionario del censo, existen claras limitaciones en ese sentido.

De hecho, el siguiente cuadro, es precisamente eso: un intento de aproximación tomando en consideración los gastos asociados a personal ocupado en I+D según las respuestas obtenidas de los cuestionarios de los censos 2007 y 2008.

Cuadro 6. Gastos expresados en pesos uruguayos de personal identificado como realizando tareas de I+D tomando como referencia el personal no dependiente.						
	2007			2008		
	Zonamérica	Resto zonas francas	Total	Zonamérica	Resto zonas francas	Total
Total de gastos en personal no dependiente	250.595.173	263.084.450	513.679.623	246.628.219	42.720.998	289.349.216
Total de gastos asociados a personal ocupado en Investigación y desarrollo	2.528.574	0	2.528.574	2.330.875	0	2.330.875
% de gastos en personal en I+D	1,01%	0,00%	0,49%	0,95%	0,00%	0,81%

Como se observa, la cifra porcentual que se obtiene resulta extremadamente baja. Aún considerando que efectivamente puede serlo en verdad, la conclusión es que no contamos con elementos para una buena aproximación estadística. No obstante, el cuadro permite ver la autoidentificación de gastos asociados a personal ocupado en I+D según las respuestas obtenidas por el formulario de los dos censos.

Anexo 2. Cifras de bienes adquiridos en Uruguay

Cuadro 7. Detalle de bienes adquiridos dentro de Uruguay (territorio no franco) y fuera del Uruguay, discriminado en función de Zonamérica y el total de las zonas francas (incluyendo Zonamérica).				
	2007	2007	2008	2008
Maquinaria y equipos incorporados				
Adquirida en Uruguay				
Bienes Incorporados por la empresa, adquiridos en Uruguay	ZA	Total ZF	ZA	Total ZF
Agrícola	196.166	196.166	63.004	63.004
Para generar Energía	0	23.057.073	30.625	8.857.842
De Comunicaciones	4.800.576	4.800.576	11.806.662	11.806.662
De Informática	39.488.682	42.983.388	49.456.467	51.453.567
De Transporte	9.944.812	115.949.075	10.127.141	38.519.369
De Procesamiento	22.103.294	22.281.057	34.073.252	56.686.117
Muebles y Útiles	27.179.804	32.582.333	37.151.014	44.264.087
Otros	55.455.059	134.622.160	28.945.382	52.581.785
Adquirida fuera de Uruguay				
Bienes Incorporados por la empresa, adquiridos fuera Uruguay	ZA	Total	ZA	Total
Agrícola	0	0	0	0
Para generar Energía	3.307.860	3.307.860	3.307.860	3.307.860
De Comunicaciones	158.829	158.829	0	0
De Informática	16.845.411	18.986.621	5.896.635	6.553.285
De Transporte	1.137.937.454	1.140.233.713	1.742.776.196	1.758.808.499
De Procesamiento	4.741.136	6.952.780.404	18.355.930	2.169.066.154
Muebles y Útiles	2.075.385	3.633.535	1.175.632	1.186.652
Otros	13.674.285	472.885.538	281.975.038	354.419.431
Bienes de construcción incorporados				
Adquiridos en Uruguay				
Bienes Incorporados por la empresa, adquiridos en Uruguay	ZA	Total	ZA	Total
Edificios	136.979.102	151.148.255	56.553.920	81.712.019
Otras construcciones	947.236	2.015.666.305	15.414.498	726.259.321
Caminería	2.471.871	162.241.274	0	23.065.518
Otros	15.503.630	39.938.218	40.841.630	89.944.778
Adquirida fuera de Uruguay				
Bienes Incorporados por la empresa, adquiridos fuera Uruguay	ZA	Total	ZA	Total
Edificios	0	40.665.672	23.571.546	54.802.969
Otras construcciones	0	439.708	0	0
Caminería	0	0	0	0
Otros	161.895	1.610.285.968	0	175.321
Activos intangibles incorporados				
Adquirida en Uruguay				
Bienes Incorporados por la empresa	ZA	Total	ZA	Total
Software	42.960.419	43.671.767	40.243.061	280.194.180
Otros Activos Intangibles	350.175.763	352.384.328	253.601.890	259.036.337
Adquirida fuera de Uruguay				
Bienes Incorporados por la empresa	ZA	Total	ZA	Total
Software	17.255.252	17.325.057	9.439.029	9.439.029
Otros Activos Intangibles	182.943.459	185.557.286	251.262.589	256.114.364
Otros activos incorporados				
Adquiridos en Uruguay				
Bienes Incorporados por la empresa	ZA	Total	ZA	Total
Tierras y Terrenos	14484224	14484224	366938	5092100

Otros	74.627.109	104.344.039	114.638.063	143.627.457
Adquiridos fuera de Uruguay				
Bienes Incorporados por la empresa,	ZA	Total	ZA	Total
Tierras y Terrenos	0	7.115.400	0	0
Otros	0	53.638.459	0	38.283.898

Cabe un comentario. A nuestro juicio los datos no reflejan que los bienes adquiridos en Uruguay por las zonas francas —y en particular por nuestro caso en estudio— tengan importancia cuantitativa en lo que puede significar el dinamismo de la economía del país. No obstante, la construcción dentro de las zonas francas genera coyunturas de mayor demanda a la economía nacional. Recuérdese que ese es siempre uno de los elementos invocados como positivos: lo que de territorio franco se compra o se gasta en el territorio no franco del país.

Zonamérica y los usos del territorio: intereses en tensión y conflictos controlados



Imagen externa de Jacksonville (que no se autoidentifica como barrio privado) donde se observan las barreras desde su camino de acceso paralelo a un costado de Zonamérica.

8.1. Zonamérica como ejemplo del nivel subnacional de los nuevos procesos globales

A partir de elementos volcados en los capítulos tres y cuatro, puede sostenerse que el nivel urbano adquiere renovada importancia en el nuevo contexto global. Pero también fundamentamos que ello no puede significar colocar en un mismo nivel categorial a centros urbanos de regiones centrales y centros urbanos de países periféricos (y centros de regiones semiperiféricas, si quiere agregarse la distinción) para definir su participación en la economía-mundo. Por ejemplo, bajo un concepto demasiado generalizador como el de «ciudad global».

Estos parámetros de posicionamiento general de las ciudades no procuran dejar de considerar que todas las ciudades son el producto dinámico de distintos cruces de intereses políticos y económicos y de luchas por el uso del territorio. La acumulación de capital es también un asunto geográfico y las decisiones de los capitalistas modelan la geografía de la producción, nos recuerda Harvey (2007).

Por ello, lo que sí puede sustentarse es que en el análisis de cristalización de procesos de la revolución informacional tanto en regiones centrales como en regiones periféricas, el nivel subnacional de lo urbano ha adquirido otro valor analítico, logrando desestabilizar la anterior jerarquía de escalas centradas en el Estado-nación. En ese sentido Sassen enfatiza la idea de desnacionalización de componentes de los Estados-nación que funcionan para dinámicas globales (Sassen, 2007).

En esta perspectiva más compleja, deben observarse núcleos urbanos que concentran funciones estratégicas para las empresas transnacionales. La importancia de tales funciones puede ser variable, pero la idea es que emergen espacios operativos dentro o próximos a centros urbanos que aglutinan actividades de naturaleza global. Así es que el concepto propuesto en el capítulo anterior de maquila informacional para describir casos como el de Zonamérica, debe ser entendido en estas nuevas lógicas territoriales que conecta el nivel urbano con el global.

Ahora bien, como también señala la autora, esto no puede llevar a considerar al Estado como mera «víctima» de los nuevos procesos globales ya que participa en la producción de los mismos. Ya hemos visto elementos en ese sentido en capítulos anteriores respecto a nuestro caso en estudio. Por ejemplo, cuando el Estado uruguayo genera una legislación extremadamente laxa sobre zonas francas. En este capítulo, veremos como entre conflictos socioterritoriales, el Estado genera condiciones para el desarrollo de las actividades de Zonamérica. Y corresponde hacerlo observando en parte el papel del MTOP en su intervención en esa zona metropolitana de Montevideo, pero particularmente considerando la gestión de la Intendencia de Montevideo (IM).

La organización del capitalismo mediante el esquema de acumulación flexible se viabiliza en la medida que la tecnología hace posible cambios espacio-temporales. Piénsese en la idea de simultaneidad. Muchas de las actividades señaladas que suponen por ejemplo solucionar un problema informático a miles de kilómetros, llevar la tareas de administración de una empresa a un lugar distante o promover un producto turístico a alguien que está en cualquier parte, entre muchos ejemplos posibles, sugiere modificaciones espacio-temporales importantes, pero no solo en términos de representaciones sociales sino de real interacción social a distancia.

Es decir, es un hecho que en estas condiciones el concepto de territorio cambia. Por ello se ha incorporado a la terminología de la Sociología y la Geografía, no sin equívocos, el concepto de «desterritorialización». Decimos «no sin equívocos» porque si bien puede asistirse a la emergencia de relaciones sociales (incluyendo relaciones de trabajo naturalmente) sin base espacial material que implican proximidad, también aparecen nuevos procesos que enfatizan, que requieren una base geográfica específica. En este marco también debe entenderse la emergencia de Zonamérica y las maquilas informacionales en general.

Seguramente el debate se estimuló a partir de contribuciones de geógrafos como Milton Santos, que reconocía el papel en el mundo actual que tienen las redes como soporte de la competitividad y del «imperativo de la fluidez» en el sentido de la exigencia

de circulación de mensajes, productos, dineros, información. Pero el reconocido intelectual brasileiro igualmente observaba que se generan nuevos lugares, con distinta importancia, para favorecer esa «fluidez» (Santos, 2000a, 2000b). Nuestra unidad de análisis es uno de esos lugares.

Señálese a nuestros efectos como el concepto de desterritorialización puede constituirse también en una idea falsa a partir de numerosas confusiones sobre el concepto de territorio. Por ejemplo, ello sucede cuando se señala simplemente que las nuevas tecnologías permiten liberarse de los condicionantes territoriales anteriores —lo cual supone otras posibilidades de construcción de poder— y no se observa que paralelamente también se generan condicionantes nuevos. La emergente revolución informacional permite la separación espacial y la deslocalización más allá de fronteras nacionales de diversas actividades para abaratar costos. Pero al mismo tiempo deben aparecer nuevas reaglomeraciones que desarrollen las actividades deslocalizadas. Y esto sugiere, anticipa, potenciales conflictos en el uso del territorio urbano y metropolitano. Por lo cual, la discusión conduce nuevamente a la capacidad o no del Estado para imponer condiciones al capital.

El geógrafo Rogério Haesbaert en *O mito da desterritorialização*, examina precisamente como se puso de moda un discurso eurocéntrico que desvaloriza el poder territorial del Estado, atento a la realidad de elites efectivamente globalizadas pero ajeno a la ebullición de la diversidad de experiencias y de reconstrucción del espacio en las periferias del planeta (Haesbaert, 2004). Haesbaert no adhiere a la idea de que la sociedad territorial estaría siendo sustituida por la sociedad en red de Castells (en el sentido establecido en capítulos anteriores) pero tampoco indica que la idea de red se encuentre completamente subordinada a la idea de territorio, como si no hubieran existido cambios con la introducción de la flexibilidad en las relaciones de producción que permite la deslocalización económica.

Esto significa pensar que existen beneficiados de este proceso de organización espaciotemporal, existen «adaptados» o «resignados» al proceso y existen también luchas socioterritoriales que emergen. Por ello, es preciso examinar casos como el que nos ocupa —expresión periférica de la revolución informacional— desde las tensiones y conflictos en el uso del territorio que genera en Montevideo y su zona de influencia y en tal sentido aproximándonos al papel jugado por la IM y también del MTOP y de eventuales alternativas.

8.2. Sobre separaciones y conexiones geográficas y sociales de Zonamérica

Las dimensiones de Zonamérica ya se han señalado en términos generales: aproximadamente cien hectáreas construidas y unas quinientas más disponibles (aunque en territorio no franco). En tanto zona franca, tiene todas las excepciones que sugiere un espacio geográfico diferenciado en relación con el resto del territorio. El carácter aduanero excepcional de las zonas francas —y en tanto áreas de recepción y reenvío

de mercaderías elaboradas en el territorio nacional— lleva a que en el plano de contabilidad del comercio externo del país, aparezcan como si fueran otro país. Así es que cuando se mencionan periódicamente los destinos de las exportaciones, la zona franca de Nueva Palmira ocupa los primeros lugares.

Además del carácter de zona franca, Zonamérica tiene el carácter de lo que definimos como maquila informacional y en este caso con alta concentración de fuerza de trabajo. Esto significa que no solo debe hablarse de delimitaciones físicas con proyección normativa, contable, etcétera, sino también de lugar con características sociales particulares. En primer lugar, esto requiere afirmarse como un espacio separado del resto y por tanto con controles sociales diferenciados a su interior. Pero al mismo tiempo su construcción física y social como «parque», procura proyectar otra imagen que no es justamente la de territorio cerrado.

La idea de parque sugiere, contrariamente, una imagen abierta, de lugar «natural», de sustentabilidad, que es expresamente buscado. Es decir, se trata de un espacio contradictorio por excelencia en cuanto relación realidad-imagen proyectada; en un sentido «cerrado» al exterior, separado del resto en tanto zona franca y espacio privado del capital, pero a la vez es un espacio «abierto» en tanto parque donde se distribuyen los edificios (sobre los cuales también se insiste en su diseño de última generación) donde se realiza el trabajo cotidiano.

Pero pese a la apariencia de continuidad de lo interior y lo exterior, los límites no son difusos, son explícitos, casi se puede decir que Zonamérica representa el paradigma de la fractura social y territorial de Montevideo. Hacia dentro de los límites la imagen es capitalismo moderno, «globalizado», hacia fuera territorios en transformación por intervención del Estado y procesos de segregación social. A ritmo apresurado, la zona cercana está dejando de tener características rurales o suburbanas y está procurando desplazar a los casi excluidos. Más adelante aludiremos a conflictos en tal sentido, por el momento se trata de seguir abriendo el plano de análisis de la expresión socioterritorial en que se manifiestan las conexiones globales-subnacionales.

Zonamérica es «otro mundo», «otro país», son frases que se han escuchado en publicidad o en informes periodísticos. En una de nuestras entrevistas —en este caso un trabajador uruguayo de nivel medio que vivió en Europa y que ahora se encuentra en una empresa transnacional que se ubica en Zonamérica— esta representación social se expresa claramente. Indica:

Lo principal, aunque parezca cómico, es la limpieza. La gente está guardando todo el tiempo los papelitos. Capaz que salen de ZA y los tiran en la calle, pero en ZA es como que todo te lleva a [...] Es todo muy ordenado. Es una mini ciudad donde todo esta muy ordenado, muy señalizado. Tenés la sensación de que estás en un lugar que está por encima de lo que uno está acostumbrado. Lo que siempre quise fue tener a Dublín y Montevideo juntos. Bueno, salgo de Montevideo y voy de mañana a Dublín. Es más o menos así. Además te encontrás con gente de todas partes del mundo. Vas por la calle y escuchas pila de idiomas. Zonamérica tiene eso, de ser muy cosmopolita.¹⁶⁷

167 Fuente: entrevista a empleado de TCS.

A nivel «periodístico-publicitario», ese terreno ambiguo de la comunicación entre información y publicidad indirecta que los medios negocian, pueden encontrarse varios y frecuentes ejemplos sobre la insistencia en lo «diferente». Por ejemplo, bajo el título «un parque para el mediodía», en la revista mensual *Bla* —dirigida a un público restringido con alto poder de consumo— se indica: «Zonamérica es uno de esos lugares, con una política orientada a que los empleados dispongan de un lugar de esparcimiento, cuidado y a cielo abierto, para almorzar, hacer un descanso o incluso organizar reuniones». Según cifras que se manejan, son tres mil los que diariamente utilizan las opciones de restaurantes y deportivas, etcétera¹⁶⁸.

Debe tenerse presente aquí una cuestión de *habitus* y «estilos de vida» en el sentido de Bourdieu (1999) ya que considerando que una parte importante de la fuerza de trabajo se relaciona con posiciones sociales de clase media hacia arriba, se tiende a buscar reproducir las mismas condiciones propias de tales trayectorias de vida. El tener que insertarse geográficamente en un enclave dentro de un territorio que en términos sociales y físicos es diferente al acostumbrado cotidianamente, explica la «exigencia» que dentro del mismo se puedan reproducir características similares, o tal vez superiores, a las de sus posiciones sociales de clase.

Una maquila informacional, por las características de lo que se «produce» y de la fuerza de trabajo requerida y por el espacio diferenciado en que se desarrollan las actividades, también lleva a procesos de socialización diferentes con relación a los procesos industriales clásicos o a la propia maquila de tipo industrial. A ello debe sumarse el propio personal extranjero que no es menor. Recuérdese que un 25% de personal extranjero está permitido por ley y ya mostramos que en Zonamérica es un recurso utilizado, pero también existe una población «flotante», producto de viajes más esporádicos y transitorios de cargos de dirección de empresas instaladas o de directivos o cargos medios de empresas que son clientes de empresas instaladas.

Estas tienden a construir, además, un estatus profesional propio de la economía informacional, según se ha podido examinar a partir del seguimiento realizado. Pero subráyese que esta cuestión del estatus no es meramente una recompensa simbólica, sino una necesidad conectada con la organización del trabajo. Y que, por ejemplo, lleva a que la necesidad de trabajar se transforme en la exigencia de «hacer carrera».

Lo que parece pura problemática interna de motivación de orden psicológico, es en verdad un problema social más profundo (y obviamente más amplio del caso que nos ocupa). Diversos autores han comenzado a advertir este punto. Pero en términos de Sociología clásica, el problema permite recordar a Durkheim cuando identificaba el suicidio como un problema sociológico de estudio, quitándolo de la esfera de motivaciones personales para explicarlo —en una de sus manifestaciones más evidentes en la Europa de su época— como el producto de un proceso de sociedades en transición (de lo tradicional a lo moderno). En la transición global actual, las organizaciones construyen ferozmente el éxito social ligado a la movilidad profesional.

168 Fuente: revista *Bla* N.º 30, noviembre de 2009, Montevideo: 68-69.

Así es que Zonamérica y las filiales de transnacionales instaladas allí que importan directamente formas de organización del trabajo desde los centros de acumulación global, procuran construir a la empresa como generadora de identidad de los trabajadores y a la vez convertirse en fuente de representaciones colectivas. Por su parte los trabajadores —no solo en tanto «profesionales» o «técnicos», sino en general en tanto ocupantes de posiciones laborales construidas por la empresa en función de la posesión de determinadas habilidades, actitudes, responsabilidades diferenciadas— también pueden sentirse beneficiados para pelear posiciones mejores en el futuro.

En el caso de la empresa Sabre, por ejemplo y como fue examinado en el capítulo seis, se desprende la importancia del proceso de socialización que implica la empresa y el lugar. En este sentido se procura borrar la distinción entre «dentro» y «fuera» para establecer parámetros de fuerza de trabajo donde claramente entra en la ecuación toda la persona incluyendo las dimensiones de subjetividad y comunicación. Así es que el caso demuestra la importancia del espacio laboral y extralaboral inmediato —las instalaciones de Zonamérica en general, no solamente el edificio lugar de trabajo— para construir formas de ser y estar en el mundo. Esto no quiere decir, naturalmente, que en la fuerza de trabajo no existan desconfianzas, sospechas, descreimientos o la postura de «seguir el juego», por ejemplo. Pero se tienden a construir representaciones sociales en el sentido de disipación de las jerarquías en relación con formas anteriores de organización¹⁶⁹. Pero igualmente debe recordarse que en estos casos no existen, como en el capitalismo industrial de siglo XX, sindicatos capaces de proyectar estilos de vida y procesos de socialización alternativos.

En suma, considerando la magnitud cuantitativa de la que estamos hablando, considerando los formatos actuales de gestión de la fuerza de trabajo y lo que Zonamérica puede ofrecer a sus usuarios y teniendo presente que es un lugar no céntrico de la ciudad, es una «exigencia» organizacional y comercial que se va construyendo el que existan servicios generales para posiciones sociales medias y altas en toda su gama.

Las posiciones sociales que convergen cotidianamente, tienden a producir y reproducir estilos de vida construidos y reproducidos globalmente. Así es que el contexto físico y social general de trabajo no es menor (teniendo presente asimismo la propia «venta» de Zonamérica hacia el exterior), pues refuerza la idea de «otro país» como aparecía en la entrevista que se refería antes. Una forma de «homogeneización» artificial construida sobre un territorio socialmente muy diferente.

Y llegados aquí, ya puede comenzar a entenderse la necesidad del proyecto de Jacksonville, originalmente previsto como barrio privado en territorio de la empresa, aunque siempre rechazado en esa caracterización por la misma. Se trata de un complejo proyectado en un enorme predio separado de los edificios y el parque que integran la

169 Estas representaciones sociales no se basan en un muestreo estadístico sino teórico a partir de nuestras entrevistas, cuando se pregunta a los entrevistados sobre las características de una empresa moderna.

zona franca y que durante años se constituyó en una invisibilizada fuente de conflictos con las autoridades de la IM.

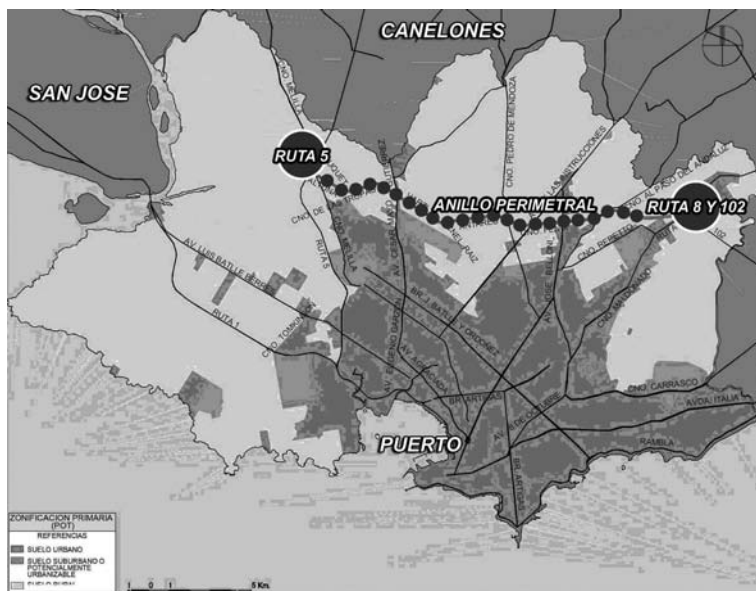
8.3. Jacksonville: una breve cronología de desencuentros con la gestión municipal por el uso del territorio

Se ha mencionado antes que el Estado, a nivel de Poder Ejecutivo, ha contribuido a transformar la zona inmediata, particularmente con la recalificación operada sobre la ruta 102 (doble vía entre otras obras) que conecta el aeropuerto —ahora con su nueva terminal aérea (de gestión privada)— con la ruta 8 donde se ubica Zonamérica y el llamado anillo perimetral que conecta, con pasaje elevado, ese núcleo vial con el acceso noroeste a Montevideo directo al puerto. Remitimos a la imagen correspondiente. De hecho, Zonamérica agradeció públicamente «como un aporte importante para seguir acompañando el crecimiento del parque».¹⁷⁰

El proyecto del anillo perimetral fue fuente de conflictos durante años entre la IM y el MTOP. También lo fue entre la propia Zonamérica y la intendencia. En agosto del año 2002, se presentaron a la IM estudios relativos al mismo. Ya en la administración del Frente Amplio (marzo 2005–febrero 2010), el titular del ministerio durante todo el período, Víctor Rossi, fue un firme defensor del proyecto, no obstante se cambió el trazado aprobado en la administración de gobierno anterior (del Partido Colorado)¹⁷¹.

170 Fuente: semanario *Búsqueda*, 12/02/2009. Pequeña nota titulada «Zonamérica: satisfacción por obras viales». Las declaraciones corresponden a Martín Dovat, asesor de proyecto de Zonamérica.

