

IX Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2011.

Hacia una crítica de las gubernamentalidades neoliberales.

Cecilia Díaz Isenrath.

Cita:

Cecilia Díaz Isenrath (2011). *Hacia una crítica de las gubernamentalidades neoliberales*. IX Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-034/516>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Hacia una crítica de las gubernamentalidades neoliberales

Cecilia Diaz Isenrath

La idea de sociedad en Karl Polanyi

Con frecuencia se ha sostenido que las dislocaciones sociales de la primera época de la industrialización llevaron a la creación de la economía de mercado, un mecanismo institucional que sólo existe en la civilización occidental. Como escribe Karl Polanyi (2007), si lo que se denomina balanza de poder, el Estado liberal y el patrón oro determinaron los lineamientos del mundo occidental en el siglo XIX, “la fuente y la matriz del sistema era el mercado autoregulado” (p. 49).

Voy a presentar algunos aspectos relevantes de la perspectiva que asume Polanyi en *La gran transformación*, apuntando, sobre todo, a sugerir la posibilidad de establecer un punto de cruce con la problemática foucaultiana del liberalismo. Pidiéndole disculpas, de antemano, a los especialistas en Polanyi, podríamos decir que su teoría opera una problematización productiva de un tipo de teoría comunitaria, no contractualista. La influyente teorización del historiador acerca del “arraigo” de la economía humana en la sociedad (Bauman, 2002, pp. 127-132; Callon, 1998, p. 252; Kelty, 2005, p. 130) puede ser leída como una crítica del pensamiento liberal referida a los límites de la soberanía.

Es cierto, observa Polanyi, que los cercamientos en Inglaterra fueron una revolución de los ricos contra los pobres. Los ricos “estaban literalmente robando a los pobres su participación en las tierras comunales, derribando las casas que, por la fuerza insuperable de la costumbre, los pobres habían considerado durante mucho tiempo como suyas y de sus herederos” (p. 83). El control circunscripto del movimiento de “enclosure” y del peligro de despoblación – el poder del gobierno central para frenar el proceso de transformación y lograr que se volviera tolerable o que su curso fuera menos devastador para la sociedad –, durante un siglo y medio por lo menos, de fines del siglo XV a mediados del XVII, fue la última hazaña de la administración real. El principio del constitucionalismo inglés se ligaría a la revolución política y al incipiente desarrollo de una clase industrial y comercial (p. 87).

Aproximadamente 150 años más tarde, el surgimiento de pueblos industriales, la hacinación y la devastación de las condiciones de vida en grandes partes del país, “una avalancha mucho más poderosa que la del período de los cercamientos” señalaría el establecimiento de la economía de mercado. A fin de captar plenamente la característica básica de la economía de mercado, según Polanyi, es necesario considerar el impacto de la máquina sobre la sociedad comercial. Se trata de efectos característicos y no de que la máquina sea causa de las transformaciones (p. 89).

En cuanto se usaron máquinas especializadas en la producción – sin pérdida desde el punto de vista del comerciante, quien sigue vendiendo a sus demandantes como hasta entonces, pero no compra ya los bienes hechos sino que compra la mano de obra y la materia prima –, “la idea de un mercado autoregulado no podía dejar de tomar forma”. Las máquinas sólo pueden operar si los factores de producción están a la venta para un mercado. Desde el punto de vista del comerciante, dice Polanyi, la producción con el auxilio de

máquinas resulta riesgosa si no se satisface la condición de que las cantidades necesarias de mano de obra y las materias primas estén disponibles para cualquiera que pague por ellos (p. 89).

Entrando de lleno en la cuestión de las leyes que gobiernan la economía de mercado, Polanyi sostiene que lo que cambia por completo la relación del comerciante con la producción es la invención de la máquina y la planta especializadas. El comerciante introdujo una “nueva organización productiva”, pero el uso de maquinarias y de la planta industrial involucraba un cambio en la importancia relativa del comercio y de la industria en favor de esta última (p. 125).

