
Revolución digital e instituciones

PID_00259328

Arnau Monterde Mateo

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: 1 hora



Arnau Monterde Mateo

Doctor en Sociedad de la Información y el Conocimiento por la Universitat Oberta de Catalunya. Investigador en el Internet Interdisciplinary Institute de la UOC, en el grupo de Investigación Communication Networks and Social Change (CNSC). Investiga las relaciones entre tecnología, política y sociedad, los movimientos sociales en la sociedad red y las transformaciones de la democracia en la era digital.



Los textos e imágenes publicados en esta obra están sujetos –excepto que se indique lo contrario– a una licencia de Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos y transmitirlos públicamente siempre que citéis el autor y la fuente (FUOC. Fundación para la Universitat Oberta de Catalunya), no hagáis de ellos un uso comercial y ni obra derivada. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.es>

Índice

1. Revolución digital y globalización.....	5
1.1. La sociedad red	5
1.2. La nueva economía global	5
2. Límites de las instituciones de la era industrial.....	8

1. Revolución digital y globalización

1.1. La sociedad red

Según Manuel Castells (2000), la sociedad red es la estructura social de la era de la información, y es entendida como el conjunto de acuerdos organizacionales de las relaciones humanas de producción y de consumo, experienciales, de poder, enmarcadas por la cultura; se entiende la era de la información como la era en que las sociedades desarrollan todas sus actividades en un «paradigma tecnológico» constituido por las tecnologías de la comunicación en red. Castells describe una nueva forma de desarrollo y producción, como es el informacionalismo, donde la fuente de productividad es la tecnología de la generación de «conocimiento, el procesamiento de la información y la comunicación de símbolos» (Castells, 2003). Esta aproximación caracteriza una **nueva economía** capitalista informacional, global y en red que inaugura un nuevo estadio del capitalismo financiero global, que a la vez transforma las relaciones de producción y la organización del trabajo.

En la sociedad red también cambian la cultura y la política, en la medida en que cambian los medios y generan un nuevo sistema mediático en el que Internet es fundamental. Castells presenta un nuevo espacio en el que es posible la organización simultánea de prácticas sociales sin localización geográfica, al que llama **espacio de flujos** y donde no solo operan los mercados financieros o la producción transnacional, sino donde también encontramos los movimientos sociales o las redes de interacción personal. Asimismo, entender la sociedad red implica, y como consecuencia directa de un sistema económico global, las transformaciones del Estado en la que este pierde una parte de su soberanía, cambiando a la vez las relaciones globales de poder. Cabe preguntarse sobre la posibilidad de cambio social en este contexto y acerca de la capacidad de construir redes alternativas a las redes dominantes. Esta posibilidad va a residir en la capacidad de comunicabilidad de los códigos que proyectan estas redes alternativas.

1.2. La nueva economía global

La lectura que hace Castells a principios de este nuevo siglo conduce a una realidad claramente patente en la actualidad, pero no exenta de tensiones. La aproximación del capitalismo informacional, o el capitalismo cognitivo, en el que el conocimiento es la principal fuente de riqueza, ha recibido duras críticas por restar importancia al papel de los procesos de producción materiales y a las grandes empresas de sectores como el de los combustibles fósiles o la energía eléctrica. Pero si en 2006 las dos empresas de más valor en el mundo eran ExxonMobil (Petróleo) y General Electric (Energía Eléctrica), en 2017 son

Referencias bibliográficas

M. Castells (2000). «Materials for an exploratory theory of the network society». *British Journal of Sociology* (vol. 51, n.º 1, págs. 5-24).

M. Castells (2003). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. Vol. 1: La sociedad red* (2.ª ed.). Madrid: Alianza Editorial.

Referencia bibliográfica

E. Morozov (2017, 21 de septiembre). «Data is the New Oil». *Technologies*.

Apple y Google, seguidas por Microsoft, Amazon y Facebook, todas ellas tecnológicas. En 2017, Exxon cae a la séptima posición con la mitad del valor de Apple; en 2018, cae a la decimotercera posición y con un valor de un tercio de Apple. Estos datos anulan el hecho de que en 2018 no existan grandes volúmenes de negocio que tengan una base material en su proceso de producción, pero sí que indica cómo las grandes empresas tecnológicas se han situado en el centro de los mercados financieros; su materia prima es algo inmaterial: el conocimiento. Lo que se sabe, y cada vez con mayor preocupación, es que esta materia prima, más allá de una noción abstracta del conocimiento, son datos, datos de todo tipo, datos personales, datos de consumo, datos de maneras de relacionarse, datos de recorridos, y con un largo etcétera. Hay quien dice que los datos son el nuevo petróleo (Morozov, 2017); el mayor problema de esto es su recentralización en manos de las grandes tecnológicas nombradas anteriormente. El valor democrático de su gestión es una de sus principales debilidades.