171 El 1º de julio de 2005 el ministro Rossi y la Intendencia aún bajo la gestión de Adolfo Pérez Piera, firmaron un convenio para comenzar el anillo o colector perimetral. En la administración posterior, con el intendente Ricardo Ehrlich, se hicieron algunos cambios al trazado inicial.



Mapa 2. Representación del trazado del Anillo Perimetral y su conexión en ruta 8 y 102 (donde se encuentra Zonamérica). Fuente: presidencia de la república: <http://archivo.presidencia.gub.uy/_web/noticias/2009/02/ANILLO_PERIMETRAL.jpg>

Otro tema que el MTOP contribuyó a solucionar fue el transporte. El 3 de marzo del 2008 fue inaugurada la línea de ómnibus que Zonamérica demandaba para el traslado de los trabajadores. La línea tiene un carácter diferencial (es decir, no es una línea de ómnibus urbano común, además atraviesa parte del departamento de Canelones) y conecta aproximadamente cada veinte minutos el complejo con la costa de Montevideo hasta Punta Carretas, zonas desde donde provienen buena parte de los trabajadores. Esto ya es un indicador indirecto de clase social en cuanto a composición de la fuerza de trabajo.¹⁷²

En suma, si puede decirse que los intereses de Zonamérica y el MTOP se terminaron alineando en varios aspectos bajo administración del Frente Amplio, la relación con la Intendencia de Montevideo, ha sido históricamente más conflictiva, particularmente con el proyecto Jacksonville. Se trata de un complejo de servicios y viviendas pensado para niveles socioeconómicos medio-altos y altos impulsada por Zonamérica. Su nombre proviene del predio propiedad de la empresa y que antes era parte de la escuela agrícola Jackson, inaugurada por curas salesianos en 1915.

Específicamente se presentó a la intendencia como un proyecto para generar un área comercial y de servicios, así como núcleos habitaciones y un área educativa, de apoyo al parque de Zonamérica, en un área vecina en territorio no franco, y que

¹⁷² Según se indicó, a un año de su inauguración la línea cuyo usuario fundamental es el trabajador de Zonamérica, transportaba unas 2000 personas por día. Fuente: diario *El País*, 28/04/2009.

consiste en desarrollar progresivamente —en un período de quince años— una comunidad planificada, con una inversión total estimada de U\$S 450 millones [...].¹⁷³

Por primera vez el proyecto fue presentado en el año 1999, según información de la propia empresa. En setiembre del año 2002, el entonces intendente, arquitecto Mariano Arana, conforma una Comisión interdepartamental de relacionamiento entre la IM y Zonamérica SA que también tenía a consideración la ampliación de ésta dentro de zona franca. En diciembre del año 2002, se integra un grupo de trabajo sobre el tema en la línea de planificación y ordenamiento territorial. En marzo del año 2003, se presenta nuevamente el proyecto ante la IM.

En abril del año 2003, bajo administración de gobierno del Partido Colorado con el presidente Jorge Batlle (marzo 2000-febrero 2005), se declara al proyecto (por el Ministerio de Economía y Finanzas, MEF) dentro de un marco legal de beneficios tributarios para «megainversiones». Entre tanto, en julio de ese año, se acuerda con la IM (bajo la segunda gestión de Arana del Frente Amplio) la construcción de un «parque lineal» en Villa García como contrapartida para la ampliación de la zona franca (no para la realización de Jacksonville) que efectivamente se inaugura el 5 de noviembre del 2004 con el entonces intendente. No necesariamente existe consenso general sobre la calidad de la intervención realizada, pero el acuerdo formal e informal se cristalizó.

En el año 2004, luego de varias conversaciones previas, en setiembre se presenta a la IM nuevamente el proyecto Jacksonville para que se declare su «viabilidad», no obstante sigue sin encuadrarse en los lineamientos urbanísticos según la IM. En febrero del año 2005, la empresa solicita en ese sentido la «recalificación del uso del suelo» de la zona. En marzo la IM solicita modificaciones y se plantea el tema del saneamiento no solo en relación con el proyecto —Zonamérica tiene instalaciones propias con capacidad ociosa— sino para un contexto más general.

En octubre del año 2005 ya con nuevas autoridades en la IM, en una reunión en la que participa el propio intendente (Ricardo Ehrlich) y autoridades de Zonamérica, se solicita destrabar el conflicto hacia una decisión favorable. A partir de entonces, se reinstala la comisión interdepartamental que había dejado de funcionar. Pero en febrero del año 2006, la Dirección General de Planificación de la IM resuelve no hacer lugar al proyecto.

Esto no significa que Jacksonville quede definitivamente archivado sino su reformulación bajo nuevos parámetros. Además, la Intendencia ha venido autorizado algunos componentes del proyecto durante estos años, tal como reconoce la propia empresa: «esto ha permitido hacer algunas inversiones y mejoras, generando servicios tanto para

173 Documento Proyecto Jacksonville presentado por Zonamérica a la intendencia y a la Junta Departamental de Montevideo (JDM). Desde Zonamérica, la propuesta se presentó como Altenix SA.

Zonamérica, para los trabajadores que están en el parque, como para las empresas que están en Zonamérica como también para el entorno»¹⁷⁴.

En efecto, se han ido incorporando una plaza de comidas, una clínica médica con una emergencia móvil, un gimnasio, un taller de mecánica ligera para autos y el Hotel Regency (originalmente con cincuenta habitaciones, categoría cuatro estrellas, con sala de convenciones, pero en proceso de duplicación de su capacidad cuando se escriben estas líneas), entre otros servicios menores. Es decir que tampoco puede leerse un bloqueo total al proyecto por parte de la IM, sino más bien la autorización para lentos y progresivos avances mientras se procuraba cambiar la propuesta de la empresa. Por otra parte, Jacksonville nunca dejó de integrar los folletos explicativos de Zonamérica sobre el presente y el futuro.

Desde la JDM y desde la IM muchos consideraron informalmente que era una cuestión de tiempo que se concretara aún como «barrio privado» con el argumento que si no se realizaba allí, se realizaría en otro lugar. De hecho, el departamento de Canelones cuenta con ellos autorizados en la década del noventa y con una variante matizada que es la de los «barrios jardín» en los que en principio no se puede prohibir la libre circulación dentro de ellos, pero por ubicación y vigilancia, terminan adoptando de hecho casi las mismas características.¹⁷⁵

Durante el período de gestión de la IM 2005-2010, las conflictivas relaciones se mantienen respecto al proyecto entre las dos partes. El desbloqueo por parte de la IM hacia el mismo implica en principio tres elementos, pero articulada también a una nueva visión más general para Montevideo de las transformaciones territoriales en curso que se relaciona con la inserción del Uruguay en la economía-mundo y la creciente proyección para actividades logísticas de la ciudad. A nuestro juicio, los elementos concretos son los que siguen.

Por un lado, que la empresa deje de lado la propuesta original que implicaba un barrio privado o cerrado, constituido por cuatro ejes: centro comercial, campo universitario y deportivo, hotel y centro de convenciones y área residencial. Si bien en nuestra entrevista con fuentes de la empresa, el concepto de «barrio privado» fue rechazado tajantemente como el que se pretendía llevar adelante, no cabe duda, considerando el proyecto original, que se trataba efectivamente de esto. Fundamentaremos este punto más adelante.

174 Fuente: entrevista con Fernando Castellanos, director ejecutivo de Zonamérica, Entrevista de Alejandro Landoni para el programa «Producción Nacional», radio *AM Libre*: 10/04/2009.

175 Un informe periodístico manejaba la cifra de más de cien barrios privados en el país, al menos veinte construidos en los últimos dos años, dando cuenta de un fenómeno que crece. Véase suplemento «Que Pasa» del diario *El País*, 04/07/2009. En el informe se cita a Daniel Espósito, director de Espacios Públicos y Edificaciones de la IM sobre la negativa de la IM a los barrios privados: «Tiene que ver con un proyecto de ciudad con accesibilidad pública, sin segmentación según estratos sociales». Además, consideraba que la planta urbana de Montevideo ya es lo suficientemente grande como para extenderla al área rural.

Por otro lado, que el proyecto se lleve adelante requiere un cambio del uso del suelo previsto en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT). Para ello, en el avance el Plan Montevideo 2010-2020 se considera quitar el carácter de suelo rural para pasar a la categoría de suelo «potencialmente transformable» y de esa manera pueda ser declarado finalmente «urbano».¹⁷⁶ Para Zonamérica, la zona dejó de tener uso rural desde hace décadas y «hoy existen grandes baldíos rurales y los propios (pequeños) productores que están quedando ya no saben cómo defenderse del avance de la ciudad».¹⁷⁷

En tercer lugar, se encuentra lo que, en términos formales o informales de acuerdo entre intereses privados y públicos, se denominan las «contrapartidas». Es decir para este caso, un acuerdo sobre obras complementarias en el entorno a las que se compromete Zonamérica. Hace algunos años, ya la empresa mencionaba que «el proyecto propone completar los bordes urbanos de los barrios adyacentes (Villa García y Villa Don Bosco), promoviendo la consolidación del tramo de Ruta 8 entre Punta de Rieles y arroyo Toledo como conjunto urbano».¹⁷⁸

Analizada la posición de técnicos de la intendencia surge por un lado la caracterización del problema del asentamiento cercano con condiciones muy complejas a nivel social y ambiental y por otro la postura de acercamiento de Zonamérica para tener en cuenta el problema en la negociación. Pero lo interesante es que la misma tiene un fondo más político que técnico. Así se indicaba que habían existido «intercambios a otros niveles» que se desconocían. «[...] Han habido intercambios de colaborar o apoyar económicamente y no sé exactamente cuales son los términos».¹⁷⁹

Como se observa de lo precedente, hay una «zona de negociación», a la que es imposible acceder públicamente. Tanto es así como que permite observar del discurso anterior que subyace un desconocimiento por muchos de los funcionarios de nivel superior y que, sin embargo, tiene canales de comunicación personal de distinta naturaleza con quienes deciden.

Este «desconocimiento» no debe ser visto necesariamente como una mera excusa fácil de una entrevista para no suministrar datos que pueden complicar actuaciones o posiciones futuras. Es en verdad, de acuerdo a lo que surge de todo el trabajo de campo que se realizó, un efectivo desconocimiento sustentando en la convicción que finalmente la decisión «técnica» está indudablemente atada a una negociación política cuyos términos concretos, reales, finales, no son alcanzables.

Es decir, es la zona en donde el control público de la gestión no es posible y donde la conexión entre intereses globales (de empresas transnacionales) y locales vuelve ficticia la discusión democrática. Y en este sentido, puede observarse la evolución de algunas posturas tanto dentro de la IM como en Zonamérica, en lo que podría denominarse

176 Sobre la propuesta general de la IM que incluye Zonamérica, véase: <http://www.montevideo.gub.uy/sites/default/files/articulo/Doc_avance_POT_4-01-10.pdf>

177 Fuente: entrevista con Fernando Castellanos, ya citada.

178 Fuente: Proyecto Jacksonville (presentación de la empresa), p. 11.

179 Fuente: entrevista en la IM a funcionario de nivel superior.

la presión del «hecho consumado» que reproduce otros «hechos consumados». Esto es aún más claro cuando se discutió en la IM la ampliación de la zona franca a las casi cien hectáreas actuales: si dentro de la propia fuerza política —como veremos en el capítulo siguiente— no existen posiciones comunes sobre las zonas francas, no pocos piensan que el gobierno departamental simplemente ni tiene influencia ni debería ser considerado (más allá de un asunto de trámite administrativo).

Zonamérica a lo largo de los años ha venido construyendo canales políticos y naturalmente ha venido evitando el diálogo con agentes del Estado sobre los cuales conoce que tienen posiciones contrarias a sus intereses. Por ejemplo, desde la Junta Local de Centro Comunal Zonal (CCZ) 9 que abarca el territorio de Montevideo donde se ubica, se decía claramente cuando aún no se había desbloqueado la negociación con las autoridades de la IM: «se le habilitaron algunas cosas de las cuales no tenemos mucho conocimiento. No nos consultan. Es una cosa que nos pasa por encima».¹⁸⁰

El nombre del nuevo proyecto también cambió y se llama ahora «barrios del parque» y según ya comenzó a trascender es caracterizado como «barrio abierto». Sin embargo, según ha trascendido igualmente, se mantienen varias de las características originales. Además del complejo de servicios variados antes previsto —desde esparcimiento hasta edificios de trabajo e incluyendo un *campus* para la instalación de las universidades privadas— se ha indicado que existirán sesenta hectáreas destinadas a viviendas (con previsiones de mil viviendas y cuatro mil habitantes). Naturalmente, todo está relacionado con los requerimientos específicos de Zonamérica.¹⁸¹

Hasta aquí una rápida historia de desencuentros hasta el desbloqueo del proyecto en la administración del período 2005-2010. En la misma, debe admitirse, se esquematizó analíticamente a la IM como una unidad, pero es un hecho que las direcciones o divisiones intervinientes no tuvieron posturas unificadas. No agregaría a nuestros efectos una reconstrucción minuciosa de todo el proceso en ese sentido. Además, desde el punto de vista de los conflictos por el uso del territorio, han intervenido otros actores conformando un cuadro complejo que ha merecido un estupendo análisis de reconstrucción en una tesis de maestría en Sociología sobre usos del territorio en toda esa zona de Montevideo (Fossatti, 2008).

En tal sentido, debe indicarse que el territorio donde se ubica Zonamérica y su área de expansión a través de Jacksonville podría, potencialmente, haber tenido un desarrollo para uso rural, como ya se mencionó. Por ello adquiere significación la modificación del POT. No obstante, también existen asentamientos irregulares cercanos en el conocido proceso de segregación social que ha tenido Montevideo en los últimos años. A ello se agrega que el corredor vial de acceso a Montevideo donde se ubica Zonamérica (Camino Maldonado-Ruta 8), ha generado un proceso poblacional entre la zona de Punta Rieles y Villa García que, si bien no tiene características de asentamiento, supone un nivel socioeconómico en general bajo.

180 Fuente: Entrevista al secretario de la Junta Local del CCZ 9.

181 Fuente: semanario *Búsqueda* jueves 14/01/2010 y 21/01/2010.

Además, toda la zona integra la llamada «Cuenca del arroyo Carrasco», una extensa zona, que abarca unos 200 km², en la cual habitan unas 330.000 personas (aproximadamente el 10% del total de la población de Uruguay) y se caracteriza por ser una región que concentra las mayores inequidades del país, ya que en la zona se encuentran desde importantes empresas (por ejemplo, considerando las de Zonamérica) con sectores de la población más pobre que vive en el sur del país. Está en curso un proyecto que integra las intendencias de Canelones y de Montevideo (y con dinero de la Unión Europea, UE) para intervención en lo social, lo productivo, lo medioambiental, entre otras dimensiones¹⁸².

Así es que en el cuadro de actores interviene en el territorio, además de Zonamérica —como tal y como Fundación Zonamérica— al menos debe señalarse a la IM a través de diferentes direcciones o divisiones que no suponen posturas coincidentes como decíamos, la Junta Local correspondiente a la zona del CCZ 9, el propio CCZ, la Coordinadora de Asentamientos y la agrupación denominada ABC Rural vinculada a pequeños productores de la zona. Naturalmente el peso político mayor está en la IM y en Zonamérica que cuenta ya, como se adelantó, con diversos canales de acceso formales e informales para influir en la toma de decisiones.

Ahora bien, se ha examinado como las organizaciones locales tienen cierta capacidad de hacer visibles los conflictos a través de denuncias y utilizando diversas herramientas como redacción de notas, levantamiento de firmas, organización de reuniones, etcétera (Fossatti, 2008). Sin embargo, a nuestro juicio, la perspectiva que ha tendido a primar es la de Zonamérica, es decir la de invisibilizar los conflictos socioterritoriales o a anularlos a través de la Fundación.

Uno de los problemas mayores que identifican los actores participantes está en la conexión entre población de los asentamientos irregulares y la seguridad de la zona. Y en este sentido, muchos llegan a observar a Zonamérica como un «ordenador» del territorio, como una barrera frente a la inseguridad. Así lo ven los pequeños productores de explotación agrícola que aún subsisten, por ejemplo. Más aún, uno de nuestros entrevistados manifestaba: «el sueño de muchos ahí (se refiere a la zona) es que Zonamérica les hiciera una oferta (de compra de las tierras)».

Finalmente —y esto resulta especialmente importante marcarlo a nuestros efectos— el control del territorio cercano se hace fundamental. Pero no se trata solamente de una cuestión de seguridad. En este sentido, se ha actuado a través de la Fundación, tema que será objeto de un apartado específico en este capítulo. Por el momento, es preciso terminar con la temática de Jacksonville y mostrar su significación para el análisis de la conexión entre lo local (subnacional) y lo global.

8.4. Los muros invisibles de la «ciudad-empresa»

Dadas las características de la zona, resulta altamente improbable que Zonamérica no haya pensado siempre el proyecto Jacksonville como un barrio privado. Nuevamente

182 Véase <<http://agenda.montevideo.gub.uy/proyecto/2306>>

estamos frente a la batallas por subjetividades colectivas mediante las palabras con que se nombran la realidad (Falero, 2008). Así es que si se caracteriza como «barrio jardín», ¿puede el rótulo cambiar lo que los agentes sociales efectivamente impulsan a partir de la conexión entre intereses locales y globales? La inexistencia de un muro físico que rodee el perímetro, ¿disuelve la diferencia entre un espacio interior privado y restringido y un espacio exterior público y abierto?

La propia documentación de la empresa indicaba el perfil y la necesidad del emprendimiento como articulado fuertemente con lo existente: «La visión que Zonamérica tiene de su propio proyecto es alcanzar una comunidad integral donde interactúen sinérgicamente áreas de negocios (*Zonamérica per se*), áreas comerciales, habitacionales y recreativas. Para ello se deberá suministrar infraestructura, servicios y el clima necesarios para el desarrollo empresarial y de los recursos humanos, en un entorno de excelente calidad que contribuya al crecimiento, modernización e integración del Uruguay al mundo desarrollado. Esto significa, enfrentar un gran desafío, a corto y mediano plazo, como lo es generar un nuevo ambiente de trabajo; en Uruguay con proyección al mundo». Más adelante insistía nuevamente en como Zonamérica y Jacksonville «se comunican y complementan».¹⁸³

Esta perspectiva, se enfrenta notoriamente a algunos de los beneficios colectivos que la empresa menciona posteriormente. Con un argumento que se demuestra poco sostenible en función de la propia propuesta general, se señala que:

Jacksonville introduce un movimiento contrario a esta tendencia de dualización social y espacial de la ciudad, en la medida en que promueve el traslado de hogares de ingresos altos y medio-altos hacia el interior del Departamento, donde hoy vive población de medios, bajos y muy bajos ingresos.¹⁸⁴

Este argumento parece aludir a la integración social y a la recalificación de toda la zona. Pero en verdad, la propuesta refuerza lo que dice rechazar: la dualización social y espacial. No podría ser comprensible de otra forma un proyecto como Jacksonville, considerando además el contexto territorial general antes esbozado. Por otra parte, debe atenderse a la definición de un estilo de vida conectado a la gestión empresarial actual de la fuerza de trabajo. Este es un elemento central: los límites entre espacio de la producción y espacio de la reproducción de la vida cotidiana se vuelven más y más difusos particularmente entre elites gerenciales o de mandos medios y a la vez cada más separados del resto de la sociedad. Esto significa pensar Jacksonville para sectores sociales medios-altos y altos nacionales y extranjeros.

Es decir, para estos sectores la «sinergia» que menciona la empresa solo puede entenderse en un universo cerrado donde se afirme públicamente un estatus separado del resto y particularmente seguro. El aislamiento del centro de la ciudad, la reproducción de un «estilo de vida» en sectores medios-altos y altos y a la vez un concepto de «seguridad total» (en parte invisibilizada) como el que propone Zonamérica, solo

183 Fuente: documento Proyecto Jacksonville: 4.

184 Fuente: documento citado: 21.

pueden anudarse en forma inmediata y en el contexto actual, mediante la separación, no mediante la integración social y territorial.

También aparece nuevamente la conexión universitaria. Si la revolución informacional exige educación permanente en todos los ámbitos, si específicamente la formación de la fuerza de trabajo es un requerimiento sustantivo de una maquila informacional en función de las actividades antes descritas, la universidad privada y la formación para un «élite», comienzan a formar parte de la definición de la «empresa-territorio» junto con la vivienda, la recreación y otros servicios.

Si la empresa es un lugar «privado» por excelencia, solo abierto a eventuales visitantes autorizados en lo posible anticipadamente previstos, si Zonamérica específicamente sugiere un territorio claramente delimitado y controlado —aunque la construcción social es espectacularizada como su contrario, lo abierto, lo transparente, lo libre— la micro «ciudad-empresa» como podemos convenir en designar todo el complejo presente y futuro, ¿puede ser un lugar «público»?

Es un hecho que la construcción de vivienda junto a espacios productivos es una práctica empresarial históricamente observada en el capitalismo industrial. En Brasil se ha estudiado este fenómeno (Piquet, 1998). Pueden existir varias escalas, pero lo clásico es considerar un conjunto de equipamientos incluyendo habitación, que pertenecen a una compañía que ejerce el control sobre la entrada y la salida y forman parte de las condiciones generales de producción industrial.

«Como la empresa es la propietaria de las viviendas y de los equipamientos colectivos, sus reglas permean todas las actividades ejercidas por los habitantes. La segregación funcional, la marginación de determinados segmentos sociales y el aislamiento van a determinar ciertos patrones de comportamiento de esas comunidades. El dominio ejercido por la empresa subordina a los habitantes a su influencia y a su control. Siendo no solamente empleadora, sino también propietaria de las viviendas y de los equipamientos colectivos, es ella quien determina las reglas a ser cumplidas tanto en el trabajo como fuera de él. Esa presencia se hace sentir en todos los momentos, como evidencias los estudios de caso realizados» (Piquet, 1998: 37, original en portugués).

Como se dijo, los casos estudiados corresponden típicamente a dinámicas industriales. ¿Cuál puede ser la diferencia para una maquila informacional? No puede pensarse que no exista un dominio que tienda a la subordinación, a la influencia absoluta de Jacksonville por Zonamérica. Tampoco puede pensarse, en consecuencia, que no sea la «natural» expansión (aunque en territorio no franco) de sus dinámicas de socialización empresarial dentro de un espacio delimitado y controlado. Sin embargo, cambian varios elementos. En principio, podemos establecer dos dimensiones que diferencian una «ciudad-empresa» industrial y la micro «ciudad-empresa» de la maquila informacional que nos ocupa y que podemos denominar la dimensión territorio-socialización y la dimensión parámetros de dominación.

Respecto a la primera, una de las funciones de Jacksonville es la de contribuir a producir y reproducir fuerza de trabajo que no es de obreros industriales; se trata de

una fuerza de trabajo de características sociales distintas y que además requiere capacitación continua en lo posible. Es la exigencia de reproducción de fuerza de trabajo propia de un contexto social marcado por el cambio continuo y que debe plasmarse en la formación y debe procurar su captación total como persona. Parte de esa fuerza de trabajo ocupa posiciones sociales desde las cuales le es posible una mayor movilidad geográfica a escala global, aunque tiende a socializarse en espacios muy definidos de la sociedad.

Se trata además de una fuerza de trabajo que no está anclada geográficamente y desconectada territorialmente. Por tanto tampoco está sujeta a los requerimientos de una empresa, sino que tiene mayor capacidad o potencialidad de «fuga» o de «éxodo» por emplear el lenguaje de autores del capitalismo cognitivo. Es una fuerza de trabajo que se socializa particularmente sobre parámetros de empresas de proyección global y no de una empresa que por sus efectos se proyecte a nivel «nacional». Finalmente, es también un espacio urbano pensado como reproductor de elites, para lo cual las universidades privadas tienen un papel clave.