De acuerdo con la conocida hipótesis del historiador, las sociedades de mercado deben ser explicadas en función de un doble movimiento: por un lado, el *laissez-faire*, la expansión del alcance del mercado y su autorregulación; por otro, un contramovimiento hacia la planeación y construcción de barreras protectoras contra las presiones de la economía de mercado. La posición que Polanyi defiende es que este último, en tanto previene el desastre de una economía “desarraigada”, sería un movimiento necesario, un movimiento que, desde el punto de vista histórico, tiene que darse.

El carácter esencial del patrón oro para el funcionamiento del sistema económico internacional había sido el lema común en el siglo XIX, un único lema que era compartido por todas las naciones y todas las clases, por los hombres de diferentes denominaciones religiosas y de diferentes filosofías o ideologías: “(a)llí donde Ricardo y Marx eran uno solo, el siglo XIX no dudó. Bismarck y Lasalle, John Stuart Mill y Henry George, Philip Snowden y Calvin Coolidge, Mises y Trotsky aceptaban por igual la fe. Karl Marx había hecho grandes esfuerzos para demostrar que los utópicos billetes de trabajo de Proudhon (que habrían de reemplazar al circulante) se basaban en un autoengaño” (p. 72). En este sentido, añade Polanyi, *Das Kapital* implicaba la teoría del dinero como mercancía en su forma ricardiana (p. 72).

El surgimiento de la idea de autoregulación invierte la tendencia del desarrollo económico. En la senda de la crítica historicista de Gustav Schmoller, Polanyi hace referencia a la liberación del comercio realizada bajo el mercantilismo. La economía de mercado, en el sentido que él le da al término, es definida como un mecanismo autoregulado, controlado, dirigido únicamente por los precios de mercado, un mecanismo al que se encomienda el orden en la producción y en la distribución de bienes. Este tipo de economía “deriva de la expectativa de que los seres humanos se comporten de tal manera que alcancen las máximas ganancias monetarias” (p. 118). Una de las implicaciones que Polanyi atribuye a la autoregulación del mercado es que no sólo debían haber mercados para todos los elementos de la industria, sino que ninguna política debía influir sobre la acción de estos mercados: “(n)í el precio, ni la oferta ni la demanda deben ser fijados o regulados; sólo se permitirán las políticas y medidas que ayuden a asegurar la autoregulación del mercado creando condiciones que conviertan al mercado en el único poder organizador en la esfera económica” (p. 119).

El cambio de mercados regulados hacia mercados autoregulados que tuvo lugar a finales del siglo XVIII y en el transcurso del siglo XIX es parte de una transformación más integral que creó las condiciones para que la mano de obra se tornase materia prima. La autoregulación del mercado asume el carácter de “ficción”, una ficción con el auxilio de la cual se organizan los mercados de mano de obra, tierra y dinero. Escribe Polanyi, “(u)na economía de mercado

debe comprender todos los elementos de la industria, incluidos la mano de obra, la tierra y el dinero. (...) Pero la mano de obra y la tierra no son otra cosa que los seres humanos mismos, de los que se compone toda sociedad, y el ambiente natural en el que existe tal sociedad. Cuando se incluyen tales elementos en el mecanismo del mercado, se subordina la sustancia de la sociedad misma a las leyes del mercado” (p. 122).

De acuerdo con la definición empírica de una mercancía, advierte Polanyi, la mano de obra, la tierra y el dinero no son mercancías: “(e)l trabajo es sólo otro nombre para una actividad humana que va unida a la vida misma, la que a su vez no se produce para la venta sino por razones enteramente diferentes; ni puede separarse esa actividad del resto de la vida, almacenarse o movilizarse. La tierra es otro nombre para la naturaleza, que no ha sido producida por el hombre; por último, el dinero es sólo un símbolo del poder de compra que por regla general no se produce sino que surge a través del mecanismo de la banca o de las finanzas estatales. Ninguno de estos elementos se produce para la venta” (p. 123).