La nueva economía juega con otro elemento y actor fundamental, y con intereses bien distintos al de las grandes empresas transnacionales: el Estado. De hecho, los Estados, en un contexto de absoluta globalización de la economía y de las redes informacionales, siguen desempeñando un papel crucial en el mundo. Fueron acertadas las teorías sobre la pérdida de soberanía de los Estados frente a los mercados financieros y las empresas transnacionales en algunos países, pero los pronósticos de la crisis del Estado-nación se alejan de esta realidad en otros. Estados como Rusia, China, Estados Unidos o Alemania siguen teniendo un papel determinante en la economía global a través de sus estrategias geopolíticas y de la gestión que hacen de sus políticas económicas. En estas, la figura del Estado tiende a fortalecerse frente a escenarios de absoluta desregulación, libre circulación de mercancías a escala global bajo el absoluto control de las empresas transnacionales. De hecho, y como comportamiento altamente generalizado, Estado y empresas transnacionales cooperan para la defensa de intereses mutuos, donde generalmente los intereses del Estado quedan supeditados a los de sus empresas de alcance global. Esto ilustra la capacidad vigente del poder político en el plano económico y viceversa.

De la misma manera que la nueva economía financiera llega al Estado y este toma posición (y parte) en las políticas económicas, también aterriza y se materializa en las ciudades. En este sentido, las ciudades son un claro reflejo de cómo opera la economía global en un territorio muy concreto y delimitado como es una gran ciudad. **La ciudad se convierte en un espacio de flujos en los que opera la economía global.** El turismo sería uno de los ejemplos más significativos de lo que es una economía global y conectada. En las grandes ciudades y capitales del mundo con altas tasas de turismo, rápidamente sube el valor de la vivienda, y esta se convierte en un bien para la inversión seguro. Esto genera, por un lado, la llegada de fondos de inversión internacionales que necesitan invertir en beneficios asegurados; por el otro, la subida del precio del mercado de la vivienda con todos los problemas sociales que eso conlleva, como la gentrificación y/o la subida del precio de los alquileres. De esta manera

y con este ejemplo, vemos que una problemática local de ciudad, como puede ser el precio del alquiler, tiene un origen, unas dinámicas internas y unas consecuencias de alcance global. En este sentido, las grandes ciudades del mundo son centros de poder, donde se pueden situar físicamente los Gobiernos de las diferentes escalas de gobernanza, regional y/o estatal, y donde se localiza el Gobierno de la propia ciudad. Por lo tanto, las ciudades son centros de poder económico-financiero, pero también político.

Sin embargo, se puede mirar la ciudad desde muchas otras ópticas; una de ellas es la del contrapoder, las resistencias o todo ese conjunto de procesos sociales que entienden la ciudad como espacio de conflicto o como terreno en disputa en el que chocan los intereses de diferentes actores. En la medida en que hay dinámicas de dominación en la ciudad existen dinámicas de resistencia, y la ciudad se convierte en el espacio de desarrollo de la protesta y de los movimientos, donde se manifiestan altos niveles de innovación social. La ciudad, por lo tanto, se convierte en un espacio de experimentación de prácticas de transformación social a favor de la defensa de los derechos que garantizan la vida social y política en la ciudad.

El papel de las tecnologías en este proceso de reconfiguración económica y social de la ciudad es fundamental y articula una gran parte de los procesos productivos, y, por tanto, de la economía de la ciudad, y se manifiesta de manera presente en las prácticas de resistencia y de experimentación para el desarrollo de «otras» políticas.

Esto permite pensar la ciudad a partir de una **aproximación tecnopolítica**, en la que se tiene en cuenta el rol de las tecnologías de la comunicación en red en el desarrollo político y social de la ciudad, así como la transformación de las relaciones de poder y la economía de la ciudad.

La relación entre tecnología y ciudad es una realidad cada vez más presente en el paisaje urbano, y la combinación de cuerpos, tecnologías y ciudad permite pensar en los procesos de transformación urbana a partir de la metáfora del *cyborg* (Gandy, 2005), a través de la experiencia corpórea del espacio. Hacer hincapié en la interfaz material entre el cuerpo y la ciudad pone de manifiesto una infraestructura física que conecta los cuerpos humanos con amplias redes tecnológicas, donde lo *cyborg*, que viene de lo cibernético, se conceptualiza como una serie de sistemas de sostenimiento de la vida interconectados. Estos espacios de interconexión generan espacios complejos y estructuras multicapa; las categorías de lo «real» y lo «virtual» devienen también un aspecto interconectado de la experiencia urbana. La metáfora del *cyborg* aborda la riqueza de la multiplicidad de espacios y prácticas de manera simultánea hacia una «rematerialización» de la ciudad que responda a esta aproximación compleja.

Referencia bibliográfica

M. Gandy (2005). «Cyborg Urbanization: Complexity and Monstrosity in the Contemporary City». *International Journal of Urban and Regional Research* (vol. 29, n.º 1, págs. 26-49).