En cuanto a la segunda dimensión —en parte consecuencia de lo anterior— no se trata de la dominación industrial de tipo disciplinaria y jerárquica del siglo XX. Se trata de una dominación más difusa, más sutil, probablemente más efectiva. Que integra otras herramientas de gestión social como lo lúdico. La dominación tiende a construir la «fraternidad» de Jacksonville-Zonamérica, no obviamente «conciencia de clase» como desencadenante de identificación de intereses, luchas, conflictos. En la ciudad-empresa como la que nos ocupa, los conflictos son invisibilizados, disipados, y en lo posible todos pueden colaborar —esa es la perspectiva general— para que así suceda. Es el nuevo orden que adopta la imagen de «comunidad sustentable», como señalaba el propio Orlando Dovat o como una «arcadía charrúa» como lo hacía su ocasional presentador en una entrevista ya mencionada para una publicación de una universidad privada que integrará la propuesta.¹⁸⁵

En síntesis, puede decirse que es la nueva «ciudad feliz» a comercializar y que requiere también integrar elementos «nacionales» para ello. El camino es una construcción social acorde al mito del Uruguay integrador de la nueva etapa política. Las notas periodísticas, como decíamos, ya hablan de «de un desarrollo urbano de tipo abierto, con calles públicas y de libre acceso, que contará con un centro de servicios complementarios a los que ya existen en el entorno». Repárese en los nuevos énfasis. Y además, según fuentes de la empresa

el modelo integrador de este emprendimiento procura amalgamar lo urbano y lo rural, así como contemplar diversos usos para su infraestructura y desarrollar más de un tipo de viviendas para distintos grupos sociales, tomando en cuenta el crecimiento de esa zona.¹⁸⁶

185 Nos referimos a un reportaje ya citado: «Zonamérica y la alta tecnología en Uruguay: cuando lo imposible se hace realidad», entrevista del profesor José Ignacio Abó a Orlando Dovat, en la *Revista de antiguos alumnos del IEEM*, de la Universidad de Montevideo.

186 Fuente: *La República*, 25/01/2010.

El poder de las palabras muestra su eficacia simbólica en el nuevo contexto emergente: ahora el mensaje se encuentra en línea con las dos partes antes enfrentadas. La visión del mundo social se ha transformado: el poder económico ha sido invisibilizado por el poder político con el apoyo del campo de la comunicación. La búsqueda de la complicidad social se expresa en «abierto», «libre», «complementario», «integrador», «amalgamar». El vocabulario abunda en términos de consenso. El marketing económico finalmente se ha encontrado con los intereses políticos. El final feliz: la producción de sentidos sociales acompaña el acuerdo formal e informal en curso. Se podría decir, si se nos permite la ironía, que mágicamente el lugar ha pasado de ser «cerrado» a ser «abierto».

En suma, Zonamérica en su territorio franco y en su territorio no franco, conformarán próximamente un núcleo urbano interconectado ampliado que bien puede caracterizarse como una «ciudad-empresa» que —apoyado en la emergente revolución informacional— va reforzando su carácter de territorio global. Esto es, un territorio dentro de un Estado-nación pero que, por sus características, por sus posibilidades, lo trasciende en su capacidad de control. Como tal genera características sociales propias, lo cual tiene implicaciones políticas.

La separación entre ciudad-empresa y entorno refuerza la generación de una identidad diferente, construye subjetividad colectiva y un nuevo orden que de alguna manera regula las relaciones sociales. Ya no se trata de la empresa como un lugar social central en una parte del tiempo de vida cotidiano, se trata del capital como relación social vampirizando todo el tiempo de vida, modelando realizaciones, intereses, deseos, proyectos.

El tiempo de trabajo se confunde en el tiempo total del individuo, de la misma manera que el lugar de trabajo, el lugar de formación, el lugar de habitación y el lugar de ocio será un continuo dentro de la nueva ciudad-empresa «Zonamérica-Jacksonville». El proyecto contribuye a la formación formal e informal de los «recursos humanos», a la capacidad de generación de elites, a la capacidad de su desplazamiento regional y global, todo lo cual —también debe establecerse— es ahora condición de la competitividad de las empresas en su proyección global. Un amplio territorio privado (y una parte del mismo con condiciones muy especiales por su régimen de zona franca) no es una simple localización de «servicios» es lo que procuramos fundamentar. Es una concentración locacional desde donde se opera regional y globalmente, pero ¿cuál es la comparación posible?

Territorios como éstos —ya se dijo— no pueden ser asimilados a una ciudad-empresa industrial (o a un distrito industrial clásico) pero tampoco tienen las características de emplazamientos integrados con elites tecnocientíficas en regiones centrales de acumulación global del tipo Silicon Valley ya mencionado o Sofía-Antípolis en la Costa Azul («le site intelligent d'Europa») por poner otro ejemplo entre varios, según lo trabajado por Castells sobre las tecnópolis (Castells y Hall, 1994). Por ello, también se procura fundamentar en este trabajo que se está ante nuevas realidades emergentes

en países periféricos sobre las cuales los estudios de casos deben proveer la capacidad de mostrar dinámicas más generales.

8.5. El papel de la Fundación Zonamérica: el nuevo pacto social

La publicidad de la Fundación, una «organización sin fines de lucro», menciona una «gran cantidad de programas, proyectos y actividades realizados desde el inicio», es decir en el año 2002, lo cual incluye según su propio registro, la llegada general a unas seis mil personas. Esto es, más de dos mil personas en cursos, talleres y charlas, doscientos microempresas atendidas con diversos medios, 140 inserciones laborales dentro y fuera de Zonamérica, más de \$ 100.000 en microcréditos productivos, tres escuelas de informática, siete organizaciones sociales nuevas o consolidadas con el apoyo de la fundación, relacionamiento con más de treinta organizaciones e instituciones, varios procesos de desarrollo en marcha y mejoras en medio ambiente (siempre según la difusión gráfica, electrónica y oral de la empresa).

Como resulta obvio, aquí aparecen cosas muy heterogéneas incluidas, así es que es preciso diferenciar dos grandes ejes de actividades: de apoyo para la formación de fuerza de trabajo general y de «desarrollo social». Las primeras están vinculadas a la necesidad de «recursos humanos», la segunda están vinculadas a la actuación sobre el entorno de Zonamérica.

En cuanto al primer eje, si bien se registran actividades de formación y paralelamente de producción social como parque tecnológico vinculadas a la nueva etapa ya examinada (año 2002 en adelante), puede identificarse un nuevo paso en el año 2009 cuando comienza a funcionar el «Centro de Capacitación». Jacksonville como espacio físico emergente y la fundación Zonamérica como espacio social que se amplía en su influencia, se anudan en este centro.

Concebido según la empresa como «plataforma educativa», sus propósitos se pueden dividir en dos ejes básicos: generar cursos propios en conexión con universidades o institutos universitarios (como ya fue establecido en el capítulo siete) y comercializar infraestructura educativa para que las empresas instaladas en Zonamérica desarrollen allí sus propias capacitaciones.

Tanto en entrevistas propias como en las realizadas en medios de comunicación, se ha reiterado la necesidad de contar hacia el futuro con una base de datos de fuerza de trabajo potencial (un ejército «informativo» de reserva, se podría decir) para eventuales requerimientos de viejas o nuevas empresas. Desde la empresa se lo explicaba de la siguiente forma:

necesitamos cincuenta personas que hablen fluidamente «tal idioma»; o, como ahora, que está en marcha el proceso de instalación de una empresa que contrató doscientas personas para trabajar en áreas de Atención al Cliente, de Asesoramiento, de Administración, Consultoría, etcétera. Ese tipo de demandas que plantea una empresa extranjera que viene a instalarse al Uruguay —para lo cual no estamos acostumbrados, o no lo vemos comúnmente en plaza— a nosotros nos impulsa a ayudar a preparar gente y también tener una Base de Datos de gente que haya hecho alguna capacitación mínima de acuerdo

a los perfiles que estas empresas piden generalmente para que se puedan presentar rápidamente. De esta forma el Departamento Comercial de Zonamérica, puede decir: «Usted necesita contratar personal, bueno aquí tengo una base de datos con cincuenta o cien currículos de personas que cursaron en los últimos seis meses o en el último año propuestas de capacitación hechas por la fundación, y que están a disposición para que ustedes los analicen, entrevisten a los que quieran y contraten gente rápidamente».¹⁸⁷

De lo anterior se reafirma como una de las funciones de la fundación es contribuir en los requerimientos de conexiones dinámicas entre formación y empresa para la producción de fuerza de trabajo. En este sentido, la fundación no es solamente un simple espacio físico sino social para generarlas y con determinadas características. Sin embargo, éste no es aspecto principal que se procura desarrollar aquí, sino el de la articulación con la comunidad y esto nos lleva al segundo eje anticipado.

Dentro de las tecnologías sociales en el marco de las transformaciones organizacionales, se ha aludido en el capítulo cuatro, la significación de la responsabilidad social empresarial. En este caso, esto supone el compromiso, la acción responsable sobre el entorno del emprendimiento, según se señala. La idea general que se procura construir es que tratándose de una zona socialmente deprimida, la empresa no se desentiende de lo que sucede.

¿Por qué razones? Una de ellas puede encontrarse en lo mencionado por la propia empresa en el seminario internacional *Ciencia, tecnología, innovación e inclusión social. La experiencia de Fundación Zonamérica*, desarrollado en Montevideo los días 27 y 28 de marzo de 2008. En éste se señala dentro de las «lecciones aprendidas» durante estos años, que la «legitimación social es clave para iniciar cualquier experiencia que pretenda tener resultado exitoso». En verdad, no es una idea novedosa globalmente (las agencias internacionales y algunas transnacionales la emplean regularmente en lo posible) pero es interesante marcar su explicitación en este caso.

Recuérdese que entre los barrios que se han ido generado cercanos al caso que nos ocupa, Villa García tiene un particular interés. A fines de la década del sesenta, allí se produjo una experiencia autogestionaria única en el país, con fuerte proyección en la comunidad, a partir de la experiencia de la Unidad Escolar Cooperaria de Villa García (kilómetro 21 de la ruta 8). Esto es importante marcarlo, porque si bien no se trata de un barrio con historia industrial y de construcción socioterritorial de identidad de clase (como ocurrió con la zona oeste de Montevideo), tampoco se trata de un tejido social pasivo sin historicidad.¹⁸⁸

Sobre esta base no se trata solamente de generar propuestas de aceptación social, sino de aplicación de tecnología social para prevenir conflictos sociales y para promover seguridad. A partir de nuestras entrevistas, se puede decir en este sentido que el trabajo realizado si bien genera posiciones bien diferentes, los vecinos de barrios cercanos a Zonamérica tienden a reconocer elementos positivos.

187 Fuente: entrevista con Fernando Castellanos, ya citada.

188 La experiencia fue destruida con la dictadura. Un referente histórico clave fue el maestro José Pedro Martínez Matonte. No solo allí se conserva memoria de la experiencia Para más información respecto a la misma y al barrio en general, véase <<http://www.villagarcia.com.uy/marenales.html>>

Uno de los elementos claves es explicado de la siguiente forma:

¿si lo favorece al barrio? Lo favorece... porque la mayoría de la gente tiene trabajo, consigue trabajo en Zonamérica. Los sueldos en su momento fueron muy importantes en Zonamérica. Hoy los sueldos no son tan importantes. Lo único es que la capacitación que hacen ahí en las empresas (permite) que cualquier tipo puede ir a laborar a cualquier lado porque queda muy capacitado.¹⁸⁹

Luego agrega: «yo tengo seis hijos y tres trabajan en Zonamérica en diferentes lugares. Mi vecina trabajaba en Zonamérica, ahora trabaja en Jacksonville, la vecina de la otra cuadra trabaja en Jacksonville».¹⁹⁰

En este caso, la actuación de la fundación y la gestión general de Zonamérica como tal son indistinguibles. Los trabajos referidos en general son de escasa calificación, razón por la cual no parece muy claro que a partir de la misma se pueda trabajar en cualquier lado como se afirma. Ella misma, señala posteriormente que se trata de trabajos de limpieza o en las empresas de logística («cargar cajas», indica). Sin embargo, lo que asombra es la introducción de tecnología: «[...] vos lo único que tenés que hacer es apretar un botón. Te manejas en un mundo totalmente diferente. Se limpia sobre lo limpio, con productos ecológicos que no afectan». En cuanto a las diferencias de sueldo mencionadas, se explica por un proceso de tercerización que se realizó en los últimos años.

Aún así, debe quedar claro que los sueldos hoy no son bajos comparativamente en relación con el sueldo pagado por este tipo de trabajo en Montevideo. Es un hecho indiscutible que los barrios cercanos a Zonamérica proveen fuerza de trabajo no calificada tanto para el mantenimiento general como para requerimientos de baja calificación en el sector de logística. Pero considerando los problemas laborales de toda la zona, ello solo puede generar una perspectiva positiva. Desde hace años, el cuadro descrito es de «gente desesperada y ellos [que] hablan de una bolsa de trabajo».¹⁹¹

Otro de los vecinos, hombre mayor, voz crítica y conocedora de otras realidades del fenómeno de las maquilas en América Latina, pero sin poder generar un cuadro general explicativo de cómo se inserta Zonamérica en este proceso, señala la importancia para la empresa que sea la gente de la zona que trabaje en este tipo de trabajos en Zonamérica: «es fácilmente rescatable en días de paro»¹⁹².

El segundo elemento ya es propio de la fundación y es el trabajo realizado con organizaciones sociales. El entrevistado entiende que «tienen abierta la canilla (de dinero) para hacer cualquier cosa», refiriéndose a necesidades colectivas mínimas del barrio pero que tienen soluciones concretas como la realización de paradas de ómnibus. Obviamente en las entrevistas, también aparece el parque lineal ya mencionado que se hizo en acuerdo (y como contrapartida) con la IM.

189 Fuente: entrevista realizada con vecina de Villa García.

190 Fuente: entrevista realizada con vecina de Villa García.

191 Fuente: entrevista en el barrio.

192 Fuente: entrevista con vecino de Villa García.

En general, se conoce la profunda incidencia que tiene en el barrio: «todos los temas de interés del barrio los tienen agendados [...] Ellos lo saben todo. Ellos saben todo lo que nosotros queremos y no tenemos porqué esconderlo». Sin embargo, la entrevistada en este caso identifica una constante intención de fragmentación, rescatando por oposición la perspectiva que ninguna organización social pierda su independencia. En ese sentido alude a que se debió llegar al nucleamiento de organizaciones sociales «Villa García es una», precisamente en la necesidad de evitar ser controlados (porque todo lo que le pasa a la organización, luego le pasa al barrio, se explica).

Aquí se observa una tensión en el manejo de las demandas sociales por parte de la empresa y de las organizaciones sociales, las prácticas sociales en el territorio inmediato y la importancia de la fundación en la perspectiva de incidir en el tejido social y evitar conflictos ostensibles. Cuando se pregunta sobre la relación en la actualidad, el calificativo empleado por la entrevistada es el de «espléndida».

Obsérvese la siguiente descripción:

ellos hacían talleres y eran interesantes [...] y los talleres empezaron a dar sus frutos, porque participábamos todos los vecinos de diferentes organizaciones sociales, nos encontrábamos allá y podíamos dar una opinión y salíamos de ahí sabiendo o con algo más en la cabeza. No porque Fundación me lo dijo, sino porque nosotros pensábamos y lo hablábamos con los vecinos. Eso no pasaba antes [...].¹⁹³

Sin embargo, para otros, la percepción es que «son antirrevoltosos [refiriéndose a la fundación]... acá en Villa García, las instituciones sociales se han dejado engrupir [engañar] con ellos. Los tipos hacen la guita *grossa* [mucho dinero] y la mandan a sus matrices y éstos hacen la cara linda». En ese sentido agrega en su percepción que se genera «la destrucción de organizaciones independientes. A cada rato ves un cartelito de la Fundación apoyando con las pelotas, con los equipos [...] apoyando [...] hasta que la gente no baja los brazos. Cuando baja los brazos, no los ves [más]». ¹⁹⁴

Otro de nuestros entrevistados, en este caso exterior al barrio, refiriéndose a las diferentes posiciones respecto al impacto positivo de la fundación, explicaba la importancia que puede tener un elemento como contribuir [con dinero] a que le den la personería jurídica al club de baby fútbol de Villa García. Puede parecer algo menor, explica, pero para ellos es necesaria por que si se le quiere transferir, por ejemplo, una cancha que es propiedad municipal, la necesitan. Sin embargo, es más escéptico con los talleres o cursos: «vamos a hacer un curso de jardinería [...] cosas que de repente el Estado no lo hace y juntas decenas de personas para hacer el curso]admite que desconoce los números concretos] y terminas resolviéndole el laburo [trabajo] a uno o dos»¹⁹⁵.

Esta conexión con el barrio sugiere, en suma, varios elementos: construir legitimación social de la zona periférica a la micro «ciudad-empresa», acceder a fuerza de

193 Fuente: contraposición entre dos entrevistas realizadas a vecinos de Villa García.

194 Fuente: contraposición entre dos entrevistas realizadas a vecinos de Villa García.

195 Fuente: conversación mantenida fuera del barrio con integrante de la Junta Local.

trabajo disponible en forma casi permanente y próxima geográficamente para empleos no calificados, generar un entorno de seguridad controlado por la empresa y prevenir conflictos socioterritoriales impregnando progresivamente las relaciones sociales con lo que puede denominarse el «culto» a Zonamérica-Jacksonville.

La socióloga argentina Maristella Svampa analizando algunos casos en su país en cuanto a la conexión movimientos sociales, territorio y RSE —esto último entendido «como concepto de resonancias globales introducido por las empresas multinacionales»— observa la importancia que adquieren las empresas como actor dinámico, como agente socializador y como apuntan al control general de la producción y reproducción de la vida de las poblaciones. En tal sentido, observa siguiendo a Boaventura de Sousa Santos como la RSE no puede ser entendida sin la idea de gobernanza, es decir, de síntesis entre legitimidad y gobernabilidad (Svampa, 2008).

Y la idea es aplicable a nuestro caso:

el modelo de gobernanza es portador de la idea de que en realidad, más allá de la opacidad de los sistema de representación y de las nuevas incertidumbres, los antagonismos y las contradicciones pueden resolverse en una esfera de mediación y de entendimientos recíprocos, en las cuales el objetivo es tanto la consolidación de la gobernabilidad como la materialización del llamado «capital social» en términos de redes sociales y políticas (Svampa, 2008: 108).

Este dispositivo social de intervención privada en el tejido social, en consecuencia, no puede verse separado de la nueva realidad que genera un emprendimiento de la magnitud de éste. La «ciudad-empresa», la micro «ciudad feliz» conectada globalmente por la economía, se convierte en un territorio estratégico que requiere control no solo sobre los límites inmediatos, sino sobre una zona más general, muy diferente por sus características sociales.

Puede decirse entonces que la actuación mediante la responsabilidad social empresarial, apunta aquí a generar comunicación para evitar la visualización de fronteras definidas entre el adentro y el afuera, entre lo privado y lo público, entre el territorio estratégico y el territorio periférico. Por su parte, la idea de gobernanza aplicada aquí, procura construir puentes entre intereses territoriales muy diversos, procurando un nuevo pacto social, con la empresa como agente organizador social, que permita el control de la zona inmediata de influencia.

8.6. Zonamérica y la relación entre capital y trabajo: ¿el lugar de la disipación del conflicto?

Cuando se habla de maquilas en el sentido industrial las imágenes que nos surgen no son realmente de buenas condiciones laborales. Se piensa inmediatamente en casos como el de México mencionado en el capítulo anterior o en casos como el de centroamérica, donde las plantas de maquila son el símbolo de la explotación laboral de mujeres y a la vez el motor del desarrollo de las empresas estadounidenses. Los informes de la propia Organización Internacional del Trabajo (OIT) suelen describir casos de prohibición o de restricción de la actividad de los sindicatos, de no aplicación de

legislación laboral, etcétera. El miedo al despido dificulta la sindicalización y ésta a la vez implica menor acceso al conocimiento de derechos y a la construcción de colectivos sociales que luchen por los mismos.

Ahora bien, en el caso que nos ocupa si bien debemos pensar las conexiones de empresas transnacionales como usuarios —y en este caso también socio explotador de la zona franca— y otras características generales que se asimilan, igualmente debemos pensar, como ya aludimos, las diferencias, las especificidades. En este sentido, corresponde conectar brevemente las características de la fuerza de trabajo —que genera un cuadro social diferente al de la maquila clásica— y la capacidad de organizarse que tienen.

El primer elemento a señalar es que nuestra unidad de análisis muestra condiciones laborales relativamente mejores que en otros lugares en Uruguay. Un dirigente sindical de la Federación Uruguaya de Empleados de Comercio e Industria (FUECI) integrante de la central PIT-CNT (Plenario Intersindical de Trabajadores-Convención Nacional de Trabajadores) lo señalaba de esta forma: «hoy en día, en general, en todas las zonas francas los salarios que se pagan están por arriba de los laudos, y en algunos de los casos, bastante por arriba de los laudos, 50% para arriba de los laudos, como puede ser el caso de muchos trabajadores de Zonamérica».¹⁹⁶

Desde la dirigencia sindical se admite que considerando lo anterior —el sueldo relativamente mejor— y la composición general de fuerza de trabajo en este caso, se trata de sectores difíciles de organizar. Cuando se genera organización se hace por problemas de relacionamiento con mandos medios o jerarquías mayores. Este hincapié en el relacionamiento y en los casos que se presentan en ese sentido, permite observar indirectamente la importancia que adquiere por parte de las empresas la «importación» y aplicación de conocimientos y tecnologías sociales para el manejo de la fuerza de trabajo y lo que significa la generación de la idea de la empresa como sentido de la existencia.

No obstante, la propia página web del sindicato menciona el caso de TCS, la transnacional india ya mencionada, donde no entran solamente problemas de relacionamiento. En un contexto de crisis global (marzo de 2009) se señalaba:

hoy en día tenemos un ritmo fuera de serie, entre tres y cuatro trabajadores son despedidos por día [...] esta realidad la vivimos desde finales del año pasado, por lo que la plantilla en breve llegará a la mitad de trabajadores con respecto al año pasado. Antes de comenzar los despidos masivos, fue despedida de la empresa una de los delegados que entraron a Consejos de Salarios en la rama informática. Rama que por primera vez en la historia se organizaba, e ingresaba a Consejos de Salarios. Quien les habla, el otro delegado de la rama informática, fue enviado a Colombia, para un proyecto específico [...].¹⁹⁷

Se agrega luego:

196 Fuente: entrevista con el dirigente Ismael Fuentes de FUECI.

197 Fuente: FUECI, 12/03/2009. Véase: <<http://fueci.wordpress.com/?s=tcs>>.

en este momento estamos como un sindicato clandestino, pues sin ser los delegados, los demás compañeros deben esconder su condición de sindicalistas. Esta es la realidad en las zonas francas en el Uruguay hoy en día.¹⁹⁸

Sin embargo, el conflicto más conocido ocurrido, precisamente no tuvo que ver con *call centers*, informática o actividades de administración, sino en la esfera industrial que fue una actividad marginal en Zonamérica. La empresa de la industria metalúrgica involucrada fue Dynamic Window SA, que ocupaba unos 250 trabajadores y que ya cerró su planta y se retiró de Zonamérica. Allí ocurrió una ocupación a comienzos del año 2006, denunciando incumplimiento de laudos en los Consejos de Salarios, problemas de salubridad y la violación de un acuerdo entre el gremio y la empresa que establecía un seguro de paro rotativo entre el personal. Lo interesante a destacar aquí es que el secretario de conflictos del PIT-CNT debió presentar una denuncia policial porque la seguridad privada de Zonamérica impidió ingresar a los dirigentes de la central obrera a la planta de la empresa. Obsérvense las declaraciones del dirigente: «se creen que están fuera del Uruguay, que no los alcanzan las mismas normas que no rigen a todos»¹⁹⁹.

La preocupación del dirigente sindical refleja una percepción más generalizada aunque escasamente explicitada: lo que ocurre en territorio franco, parece que ocurre fuera del Uruguay. Para ello la seguridad con que se cuenta es muy importante —aunque en lo posible es invisibilizada— y la propia empresa lo mencionaba en esa ocasión, cuando hacía sus descargos sobre lo ocurrido: «se aplicó el procedimiento habitual de la seguridad para el ingreso de personal ajenas al personal de las empresas». La tensión social se expresa territorialmente y de nuevo queda planteada: las diferencias entre el adentro y el afuera de la zona franca, entre el adentro y el afuera de la «ciudad-empresa» se hacen ostensibles. El conflicto hace emerger las evidencias ocultas.