Las instituciones del conjunto de la sociedad son afectadas por la ficción de la mercancía. Esta ficción provee “el principio según el cual no debiera permitirse ningún arreglo o comportamiento que pudiera impedir el funcionamiento efectivo del mecanismo del mercado según los lineamientos de la ficción de las mercancías” (p. 124).

Este análisis pone el acento en la fe en el progreso que acompaña a la introducción del sistema fabril en una economía agrícola: “(l)a historia social del siglo XIX fue el resultado de un movimiento doble: la extensión de la organización del mercado en lo referente a las mercancías genuinas se vio acompañada por su restricción en lo referente a las mercancías ficticias. Mientras que los mercados se difundieron por toda la faz del globo y la cantidad de los bienes involucrados creció hasta alcanzar proporciones increíbles, una red de medidas y políticas se integraba en instituciones poderosas, destinadas a frenar la acción del mercado en relación con la mano de obra, la tierra y el dinero. (...) La sociedad se protegía contra los peligros inherentes a un sistema de mercado autorregulado: este fue el aspecto comprensivo en la historia de la época” (p. 127).

Según Polanyi, la idea de un mercado autoregulado implicaba una “utopía total”. Si A. Smith excluye del dominio de la economía política los factores biológicos y geográficos – no, ciertamente, los que pensaba que pertenecían al orden de la “naturaleza humana” –, con Townsend, Malthus y Ricardo, la sociedad pasaría a surgir como algo diferente del Estado político. En el caso de Ricardo, la ley de los salarios (según la cual la población se desplazaba hacia los lugares donde los salarios eran más altos) y la teoría del valor-trabajo (que contrarrestaba el naturalismo) coexistían: “(e)n un teorema errado de enorme alcance, (Ricardo) asignaba al trabajo la capacidad exclusiva de constituir el valor, reduciendo así todas las transacciones concebibles en la sociedad económica al principio del intercambio igual en una sociedad de hombres libres” (p. 181).

Únicamente un mercado autoregulado permitía asegurar el funcionamiento del liberalismo económico a escala mundial: “(e)l *laissez-faire* no tenía nada de natural; los mercados libres no podrían haber surgido jamás con sólo permitir que las cosas tomaran su curso. Así como las manufacturas de algodón – la principal industria del libre comercio – se crearon con el auxilio de los aranceles

protectores, los subsidios a la exportación y los subsidios indirectos a los salarios, el propio *laissez-faire* fue impuesto por el Estado”. Las décadas de 1830 y 1840 “no presenciaron sólo una avalancha de leyes que repelían las regulaciones restrictivas, sino también un incremento enorme de las funciones administrativas del Estado, que ahora estaba siendo dotado de una burocracia central capacitada para realizar las tareas fijadas por los defensores del liberalismo” (p. 194).

En esta clave puede ser entendido el argumento polanyiano de que la economía del *laissez-faire* es el producto de una acción estatal deliberada, mientras que las restricciones subsecuentes se inician de forma espontánea: “(e)l *laissez-faire* se planeó; la planeación no” (p. 196). Polanyi busca mostrar además que “un cambio muy similar, del *laissez-faire* al ‘colectivismo’, ocurrió en diversos países en una etapa definida de su desarrollo industrial”, algo que detecta con más sutileza las causas del proceso de transformación que las explicaciones causales de los economistas liberales referidas al cambio de la opinión o a la diversidad de intereses. Inclusive el libre comercio y la competencia requerían de la acción del Estado para funcionar: “ni siquiera los partidarios radicales del liberalismo económico podían escapar a la regla que vuelve inaplicable el *laissez-faire* a las condiciones industriales avanzadas; en el caso decisivo del derecho sindical y las regulaciones antimonopólicas, los propios liberales extremos debieron pedir variadas intervenciones del Estado a fin de asegurar las condiciones necesarias para el funcionamiento de un mercado autoregulado frente a los arreglos monopólicos” (p. 206).