La misma empresa fue fuente de conflictos en marzo del 2008, precisamente cuando cerró su planta y dejó deudas con sus aproximadamente doscientos operarios. El cierre del paso de gas para la planta que estaba siendo ocupada en Zonamérica, motivó que el gremio de trabajadores metalúrgicos organizara un piquete por varias horas que afectó a toda Zonamérica. La crónica periodística señala:

Los empleados de ambas empresas (pues se sumaron trabajadores de la empresa Zenda) se manifestaron desde la mañana en las calles internas del parque tecnológico, en las afueras de sus restaurantes y luego se ubicaron en la puerta de acceso y salida de mercadería de las alrededor de doscientas empresas que operan en el predio, bloqueando el tránsito.²⁰⁰

También se señalaba: «es la primera medida de esta magnitud que se toma en el predio».²⁰¹

198 Fuente: FUECI, 12/03/2009. Véase: <<http://fueci.wordpress.com/?s=tcs>>.

199 Fuente: semanario *Búsqueda*, 02/02/2006 (título de la nota: «Ocupan una empresa en Zonamérica»).

200 Fuente: *El País digital*, 13/03/2008.

201 Fuente: *El País digital*, 13/03/2008.

Naturalmente el hecho en sí es menor, pero lo que interesa aquí destacar es la reacción que se generó. El conflicto puntual llevó a intervenir con rapidez a la dirección de Zonamérica y al director de Trabajo de entonces Julio Baráibar, quien recomendó vía telefónica al presidente de Zonamérica Orlando Dovat «encontrar una solución para evitar males mayores a las demás empresas instaladas en el lugar» (que en verdad terminó siendo proporcionar una cocina eléctrica a los trabajadores ocupantes).

La crónica aludió a que

«el piquete originó serios problemas para las empresas allí instaladas, que no pudieron cumplir con sus contratos de embarque o envío por avión de mercaderías al exterior, relató Dovat [...] Esto significó una pérdida para el país, un riesgo para Zonamérica, un desprestigio a nivel internacional del parque, y un hacer sentir prisionero a doscientas empresas por la situación de una», declaró Dovat.²⁰²

En suma, importa destacar de lo anterior nuevamente el tema de la imagen y en relación con ello la expresa política de invisibilización de los conflictos. El hecho, en verdad, prácticamente no trascendió. En nuestras entrevistas en Zonamérica, inevitablemente se quitó toda trascendencia a que hayan ocurrido conflictos en el lugar y solamente se admiten cuando el caso concreto es mencionado. No obstante, en algunas declaraciones públicas acotadas, Dovat consideró que Dynamic Windows, fue «una empresa que nos creó todo tipo de problemas, incluso con huelgas [...] estuvieron ocupando nueve meses un local». Agregó que «fueron errores de percepción de negocios».²⁰³

¿Puede decirse que son prácticamente inexistentes los conflictos laborales? En absoluto. Ahora bien, seguramente si se habla de conflictos de magnitud o con cierta trascendencia, han sido casos acotados a algunas empresas y en general no han implicado a la fuerza de trabajo «informacional». Si bien el tema nos remite a la problemática de la organización sindical del siglo XX proyectada al siglo XXI, corresponde aquí subrayar otro aspecto.

Es decir, debe marcarse la expresa preocupación de explotador y usuarios de la zona franca para prevenir, disolver o marginalizar los conflictos. El hecho demuestra indirectamente como el territorio Zonamérica-Jacksonville se vuelve estratégico en la economía. Un lugar diferente al resto, una «ciudad dentro de la ciudad», un lugar de un nuevo orden social, más allá de los nombres que acudan para caracterizarlo.

202 Fuente: artículo periodístico ya citado.

203 Fuente: *Crónicas Económicas*, entrevista a Orlando Dovat, 01/12/2008.

Zonamérica y el poder de los enclaves informacionales

9.1. El poder del enclave: generalidades.

Una definición muy general es que un enclave es un territorio administrativo que está rodeado o «enclavado» dentro de otro. En el capítulo primero, se mencionó la importancia del concepto en la historia de América Latina y lo que significa en el sentido de desconexión social, económica y política con la construcción del territorio del Estado-nación, en tanto la vinculación sustantiva era satélite-metrópoli. En tal sentido, se recordó que en el capitalismo mercantil se dieron en América Latina dos formatos clásicos: el enclave minero y el enclave plantación.

Ya examinadas las ideas de revolución informacional, economía-mundo y transformaciones en la división global del trabajo, en el capítulo cuatro se consideraron las zonas francas industriales como enclaves del capitalismo industrial. Es decir, zonas especiales para la exportación. Y en conexión con ello, más adelante, se desarrolló brevemente el caso de las maquilas (industria textil, electrónica, etcétera). En tal sentido, tratando de buscar conceptos que fueran capaces de dar cuenta de las actividades de exportación de «servicios» que se realizan desde Zonamérica, en el capítulo siete se propuso el concepto de maquila informacional.

Ahora ya estamos en condiciones de dar otro paso y considerando todos los elementos volcados hasta ahora sobre Zonamérica, puede incorporarse el concepto de enclave informacional, entendiendo éste como una zona o territorio especial destinado a las actividades de maquila informacional. Es paradójico que en tiempos de capitalismo de red, se proponga el concepto de enclave que sugiere, en principio, todo lo contrario a la ida de informacional (interconexión, comunicación, etcétera). Es esa tensión precisamente en la que ahora se quiere enfatizar. Los enclaves informacionales sugieren fluidas relaciones transfronterizas que implican a las empresas transnacionales usuarias de los mismos, pero relaciones menos claras con la economía nacional.

Ahora bien, ello no quiere decir que los enclaves informacionales no necesiten de la sociedad en que se encuentran instalados. Ya se habló del tema de la fuerza de trabajo, ahora corresponde tener en cuenta la construcción de otras redes. No son las redes virtuales de las que tanto se habla cuando se examinan las transformaciones actuales, sino redes sociales que producen poder, es decir, capacidad de producir efectos importantes sobre otros agentes. Las redes de poder obviamente siempre existieron aunque hoy se presenten en otras formas y, a nuestros efectos específicos, es preciso observarlas en su conformación y expresión social para reproducir y fortalecer la dinámica de conformación de enclaves informacionales en el caso uruguayo.

Precisamente, de manifestaciones de convergencias y divergencias entre redes dinámicas de poder político y poder económico que se conectan con el caso de Zonamérica en particular, deberá hablarse en este capítulo. Demás está decir que este objetivo sugiere complejos problemas de captación. En principio, sobre el poder y sobre redes existe una extensa literatura. Muchos de los autores citados en los primeros capítulos podrían contribuir en ese debate. Sin embargo, existe una premisa central establecida en el primer capítulo que también nos guía en este caso y es la de la perspectiva relacional —desde Marx a Bourdieu— para observar agentes sociales que procuran maximizar recursos (desigualmente distribuidos) y en consecuencia mejorar su posición social para subsecuentes luchas.

Como la propuesta aquí es más empírica que teórica, una vez definidos algunos parámetros generales, la idea es acercarse en la medida de lo posible a viejos y nuevos agentes sociales que en el actual contexto hacen posible la producción, la reproducción y la expansión de un enclave informacional como el que nos ocupa. Además, en los capítulos anteriores, se ha aludido —aunque sin profundizar— al tema del poder expresado en distintas formas concretas.

En algunas oportunidades, por ejemplo, nos hemos detenido en el poder simbólico. Así como toda la temática de «sociedad del conocimiento» ha adquirido una eficacia simbólica tal que solo mencionar estos conceptos ya sugiere de inmediato (no pocas veces mecánicamente) desarrollo y futuro mejor, ahora es preciso observar como el poder simbólico contribuye a construir poder político y poder económico para promover enclaves informacionales. Y esto tiene directa relación con la capacidad de presionar actores políticos, de incidir en las políticas estatales, de marcar una agenda sobre las zonas francas.

Se recordará en tal sentido que se trató de fundamentar la insistencia de Zonamérica en presentarse como «parque tecnológico». Cuando los agentes en general, de distintas vertientes políticas, cuando los agentes en diferentes posiciones sociales, incorporan «naturalmente» el concepto para referirse al caso estudiado sin detenerse a observar si efectivamente es eso, se está frente a lo que Bourdieu denominaba eficacia simbólica. De hecho, al caracterizar a Zonamérica como maquila y enclave informacional, se está procurando actuar en desmontar, en desconstruir una tecnología social aplicada y hacer emerger otras dimensiones y otros problemas.

La idea de enclave informacional no niega la conexión. Sería absurdo si así fuera en el marco de las transformaciones globales aludidas en los primeros capítulos. De hecho un enclave informacional sugiere múltiples conexiones entre agentes distantes a partir de las tecnologías de la información y la comunicación como ya se caracterizó. Además, un enclave informacional pese a ser un territorio donde se suspenden en parte las normas que rigen en un Estado-nación, también requiere conexiones con éste. Esto ya se ha visto, por ejemplo, en el capítulo anterior cuando se trató de fundamentar

que la magnitud de Zonamérica la llevó a negociaciones para transformarse en una «ciudad-empresa».

Un enclave informacional es tal porque implica separación del territorio nacional no solo en términos físicos y otras propias de la legislación vigente. Como se desprende del relevamiento a través del censo y del propio examen de las actividades realizadas en Zonamérica, la integración económica con la zona no franca es mínima. Son pocos los insumos, los bienes que de allí ingresan. Por otra parte, las exenciones tributarias suponen que muy poco queda de excedente generado a nivel local. No es preciso insistir que una de las claves está en las facilidades concedidas a las transnacionales para realizar transferencias del excedente a los centros de acumulación global.

Se generan microambientes con alcance global que tensionan el poder del Estado-nación. Por eso la idea de «república desoriental del Uruguay», titular de una nota periodística del año 2006 (ya mencionada en el capítulo cinco)²⁰⁴ que aludía a la capacidad de las zonas francas de funcionar «como un país aparte», retrata bien esta situación. Y en este sentido, debe ponderarse también lo que significa como desdibujamiento del concepto clásico de frontera nacional. Más aún, es el avance del dominio del poder del capital sobre el mismo.

Recordemos la pregunta central que se hacía Sassen: ¿qué hay de «nacional» en los componentes que funcionan como espacio institucional para dinámicas centrales —al menos parcialmente estratégicas— de lo que suele llamarse globalización? Y la tesis que sostiene es que pese a ser formalmente «nacionales», muchos componentes institucionales no son tales en el sentido histórico del término. Es decir, llevado a nuestro caso, la expansión de zonas francas en general, supone un proceso de desnacionalización territorial de Uruguay. A la vez, la construcción de enclaves informacionales fortalecidos como tales con ese régimen, implica creciente poder de las transnacionales vinculado a las actividades de maquila de «servicios» antes establecidas.

Claro que para que estas actividades sean posibles, se requiere —aquí sí— un recurso que es clave y que es producido en el ámbito nacional como una gran fábrica social: fuerza de trabajo con características y habilidades especiales. Este es el principal elemento de conexión con la economía nacional: la capacidad multiplicadora indirecta a través del consumo de los salarios que supone la fuerza de trabajo requerida en el enclave. Y de la misma forma que un enclave mercantil o industrial no dejaba de ser tal por la utilización de fuerza de trabajo de regiones periféricas en «territorios especiales», tampoco ello puede pensarse con los enclaves informacionales. El requerimiento de fuerza de trabajo hace posible la reproducción del enclave. Mejor aún, el poder de controlarla objetiva y subjetivamente hace posible la reproducción del enclave. En tal sentido, ya se han indicado elementos organizacionales en ese sentido.

Tampoco el hecho que se conviertan en territorios más o menos estratégicos de gestión de la economía-mundo, que se trate de una geografía del poder global diferente a la de los enclaves mercantiles e industriales, puede significar desdibujar esa condición

204 Fuente: suplemento «Que Pasa», diario *El País*, 02/09/2006: 6-10.

central de enclave aunque sea de nuevo tipo. Todo un conjunto de dimensiones sociales refuerzan esta condición, no la disuelven.

Así por ejemplo, construirse como un espacio de prestigio —para lo cual se deben configurar diferencias sociales (trabajar en Zonamérica es «diferente») — permite la reproducción del espacio físico separado y permite negociar constantemente su expansión. A tal punto que quizás la excepción como zona franca termine transformándose en la regla general para multiplicar enclaves. Pero para llegar a plantear ello es preciso realizar previamente algunas operaciones de análisis de lo ocurrido en los últimos años.

9.2. La construcción de capital social y de capital económico y sus convergencias

Como decíamos antes, sin ánimo de considerar el amplio debate sobre el poder y conceptos asociados que lo expresan (como elites, clases, entre otros), puede decirse que, en general, todo poder económico alude a propiedad de medios de producción y capacidad de acumulación de capital. Esto significa minorías actuantes, agentes sociales con capacidad de influir en decisiones, generar cursos de acción, establecer límites generales de acción de otros agentes, etcétera.

Sin embargo, todo ello es insuficiente para una explicación. Existe un elemento central que es preciso integrar y es la red de conexiones sociales que hacen posible la construcción de poder económico. En ese sentido, una importante fuente de inspiración explicativa es nuevamente Bourdieu y específicamente cuando registraba cuatro formas básicas de capital que se interrelacionan: económico, cultural, social y simbólico²⁰⁵.

Recordemos brevemente. El capital económico integra los diferentes factores de producción como tierras, fábricas, trabajo y el conjunto de bienes económicos (ingreso, patrimonio, bienes materiales); el capital cultural alude al conjunto de calificaciones intelectuales ya sean producidos o no por el sistema educativo; el capital social implica el conjunto de las relaciones sociales de las que dispone un individuo o grupo y finalmente el capital simbólico es que legitima la posesión de los tres anteriores mediante la generación de reconocimiento y autoridad que se le confiere al agente.

Así es que cuando examinamos el caso de Zonamérica, no solo es necesario ver la cristalización de una forma de capital económico. Para poder entender trayectoria y proyección como enclave informacional, es necesario reconstruir conexiones. Decía Bourdieu que el volumen de capital social poseído por un individuo dependerá tanto de la extensión de la red de conexiones que este pueda movilizar, como del volumen de capital (económico, cultural o simbólico) poseído por aquellos con quienes está relacionado.

Recordemos entonces una vez más que como zona franca clásica se generó y fue construyendo poder económico desde la década del noventa a partir del gobierno del Partido Nacional (1990-1995), que su figura visible es el contador y empresario

205 El examen de las formas de capital está disperso en varios lugares de la amplia obra de Bourdieu. Para un esquema general, remitimos al capítulo IV de Bourdieu (2000).

Orlando Dovat que en Zonamérica está asociado como explotador de la misma a la transnacional belga Katon Natie, que a su vez tiene otras inversiones en Uruguay. En principio, como también se aludió en otra parte, en Costa Oriental, usuario de Zonamérica, aunque es más conocida por la terminal Cuenca del Plata en el Puerto de Montevideo.

En este sentido, debe considerarse que para las transnacionales, cuando constituyen una asociación con un grupo de capital nacional como explotador de una zona franca, también construyen una vía para legitimarse, para participar indirectamente en organismos empresariales y para generar un canal de comunicación más fluido con el Estado. Esto señalaba el ya fallecido economista uruguayo Luis Stolovich a fines de la década del ochenta para otros casos y creemos que todavía conserva su validez: «la capacidad de *lobby* de los socios nacionales, que no son meros funcionarios ejecutivos de una estructura transnacional, sino empresarios integrantes de la clase dominante local —y con presencia e influencia política— se torna un factor atractivo para la asociación, más aún si consideramos la importancia que en América Latina, y en particular en el Uruguay, han adquirido los vínculos políticos como fuente de ventajas económicas» (Stolovich, 1989: 306-307).

Considerando el caso de Zonamérica, debe indicarse que a Dovat, se lo ha caracterizado como una de las cien personas «más influyentes de Uruguay»²⁰⁶. Para la pertenencia o la cercanía a tal selecta lista, la conformación de capital social es clave. Sin embargo, se comprenderá que el seguimiento de la construcción de capital social es un problema complejo. Solamente, el examen puede dar pistas aquí y allá que permitan aproximarse a un cuadro general de posiciones sociales.

Dentro de ellas, por ejemplo, al empresario de referencia se le identifica como miembro del Opus Dei. Lo anterior permite objetivar mejor la posición del agente en el espacio social —no se trata de la aproximación como individuo— en tanto el Opus Dei es una conocida y selectiva élite religiosa, católica, con notorio posicionamiento en la derecha política y con miembros de importante poder económico²⁰⁷.

También se puede decir procurando registrar la acumulación de «capital social» (y económico obviamente), que es socio de Dovat, Carriquiry & Asociados desde 1969,

206 Esta lista fue elaborada en base a propuestas recogidas entre los periodistas del diario El Observador y se reconoce el carácter subjetivo de su elaboración. Pero igualmente consideramos que es un indicador a tomar en cuenta. Véase *El Observador*, 29/03/2008.

207 Fuente: página del Opus Dei, <<http://opusdei.org.uy/art.php?p=14868>>. Desde tal posición social, ha expresado su percepción sobre la figura del empresario cristiano y su conexión con Uruguay: «La Iglesia, en su búsqueda permanente de hombres trascendentes que con su vida muestran el camino hacia la salvación, colocó el 6 de octubre del 2002 un nuevo santo en sus altares: San Josemaría (en referencia a Escrivá de Balaguer, fundador del Opus Dei). Pidámosle a Dios por su intercesión por nuestro pequeño país y para que logremos dar la solución de trabajo a su gente, lo cual significa dignidad en el alcance de soluciones en la vida terrenal. Buena parte de esta responsabilidad nos cabe a los empresarios». Esto consta en el libro San Josemaría Escrivá y los uruguayos. Testimonios y favores, editado por el Departamento de Información del Opus Dei en 2002. Véase suplemento «Que Pasa» del diario *El País*, 29/04/2006.

estudio que se dedica al asesoramiento, gestión y administración empresarial en diferentes áreas y sectores. Recordemos asimismo que Daniel Carriquiry es director de la ya mencionada Costa Oriental (usuaria de Zonamérica) que nació como empresa en 1984 pero en la zona franca de Colonia. En abril de 1992 inicia operaciones en la entonces llamada zona franca de Montevideo, conformando hoy un centro de distribución regional desde la cada vez más estratégica ubicación de Zonamérica²⁰⁸.

Pero todo este cuadro no podría entenderse sin las conexiones transnacionales, que es lo que hace al poder de los enclaves en general y a los enclaves informacionales en particular. Considerando las conexiones de estos con las zonas francas, requiere por las características intrínsecas de las mismas en Uruguay considerar las conexiones transnacionales en dos niveles: en la explotación y en la captación de usuarios. Y es tal capacidad de conexión la que permitió el crecimiento de Zonamérica y las que abren nuevas proyecciones globales de negocios.

Ahora bien, todo aumento de participación de empresas transnacionales concentradas en microespacios específicos y centradas en productos «inmateriales» (es más fácil desmontar y trasladar un centro de actividades de *outsourcing* que una planta industrial como Botnia, por recurrir al ejemplo más obvio) supone generar relaciones de poder capaces de incidir en políticas estatales. Cuando la necesidad de éstas de no ser «desaprobadas» en el exterior aumenta, también aumenta la dependencia de los enclaves y en consecuencia también se refuerza la tendencia a disolver impulsos reformistas, tal como ocurrió en el período 2005-2009.

Los enclaves informacionales en pequeños países periféricos son también una fuente de poder para que el Estado resulte «instrumentalizado» —recurriendo a la vieja y ya citada perspectiva de Miliband (1985)— por el poder de las empresas transnacionales en una nueva área de negocios. Ahora bien, se puede admitir esto, pero igualmente sostener que lo que terminan aportando tales enclaves es mucho para el país. De esto deberemos hablar en el próximo apartado.

9.3. La narrativa protectora del enclave

Considerando en particular el carácter de enclave informacional, se pueden agrupar los argumentos que los agentes operadores del sector de zonas francas en general han volcado sobre el papel de las mismas en Uruguay, en tres ejes que denominaremos: la celebración del régimen por atraer inversiones, la construcción de una imagen hacia adentro y hacia afuera que favorece al país en su conjunto y, finalmente, la generación de empleos.

Respecto al primer punto, la idea principal es que si no existiera la zona franca la inversión no existiría. Según el contador Daniel Eduardo Azzini, director de Zonas Francas del Uruguay durante el período 1990-1993 y senador en los años 1993 y 1994 (gobierno del Partido Nacional), suele reconocerse que en materia de Zonas Francas siempre ha sido difícil medir el «incremento marginal» que tiene la economía

208 Fuente: revista *Don Dinero* N.º 47, 27/09/2005.

en su conjunto como consecuencia de la inversión en una zona especial. El argumento es que tal incremento no existiría en la medida que no exista la Zona: «siempre me he topado con los que calculan los miles y millones de recaudación que el Estado pierde como consecuencia de las exoneraciones previstas».

Criticando tal perspectiva, procura fundamentar que «la realidad» es que si la Zona no está, la inversión tampoco. En este sentido, se pregunta:

¿O alguien puede imaginarse a la fábrica de concentrados de Pepsi, a la central de Merrill Lynch, o al centro de distribución de AsoFarma en otro lado que no sea una zona especial? Quien comprenda este concepto seguramente habrá comprendido la esencia de este instrumento económico, que es tan antiguo como el Imperio Romano.²⁰⁹

Este argumento naturalmente no es exclusivo del Uruguay. El Comité de Zonas Francas para las Américas lo utiliza recurrentemente para promocionar el mecanismo en la región. Así señala por ejemplo:

los países de América Latina deben ser reactivos y proactivos en el manejo de atracción de inversiones extranjeras y mostrar una agresividad en el manejo de los regímenes especiales, lo cual debe reflejar una política de Estado consistente con la búsqueda de oportunidades que la inversión extranjera se encuentra valorando.²¹⁰

Es decir, el régimen especial posibilita las inversiones.

El propio presidente de Zonamérica es explícito en esta visión general: «hoy estamos en un partido en el cual todo el tiempo tenemos que estar mostrando nuestras ventajas, nuestros atributos, para poder atraer esas inversiones». En este sentido, un enclave informacional como el que representa es la oportunidad para avanzar en ese interminable partido que se menciona. La idea está permanentemente asociada con la perspectiva de saber interpretar las «señales para el despegue en un mundo competitivo».²¹¹

Obsérvese como en los argumentos anteriores —brevemente compendiados— aparece una operación simbólica que postula la conexión zona franca-inversión extranjera como hecho obvio, universal y transhistórico (la referencia al imperio romano). En consecuencia se oscurece tal conexión como producto de intereses constitutivos de grupos específicos en un contexto sociohistórico específico. Por dicha operación simbólica, las inversiones extranjeras se presentan naturalmente beneficiosas para todos, por lo cual todo es automáticamente ganancia para el Estado-nación, y lo cual, a la vez, supone hacer desaparecer cualquier frontera, cualquier límite mental entre enclaves informacionales-zonas francas y Estado-nación.

Así por ejemplo, el gerente general de Zonamérica Jaime Miller, al referirse en diciembre del 2009 a los permisos solicitados de potenciales usuarios del enclave

209 Fuente: revista Lazos digital de la Universidad Católica, 22/02/2006, <<http://www.uca.edu.uy/LazosDigital/Ano05no01.htm#entrevista>>.

210 Fuente: «Zonas francas: mecanismos de atracción de inversiones y competitividad», entrevista al presidente del Comité de Zonas Francas para las Américas en Vanguardia, México, 19/08/2008. Véase: <www.vanguardia.com.mx>.