La gran transformación replantea, en su conclusión, el problema del cambio histórico. La “falla” de la sociedad del siglo XIX residía no en su carácter industrial, sino en su carácter de sociedad de mercado: “la civilización industrial continuará existiendo cuando el experimento utópico de un mercado autoregulado no sea más que un recuerdo” (p. 310). A partir de esta consideración, Polanyi termina afirmando que el eclipse del sistema de mercado autoregulado podía convertirse en el inicio de una era de libertad sin precedente, una era que daría lugar a la creación de formas sociales no restringidas a la economía, las que “continúan asegurando la libertad del consumidor, indicando el desplazamiento de la demanda, influyendo sobre el ingreso de los productores y sirviendo como un instrumento de contabilidad”, no obstante terminarse por completo su función de autoregulación económica (p. 312). La pregunta por el significado de la libertad en la sociedad compleja conduce a Polanyi a una perspectiva optimista, pero los últimos pasajes de *La gran transformación* deben leerse como un alegato sombrío. Polanyi advierte que el camino de la libertad creado por la planeación, la regulación y el control se vería bloqueado por el obstáculo moral que convierte a la libertad en una mera defensa de la libre empresa.

Economía política y razón gubernamental

En el curso que dedica al análisis del liberalismo y del neoliberalismo, dictado en el *Collège de France*, en 1979, Foucault analiza la irrupción de una nueva racionalidad en el “arte de gobernar”, un marco de racionalidad política que no puede ser dissociado de los problemas, planteados a la práctica gubernamental, por fenómenos específicos de la vida y la población, esto es, “fenómenos que

se desarrollan esencialmente en la duración, que deben ser considerados en un límite de tiempo relativamente largo” (1999, p. 293).

Si en Polanyi (2007) se trata de comprender los orígenes políticos y económicos y el derrumbe de la economía de mercado en tanto realidad institucional, Foucault (2007) nos confronta con un análisis del liberalismo como “principio y método de racionalización del ejercicio de gobierno” o, más precisamente, con un “estudio de la racionalización de la práctica gubernamental en el ejercicio de la soberanía política” (p. 17). Se trata de un plano de análisis, el análisis de una racionalidad política, que no puede ser disociado de una tecnología política específica, una tecnología que, mediante mecanismos globales, interviene sobre procesos que son inherentes a una población de seres vivos, asegurando una “reglamentación” (Foucault, 1999, p. 294; Foucault, 2007, p. 359).

El término “gubernamentalidad”, un neologismo propuesto por el filósofo que hace referencia a “la manera de conducir la conducta de los hombres”, remite a un punto de vista, a un método de desciframiento para el análisis de las relaciones de poder (Foucault, 2007, p. 218). Por “gobierno”, es importante subrayar, Foucault entiende “tipos de racionalidad que se ponen en acción en los procedimientos por cuyo intermedio se dirige la conducta de los hombres a través de la administración estatal” (p. 364).

El corte histórico que da nacimiento al liberalismo puede ser entendido como una especie de “*redoublement*” o de “refinamiento interno de la razón de Estado” (p. 44). La “razón gubernamental” liberal supone una transformación de las relaciones entre el derecho y la práctica gubernamental. Rompe con el principio que domina la forma de saber adoptada por una tecnología gubernamental que, en cierto modo, “toma en cuenta ‘con toda naturalidad’ los problemas de población, que debe ser lo más numerosa y activa posible, en beneficio del vigor del Estado” (p. 360).

El liberalismo, en su polimorfismo y sus recurrencias, tal como sostiene Foucault, obedece a la regla de la economía máxima, al principio de estar el gobierno, en sí mismo, ya “en exceso” (p. 360). Dicho muy esquemáticamente, la “razón gubernamental moderna” es una limitación de hecho, que es, no obstante, general (define formas de intervenciones excluyentes de medidas particulares, individuales y excepcionales); una limitación que mantiene una relación compleja con respecto al Estado, en tanto que el principio de limitación es interior a la práctica gubernamental (a los objetivos del gobierno), y establece una división entre las cosas que deben hacerse y las que no deben hacerse. Constituye una “regulación interna”, un instrumento crítico de la realidad, en el sentido de que consiste en una delimitación y cuestionamiento continuo que gira en torno a aquello que sería “exceso de gobierno” (pp. 26-29). Es claro que no hay, en el análisis de Foucault, una identificación de la economía liberal con una utopía. El liberalismo no es una utopía de los economistas, no es una verdad o una falacia de los economistas, mucho menos “un sueño que tropieza con una realidad y no logra inscribirse en ella” (p. 362).

De acuerdo con Foucault, a diferencia del pensamiento jurídico de los siglos XVI y XVII, la economía política no se desarrolla como objeción externa a la razón de Estado: opera como un instrumento de cálculo en el interior de la práctica gubernamental. Los economistas franceses e ingleses del siglo XVIII, al procurar garantizar el enriquecimiento del Estado y la competencia entre

Estados, al procurar mantener cierto equilibrio entre los Estados para que esa competencia pueda existir, sitúan la reflexión sobre la práctica económica “en el límite” de la acción gubernamental (p. 31).

La economía política responde no al interrogante sobre los derechos originarios que pueden fundar la práctica gubernamental, sino al interrogante sobre sus efectos. Esto lleva a Foucault a considerar la noción de la “naturaleza propia de los objetos de la acción gubernamental” que la economía política descubre. El tipo de crítica planteado por la economía política ve el principio de la limitación interna del gobierno en una supuesta evidencia de los fenómenos y procesos económicos, en el correlato perpetuo entre la acción de los gobernantes y cierta naturalidad que sería propia de la acción gubernamental y de sus objetos. En el contexto del liberalismo, el criterio del éxito o el fracaso sustituye al de la legitimidad o la ilegitimidad (pp. 33-34).

Cabe insistir en la importancia del análisis de Foucault y de su objeción respecto a las respuestas tradicionalmente dadas a la pregunta sobre la especificidad del neoliberalismo. La crítica que se plantea en nombre del liberalismo económico, en la segunda mitad del siglo XX, sostiene Foucault, no es un retorno o una mera actualización de las antiguas teorías del *laissez faire*. Como observa en la clase del 14 de marzo de 1979, una de las clases que dedica al neoliberalismo norteamericano, el desplazamiento del consumo a la producción supuso una mutación de la concepción del *homo oeconomicus*. El *homo oeconomicus* de liberalismo clásico “es el hombre del intercambio, es el socio, es uno de los dos socios en el proceso de intercambio. Y, evidentemente, este *homo oeconomicus* socio del intercambio implica un análisis de lo que él es, una descomposición de sus comportamientos y maneras de hacer en términos de utilidad que se refieren, por supuesto, a una problemática de las necesidades, ya que es a partir de estas necesidades que podrá ser caracterizada o definida, o, en todo caso, podrá ser fundada, una utilidad que ocasionará el proceso de intercambio” (Foucault, 2004a, pp. 231-232).

Si la economía política clásica se caracterizaba por una “teoría de la utilidad a partir de una problemática de las necesidades”, la Escuela económica de Chicago pasa del intercambio a la producción. Aunque hay una doctrina acerca del agente económico como socio del intercambio, no se trata de éste, sino más bien de “un *homo oeconomicus* empresario de sí mismo, que es su propio capital, su propio productor, la fuente de [sus] ingresos” (2007, p. 265).