211 Fuente: Entrevista a Orlando Dovat en el programa «En Perspectiva», radio *El Espectador*, «Debes en la promoción de inversiones», 23/11/2006. Véase: <www.espectador.com>

pendientes de aprobación en el MEF, indicaba que el gobierno debe agilizar sus procesos porque este tema «a futuro hace que los empresarios piensen dos veces en instalarse o no en el país y ya no es un tema de Zonamérica sino de Uruguay, que pierde esa inversión».²¹²

Cuando se hace desaparecer del cuadro general la especificidad e implicaciones de las zonas francas y emerge la temática de las inversiones extranjeras, se está ante la verdadera construcción de un monopolio del principio de visión de la realidad social. Esto es, no hay luchas de representaciones, pues se asume que no puede existir una perspectiva diferente y si la hay es porque no se ha entendido como funciona el mundo. La globalización como mundo sin fronteras supone que no hay motivos para «discriminar» empresas que al instalarse en un país automáticamente aportan al mismo y que las regulaciones eventuales pueden ser un obstáculo. Al asumir esta cadena de significantes, la conclusión es obvia: promover las zonas francas es promover la inversión que favorece al país.

El segundo eje a abordar es el de la imagen hacia adentro y hacia fuera de los enclaves informacionales. Y en este eje, uno de los mensajes claves de Zonamérica en particular, ha sido la de construir un perfil de excepcionalidad que la diferencia del resto de Uruguay y a la vez que, se trata de una propuesta que no está en otras partes del mundo. Una de las frases invocadas ha sido textualmente: «el concepto de Zonamérica no está en ningún lugar del mundo, el modelo fue creado acá».²¹³

Esta idea de excepcionalidad es en parte contradictoria con el reforzamiento, con la promoción de la visión de parque tecnológico que se ha procurado construir y que se examinó en el capítulo siete. Porque si efectivamente fuera eso, existen muchos casos. Y si se entiende como «parque de negocios», sobre lo cual caben menos discrepancias, existen igualmente abundantes casos a nivel mundial (y no necesariamente implicando instalaciones en zonas francas).

La idea de excepcionalidad también aparece hacia adentro en el sentido examinado igualmente en capítulos anteriores. «Zonamérica es una demostración de crecimiento, eficiencia y cultura. La cultura que hay dentro de Zonamérica es distinta a la del resto del Uruguay. Quien entra a trabajar allí sabe que se respeta la limpieza, el orden, es decir que hay ciertos elementos que indican que es como vivir en otro país».²¹⁴

Por otra parte «Zonamérica es un ejemplo de lo que debe ser el Uruguay en general: un país totalmente abierto, donde los costos estén muy sintonizados con los costos internacionales, un país con aranceles de importación y exportación muy bajos». La expansión de Zonamérica en la zona franca (con nuevos edificios para albergar actividades de *outsourcing*), financiada por el Banco República (BROU)

212 Fuente: *El País digital*, 14/12/2009. Véase: <www.elpais.com.uy>.

213 Fuente: *Crónicas Económicas*, entrevista a Orlando Dovat, 01/12/2008. Título de la nota: «El concepto de Zonamérica no está en ningún lugar del mundo, el modelo fue creado acá».

214 Fuente: entrevista citada. La pregunta del periodista es: «Si tuviera que definir a Zonamérica, ¿cómo lo haría?».

refuerza la visión de crecimiento, de expansión, de guía general del Uruguay del futuro. Agréguese a ello los proyectos de expansión manejados: en el interior del país, un proyecto parecido al de Zonamérica en el departamento de Maldonado, cercano a Punta del Este y en el exterior del país, un proyecto parecido en el caso de El Salvador, en América Central. Más adelante, trascendió que se iniciaron los trámites para instalarse en Colombia.²¹⁵

En suma, Zonamérica procuró proyectarse como el Uruguay del futuro. El enclave informacional deja de ser ahora la excepción para pasar a ser la guía de todo el Estado-nación. Nuevamente los límites se difuminan, el poder simbólico opera asimilando intereses específicos al Uruguay en su totalidad, moderno, de futuro. Se establece un orden gnoseológico más que político.

También subyace en entrevistas e informes en general, una construcción social del empresario en el sentido establecido dentro de las transformaciones organizacionales en curso. Así como antes se trató de un individuo que tuvo un «sueño» y una «ilusión» en donde existía solo un «terreno pelado» y el esfuerzo llevó a lo que terminó siendo un *business and thecnology park*, del mismo modo, ahora la figura del empresario emprendedor se proyecta hacia nuevos desafíos²¹⁶. Es la proyección local del nuevo «espíritu del capitalismo» en el sentido de la construcción de la representación social de cómo los desafíos y el impulso de los agentes del capital para llevar adelante sus proyectos, están en armonía con el bien común. Repárese que en esta operación simbólica, la transnacional Katon Natie, socia del emprendimiento, desaparece totalmente del cuadro. En general, en ninguna entrevista realizada a la dirección de Zonamérica aparece su mención.²¹⁷

La temática va naturalmente más allá del caso concreto. Corresponde agregar brevemente en tal sentido la preocupación expresa por la integración de la figura del empresario en la sociedad uruguaya. Así se indicaba, por ejemplo, desde el Estudio Ferrere: «jamás apreciaremos el papel social insustituible que cumplen los empresarios si no les conocemos la cara, si no sabemos qué hacen de bueno. En países más dinámicos, la mayoría de la población conoce a los empresarios más exitosos. Y muchos estarían gustosos si sus hijos resolvieran imitarlos. Eso no ocurre en Uruguay. La falta de conocimiento sobre el papel del empresario ayuda a que predominen los estereotipos maniqueos».²¹⁸

215 Fuente: suplemento «El Empresario», diario *El País*, 14/12/2007.

216 Fuente: los entrecomillados corresponden a palabras utilizadas por Orlando Dovat, citadas en informe periodístico emitido en el programa «Producción Nacional», radio *1410 AM libre*, 03/09/2008.

217 En nuestras entrevistas, tal asociación con Katon Natie solamente es admitida cuando específicamente se menciona. Llama la atención que uno de nuestros entrevistados, preguntó como se había accedido a ese «dato». No obstante, en setiembre del 2009, Dovat indicó que los accionistas de Zonamérica en ningún momento pensaron abandonar el país y que «el corazón de la empresa es uruguayo».

218 Fuente: *El País*, suplemento «El Empresario», 23/10/2009, artículo «Sin empresarios no hay esperanza».

En suma, lo que se «vende» en el exterior más allá del enclave específico es una construcción social del mismo, se vende una narración de impulsos personales y se vende una imagen del país en general, como ya se explicó en otro momento. El enclave informacional contribuye, en esta visión de cómo se colabora con el país en su conjunto, a proyectar una imagen positiva general. Pues,

en definitiva, hay que promover a Uruguay permanentemente [...] hay que ir a mostrarlo, hay que presentar primero al país y después lo que nosotros hacemos, después de presentar a Uruguay y sus características presentamos Zonamérica.²¹⁹

El enclave, se puede decir, casi funciona como el departamento de ventas del «país-empresa». La definición del mundo social conforme a determinados intereses desaparece, solo existen intereses generales con los que Zonamérica coopera con su propio marketing.

El último eje a examinar es el de la generación de empleos. Y este puede caracterizarse como el argumento más difícil de desmontar. Porque, puede deconstruirse una imagen, puede ponerse en cuestión que las zonas francas sea el instrumento de captación de IED, pero en un país pequeño con problemas de empleos, mostrar cifras de 7500 u 8000 personas trabajando en un lugar, por más características de enclave que éste tenga, vuelve este punto el núcleo central de la discusión.²²⁰

Un argumento que lleva a la extrema cautela al movimiento sindical que tiene muy poco para decir en torno al tema de las zonas francas si se considera el documento surgido del II Congreso del Pueblo. El extenso documento apenas hace alusión a la necesidad de leyes que «impidan, o por lo menos limiten y controlen la actividad financiera en zonas francas» dentro del capítulo «el sistema financiero». Seguramente, la variable empleo, es una de las que genera una desorientación general del actor en torno al tema²²¹.

El entrevistado en el sindicato FUECI señalaba

a nosotros nos preocupa que empresas de gran porte, como puede ser el caso de TCS, lo único que le dejan al país es empleo, porque no pagan un peso de impuesto de nada. Tienen un canon fijo que es una risa. Es cierto que aportan, como en el caso de TCS, empleos de buena calidad, muy buenos salarios e importantes beneficios para los trabajadores, eso no cabe duda y hay que marcarlo. Pero más que nada, a nosotros nos preocupa que también allí (en las zonas francas) se instalan empresas fantasma [...].²²²

Obsérvese la tensión existente en el discurso, en un primer momento parece que el problema apunta a las empresas grandes y al enclave en que se encuentran, pero luego

219 Fuente: entrevista a Orlando Dovat, programa «En Perspectiva», radio *El Espectador*, 23/11/2006. Véase: <www.espectador.com>.

220 En el momento de revisión general del trabajo, un artículo de *El Observador*, en el contexto de inauguración de la nueva zona franca Aguada Park, titulaba en un amplio de artículo página completa: «Nuevas zonas francas crearán más de 15.000 empleos en cinco años» (considerando las mencionadas Aguada Park, WTC y Parque de las Ciencias). Fuente: *El Observador*, 22/03/2010.

221 Fuente: *II Congreso del Pueblo*, Montevideo, Udelar-Extensión Universitaria, 2009: 416.

222 Fuente: entrevista a dirigente de FUECI.

de establecer cantidad y condiciones de trabajo, se matiza la idea original para apuntar a otros problemas. Recuérdese además, que ya se mencionó el caso de TCS y algunos problemas que se pusieron de manifiesto particularmente en la crisis, así como las dificultades de sindicalización.

Ya ahora se puede ver con más claridad la importancia que tiene decir que trabajan 8000 personas (insistimos que la cifra ha sido variable pero la tendencia general es al crecimiento). La batalla de los números es también una batalla por las subjetividades colectivas. Así es que como ya se trabajó, los censos sobre zonas francas no solo arrojan números, sino que eventualmente alimentan o desmitifican percepciones sobre esta realidad.

Esto se expresa también en el porcentaje de participación de este enclave (y de otras zonas francas) en el PIB total. Y nótese que aquí tal porcentaje se expresa integrado al indicador «nacional» PIB. Es decir, esto no ocurre cuando se consideran destinos de las exportaciones de Uruguay y aparece, en uno de los primeros lugares, la Zona Franca de Nueva Palmira (como si fuera otro país de destino).

Pero en suma, volviendo al punto, un elemento clave en esas batallas por las subjetividades, es la fuerza de trabajo que el enclave integra. A partir de aquí, las preguntas se suceden. Por ejemplo, de no existir el enclave, ¿dónde trabajarían esas miles de personas?, ¿habrían alimentado la emigración?, ¿estarían desocupadas?, ¿y el efecto indirecto del consumo? La sucesión de preguntas puede ser enorme y las inquietudes de inmediato aparecen. Y es que el argumento toca el nudo central del problema: el esquema de inserción de Uruguay en la economía-mundo y la construcción social de la ausencia de alternativas. Al no estar en la agenda pública la discusión de alternativas socioeconómicas, es previsible que la discusión más concreta sobre pertinencia de los enclaves informacionales, termine saldándose automáticamente a favor de los mismos.

Así es que no debe sorprender que el tema del empleo que generan lo que denominamos enclaves informacionales, se haya convertido en un elemento central de discusión general. Para la Dirección General de Comercio de la que depende el Área de Zonas Francas, cuando se examinan potenciales permisos para contratos de usuarios en zonas francas, el tema adquiere detención especial más allá de otros controles y trámites administrativos corrientes.

De hecho, la política general en el MEF ha tendido en la gestión del Frente Amplio a que las actividades que se concreten dentro de las zonas francas generen demanda laboral. En ese sentido, en julio del 2009 se informaba a los explotadores y particularmente a Zonamérica «que por el momento no se van a aprobar contratos de usuarios indirectos que no generen empleo». En ese momento, Zonamérica tenía solicitados veinte nuevos permisos.²²³

223 Fuente: diario *El País*, 15/07/2009, artículo: «Endurecen permisos en zonas francas. Economía rechaza pedidos que no generen empleos».

A la vez, el tema se vuelve un arma clave del poder del capital para requerir exoneraciones impositivas. Es el recurso por excelencia. Cuando se promovía el proyecto ya aludido de Zonamérica en el departamento de Maldonado, se señalaba: «sabemos que hay 30.000 jóvenes en la zona que se los puede direccionar bien en el estudio de cursos de no más de dos años para que adquieran los niveles de inglés e informática adecuados al trabajo».²²⁴ Los requerimientos de producción de fuerza de trabajo se construyen como solución de un problema social, mientras al mismo tiempo se utiliza la temática para impulsar la propuesta y lo que significa en cuanto a exoneraciones y ventajas de una zona franca.

9.4. Grupos de presión, relaciones de poder y protección de los enclaves

Todas las actividades económicas suponen diversas formas de presión sobre el campo político. En principio pueden distinguirse formas directas e indirectas (es decir, a través de otros) así como privadas y públicas (a través de medios de comunicación). Además pueden generarse en contextos formales (reuniones específicas con agentes del campo político) o informales (encuentros en fiestas, celebraciones, etcétera). Y como es de suponer, no todas estas instancias son rastreables ni mucho menos, así es que en la observación de tendencias solamente es posible generar aproximaciones limitadas.

Considerando las expresiones públicas del caso específico en estudio, también puede hacerse una distinción entre salidas públicas generadas directamente por quienes ocupan un lugar de decisión dentro de Zonamérica y las más generales realizadas por asociaciones empresariales. Dentro de las primeras, en numerosas ocasiones en este trabajo se han examinado expresiones públicas directas, comenzando por las de su presidente. Ahora es preciso incorporar algunas expresiones públicas vinculadas a la política general sobre zonas francas y sobre enclaves informacionales en particular en el período 2005-2010. También es preciso tener presente algunas consideraciones realizadas por asociaciones empresariales. En particular, requerirá atención la constitución de la Cámara de Zonas Francas del Uruguay en octubre de 2008. Pero sobre esto volveremos más adelante.

Si nuestro tema se ata profundamente con lo que denominamos la inserción de Uruguay en la economía-mundo, lo primero a mencionar es que nada de lo que este enorme tema encierra está desligado del seguimiento cotidiano de los agentes del campo económico. Así por ejemplo en marzo del 2007 en una reunión de empresarios ligados a empresas estadounidenses realizada en la residencia del embajador de Estados Unidos (en ese entonces, Frank Baster), Orlando Dovat veía en los gestos de la administración Bush que «la puerta todavía está abierta para dar el salto para la firma de un TLC con Estados Unidos».

En esta instancia, se señaló específicamente que «la posibilidad no se cerró», que Estados Unidos manifestaba «paciencia» en las negociaciones con Uruguay y que era

224 Fuente: entrevista a Orlando Dovat, suplemento «El Empresario», diario *El País*, 14/12/2007.

una «gran oportunidad» que se le presentaba al país.²²⁵ Se recordará que la discusión sobre la potencial firma del TLC con Estados Unidos, fue una de las más importantes en la temática de inserción global del Uruguay en el período 2005-2010 e incluso parte del gobierno y de la fuerza política se mostró de acuerdo con el mismo, no obstante el tema como tal fue finalmente frenado.²²⁶

También se observan instancias de presión general cuando se alude a casos de eventuales inversiones que el país habría perdido. Así, por ejemplo a comienzos de setiembre del 2009, Dovat aludía a TCS que «vino con bombos y platillos al Uruguay» y se estaba instalando con mil personas en Buenos Aires con otra inversión y se preguntaba «¿por qué no la pudimos retener? Porque Uruguay no le daba todas las condiciones suficientes para poder hacerlo».²²⁷

Interesa aquí detenernos en aquellos aspectos vinculados directamente a la política del gobierno sobre zonas francas en su conexión con lo que denominamos enclaves informacionales como el de Zonamérica. Como ya se indicó en el capítulo cinco, la política implementada supuso la continuidad y profundización del instrumento —ya que se autorizaron nuevos enclaves informacionales en régimen de zona franca— pero también se tendió a un mayor control sobre los mismos. Estos tres nuevos enclaves son Aguada Park y WTC para actividades de *outsourcing* (en particular, *back office*) y el llamado Parque de las Ciencias para Biotecnología.

La habilitación de los dos primeros en el segundo semestre del año 2007 generó los mayores enfrentamientos con Zonamérica. Obviamente un primer aspecto a destacar es que se pierde la posición monopólica y se integran agentes en ese espacio social. Parte de la crítica está en la localización permitida, en lugares centrales de la ciudad —Aguada, al lado de la Torre de las Comunicaciones en el primer caso, Buceo en la centralidad generada alrededor del *shopping* y las propias torres no francas del WTC, en el segundo— lo cual si bien resulta de más rápido acceso que el kilómetro 17.500 de la ruta 8, las obras de infraestructura de la zona llevadas adelante por el Estado —además de las características indicadas de «parque» que tiene el enclave— compensan la anterior ventaja de sus potenciales competidores. Aún así, las localizaciones sugieren criterios políticos más que urbanísticos, pues si Aguada Park puede ser entendido considerando la revitalización de una zona deprimida, no ocurre lo mismo con WTC que es una zona consolidada de alto desarrollo urbano y con escaso espacio para la expansión.

Según el presidente de Zonamérica, en ambos casos se pierde la idea prevista en la ley de lugares eficientemente cercados y aislados. No obstante, las críticas mayores

225 Fuente: *El País Digital*, 12/03/2007. «La semana de Bush. La apertura comercial para el país es la clave».

226 Se ha hecho referencia al apunto en el capítulo cinco. Como es conocido, el curso de acción posterior se desplazó a procurar un Trade and Investment Framework Agreement (TIFA por su nombre en inglés) con Estados Unidos.

227 Fuente: semanario *Búsqueda*, 03/09/2009 «Zonamérica alerta que Uruguay pierde atractivo y busca ampliar su negocio hacia el exterior»

se han dirigido a Aguada Park, ya que integrantes de su dirección formaban parte de Zonamérica. Obsérvese del discurso el plano en que procura colocarse la discusión:

no se si acá hay o no hay competencia desleal propiamente dicha, pero hay una falta de ética en un cargo jerárquico y de total confianza como el que tenía Yanuzzi en Zonamérica, no puede estar [...] armando una zona franca a espaldas de la empresa, para luego renunciar, irse y al mes estar pidiendo autorización.²²⁸

Si se sigue el juego de declaraciones realizadas, se observa una oscilación constante entre la salida crítica y cierta mesura posterior. No es posible aproximarse a los encuentros y las razones que finalmente disolvían las posturas más duras. De hecho, Zonamérica llegó a presentar un recurso contra estos dos proyectos, si bien luego se manifestó que la competencia no «preocupa en absoluto».²²⁹

Ahora bien, más allá de estos posicionamientos generales, durante el 2009 se han desplegado críticas a los controles que se hacen a las empresas que operan en zona franca y que en general surgen «más y más inconvenientes para el desarrollo normal» de la actividad; se considera que todo lo vinculado con las zonas francas es «lento, burocrático, se dan muy pocas facilidades y se le da más importancia a los controles que a los negocios».²³⁰

En otro momento y para otro medio, el presidente de Zonamérica, señaló:

El actual Poder Ejecutivo es muy restrictivo para el desarrollo de las Zonas Francas. Debe parecer muy contradictorio que yo diga eso y que este gobierno haya autorizado tres ZF [...] No me opongo a ningunas de esas ZF por razones de competencia, ya que la competencia es la base de todo el sistema de mercado. Pero lo que no me parece claro, es que una vez que el Poder Ejecutivo aprueba más ZF, luego restringe su operación. Es como apretar el acelerador y al mismo tiempo, el freno.²³¹

En suma, cuando se caracteriza de «indescifrable» la política del gobierno sobre zonas francas o se expresan dudas y cuestionamientos sobre la política más general de atracción de inversiones, subyace en Zonamérica la pérdida de poder en relación con el posicionamiento privilegiado anterior que permitía la captación de las nuevas actividades informacionales en proceso de deslocalización hacia la periferia. El tránsito conflictivo es propio de la necesidad de afirmar posiciones cuando comienza a estructurarse un espacio social nuevo en el que se disputan las propiedades específicas del mismo. En este caso es el espacio de los nuevos enclaves informacionales.

228 Fuente: entrevista a O. Dovat en semanario *Búsqueda*, 01/02/2007. Título: «Para Orlando Dovat (Zonamérica), la autorización de proyectos de zonas francas urbanas sería un cambio de las reglas de juego». Las referencias son a Francisco Ravecca, «contratado de Zonamérica para conseguir negocios» y en particular a Roberto Yanuzzi. El primero integrante del grupo Ficus Capital, empresa asociada para el emprendimiento Aguada Park. Cabe anotar que Ficus Capital estaba presente en Uruguay como agente financiero (actúa en la Bolsa de Valores) y ha sido un agente clave en la repatriación de PLUNA, decisión tomada en el período 2005-2010.

229 Fuente: entrevista a O. Dovat en *Crónicas Económicas*, 01/12/2008.

230 Fuente: entrevista semanario *Búsqueda*, 03/09/2009 ya citada.

231 Fuente: entrevista a O. Dovat en suplemento «Empresas & Negocios» N.º 4 (oct./nov.) de *Crónicas Económicas*, 30/10/2009.

Porque obsérvese que esto no solo ocurre con los dos casos mencionados, también sucede en parte con la autorización concedida al llamado «parque de las ciencias» que le disputa el eje biotecnológico. Se prevé que involucraría a los sectores farmacéuticos, cosméticos, biotecnológicos, fitosanitarios, veterinarios, dispositivos médicos, entre otros y se ubicaría en un predio de 55 hectáreas en la ruta 101, entre los kilómetros 22.200 y 23.100, a poca distancia del aeropuerto y estaría llevada adelante por Mega Pharma que es una alianza estratégica integrada por los Laboratorios Roemmers, Rowe, Poen, Medihealth, Panalab, Raymos, entre otros.

En este caso, entonces, el enclave informacional se relaciona básicamente con biotecnología y en tal sentido las actividades son distintas a los casos anteriormente indicados. Tal abanico de actividades deja más en evidencia la dudosa autoidentificación de «parque tecnológico» de Zonamérica que permite acumular, como se explicó, capital simbólico.

Pero la temática ya se expresaba a fines del 2008, cuando se indicaba «tenemos dos o tres casos buenos (en referencia a empresas de biotecnología) pero no ha sido fácil conseguir que se instalen más empresas que pueden desarrollar una actividad con base biotecnológica. Aprendimos que no vamos a lograr que vengan este tipo de empresas del exterior porque el Uruguay no tiene prestigio como centro de investigaciones».²³² Y luego se agregaba:

pululan los polos (tecnológicos), no puedo entender cómo sobreviven el polo de Pando, el del Cerro, etcétera. Me pregunto si nos vamos a pasar haciendo parques de tecnología aunque la tecnología no aparezca. No se cuál es la demanda que tienen los polos o si son intereses de la FQ, del gobierno o de quién.²³³

Se nos excusará la larga cita, pero es importante para advertir el cuadro general. Obsérvese las razones invocadas en la imposibilidad de captar inversiones en biotecnología y tecnología en general y como emerge la disputa de posiciones de poder, es decir lo que se había podido evitar hace algunos años atrás en cuanto a la constitución de parques tecnológicos (posición que reclamaba monopólicamente Zonamérica).

La emergencia pública del Latu como potencial parque tecnológico agrega nuevos elementos. Y obsérvese que en este caso, el área es estatal y no es zona franca. El objetivo, se indicó entonces es «apoyar el desarrollo de sectores con altos componentes de innovación», vinculados a las tecnologías de la información como el *software* y las audiovisuales. En el predio ya funciona el Centro de Desarrollo del Conocimiento y la perspectiva es que se establezcan «vínculos y sinergias entre los centros de conocimiento, el tejido empresarial y productivo y la sociedad».

Obsérvese que el proyecto fue aprobado por unanimidad en el directorio de Latu —compuesto por un representante del Ministerio de Industria, uno de la CIU y otro del BROU—. No obstante, el representante de la CIU manifestó inquietud de que

232 Fuente: entrevista a Orlando Dovat, revista *Comercio Exterior*, N.º 73, Montevideo, diciembre de 2008: 34-37.

233 Fuente: entrevista a Orlando Dovat, revista *Comercio Exterior*, N.º 73, Montevideo, diciembre de 2008: 34-37.

se «genere competencia con empresas privadas que están ofreciendo este tipo de servicio»²³⁴.