A fin de dar cuenta de las prácticas de veridicción contemporáneas de la economía neoliberal, es necesario tomar en consideración desarrollos recientes que se refieren a modos de producción sociales, no mercantiles. Benkler (2006) y Lessig (2001), entre otros autores, han formulado críticas que se apoyan en la autoridad del peligro representado por las distorsiones económicas de la llamada propiedad intelectual. Como ha notado Paul David (2007), las reformas recientes en la legislación norteamericana y en el ámbito de la OMPI distancian las políticas de propiedad intelectual de la garantía del monopolio de derechos temporarios, “una especie de subsidio económico condicional instituido para alcanzar propósitos societales a través de la promoción de la innovación y de la invención”. Los reformadores propugnan un tratamiento de los así llamados mecanismos de propiedad intelectual como “propiedad absoluta”, es decir, la información resguardada contra “entrada ilegal” mientras está a disposición para uso autorizado – la información que alguien posee – no es protegida tanto

en base a la evidencia de la eficacia demostrable de esa modalidad en el servicio de las necesidades de la sociedad sino porque se concede, a esa información, como una cuestión de principio, el mismo estatuto que a la propiedad real (p. 80).

“Producción social”: algunas discusiones

El análisis de Yochai Benkler es emblemático de los modos de verificación que entran en juego en discursos de la economía relativos a la creación de “valor de información”. Los problemas abordados por el autor conciernen a “sistemas de producción de información”.

Según Benkler (2006), hoy asistiríamos a una transición de un modelo industrial hacia un modelo de “producción social” característico de la economía interconectada en red. Mientras que la organización industrial de los bienes de información y de la cultura supone una inversión inicial elevada y costos de distribución bajos, la particularidad de la información, que es *input* y *output* de su propio proceso de producción, llevaría a una situación en la que la extensión de los mecanismos de protección de la “propiedad intelectual” sería contraproducente. Escribe Benkler: si “cada innovación se construye a partir de información existente, entonces un refuerzo de los derechos de propiedad intelectual aumenta los precios que aquellos que invierten en la producción de información hoy deben pagar a aquellos que la produjeron ayer, además de elevar los incentivos que un productor de información puede obtener mañana” (p. 38).

En la medida en que suponen no sólo el aumento de ganancias potenciales, sino también el incremento de los costos, los efectos del fortalecimiento del régimen de patentes o de los derechos autorales pueden ser negativos. Tanto los *approaches* teóricos como los estudios empíricos revelarían que el fortalecimiento de la legislación de propiedad intelectual no representa necesariamente un estímulo a las actividades de innovación. Según Benkler, hay “poco sustento en la economía para regular la información, el conocimiento y la producción cultural a través de los instrumentos de la ley de propiedad intelectual” (pp. 38-39).

El hecho de que los contenidos digitales puedan tener usos no excluyentes, sumado al hecho de que sus costos de reproducción y distribución tienden a ser casi nulos, llevaría a que construcciones jurídico-económicas previas tiendan a desestabilizarse y a que nuevos mecanismos emerjan. Lo que emerge, afirma Benkler, son “sistemas de producción de conocimiento” que no están basados en garantías externas a los derechos de propiedad, tales como las patentes y los derechos de autor.

El software libre constituiría, según Benkler, el ejemplo paradigmático de sistemas no propietarios en los que las acciones son coordinadas a través de mecanismos distribuidos que no dependen de modos de organización centralizados. Además de tener aplicación en proyectos de software de código abierto y de software libre, esa sistemática de producción de información se aplicaría a otras formas de producción mediadas por Internet: publicaciones de referencia y proyectos de innovación abierta editados por voluntarios, redes *peer to peer*, plataformas de intercambio de archivos en la *web* y otros tipos de sistemas distribuidos de procesamiento de datos.

Benkler busca explicar de dónde “procede” la información cuando no es

originada por productores que controlan el acceso a las invenciones por medio de la propiedad intelectual. Se podría decir que, puesto que, en la perspectiva del jurista, la información es capital, factor de costo y resultado del proceso de producción, la pregunta por lo que precede coincide con la pregunta por lo que viene después. En los términos del autor, la producción de información proviene de una combinación de fuentes no mercantiles, como incentivos provistos por agencias de promoción estatales y no estatales, o de agentes cuyo modelo de negocios no dependería de los mecanismos de regulación de la propiedad intelectual (p. 39).