Más allá de la narrativa habitual en estos casos que hace a la idea de parque tecnológico (conocimiento, vínculos, sinergia, etcétera, tal como vimos en el capítulo siete), subráyese que el nuevo agente, aún más cuando no se trata de un agente privado sino estatal, abre la disputa por posiciones de poder, lo cual lleva a respuestas enmascaradas como «libre mercado». Los recursos de cada agente comienzan a aflorar, emerge un nuevo espacio social en el que pueden esperarse permanentes correcciones, adaptaciones, tensiones.

9.5. La cámara de zonas francas y las luchas de poder por el poder del Estado

El nuevo, emergente espacio social de los enclaves informacionales no tiene un solo referente corporativo y la Cámara de Zonas Francas (CZFUY) surgida recientemente debe verse como uno de ellos. No obstante en la defensa de estos enclaves puede convertirse en un agente con peso considerable. Ello también dependerá de la capacidad de cohesionar intereses comunes sobre los intereses en competencia. Según se indica, surge con la visión de fortalecer el régimen de zonas francas así como promocionar el desarrollo de plataformas de negocios desde las mismas. La comunidad empresarial que conforma la cámara se encuentra integrada por explotadores y usuarios (directos e indirectos) de las zonas francas uruguayas. Los usuarios que figuran sobre el total, sin embargo, son todavía una porción menor.²³⁵

Dentro de los objetivos de la cámara, se han señalado los siguientes: desarrollo y promoción del régimen; «generación de un ambiente de negocios» con el fin de facilitar la captación de inversiones en zonas francas; participar en los procesos de toma de decisiones que comprendan el régimen; generar «comunicación permanente» con los afiliados, la sociedad y las autoridades estatales; facilitar el desarrollo de programas de investigación e información especializados sobre el régimen, no solo en Uruguay y, finalmente, promover «la aplicación de valores éticos y principios de responsabilidad social en el ejercicio de la actividad». En suma, nada que no fuera esperable. Por otra parte, existe un conjunto de actividades que se desarrollan en formato de enclaves logísticos o industriales que forman parte importante de la actividad que se agrupa y que escapa a nuestro tratamiento específico.

¿Cuáles son las demandas principales? Naturalmente proyectar la actividad, eventualmente protegerla frente a eventuales políticas más restrictivas. A nadie escapa que la ley vigente de zonas francas de 1987 —y que tratamos en el capítulo cinco— resulta extremadamente laxa más allá de reglamentaciones y controles posteriores aprobados.

Desde la CIU se identifican cuatro fases de un proceso evolutivo que comienza con el primer gobierno post-dictadura: la fase que denominan de «modernización» del

²³⁴ Fuente: diario *El País*, 09/07/2009. Artículo: «Latu inicia la construcción de parque tecnológico».

²³⁵ Véase: <<http://czfuy.com/socios.html>>.

marco legal, la fase por la cual desde el Mercosur se limitó el potencial desarrollo de las zonas francas industriales por razones ya explicadas²³⁶ pero al mismo tiempo se abrió el de la logística regional, la fase tres es de «instalación de proyectos productivos en zonas francas» y la fase actual se identifica como de «una nueva generación de operaciones [...] como ser el campo de la ingeniería, ciencias de la vida, telemedicina, edición de películas, ingeniería, diseño y turismo médico, entre otros». Luego se agrega que el futuro está en «convertirse en plataforma de internacionalización».²³⁷

La anterior estipulación de fases no ofrece sorpresas y de hecho, en términos generales, ya se registró aquí el proceso. No obstante, la última fase y las aspiraciones de proyección de futuro sugieren un análisis más detenido, pues apunta al núcleo del tema. Es decir, el proyecto del Uruguay que se impulsa desde estas posiciones dominantes sugiere la articulación pasiva a la economía-mundo mediante la expansión y profundización de actividades de los enclaves informacionales. Esto significa, como se procura fundamentar, conectar el régimen de zonas francas con procesos periféricos de la emergente revolución informacional, lo cual no implica producción de conocimientos pero si así fuera, tampoco significaría conexión social nacional de los mismos. Sin embargo, se ha señalado a las zonas francas como «escenario natural» para generación de ambientes tipo *cluster*.²³⁸

En esta última fase, si se considera la expansión de zonas francas más allá de intereses particulares concretos afectados, en el período 2005-2010 se ha observado convergencia entre expectativas generales de intereses privados y la política del gobierno. Lo que se construye cognitivamente como «apertura» por parte de los agentes de este sector económico, supone la expectativa de que el gobierno profundice o al menos mantenga para el futuro las facilidades para transnacionales con este régimen y en consecuencia permita aumentar el número de nuevos usuarios que se integren a las nuevas zonas francas.

Ese concepto de apertura se integra perfectamente con la representación general que se promueve de la globalización: «del punto de vista logístico el mundo no tiene fronteras ni límites, pero hay que salir a buscarlo y conquistarlo».²³⁹ Conclusión obvia:

236 La resolución de 1994 del Mercosur dice que «salvo decisión en contrario, los Estados parte aplicarán el Arancel Externo Común o, en el caso de productos excepcionados, el arancel nacional vigente, a las mercaderías provenientes de zonas francas comerciales, de zonas francas industriales, de zonas de procesamiento de exportaciones y de áreas aduaneras especiales», exceptuándose por la posición geográfica el caso de Manaos en Brasil y Tierra del Fuego en Argentina.

237 Fuente: Entrevista a Juan Operti, director ejecutivo de la CZFUY, suplemento «Comercio Exterior y Transporte», diario *El Observador*, 30/12/2009. Operti es ingeniero industrial, socio fundador de Ingeniero Juan Operti Soluciones Competitivas que se encarga entre otras cosas del desarrollo de zonas francas, gerente de logística de Katon Natie y por tanto también vinculado a Zonamérica, docente de la universidad *ORT*, entre otras actividades.

238 Fuente: entrevista a Juan Operti en suplemento «Economía & Negocios» oct./nov. de 2009, ya citado.

239 Fuente: entrevista a Daniel Carriquiry, presidente de la CZFUY, en suplemento «Economía & Negocios», oct./nov. de 2009, ya citado.

el país debe ser atractivo en su «clima de negocios» para presentarlo globalmente y «abierto» para conquistarlo (o ser «conquistado»). Podrá discutirse la visión, pero es intrínsecamente lógica. Sin embargo, existe una tensión con el concepto de competencia que se observa permanentemente en todos los agentes.

Es la tensión inherente al nuevo espacio social que se genera. Por ejemplo, obsérvese la siguiente frase del mismo entrevistado: «siempre fui muy partidario de la competencia, siempre que sea leal». Pero, ¿cuál es la competencia leal? ¿La que no interviene el Estado como agente directo? ¿O la que no tiene muchos competidores? En una frase posterior señala sobre la actitud del Estado: «coincido en que no se puede dar ni exagerar sin probar que exista un mercado, que la gente que lo pretenda conquistar sea seria y lo va a lograr. No estoy de acuerdo con dar ZF para cualquier proyecto».²⁴⁰

En verdad, no estamos más que frente a lo que ocurre en la formación de un espacio social nuevo (es decir, con relativa autonomía, lo que configura un «campo» en el sentido de Bourdieu) en cuanto a que los que detentan la posición dominante y que por tanto tienen más capital específico, se oponen a los nuevos «ingresados» o con potencialidades de «ingresar» que no poseen mucho capital específico como los anteriores. Así es que en este caso, las estrategias de conservación del poder son denominadas «libre mercado» pero al mismo tiempo no es cualquier «libre mercado» sino el que los viejos ingresados definen y que se enfrenta al «libre mercado» de los que quieren ingresar y que por tanto deben generar alguna estrategia de subversión.

Ahora bien, todos los agentes implicados en un «campo» tienen en común una serie de intereses fundamentales comunes. Aquí, uno de ellos, se expresa por ejemplo en la demanda de que se «jerarquice» el área de zonas francas que hoy depende de la Dirección General de Comercio del MEF. «Jerarquizar» en la perspectiva de la Cámara, supone tener mayor autonomía y por tanto mayor capacidad de influir en la generación del seguimiento general y de la generación de políticas. Es decir, no otra cosa que lograr más recursos —en este caso a través de la organización— para las luchas de poder que se tienen con otros intereses por el poder del Estado.

Si se repasa como cuadro global lo volcado aquí hasta el momento, no es difícil apreciar la construcción de canales formales e informales en que se conectan los intereses privados con quienes ejercen funciones en instituciones estatales. Ahora el entretejido de poder generado alrededor de las zonas francas «compite» con otros agentes del capital (y otros agentes sociales) en los cursos de acción que pueda imprimir el Estado. En este contexto, la discusión en torno al régimen de zonas francas opera canalizada como el de eliminar sus «distorsiones». Este es el límite naturalizado como lo posible.

9.6. Poder de los enclaves versus poder social

Llegados aquí ya estamos en condiciones de sustentar la tesis general: todo aumento del poder de los enclaves informacionales supone disminución del poder de los Estados-nación al generarse verdaderos microespacios de intereses globales conectados

240 Fuente: entrevista a Carriquiry, ya citada.

con intereses locales. Y no es posible entender y actuar sobre estos procesos solamente considerando instrumentos técnicos jurídicos y contables o teniendo miradas políticas parciales.

Esto es, la conformación de poder de los enclaves sugiere agentes económicos evidentes como transnacionales y las asociaciones nacionales que se generan (a través de las figuras de usuario y explotadores de zonas francas) y agentes que actúan como grupos de presión como lo es la Cámara de Zonas Francas. Sin embargo, considerando elementos integrados en los anteriores capítulos, también debe tenerse presente que es más complejo que eso. Es un espacio social de múltiples intereses cruzados donde entran también otros intereses: los propios de partidos políticos, agrupaciones de capital variadas (cámara de industria, cámara de comercio), sectores estatales específicos y con sus propias lógicas de preservación, universidades privadas, entre otros posibles.

Esta complejidad de agentes sociales e intereses, sugiere la necesidad de contar con miradas globales como la que se ha venido procurando conformar. Pero también sugiere que la sociedad no puede quedar al margen de intereses directos e indirectos. Sabemos que existe una expansión de la retórica en torno a la «sociedad del conocimiento», de necesidad de promover la «innovación», de «empleos de calidad», de «capacitación para el siglo XXI», de actividades «intensivas en conocimiento», de «exportación con valor agregado», entre muchas frases posibles que sugieren inmediata adherencia. Desde esta construcción simbólica que atraviesa partidos políticos, ¿quién garantiza hoy que no se trata de impulsar meros intereses del capital plasmados en enclaves que sujetan al Estado y que dejan poco a la sociedad en su capacidad de una inserción que no sea meramente adaptativa a la economía-mundo actual?

Por ello la capacidad de control social —más allá de gobiernos cambiantes— se vuelve clave en estos casos. Dentro de los desafíos que emergen de los enclaves informacionales, está el de la capacidad de seguimiento e intervención de la sociedad en procesos que cada vez controla menos.

Y esto a la vez implica al menos tres ejes o desafíos, entre otros posibles:

- a. La necesidad y exigencia de acceso a la información en todos los sentidos. La información es fragmentaria y escasa en torno al tema. Si bien ha mejorado la información disponible en el período 2005-2010 sobre actividades de las zonas francas, todavía es insuficiente. Más bien se advierte (cuando se busca profundizar) una «cultura del secretismo», en general, contraria a la democracia. Es preciso desarrollar canales de circulación de la información más fluidos y que traspasen oficinas estatales y territorios segregados de enclaves privados.
- b. La generación y regeneración de agentes sociales que se ocupen del tema. El papel del movimiento sindical, por ejemplo, ha resultado inoperante en función de nuevas realidades sociales que fragmentan el trabajo, de transformaciones subjetivas de la relación trabajo-capital. También se advierte la escasa capacidad del movimiento sindical de abrirse a nuevas configuraciones que permitan la conexión con los trabajadores directos involucrados. Uno de

los desafíos del siglo XXI es superar los bloqueos objetivos y subjetivos que generan las nuevas realidades y abrir la perspectiva para el futuro inmediato. También es necesaria la apertura a que otras organizaciones sociales comiencen a ocuparse del tema.

- c. La necesidad de que la Universidad de la República y en particular el área social, construya conocimiento en torno al tema en su globalidad y con proyección de transformación y no con miradas meramente descriptivas, fragmentarias, acríticas y perimidas en distintos aspectos (no considerando la discusión sobre realidad o no del capitalismo cognitivo y sus expresiones en América Latina, por ejemplo). ¿Cómo es posible navegar en el mundo actual, en donde se supone que se enfatiza la creatividad, con miradas complacientes? ¿Cómo es posible entender lo que sucede con la mera cuantificación de lo que dejan los «servicios» al país sin discriminar exactamente de lo que se trata? ¿Cómo es posible, en suma, que la aproximación al tema quede atrapada en una batalla de indicadores numéricos que terminan legitimando la adaptación pasiva a la economía-mundo actual?

Conclusiones

10.1. Recopilando algunas preocupaciones subyacentes al enfoque general

Estamos finalizando un recorrido que desde el propio título apuntó a preocupaciones teóricas y empíricas que se han procurado entrelazar. La captación de una realidad social emergente llevó a proponer el concepto de enclaves informacionales y se ha tratado de demostrar que Zonamérica es uno de ellos. El concepto procuró atar dos grandes discusiones teóricas que se han expuesto detenidamente en los capítulos dos y tres: el de los significados e implicancias de lo que examinamos como revolución informacional y la discusión sobre el carácter de las transformaciones globales en curso con una mirada no eurocéntrica.

Ambas discusiones se consideran relevantes porque la idea de «informacional» que se adosa a la de enclave, supone establecer transformaciones sociales que no se desarrollan sobre una condición abstracta, sino sobre la base de lo que podríamos llamar un «capitalismo realmente existente» que tiene carácter global y que privilegia lo financiero. Tales transformaciones se han examinado considerando tres ejes analíticos: el científico-tecnológico, el organizacional y el territorial.

Procurar una perspectiva no eurocéntrica para tal examen, que permita integrar realidades bien diversas en que se expresa la revolución informacional, exige una conceptualización de la llamada globalización o de los procesos globales en curso. La perspectiva que se defendió es tributaria de muchos autores, pero establece como base la idea de una economía-mundo capitalista que pese a las mutaciones que se han venido produciendo desde su origen en el siglo XVI, reproduce una polaridad que se expresa social y territorialmente en la existencia de regiones centrales de acumulación y regiones periféricas.

Es clave entender que aunque se encuentren elementos de la periferia en regiones centrales y viceversa (por ejemplo, multimillonarios globales como el caso de Carlos Slim en México), esto no anula unas condiciones generales de reproducción del capital. En tal sentido, caracterizar una región o sociedad como parte del centro o de la periferia no es recurrir a simples metáforas sino a conceptos relacionados que conforman una herramienta analítica. Y como tal, basada en la articulación de elementos empíricos concretos que han variado históricamente.

Se ha asimilado aquí la idea de economía-mundo a un espacio social global en donde los centros hegemónicos se desplazan (precisamente es una tesis con crecientes fundamentos que el centro hoy se desplaza del atlántico al pacífico) pero también las regiones periféricas se transforman. Paralelamente para algunos autores también existen realidades

intermedias que pueden definirse como semiperiféricas y que geopolíticamente construyen estabilidad regional y global. El cercano caso de Brasil, es uno de ellas.

Esto es: entender lo que ocurre en un país como Uruguay y considerar el caso identificado, implica como brújula metodológica, en primer lugar caracterizar especificidades de la revolución informacional en ambos polos más allá de las diversidades existentes dentro de cada uno. En segundo lugar hay que tener en cuenta dentro de las regiones periféricas las especificidades de América Latina. Y en tercer lugar, debe identificarse la capacidad social de modificar una situación de mera integración pasiva dentro del cuadro global. Y, en tal sentido, adquiere plenitud la idea de enclave que constituye un formato de integración pasiva. Es decir, antes como ahora, el enclave no existe en los centros de acumulación sino que es parte de una realidad específicamente periférica, que sugiere la idea de espacio concentrado de extracción de excedentes y caracterizado por su escasa conexión con las sociedades en que se encuentra.

En buena medida esto puede leerse como una provocación teórica, en particular cuando existe una abundante literatura que habla de lo contrario, es decir, de la capacidad de conexión sin precedentes, de redes, de flujos globales, de transparencia, de TIC (tecnologías de la información y la comunicación) y de nuevas oportunidades laborales a nivel nacional, entre otros cambios. El problema es que estos elementos bien pueden llegar a captar la nueva realidad como encubrirla dependiendo del cuadro teórico y del proyecto sociopolítico que —explícita o implícitamente— subyace. Y esto no es menor porque lo que la sociedad considera desarrollo y subdesarrollo tampoco son nociones fijas y están tejidas —entre otros conflictos— por aquellos vinculados a la construcción de conocimiento.

Por ejemplo, es frecuente que se parta de cuadros eurocéntricos sobre la «sociedad de la información» y «la sociedad del conocimiento», por citar dos ejemplos mencionados bien conocidos, en los que subyace un proyecto político de llamado a la adaptación frente a procesos avasalladores que los agentes sociales no pueden controlar. En esta línea todo lo que tenga relación con las TIC, aparece mecánicamente como incorporación a un futuro global tecnoutópico. Así es que el concepto de enclave informacional procura identificar realidades sociales emergentes producto de agentes específicos y apunta a determinar conexiones con la acumulación global y desconexiones con la sociedad específica, en nuestro caso, Uruguay.

De los tres ejes de cambios mencionados que se han considerado como parte de la revolución informacional, el científico-tecnológico, el organizacional y el territorial, particularmente el primero de ellos implicó navegar entre perspectivas teóricas diferentes y no pocas confusiones cuando se trata de caracterizar lo realmente nuevo de esta transición sistémica. En tal sentido, el rumbo que se marcó, procuró sobre todo abrir el debate teórico y visualizar que el mismo es producto de un cambio cualitativo global real. Como tal es preciso hacerlo visible en expresiones concretas pero sin magnificarlo exageradamente en sus alcances, pues solo así es posible integrar insumos para el examen de nuestras propias realidades y para los cursos posibles de acción.

Esto es: la dimensión tecno-científica —que como explicamos hace a la polinización cruzada de desarrollos en informática, biotecnología y nanotecnología— se puede invisibilizar estableciendo que nada realmente nuevo ocurre o que se trata de líneas de acción que se conectan con la industria y que por tanto las lógicas históricas básicas en este sentido se mantienen y pueden ser captadas con los mismos esquemas de análisis del siglo XX o se puede magnificar indicando que de poco sirven nuestras herencias teóricas porque se trata de captar transformaciones sin precedentes. Ninguna de las dos soluciones nos parece que son buenas.

En función de ello ha sido preciso en los primeros capítulos considerar elementos con los que contamos y caracterizar debilidades y fortalezas de diversas aproximaciones conceptuales. Ahora bien, el desafío de disponer de un armazón conceptual que se nutra de diversas preocupaciones, posturas, enfoques, supone un esfuerzo gigantesco. Repárese que la bibliografía sobre globalización es enorme, pero que también la discusión sobre TIC y otras transformaciones como las que ocurren con la biotecnología y la nanotecnología lo son.

Y a ello se agrega, considerando nuestro caso en estudio, la discusión sobre temas convergentes como es el del auge de las actividades de *outsourcing*. Todo esto agrega una literatura que comienza a ser igualmente voluminosa. Pero como se ha enfatizado en el capítulo primero, el principio rector del trabajo fue apartarse de cualquier perspectiva que autonomice discusiones particulares que si bien pueden facilitar el acceso a conceptos más rápidamente operacionalizables, lo hace a costa de romper las mediaciones de un cuadro global de aproximación que es esencial. Esto ocurre, por ejemplo, cuando se autonomiza el tema en las TIC y todo termina en apresurados festejos analíticos sobre las posibilidades locales y globales abiertas. Esto tiene consecuencias notorias en la captación de la realidad social.

Porque la idea general es también que toda esta estructura conceptual no solo pueda nutrir el análisis de nuestro estudio de caso concreto que es Zonamérica, sino realidades parecidas tanto en Uruguay como en América Latina en general. Y esto lleva a otro de los principios que se ha procurado que recorriera todo el trabajo: en tanto hablamos de realidades emergentes, se debe contar con una mirada que no solo observe lo «dado» sino lo «dándose», es decir una realidad abierta a nuevas configuraciones y horizontes de posibilidades. Y esto no es menor, puesto que entre otras cosas, introduce nuevos desafíos para pensar todo lo que esa controvertida, recurrente y polisémica expresión de «desarrollo», aglutinaba hasta el momento.

10.2. Una conclusión general

Considerando lo anterior, una de las conclusiones es que si la emergente revolución informacional implica una mayor integración de actividades materiales e inmateriales, una creciente integración de la dimensión del conocimiento en la producción global y una mayor interconexión con actividades que requieren capacidades intelectuales, esto se cristaliza para las regiones periféricas como América Latina en la mayor importancia

y requerimiento que adquiere la fuerza de trabajo calificada. Una fuerza de trabajo utilizada para el procesamiento de «información» (información en un sentido amplio, como explicamos) y en consecuencia para la generación de excedente. La forma enclave informacional habilita, como ninguna otra, la transferencia directa de ese excedente —no necesariamente cuantificado, no necesariamente visible— hacia los centros de acumulación global.

En América Latina conocemos como el enclave plantación o el enclave minero supone la transferencia directa de materia prima y como el enclave industrial, supone la transferencia del producto industrial (textil, por ejemplo) terminado o semiterminado. En particular, uno de los centros polémicos actuales en América Latina de la minería a cielo abierto, es precisamente ese carácter de enclave sin conexión con las economías nacionales y la economía regional en su conjunto. Sin embargo, frente a un enclave industrial (maquila) o un enclave minero estamos frente a transferencias tangibles, materiales. El enclave informacional sugiere transferencia de lo inmaterial: información y conocimiento.

Esta forma de enclave se agrega, se integra con las demás pero nunca las sustituye. Para los centros de acumulación será igualmente importante contar con productos alimentarios, ya sea como enclave o como importación de un Estado-nación (caso de Uruguay). Y será igualmente importante contar con productos industriales, ya sea mediante maquilas o por importación de productos de un Estado-nación (caso de Brasil). Huelga insistir que las empresas transnacionales se han constituido en protagonistas principales de los tres casos.

Ahora bien, aquí se ha examinado un tipo de transferencias periferia-centro de la revolución informacional, pero también existen otros. Por ejemplo, las «materias primas» nuevas no son solamente información y conocimiento en el formato examinado, pueden ser también a través de los genes, recurso básico de la biotecnología. Los genes se utilizan para crear nuevos tipos de cultivos, nuevos productos farmacéuticos o hasta nuevas fuentes de energía. Así la cuenca Amazónica (recordemos, más de ocho millones de kilómetros cuadrados con una población de más de 33 millones de habitantes) supone el mayor «banco genético» del planeta. Se ha denominado a esta extracción de recursos en forma de biodiversidad —y que supone privatización de una base natural— como parte del «imperialismo ecológico». A la vez esto lleva a las transnacionales a impulsar un régimen mundial de patentes que seguramente implicará un rediseño de instituciones globales sobre comercio.

La revolución informacional es todavía emergente. No sólo por el carácter naciente de las nuevas fuerzas productivas sino porque aún no se cuenta con fuentes de energía efectivamente suplementarias desarrolladas. El desafío es que Uruguay no se integre a ella adaptándose mediante el mero suministro de enclaves informacionales. Esto vale para toda América Latina y por tanto también deberá ser tema de la integración regional.

Cada vez será menos preciso para los centros de acumulación importar trabajadores calificados, incluyendo técnicos y científicos. La deslocalización apoyada en las TIC hace posible la transferencia de valor desde las regiones periféricas sin movilidad geográfica. La búsqueda de países con personal calificado —incluyendo científicos— se está convirtiendo en el nuevo centro de atención para las inversiones extranjeras directas. Pero eso no quiere decir que las funciones centrales de producción del conocimiento (en particular el llamado *know-how*) se hayan deslocalizado o lo vayan a hacer.

Por ello hablamos de maquila informacional, estamos ante trabajos de producción y ensamblaje de la información pero no ante el desarrollo de las nuevas fuerzas productivas que hacen a la interconexión de informática, biotecnología y nanotecnología y que se despliega en las regiones centrales. Y que contribuyen a reproducir las posiciones globales de poder. En consecuencia es preciso no confundir construcción de condiciones sociales para el despliegue de formas periféricas del capitalismo informacional con desarrollo.

En la década del sesenta, la inteligencia crítica latinoamericana había permitido marcar muy claramente la diferencia entre crecimiento y desarrollo y también —más allá de admitir mecanicismos y debilidades— las perspectivas emancipatorias abiertas en función de los procesos de dependencia global. Hoy se está mucho peor posicionado en ese sentido. En particular en Uruguay, ese vector de conocimiento ha sido marginalizado en las ciencias sociales. Retomaremos algún elemento en este sentido al final, ahora corresponde exponer otras conclusiones.

10.3. Evolución y caracterización del enclave Zonamérica: algunos elementos al final del recorrido

10.3.1. Acerca de la fuerza de trabajo requerida

La evolución de Zonamérica desde una zona franca clásica en Uruguay vinculada a actividades logísticas al enclave informacional en que se lo puede caracterizar hoy, también es una expresión del tránsito de Uruguay en muchos sentidos. Un tránsito marcado en los últimos años y hasta el momento por una dinámica de adaptación pasiva a la economía-mundo.

Esto no quiere decir que la logística no siga siendo importante en ese enclave (ni que la logística no sea importante para Uruguay), pero tanto en este caso como en dos de las nuevas zonas francas aprobadas en el período 2005-2010, sobresalen nuevas actividades que suelen clasificarse con muy poca precisión como «servicios». La idea general es que estos enclaves brinden infraestructura en múltiples aspectos y conexiones sociales para realizar trabajos de actividad financiera, todo lo que implica el llamado *back office*, servicios de *call centers*, entre otros que, en nuestro caso en estudio, ocupan una alta proporción del volumen total de actividad y de ocupación de fuerza de trabajo en general.

Esta es una expresión clara de las dinámicas de deslocalización hacia la periferia dentro de lo que se ha definido como «acumulación flexible» y por el momento, todo sugiere que se trata de dinámicas globales en expansión. Sabemos que el llamado outsourcing sugiere que una empresa contrata a otra empresa especializada para hacer actividades de administración (por ejemplo, trabajos de contabilidad, todo lo vinculado a la liquidación de salarios, compras, mantenimiento de software dentro de una lista muy amplia) aunque con la condición que las funciones que se desplazan no sean centrales a la empresa.

Este paso se completa con las posibilidades que brinda el desarrollo de las TIC, con el desplazamiento desde los países centrales a las regiones periféricas, es decir que la subcontratación se realiza con empresas deslocalizadas, lo cual suele denominarse outsourcing offshore. Naturalmente esto significa bajar costos en forma considerable —particularmente en cuanto a fuerza de trabajo— mientras al mismo tiempo la transnacional contratante puede concentrarse (especializarse) en otras actividades. No obstante, también puede ocurrir que la propia transnacional abra su filial en el extranjero para realizar este tipo de trabajo. O, dependiendo de las actividades, generar un centro de operaciones de carácter regional.

Aún pagándole tres o cuatro veces menos al trabajador de regiones periféricas de lo que gana en países centrales, proceso ayudado por el tipo de cambio, por el momento quienes trabajan en estos enclaves sienten, en general, una mejora de su situación. Por lo general, el trabajo requiere capacitación en idiomas e informática, así es que no es casual la insistencia de los enclaves hacia el Estado en la producción de fuerza de trabajo adaptada a tales nuevos requerimientos. La paradoja que puede anticiparse es que cuanto más el Estado genera las condiciones de una «fábrica social» de fuerza de trabajo con los nuevos requerimientos del «mercado», más se acelerará la devaluación salarial de la fuerza de trabajo demandada.

En nuestro caso específico en estudio, la percepción general favorable de trabajar en Zonamérica, tiene por el momento esas condiciones objetivas de sueldos que siendo incomparablemente más bajos que en los países centrales, son relativamente mejores de una sociedad como la uruguaya que ha tenido —y aún tiene— grandes problemas de inserción laboral. Pero también la percepción favorable aludida se apoya en otros elementos subjetivos de trabajar en un lugar «diferente» y que se han ido examinando a lo largo del trabajo. Pueden sintetizarse en estos puntos:

- a. La construcción de la percepción de que se trabaja en «el primer mundo» para lo cual colabora una escenografía de entorno parquizado, moderno y «ordenado». La insistencia que se trabaja «para el mundo» (lo cual también ocurre con otros enclaves como es Aguada Park) y la presencia de trabajadores extranjeros, alimentan una globalización «imaginada» de tono positivo.
- b. Una retórica de parque tecnológico apoyada en la producción de software y algunas actividades absolutamente marginales en biotecnología agregada a los requerimientos de profesionales o de personal con calificaciones particulares (contabilidad,

diseño, derecho, etcétera) necesarias para algunos trabajos puntuales o estables, se van integrando como una de las manifestaciones actuales del discurso sobre la «sociedad del conocimiento», todo lo cual construye prestigio social.

- c. La construcción de un estatus profesional particular apoyada en las nuevas tecnologías sociales de organización del trabajo y que las corporaciones transnacionales que allí actúan importan directamente desde sus casas matrices (grupos de trabajo, cursos de capacitación, otras instancias de cohesión social, estructuras jerárquicas diferentes a las tradicionales, estímulos para generar identidad en torno a la empresa, etcétera) van permitiendo en algunos casos recomponer un relato de vida que da sentido social.

Lo anterior no quiere decir que «todos» se socialicen en el mismo sentido aceptando «naturalmente» a la empresa como referente social. Está expuesto en la perspectiva general de un conjunto de elementos que contribuyen (enfaticamos esta idea para quitar mecanicismos) a producir subjetividades colectivas pero entendiendo que éstas se generan en el cruce de múltiples aspectos de la trayectoria de vida de los individuos si bien la inserción laboral sigue siendo relevante (la centralidad del trabajo) en la construcción de esquemas cognitivos.

Pero, al final del recorrido, corresponde subrayar que aquí está la principal vinculación del enclave informacional con el resto de la sociedad: la capacidad de incorporar fuerza de trabajo. Es su argumento por excelencia y capaz de ser utilizado como un recurso clave de negociación. El número de empleos generado o potencialmente generable, construye por tanto poder simbólico.

La pregunta que se abre puede ser delineada como sigue ¿puede el Estado ser capaz de instrumentar políticas diferentes que permitan disolver ese recurso del enclave? ¿o quizás la tendencia irrefrenable de reproducción de los enclaves hace que las instituciones públicas se sumen a las instituciones privadas para actuar como una gran fábrica social de fuerza de trabajo para suministrar a Zonamérica-Jacksonville u otros enclaves? Aquí se abre toda la discusión de la presión sobre las universidades públicas para «adaptarse» a los agentes del capital. Sobre lo que esto significa específicamente como desafío para las ciencias sociales volveremos en las reflexiones finales.

10.3.2. Acerca de los enclaves y del poder del capital

Como toda evolución de un emprendimiento económico de importancia, es preciso examinar como el poder político se articula con el poder económico. Se han establecido pistas en ese sentido desde el debate sobre la ley de zonas francas de 1987. Lo aprobado, extremadamente flexible, benevolente, dócil para atraer capital, como se trató de fundamentar en el capítulo cinco, representa un aspecto clave de la nueva articulación pasiva de Uruguay a la economía-mundo. La conexión subjetiva con el futuro optimista se establecía en la siguiente cadena de significantes: zonas francas = parques industriales = modernización.

Esto se reveló falso por varios motivos. Pero si consideramos el supuesto de que algunos parques industriales se hubieran instalado, si el Mercosur hubiera previsto otro tratamiento a la mercadería exportada por éstos en cuanto a aranceles, ¿habrían sido tales parques algo más que meras maquilas industriales?, ¿podrían ser tales «territorios especiales» considerados como la industrialización y la modernización que la discusión de la ley prometía? Si se considera los ejemplos existentes en América Latina —en particular lo que ocurre en la frontera de México con Estados Unidos— parece difícil contestar afirmativamente la pregunta.

Hoy la cadena de significantes ha cambiado y puede establecerse considerando el nuevo contexto global, por ejemplo, de la siguiente manera: zonas francas = parques tecnológicos = sociedad del conocimiento. Si es un hecho que en las últimas décadas el conocimiento desempeña un papel real cada vez más importante en la producción —y que, a su vez, se asocia con talento, capacidad creativa, innovación, etcétera— igualmente cierto es que aplicar la idea de «sociedad del conocimiento» se constituye en un potente recurso simbólico para atraer adherencias subjetivas inmediatas sobre trabajos propios de maquila informacional.

Lo mismo sucede con la idea de «parque tecnológico» que se autoadjudica nuestro caso en estudio y que se ha examinado en el capítulo seis. A menos que se caracterice a los parques tecnológicos con definiciones ambiguas y aglutinadoras de situaciones muy heterogéneas, representan una concentración geográfica donde se conectan productores de conocimiento y empresas (la ciencia aplicada a la producción) para promover innovación en productos conocidos o generar nuevos y promover su rápida mercantilización.

Esto también puede derivar en situaciones complejas de evaluar pero no vemos ese proceso como propuesta de las nuevas zonas francas: Aguada Park y WTC. De hecho, servicios financieros, consultoras, servicios profesionales y call centers parecen ser el núcleo y es probable que la narrativa de parque tecnológico no pueda ser usada. Ello es diferente con el llamado «parque de las ciencias» —repárese en este aspecto— una zona franca pensada para girar en el área de los sectores farmacéuticos, cosméticos, biotecnológicos, fitosanitarios, veterinarios y que supuestamente exportará productos con «alto valor agregado».²⁴¹

En un país pequeño, con una historia inmediata de adaptación pasiva a la economía-mundo, la permanente conexión que hacen agentes políticos y económicos entre futuro prometedor y conocimiento contribuye a promover asociaciones inmediatas que oscurecen la idea de conocimiento como simple aplicación instrumental que es la que habitualmente se da en países periféricos, que neutralizan la necesidad de su control social o que genera mitos que contribuyen a legitimar casos discutibles como son maquilas industriales e informacionales.

241 Cuando se escriben estas líneas solo se conocen características generales del emprendimiento, así es que solo corresponde mencionar el caso.

En ese sentido, se transforma en una fuente de poder simbólico (poder de enunciación, de promover una visión del mundo) a la que agentes políticos y económicos interesados recurren para pelear posiciones en su espacio social. En general, aquellos agentes económicos y políticos que tengan la capacidad de asociar sus intereses particulares con conocimiento ganan en poder simbólico que termina siendo una forma de poder irreconocible en una sociedad que hasta el momento ha venido postulando la mecánica conexión de apertura al mundo = inversiones extranjeras = sociedad del conocimiento = empleos de calidad. De todos modos, es preciso aclarar que la llamada KBE agenda (Knowledge-based economy) es un tema global y que puede llevar a confundir lo que es simple procesamiento de la información con acumulación de conocimiento.

Se ha mostrado como el poder de las zonas francas ha aumentado en función de la diversificación de actividades y de intereses emergentes en tal sentido. En principio, se trata de intereses de explotadores de las mismas, de sus usuarios directos e indirectos, muchas veces transnacionales, de las conexiones políticas que se han generado con todos los partidos con representación parlamentaria. El poder económico se ha anudado con el poder político. La trayectoria de Zonamérica es una constatación de todo ello logrando por varios años vetar iniciativas políticas y eventuales competidores y construirse como el lugar «natural» para un «Silicon Valley uruguayo».

La política actual en torno al tema de zonas francas si bien ha permitido quitar monopolio a Zonamérica y aumentar el control general sobre las actividades de las mismas, ha abierto el juego a la generación de zonas francas pensadas como «plataformas globales» de servicios dentro del entramado urbano de Montevideo y aplicándolo a estructuras edilicias.

La apuesta es riesgosa y pese a que se ha evaluado la posibilidad de promover «incentivos intermedios» que eviten conceder zonas francas como hasta ahora y quizás una revisión del régimen, la pregunta es hasta donde el Estado uruguayo está interesado y será capaz de abrir tensiones con los intereses del capital que se han venido tejiendo hasta el momento en este tema. Repárese que no es menor lo que está en juego, es decir, cuando la excepción comienza a transformarse en la regla.

Como sea, cualquier política en este plano se verá enfrentada al desafío de procesar cada vez más «información», considerando un espacio social de fuerzas en tensión cada vez más complejizado en función de intereses de nuevo tipo que se cruzan no solamente con las zonas francas en general. En ese sentido anotamos: intereses de grupos económicos locales y/o globales que procuran ingresar en una «economía del conocimiento» en el amplio abanico de actividades que puede implicar, intereses de aquellos grupos económicos locales y/o globales que quieren participar en el procesamiento (o tratamiento) de la información, igualmente considerando el amplio abanico que esto puede significar, intereses de burocracias fragmentadas y de las nuevas élites tecnocráticas de gestión de la producción del conocimiento y de producción de fuerza de trabajo para ello, entre otros.

10.3.3. Enclaves, territorio y poder: una síntesis

Un enclave sugiere la idea de un territorio segregado del espacio territorial nacional. Un enclave informacional como Zonamérica no modifica esa condición pero agrega la idea de potentes conexiones globales que permiten que el enclave opere como centro desde donde se organiza información para la economía global, se generan actividades financieras, etcétera.

No es un centro estratégico de la economía global en el sentido de una «ciudad global» conectada a los requerimientos de los centros de acumulación donde se encuentran, pero igualmente puede ser considerado un territorio de carácter estratégico global (parcialmente, al menos) localizado en una región periférica. ¿Un ejemplo del capitalismo de redes en el sentido promocionado en los últimos tiempos? Sí, pero asumiendo que no es la radical interacción de todo con todo, sino una manifestación disciplinante del poder económico de las transnacionales que dicta el tipo de conexiones y que procura hacer competir territorios en cuanto a beneficios ofrecidos para la localización.

Junto con Jacksonville se constituye en un universo autorreferencial de socialización, cerrado pese a su apariencia; con fuerte control social de los cuerpos pese a sugerir libertad de movimiento de los mismos; de suministro de información pública acotada estrictamente a su necesidad de promoción externa e interna pese a sugerir transparencia total. Lo simbólico tiene mucho que ver también con la capacidad de dominar un espacio físico, no solamente social. En el capítulo ocho se apeló a la idea de muros invisibles de este enclave que se viene conformando como una «ciudad-empresa».

Y también se habló de su necesidad y capacidad de acceder al entorno territorial inmediato para lograr su control. No solo se trata de seguridad sobre zonas marginales o sobre segregados de la sociedad, de trata también de acceso a fuerza de trabajo no calificada, igualmente necesaria para el funcionamiento de la «ciudad-empresa» aunque en una proporción infinitamente menor a la otra. También se trata en lo posible de reconfigurar el tejido social general de barrios cercanos de acuerdo a los requerimientos de la misma. Este avance o colonización de lo privado sobre lo público, se ha explicado, está atado al accionar de la Fundación Zonamérica, tecnología social destinada a proteger al enclave.

Como demuestra Harvey, la acumulación de capital también sigue siendo un asunto profundamente geográfico. En este sentido, las tensiones con la Intendencia Municipal de Montevideo, la resolución final del conflicto sobre el nuevo barrio que ya hoy comienza a construirse discursivamente como «abierto» (Jacksonville), demuestra como las decisiones del capital terminan modelando la geografía urbana y metropolitana.

Ahora bien, cuando estas decisiones se expresan en enclaves generados en laxos regímenes de zonas francas como es el caso, se abren otras preguntas. Pues, ¿hasta donde los mismos pueden ser considerados «territorio nacional»? ¿Qué impacto real tienen

sobre la idea de soberanía? Insistimos que una visión meramente jurídica o proveniente del reduccionismo económico actual, no puede brindar respuestas.

Recordemos que como señalaba Wallerstein, la idea de soberanía sugiere una doble afirmación, una que mira hacia fuera y una que mira hacia adentro, ambas igualmente ficticias pero presentes. La primera supone el reconocimiento de otros Estados y que ningún Estado tiene derecho a ejercer autoridad sobre otro. La soberanía del Estado mirando haciendo adentro, que es la afirmación que interesa aquí, es la idea que dentro de sus límites, el Estado puede aplicar cualquier política que considere adecuada, decretar cualquier ley que considere necesaria, y que no puede existir grupo o estructura subestatal que tenga derecho a negarse a obedecer. Ahora, ¿qué ocurre si el propio Estado concede la excepción?

Porque en términos jurídicos se puede decir que el poder político puede eventualmente eliminar una zona franca y restablecer la condición anterior, pero sabemos que en términos de relaciones sociales de poder, ello resulta bastante improbable. Particularmente cuando comienza a crecer el poder del capital a partir de agentes locales o de transnacionales vinculados a este tipo de actividad como se ha procurado demostrar.

Así es que, a nuestro juicio, estudios de casos como el aquí trabajado contribuyen a poner en cuestión conceptos heredados del siglo XX (productos propios de la hegemonía de la forma industrial del capitalismo). En particular y siguiendo con lo anterior, ¿qué significan los nuevos enclaves en tanto perforación de las definiciones clásicas de Estado-nación y de control sobre el territorio «nacional»? Se dirá que en el mundo existen muchos casos de zonas *offshore*. Seguramente, pero también es igualmente cierto, que cualquier fortaleza en formato de «extraterritorialidad», es un desafío si el proyecto social no aspira a ser una mera adaptación pasiva a la economía-mundo.

10.4. Reflexiones finales

¿Se ha convertido la inversión extranjera directa en la nueva versión disciplinante de la llamada «sociedad del conocimiento» en Uruguay? ¿Cuánto juega el régimen de zonas francas en la atracción de deslocalización periférica de *outsourcing* frente a otros componentes como el de la fuerza de trabajo? ¿No es preciso repensar el papel de las instituciones del Estado en este sentido y en particular el papel adjudicado a los enclaves? ¿Cómo pesa la percepción de afectación del «clima de negocios» por parte del «pensador-funcionario» (como dice Bourdieu, atrapado por la representación oficial de lo oficial) para construir políticas en tal sentido? Se pueden seguir acumulando preguntas, pero la idea general, ya en el final, es otra.

Es decir, la temática de la revolución informacional en el sentido expuesto, abre un conjunto amplio de temas a las Ciencias Sociales y en particular a la Sociología. Si la tendencia es sucumbir a la degradación instrumental del conocimiento, no es posible pensar las nuevas realidades. A nuestro juicio, el desafío es enorme. Piénsese tan solo

lo que significa la consideración de todo lo anterior en cuanto a los cambios en la conformación de clases sociales y de relaciones entre ellas.

En cuanto a los sectores del capital, porque como vimos con el caso en estudio, se transforman, se adaptan, se asocian, modifican su capacidad de negociación, etcétera. Y como se ha indicado, si el poder de los enclaves informacionales se expande, también se expande el poder del capital ligado a los mismos.

En cuanto a los sectores asalariados, porque como también se ha podido ver, resulta simplista una visión de generalización de trabajadores autónomos y creativos. Es preciso examinar en cada caso además de las exigencia de conocimientos específicos, las capacidades lingüísticas, comunicativas, eventualmente creativas, requeridas. Porque en verdad, se van conformando nuevos y diversos sectores, más o menos globalizados, que sin embargo parecen operar como archipiélagos desconectados y donde formas de sindicalismo clásica tienen escasa capacidad de convocatoria.

Además, los cambios organizacionales producto de la emergente revolución informacional suponen nuevas conexiones entre empresas y universidades y otras instituciones estatales a las que se le demanda un papel meramente adaptativo al de las maquilas informacionales como proveedoras de fuerza de trabajo. Esto relocaliza el debate sobre educación superior en el futuro inmediato con una mirada que trascienda intereses particulares de sectores específicos, que como sabemos suele ocurrir, se procuran construir como intereses de toda la sociedad.

El tema en su conjunto lleva también a la necesidad de plantearse como real desafío en lo inmediato para Uruguay y para América Latina en general, en tanto región de características geopolíticas y geoeconómicas específicas, modalidades de inversión vinculadas a la emergente revolución informacional más allá de enclaves de procesamiento de información, que impliquen efectiva producción de conocimiento y/o que impliquen que la sociedad (el Estado) pueda retener mayor excedente.

En cuanto a construcción del conocimiento en Ciencias Sociales, finalmente, todo lo anterior sugiere que ya no son satisfactorios algunos esquemas de división del trabajo. Temas como el propuesto obligan a integrar elementos de la Sociología, la Economía Política y la Geografía, por ejemplo. Y dentro de la Sociología, específicamente, supone apelar a elementos de la Sociología de la globalización, de América Latina, del trabajo, de la Sociología política en general y a la relación entre sociedad y territorio.

Paralelamente se hace notar la inexistencia de una Sociología del capital. Sabemos que el capital no quiere ser investigado y esto lo hemos advertido durante todo el trabajo. Pero esto no puede representar un límite, una clausura temática. Después de todo, este sí es el desafío de siempre para nuestra área de conocimiento: quitar las máscaras que construye la sociedad y delinear horizontes de posibilidades abiertos en las diferentes coyunturas.

Bibliografía

- Alonso, Luis Enrique (1998) *La mirada cualitativa en Sociología*, Madrid: Fundamentos.
- Amin, Samir (2005) «La Revolución Tecnológica en el corazón de las contradicciones del capitalismo senil», *Rebelión*, 07/06/2005, disponible en <www.rebelión.org> (publicado originalmente en *Actual Marx*).
- (1999) *El capitalismo en la era de la globalización*, Buenos Aires: Ediciones Paidós.
- (1997) *Los desafíos de la mundialización*, México: Siglo XXI / CIICH-UNAM.
- (1989) *El eurocentrismo. Crítica de una ideología*, México: Siglo XXI.
- (1988) *La desconexión*, Buenos Aires: Ediciones del Pensamiento Nacional.
- Antunes, Ricardo (2005) *Los sentidos del trabajo. Ensayo sobre la afirmación y la negación del trabajo*, Buenos Aires: Ediciones Herramienta / Taller de Estudios Laborales.
- Arocena, Rodrigo y Sutz, Judith (2006) «El estudio de la Innovación desde el Sur y las perspectivas de un Nuevo Desarrollo», *Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación* N.º 7, setiembre-diciembre, disponible en <www.oei.es/revistactsi/numero7/articulo01.htm>.
- Arrighi, Giovanni (2008) *Adam Smith em Pequim. Origens e fundamentos do século XXI*, San Pablo: Boitempo Editorial.
- (1999) *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Madrid: AKAL.
- (1998) *A ilusão do desenvolvimento*, Petrópolis: Editora Vozes.
- Arrighi, Giovanni y Silver, Beverly (2001) *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Madrid, AKAL.
- Audi, Jorge Luis; Astor Moschetta, Roberto y Franco, Paulo Roberto (2003) «Modelo de atração de empresas focado na pesquisa e no pós-graduação: o caso no parque tecnológico da PUCRS», *Anais do XII Seminário Nacional da ANPROTEC*. Brasília: UNB / ANPROTEC, disponible en <http://www.pucrs.br/agt/tecnopuc/downloads/anprotec2003.pdf>
- Ballard, J. G. (2002) *Super-Cannes*, Barcelona: Minotauro.
- Basualdo, Eduardo (2002) *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa*, Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes-Flasco-IDEP.
- Baudrillard, Jean (1978) *Cultura y simulacro*, Barcelona: Kairós.
- Beck, Ulrich (2005) *La mirada cosmopolita o la guerra es la paz*, Barcelona: Paidós.
- Bell, Daniel (1991) *El advenimiento de la sociedad post-industrial*, Madrid: Alianza (edición original en inglés, 1973).
- Benko, Georges (1995) *Economía, espaço e globalização na aurora do século XXI*, San Pablo: Hucitec.
- Bensaid, Daniel (2005) «Multitudes ventrílocuas (A propósito de Multitud, de Hardt y Negri)», *Herramienta. Revista de debate y crítica marxista*, N.º 28, Buenos Aires, marzo.
- Bértola, Luis y et al. (2005) *Ciencia, Tecnología e Innovación en Uruguay: Diagnóstico, Prospectiva y Políticas*, Documento, BID, disponible en <http://www.rau.edu.uy/sui/publicaciones/algunosTemas/doc_tr26.pdf>
- Bittencourt, Gustavo y Domingo, Rosario (2001) «El caso uruguayo», Daniel Chudnovsky (coord.), *El boom de inversión extranjera directa en el Mercosur*, Buenos Aires: Siglo XXI-Red de Investigaciones Económicas del Mercosur.
- Boltanski, Luc y Chiapello, Eve (2002) *El nuevo espíritu del capitalismo*, Madrid: Akal (1ª edición en francés 1999).
- Bourdieu, Pierre (2007) *El sentido práctico*, Buenos Aires: Siglo XXI (1ª edición en inglés).
- (2005) *O poder simbólico*, Río de Janeiro: Bertrand Brasil (1ª edición: 1989).
- (2003) *Cuestiones de sociología*, Madrid: Istmo.