Al discutir los postulados de la economía política de la información, Benkler afirma que sería preciso enmendar las teorías de los costos de transacción con la finalidad de entender el fenómeno de la emergencia de la “producción entre pares”. Dado que el capital físico requerido para la producción colaborativa, vía red, estaría distribuido ampliamente; que, con las redes digitales, los costos de los medios para registrar, procesar y comunicar informaciones habrían declinado significativamente en relación con fases anteriores, y, dado que la información existente (el insumo de la producción), tendría costos tendientes a cero, en las economías en red, las habilidades humanas se convertirían en el principal recurso escaso. En suma, “la producción entre iguales está emergiendo, porque el precio decreciente del capital físico involucrado en la producción de información y el precio decreciente de las comunicaciones reducen el costo de la producción colaborativa y hacen del capital humano el bien económico primario [que tal producción involucra o incluye]” (p. 195).

Desde la perspectiva de Benkler, los modos de producción interconectados harían posible canalizar “reservas subutilizadas de esfuerzo creativo humano”, redundarían en eficiencias y “ventajas sistémicas” relativas a la “identificación y distribución (*allocation*) de capital humano/creatividad” (p. 171).

Al igual que otros analistas de la economía de la innovación, Benkler argumenta que la economía digital desarrolla sistemas distribuidos de organización de la creatividad humana que se auto-organizan, sistemas que recurren a mecanismos incompatibles con antiguas jerarquías y modos de dominación. La “tecnología de la información” haría posible la conjunción de las contribuciones y transacciones más mínimas y más dispersas en una producción de mayor escala. La tecnología facilitaría la integración y combinación de la producción fragmentada en módulos y componentes mínimos (pp. 188-189).

El trabajo de Benkler aquí citado ha encontrado eco en redes de formuladores de políticas públicas para quienes la “batalla” en favor de la “incorporación de América Latina y el Caribe en la sociedad mundial de la información” ocurriría en todas las capas del “ambiente informacional”: en los dispositivos físicos y en los canales de comunicación en red, en el nivel de la información (en materia de manejo de recursos culturales), en el nivel de los recursos lógicos (software, bancos de datos y estándares) que han pasado a ser vistos como necesarios para la traducción de lo que los seres humanos quieren decir unos a los otros a señales procesables y transmisibles a través de máquinas (Peres y Hilbert, 2009, p. 164). Efectuar, a través de mecanismos de autoorganización que establecen un orden, la transición de un mundo a otro, sería una decisión de la “sociedad”.

Es posible discernir otros ámbitos en los que, actualmente, las prácticas de gobierno están siendo repensadas. Por un lado, el desarrollo de estudios en los

que participan “actores” diversos del sector de las tecnologías de comunicación e información (la industria, el gobierno y la academia). Se trata, entre los especialistas y tecnólogos, de la elaboración de descripciones dirigidas a visualizar tendencias, así como de estudios que ponen énfasis en el análisis de mercados y en la identificación de “focos tecnológicos”. Los promotores de esos esfuerzos prospectivos consideran que la exploración de tendencias a futuro es el método conveniente para fortalecer, en los llamados “sistemas nacionales de innovación”, “capacidades” para la innovación y para la formación de alianzas público-privadas (MINCYT, 2009). Por otro lado, el “medio” de los desarrolladores de software y de los especialistas en sistemas de información ha incitado el “apalancamiento” (*leverage*) de nuevas formas de trabajo centradas en el compartir. En América Latina y en la Argentina, la disidencia ha sido beneficiada por alianzas con organizaciones como la Fundación Heinrich Böll y el Transnational Institute, así como por la creación de un debate en torno a la mercantilización de la vida y a los “bienes comunes” (Heinz, 2005; Helfrich, 2008). El excepcionalismo de estas prácticas relacionales persiste, sin embargo, como temática de discusión para la sociología.

Bibliografía

Barry, A., Osborne, T., Rose, N. (Eds.). (1996). *Foucault and political reason: liberalism, neo-liberalism and rationalities of government*. Chicago: Chicago University Press/London UCL Press.