- (2003) «Génesis y estructura del campo burocrático», *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, N.º 96-97, marzo
- (2001) *Las estructuras sociales de la economía*, Buenos Aires: Manantial.
- (2000) *Poder, derecho y clases sociales*, Barcelona: Desclée de Brouwer.
- (1999) *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*, Madrid: Taurus (1ª edición francés: 1979).
- (1997) *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*, Barcelona: Anagrama.
- Callinicos, Alex (2002) *Contra la tercera vía. Una crítica anticapitalista*, Barcelona: Crítica.
- Cancela, Walter y Melgar, Alicia (1986) *El desarrollo frustrado*, Montevideo: CLAEH-Ediciones de la Banda Oriental.
- Cardoso, Fernando, Faletto Enzo (1990) *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México: Siglo XXI (1969).
- Carrillo, Jorge (2000) «Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina», Enrique de La Garza Toledo (comp.), *La importancia del impacto del TLC en la industria maquiladora en América Latina*, Buenos Aires: Clacso.
- Carrillo, Jorge y Lara, Arturo (2004) «Nuevas capacidades de coordinación centralizada. ¿Maquiladoras de cuarta generación en México?», *Estudios Sociológicos*, N.º 66, México: El Colegio de México.
- Castells, Manuel y Himanen, Pekka (2002) *La sociedad de la información y el Estado del bienestar. El modelo finlandés*, Madrid: Alianza.
- (1998) *La era de la información*, 3 tomos, Madrid: Alianza.
- Castells, Manuel (1998b) «Globalización, tecnología, trabajo, empleo y empresa», en *Revista La Factoría*, N.º 7, disponible en <www.revistalafactoria.es>.
- Castells, Manuel y Hall, Peter (1994) *Las tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*, Madrid: Alianza.
- Castillo, Juan José (2009) «O trabalho do conhecimento na sociedade da informação: a análise dos programadores de software», Ricardo Antunes e Ruy Braga (org.), *Infoproletários. Degradação real do trabalho virtual*, San Pablo: Bointempo.
- Chesnais, François (1996) *A Mundialização do capital* San Pablo, Xamà Editora.
- Chiancone, Adriana; Chimuris, Ramiro y Garrido Luzardo, Lydia (2007) «La nanotecnología en Uruguay», *Relans, Red Latinoamericana de Nanotecnología y Sociedad*, <disponible en <http://www.estudiosdeldesarrollo.net/relans/page11/page11.html>>
- Chorafas, D. N. (1970) *La revolución del saber. Análisis de la fuga de cerebros de Europa*, Barcelona: Blume (1ª edición en inglés, 1968).
- Costa Lima, Marcos (2008) «O humanismo crítico de Edward W. Said», *Lua Nova*, N.º 73, San Pablo.
- (2008) «As mutações da Mundialização ou quando o capitalismo financeiro direciona o capitalismo cognitivo», Marcos Costa Lima (org.) *Dinâmica do Capitalismo Pós-Guerra Fria. Cultura Tecnológica, Território e Desenvolvimento*, San Pablo: UNESP.
- (2003) «Il dominio dei brevetti e la globalizzazione diseguale», *Proteo*, 2-3/03, Roma: Centro Studi Trasformazioni Economico-sociali.
- Cunill Grau, Nuria (2009) «El mercado en el Estado», *Nueva Sociedad*, N.º 221, Caracas: Nueva Sociedad (mayo-junio)
- Cueva, Mateo [seudónimo] (2009) *Las nanotecnologías hacen ¡Bang! Prodigiosa convergencia de bits, átomos, neuronas y genes*, Buenos Aires: Le Monde Diplomatique, edición octubre.
- De Sierra, Gerónimo (1994) «Los pequeños países de América Latina en la hora neoliberal», de Sierra (coord.) *Los pequeños países de América Latina en la hora neoliberal*, Caracas: UNAM-UNRISD-Univ Nacional Heredia-Nueva Sociedad.
- (1992) *El Uruguay post dictadura. Estado, política y actores*, Montevideo: FCS, 1992.

- De Sierra, Gerónimo y Longhi, Augusto (1987) «Concentración de poderes en el ejecutivo y democracia», de Sierra (comp.) *¿Hacia donde va el Estado uruguayo? Concentración de poder y democracia*, Montevideo: FCU-Ciedur.
- Delgado Ramos, Gian Carlo (2007) «Sociología política de la nanotecnología en el hemisferio occidental: el caso de Estados Unidos, México, Brasil y Argentina», *Revista de Estudios Sociales*, N.º 27, Bogotá: Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de los Andes.
- Drucker, Peter (2002) *A administração na próxima sociedade*, San Pablo: Nobel.
- (1999) *La sociedad poscapitalista*, Buenos Aires: Sudamericana (1ª edición en inglés, 1992).
- Echeverría, Javier (2003) *La revolución tecnocientífica*, Madrid, FCE.
- Etchevers, Joaquín (2006) «La deuda externa pública en Uruguay», *Otro camino económico. Cambios necesarios para el Uruguay productivo*, Montevideo: Rediu-RLS-CBB.
- Fagerberg, Jan (2003) *Innovation: A Guide to the Literature*, Universidad de Oslo, Centre for Thecnology, Innovation and Culture, Octubre (documento).
- Fajnzylber, Fernando (1992) «La industrialización en América Latina. De la «caja negra» al «casillero vacío», *Nueva Sociedad*, N.º 118, marzo-abril.
- (1983) *La industrialización trunca en América Latina*, Buenos Aires: CEAL-Centro de Economía Transnacional.
- Falero, Alfredo (2008): *Las batallas por la subjetividad. Construcción de derechos, luchas sociales y dominación simbólica en Uruguay*, Montevideo: CSIC-FCS, Udelar-Fanelcor.
- (2006) «El paradigma renaciente de América Latina. Una aproximación sociológica a legados y desafíos de la visión centro-periferia», *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*, Buenos Aires: Clacso.
- (2006a) *Por qué es importante entender la actual revolución del conocimiento* en textos especiales de Fundação Joaquim Nabuco-Observador Nordeste, Recife, disponible en <<http://www.fundaj.gov.br/geral/observanordeste/falero.pdf>>
- (2006b) «Conexiones entre trabajo inmaterial y subjetividad social: un desafío para la educación», *Conversación*, N.º 14, Montevideo: Ediciones Arcano, marzo.
- (2005) «Ciclos de luchas sociales en Uruguay: transformaciones sociohistoricas recientes y perspectivas posibles», Álvaro Márquez Fernández y Zulat C. Díaz Montiel (comps.), *Transformaciones sociopolíticas recientes en América Latina*, Buenos Aires, colección Insumisos Latinoamericanos: Libros en red.
- (2005b) «Patrón de poder regional y configuración de democracias emancipatorias: condicionamientos y apertura de trayectos», Robinson Salazar y Paula Lenguita (comps.), *Democracia Emancipatoria*, Buenos Aires, colección Insumisos Latinoamericanos: Libros en red.
- (2004) «La integración regional como estímulo para el desarrollo: ¿espejismo o realidad?», *El Uruguay desde la Sociología II*, Montevideo: Dpto. de Sociología, FCS, Udelar.
- (2003) «Globalización e integración regional: elementos para un paradigma sociológico de interpretación», *Documentos de trabajo*, N.º 72, Montevideo: Dpto. de Sociología, FCS, Udelar.
- Flores Andrade, Anselmo (2006) «Empresarios e izquierda: dos mundos que se acercan», *Revista Nueva Sociedad N.º 202*, Caracas: Nueva Sociedad, marzo-abril.
- Foladori, Guillermo e Invernizzi, Noela (coords.) (2008) *Nanotecnologías en la alimentación y agricultura*, Montevideo: Udelar.
- Fossatti, Mariana (2008) *Actores, poderes y discursos en los conflictos por el uso del suelo rural en el nordeste de Montevideo*, Tesis de Maestría en Sociología, Montevideo: FCS, Udelar.
- Frank, André Gunder (2009) «ReOriente. Economía global en la Era Asiática. Conclusiones historiográficas e implicaciones teóricas», *Crítica y emancipación. Revista latinoamericana de ciencias sociales*, Buenos Aires: Clacso (traducción del último capítulo de «ReOrient. Global Economy in the Asian Age» (1998).

- (1998) «Globalización, no occidentalización», *Los retos de la globalización. Ensayos en homenaje a Theotonio Dos Santos*, tomo I, Caracas: UNESCO-Unidad Regional de Ciencias Sociales y Humanas para América Latina y el Caribe.
- Frobel, Folker; Heinrichs, Jurgen y Kreye, Otto (1980) *La nueva división internacional del trabajo. Para estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Madrid: Siglo XXI (1ª edición en alemán, 1977).
- Galcerán Huguet, Montserrat y Domínguez Sánchez, Mario (1997) *Innovación tecnológica y sociedad de masas*, Madrid: Síntesis.
- García Raggio, Ana María (2001) «Anthony Giddens y las promesas de la política: una aproximación crítica a la teoría de la globalización», *Sociedad*, Buenos Aires: FCS, UBA, N.º 17/18.
- Gereffi, Gary, Castillo, Mario y Fernández-Stark, Karina (2009) *The Offshore Services Industry: A New Opportunity for Latin America*, Duke University-Center on Globalization, Governance & Competitiveness (noviembre, documento).
- Giddens, Anthony (1999) *Un mundo desbocado. Los efectos de la globalización en nuestras vidas*, Madrid: Taurus.
- (1997) *Modernización reflexiva*, Madrid: Alianza.
- (1995) *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración*, Buenos Aires: Amorrortu (1ª edición inglés, 1984).
- Gorz, André (1981) *Adios al proletariado (Más allá del socialismo)*, Buenos Aires: Imago Mundi (1ª edición en francés, 1980).
- (2005) *O imaterial. Conhecimento, valor e capital*, San Pablo: Annablume (1ª edición en francés 2003).
- Hardt, Michael y Negri, Antonio (2004) *Multitud. Guerra y democracia en la era del Imperio*, Buenos Aires: Paidós.
- (2002) *Imperio*, Buenos Aires: Paidós (1ª edición en inglés, 2000).
- Harvey, David (2007) *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*, Madrid: AKAL (1ª edición en inglés: 2001).
- (2004) *El nuevo imperialismo*, Madrid: AKAL.
- (1993) *A condição pós-moderna. Uma pesquisa sobre as origens da mundança cultural*, San Pablo: Loyola (1ª edición en inglés, 1989).
- Hasbaert, Rogério (2004) *O mito da desterritorialização. Do «fim dos territórios à multiterritorialidade*, Río de Janeiro: Bertrand Brasil.
- Kaku, Michio (1998) *Visiones. Como la ciencia revolucionará la materia, la vida y la mente en el siglo XXI*, Madrid, Editorial Debate.
- Kliksberg, Bernardo (2002) *Hacia una economía con rostro humano*, México: FCE.
- Kuhn, T. S. (1986) *La estructura de las revoluciones científicas*, México: FCE (1ª edición en inglés, 1962).
- Lazzarato, Maurizio y Negri, Antonio (2001) *Trabajo inmaterial. Formas de vida y producción de subjetividad*, Río de Janeiro: DP & A (traducción Juan González y revisión de Rubén Espinosa), disponible en <<http://www.librogratissweb.com/html/negri-antonio/lazzarato--trabajo-inmaterial/index.htm>>
- Lojkin, Jean (1995) *A revolução informacional*, San Pablo: Cortez.
- Lojkin, Jean (2008) «Por una sociología del capital», *Yókali, revista crítica de las artes y del pensamiento* N.º 5, mayo-junio, Madrid: Tierradenadie, disponible en <<http://www.youkali.net/>> (texto parte de la obra colectiva *Les sociologies critiques du capitalisme, en hommage à Pierre Bourdieu*, París: PUF, 2002, colección Marx Actuel)
- Lundvall, Bengt-Ake (2004) *Why the new Economy is a Learning Economy*, Aalborg University-Department of Business Studies (Dinamarca-documento, s/r).

- Macadar, Luis, Reig; Nicolás y Santías, José Enrique (1971) «Una economía latinoamericana», *Uruguay hoy*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Martin, Dominique; Metzger, Jean-Luc y Pierre, Philippe (2006) «The Sociology of Globalization. Theoretical and Methodological Reflections», *International Sociology*, vol. 21, N.º 4, Londres: Sage Publications, julio.
- Martin, José de Souza (2008) *Sociología da fotografia e da imagem*, San Pablo: Contexto.
- Martins, Paulo Roberto (2006) «Nanotecnología», Antonio Cattani y Lorena Holzmann, *Diccionario de Trabalho e Tecnologia*, Porto Alegre: UFRGS.
- Marx, Karl (1988) *El Capital*, tomo 1, vol. 2, México: Siglo XXI (base segunda edición 1872-1873).
— (1985) *Capítulo VI inédito*, México: Siglo XXI.
- Mattelart, Armand (2002) *Historia de la sociedad de la información*, Buenos Aires: Paidós.
- Miliband, Ralph (1985) *El Estado en la sociedad capitalista*, México: Siglo XXI (1ª edición en inglés, 1969).
- Muller-Platenberg, Urs (1998) «Lo que todavía puede esperarse de las multinacionales», *Los retos de la globalización. Ensayos en homenaje a Theotonio Dos Santos*, tomo II, Caracas: UNESCO- Unidat Regional de Ciencias Sociales y Humanas para América Latina y el Caribe.
- Negri, Antoni (1992) *Fin de siglo*, Barcelona: Paidós.
- North, Douglass (1998) «Desempeño económico en el transcurso de los años», conferencia en Estocolmo 1993 al recibir el Premio Nobel, *Economía Teoría y Práctica*, N.º 9, Azcapotzalco: UAM.
- Notaro, Jorge (2005) *El problema del empleo en el Uruguay. Diagnóstico y propuestas*, Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Novaes de Andrade, Thales «Aspectos sociais e tecnológicos das atividades de inovação», *Lua Nova*, N.º 66, San Pablo, CEDEC, 2006.
- O'Connor, James (1987) *Crisis de acumulación*, Barcelona: Península.
- Offe, Claus (1993) «El crecimiento del sector de servicios», *La economía de los servicios en la sociedad postindustrial, Zona Abierta*, N.º 65-66, Madrid: Pablo Iglesias.
— (1989) *Capitalismo desorganizado*, San Pablo: Brasiliense.
- Ohmae, Kenichi (2001) *Globalization, regions and the new economy*, Center for Globalization and Policy Research, working paper, disponible en <<http://www.spsr.ucla.edu/cgpr/docs/ohmaewpno1.doc>>.
- Olesker, Daniel (2001) *Crecimiento y exclusión*, Montevideo: Ediciones Trilce.
- Perdiguero, Tomás (2003) *La responsabilidad social de las empresas en un mundo global*, Barcelona: Anagrama.
- Pérez, Alen (2003) *Las condiciones sociales del florecimiento de la industria del software*, Tesis de Maestría en Sociología, Montevideo: FCS, Udelar.
- Pestre, Dominique (2005) *Ciencia, dinero y política*, Buenos Aires: Nueva Visión.
- Petras, James (2006) *La construcción del imperio económico: la centralidad de la corrupción*, disponible en <www.rebelión.org> (consulta 28/11/2006).
- Petras, James y Veltmeyer, Henri (2006) *Imperio con imperialismo: la dinámica globalizante del capitalismo neoliberal*, México: Siglo XXI.
- Piccinini, Valmiria Carolina; Holzmann, Lorena; Kovács, Ilona; Guimaraes, Valeska Nahas (orgs) (2006) *O mosaico do trabalho na sociedade contemporânea: persistências e inovações*, Porto Alegre: UFRGS.
- Piore, Michael y Sabel, Charles (1990) *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Alianza.
- Piquet, Rosélia (1998) *Cidade-empresa. Presença na paisagem urbana brasileira*, Río de Janeiro: Jorge Zahar.

- Poulantzas, Nicos (1987) *Las clases sociales en el capitalismo actual*, México: Siglo XXI (1ª edición 1976).
- Prebisch, Raúl (1962) «El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas», *Boletín Económico de América Latina*, vol. VII, N.º 1, febrero, CEPAL.
- Puyana, Alicia y Romero, José (2006) «Hacia una evaluación de los efectos multiplicadores de la actividad maquiladora», en *Estudios sociológicos*, N.º 70, México, El Colegio de México
- Quijano, Aníbal (2000) «Colonialidad del poder, eurocentrismo y América Latina», *La colonialidad del saber: eurocentrismo y ciencias sociales*, Buenos Aires: Clacso.
- (2004) «El laberinto de América Latina ¿Hay otras salidas?», *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, Caracas: Universidad Central de Venezuela, disponible en <<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=17710105>>
- Quah, Danny (1998) «La economía del saber», *Correo de la UNESCO: Un capital de ideas. La economía intangible*, París: UNESCO.
- Real de Azúa, Carlos (1983) *El divaje mundial eurocentro-periferia y las áreas exceptuadas 1500-1900*, Montevideo: Ciesu-Acali.
- Reich, Robert (1993) *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*, Buenos Aires: Javier Vergara Editor.
- Reyes, Gerardo (2006) «Una cuestión de supervivencia. Carlos Slim y los empresarios latinoamericanos se inquietan con la pobreza», *Nueva Sociedad*, N.º 202, Caracas: Nueva Sociedad, marzo-abril.
- Riella, Alberto (2004) «Poder, luchas simbólicas y democracia: las gremiales ganaderas en Uruguay (1985-2000)», *El Uruguay desde la Sociología II*, Montevideo: Dpto. de Sociología, FCS, Udelar.
- Rifkin, Jeremy (1999) *El siglo de la biotecnología. El comercio genético y el nacimiento de un mundo feliz*, Barcelona: Crítica.
- (1996) *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*, Barcelona, Paidós.
- Rodríguez, Carlos y Jiménez, Manuel (2005) «Emprenderismo, acción gubernamental y academia. Revisión de la literatura», *Innovar*, N.º 26, Bogotá: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia, julio-diciembre.
- Rugai Bastos, E.; Abrucio, F.; Loureiro, M. R. y Marcio Regio, J. (2006) *Conversas con Sociólogos Brasileiros*, San Pablo: Editora 34.
- Rumrill, Roger (2009) «Al asalto del bosque tropical. El mayor banco genético del planeta en disputa», *Le Monde Diplomatique*, N.º 122, Buenos Aires, agosto.
- Santos, Milton (2000a) *Por uma outra globalização: do pensamento único à consciência universal*, Río de Janeiro: Record.
- (2000b) *La naturaleza del espacio. Técnica y tiempo. Razón y emoción*, Barcelona: Ariel (1ª edición en portugués: 1996).
- Sassen, Saskia (2007) *Una sociología de la globalización*, Buenos Aires: Katz.
- (1999) *La ciudad global. Nueva York, Londres, Tokio*, Buenos Aires: Eudeba (primera edición en inglés: 1991).
- Sardinha Lopes, Ruy (2008) *Informação, conhecimento e valor*, San Pablo: Radical Livros.
- Seráfico, Marcelo (2011) *Globalização e empresariado. Estudo sobre a zona franca de Manaus*, San Pablo: Annablume.
- Sotelo Valencia, Adrián (2004) *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo. Maquiladoras y telecomunicaciones*, Barcelona: Universidad Obrera de México-Escuela Nacional para Trabajadores-Plaza y Valdés.

- Sousa Santos, Boaventura (2001) «Os processos da globalização», Sousa Santos (org.), *Globalização: fatalidade ou utopia?*, capítulo 1, Oporto: Edições Afrontamento.
- Spolidoro, Roberto y Audy, Jorge (2008) *Tecnopuc. Parque Científico e Tecnológico da PUCRS*, Porto Alegre: EdiPucrs.
- Stolovich, Luis (1989) *Poder Económico y empresas extranjeras en el Uruguay actual*, Montevideo: Centro Uruguay Independiente.
- Sulston, John (2005) *El genoma y la división de clases. Conversaciones con Jorge Halperín*, Buenos Aires: Le Monde Diplomatique.
- Svampa, Maristella (2008) *Cambio de época. Movimientos sociales y poder político*, Buenos Aires: Siglo XXI-Clacso.
- Toffler, Alvin (1998) *El shock del futuro*, Barcelona: Plaza y Janés (1ª edición en inglés, 1970).
- Touraine, Alain (1969) *La société post-industrielle*, París: Éditions Denoël.
- Vega Cantor, Ramón (2007) «La 'sociedad del conocimiento': una falacia comercial del capitalismo contemporáneo», *Herramienta*, N.º 35, Buenos Aires: Ediciones Herramienta, junio.
- Vuscovic, Pedro (1990) «Economía y crisis» en *América Latina, hoy* (varios autores), México: Siglo XXI -Universidad de las Naciones Unidas.
- Wackermann, Gabriel (1992) *Les pôles technologiques. Une mode ou une nécessité*, París: La documentation Française.
- Wallerstein, Immanuel (2001) *Conocer el mundo, saber el mundo: el fin de lo aprendido. Una ciencia social para el siglo XXI*, México: Siglo XXI-CIICH-UNAM.
- (1998) *Impensar las Ciencias Sociales*, México: Siglo XXI-CIICH-UNAM.
- (1996) *Después del liberalismo*, México, Siglo XXI-CIICH-UNAM.
- (1995) «La reestructuración capitalista y el sistema-mundo», conferencia magistral en el XX Congreso Latinoamericano de Sociología, ciudad de México, 2 al 6 de octubre de 1995.
- Whitaker Ferreira, João Sette (2007) *O mito da cidade-global. O papel da ideologia na produção do espaço urbano*, San Pablo: Editora Vozes-Editora Unesp-Anpur.
- Wright Mills, Charles (1997) *La imaginación sociológica*, México: FCE (1ª edición en inglés: 1959).
- (1969) *La elite del poder*, México: FCE (1ª edición en inglés, 1956).
- Zemelman, Hugo (1994) «Racionalidad y ciencias sociales», *Suplementos, Círculos de reflexión latinoamericana en ciencias sociales. Cuestiones de teoría y método*, N.º 45. Barcelona: Anthropos editorial del hombre, setiembre.

Alfredo Falero es doctor en Sociología y se desempeña como docente de cursos de grado y posgrado. Es investigador del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales (FCS) de la Universidad de la República (Udelar) y profesor de Sociología del Turismo de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación (FHCE) de la misma universidad.

Sus principales áreas de investigación son la de procesos globales y regionales y la de movimientos sociales.

Es autor del libro *Las batallas por la subjetividad: luchas sociales y construcción de derechos en Uruguay* (2008) y cocordinador y coautor del libro *Pensamiento crítico en América Latina y sujetos colectivos* (2011), entre otras publicaciones locales y del exterior. Entre estas últimas, su trabajo *El paradigma renaciente de América Latina* (2006) fue premiado con una beca de investigación senior del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (Clacso).