Bauman. Z. (2002). *Modernidad líquida*. Buenos Aires: FCE.

Benkler, Y. (2004, 4 de noviembre). The emergence of peer production and sharing in the networked information economy. En *I Workshop TIDIA (Programa de tecnología de la información en el desarrollo de Internet avanzada)*. Fundación de Apoyo a la Investigación del Estado de San Pablo.

Benkler, Y. (2005). Coase's penguin, or Linux and the nature of the firm. En R. Aiyer Ghosh (Ed.), *Code: collaborative ownership and the digital economy* (pp. 169-206). Cambridge (Mass.)-Londres: MIT Press.

Benkler, Y. (2006). *The wealth of networks: how social production transforms markets and freedom*. New Haven-Londres: Yale University Press.

Boyle, J. (2005). Fencing off ideas: enclosure and the disappearance of the public domain. En R. Aiyer Ghosh (Ed.), *Code: collaborative ownership and the digital economy* (pp. 235-258). Cambridge (Mass.)-Londres: MIT Press.

Callon, M. (1998). An essay on framing and overflowing: economic externalities revisited by sociology. En M. Callon (Ed.), *The laws of the markets* (pp. 244-269). Oxford: Blackwell Publishers.

David, P. (2007). Thinking about intellectual property and the patent system - past, present and future: an extended interview. En European Patent Office, *Scenarios for the future. Open-ended interviews* (pp. 63-88). Munich: Oficina Europea de Patentes.

Diaz Isenrath, C. (2008). *Máquinas de pesquisa: o estatuto do saber no capitalismo informacional*. Tesis de doctorado no publicada, Universidad Estatal de Campinas, Instituto de Filosofía y Ciencias Humanas, Brasil.

Foucault, M. (1999). *Em defesa da sociedade. Curso no Collège de France (1975-1976)*. San Pablo: Martins Fontes.

- Foucault, M. (2004a). *Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France (1978-1979)*. París: Seuil/Gallimard.
- Foucault, M. (2004b). *Sécurité, territoire, population. Cours au Collège de France (1977-1978)*. París: Seuil/Gallimard.
- Foucault, M. (2007). *Nacimiento de la biopolítica. Curso en el Collège de France (1978-1979)*. Buenos Aires: FCE.
- Heinz, F. (2005). Los desafíos de la comunidad de software libre en Latinoamérica. En J. Villarreal, S. Helfrich, A. Calvillo (Eds.), *¿Un mundo patentado?: la privatización de la vida y del conocimiento* (pp. 178-185). El Salvador: Heinrich Böll Foundation.
- Helfrich, S. (2008). Commons: ámbitos o bienes comunes, procomún o “lo nuestro”: las complejidades de la traducción de un concepto. En S. Helfrich (Comp.), *Genes, bites y emisiones: bienes comunes y ciudadanía* (pp. 42-48). México D.F.: Fundación Heinrich Böll.
- Kelty, C. (2005). Trust among the algorithms: ownership, identity, and the collaborative stewardship of information. En R. Aiyer Ghosh (Ed.), *Code: collaborative ownership and the digital economy* (pp. 127-151). Cambridge (Mass.)-Londres: MIT Press.
- Lessig, L. (2001). *The future of ideas: the fate of the commons in a networked world*. Nueva York: Random House.
- Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (2009). *Libro blanco de la prospectiva TIC: Proyecto 2020*. Buenos Aires: MINCYT.
- Peres, W. y Hilbert, M. (Eds.). (2009). *La sociedad de la información en América Latina y el Caribe: desarrollo de las tecnologías y tecnologías para el desarrollo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Polanyi, K. (2007). *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Buenos Aires: FCE.
- Sahlins, M. (2004). *Esperando Foucault, ainda*. San Pablo: Cosac Naify.
- Terranova, T. (2009). Another life: the nature of political economy in Foucault's genealogy of biopolitics. *Theory, Culture & Society*. 26(6), 234-262.