2. Límites de las instituciones de la era industrial

Las instituciones de la era industrial, como son las empresas o los Gobiernos, se caracterizan por ser instituciones construidas a partir de la gestión de lo tangible o lo material, que, por consiguiente, es escaso y tiene unos costes de transacción muy altos. A la vez, estas instituciones se caracterizan por su organización jerárquica (Peña-López, 2013) y por operar a través de procesos segmentados, burocratizados, lo que necesita de un gran nivel de intermediación. Estos procesos jerárquicos generan que en medio de los procesos de toma de decisiones existen numerosos actores intermedios que median e intervienen en los procesos, con la lentitud y la deformación que esto implica.

En la medida en que se generaliza la era digital y el conocimiento se difunde y se transmite a través de las redes digitales, el conocimiento es un bien que puede almacenarse prácticamente de manera infinita; su producción es abundante, frente a las lógicas de escasez que caracterizan las instituciones de la era industrial. Al mismo tiempo, se reducen absolutamente los costes de transacción, gracias a la comunicación en red. En la era digital, la eficiencia ya no pasa por modelos jerárquicos en los procesos de organización, especialmente para todas esas organizaciones o empresas que se construyen a partir de la gestión del conocimiento; se genera una nueva economía del conocimiento.

La participación en las instituciones de la sociedad industrial se caracteriza por ser regular, colectiva dentro de una organización y reactiva como respuesta a la cadena jerárquica de mando.

La **participación** en la era digital, en cambio, puede ser puntual, se puede hacer de manera individual y desintermediada, y puede ser proactiva; o sea, sin el consentimiento de la estructura jerárquica.

Uno de los ejemplos que ilustra esto es la Wikipedia, la mayor enciclopedia digital existente, y uno de los sitios webs con más visitas en el mundo. Allí, las formas de participación pueden ser puntuales o de mayor compromiso; se puede contribuir en el proyecto de manera individual o en colaboración con otros a través de las ediciones y discusiones de artículos. Y esta colaboración no necesita del permiso de una autoridad central, ya que se puede participar en cualquier momento y sin requisitos previos. Esto lleva asociado una serie de transformaciones culturales en torno a la manera de entender y hacer las organizaciones y las instituciones en la sociedad red.

Vídeo

I. Peña-López (2013). *¿El fin de la intermediación? Blogs y redes sociales para participar en primera persona*. Conferencia en el I Evento Blog Barcelona, 20 de abril de 2013, Barcelona. Barcelona: EBE.

Los sectores afectados por las transformaciones de la sociedad red son muchos, como los medios de comunicación, la industria musical o cinematográfica, las formas de consumo, la educación y la autoformación, los movimientos sociales y el activismo, la gestión del conocimiento digital, etc.

Si bien es verdad que existe una enorme capacidad de adaptación e innovación por una parte de la sociedad y de sus organizaciones a estos cambios, no siempre serán en las relaciones de poder dentro de las organizaciones. De hecho, una gran parte de las instituciones de la sociedad red aún están por construir. Existen numerosas experiencias innovadoras en múltiples ámbitos, pero la institucionalidad que las representa aún se rige por normas y prácticas de la era industrial. El mercado, la economía global y el capitalismo financiero determinan una parte importante de la geopolítica global de la mano de los Estados, formas de organización que responden aún a la era industrial. A todo esto se le añade una crisis política e institucional sobre las formas de gobierno y representación en la última década que no solo tiene que ver con el cambio de paradigma de la sociedad red, sino con la incapacidad de las instituciones de la era industrial de dar respuesta a las necesidades sociales, políticas y democráticas de esta era.

Colin Crouch (2000), a partir de un profundo análisis sobre las crisis de las democracias liberales, hace una lectura de la situación actual a partir de la noción de «posdemocracia» que ilustra el aburrimiento, la desafección y la frustración política, donde una minoría tiene el poder sobre la gran mayoría de la población y donde las élites políticas han conseguido manipular las «demandas populares». Además, según este autor, el poder se concentra en unas élites que devienen la clase propietaria de todo el capital. En este contexto se analizan las implicaciones sociales, económicas y políticas, el papel del trabajo y de instituciones como son los partidos políticos, y se presentan como el declive democrático de nuestra era, al mismo tiempo que se plantean algunos retos sobre cómo democratizar la sociedad, la economía y la sociedad a través de «verdaderas acciones disruptivas», como hace el movimiento global a finales del siglo XX con movilizaciones como las de Praga, Londres o Seattle.

Esta aproximación ilustra una determinada visión del mundo en el cierre del siglo XX, pero que desarrollan más adelante autores como Swyngedouw (2011), que bajo el paraguas de las crisis política o de la «desaparición de lo político», y en un escenario de configuración del espacio posdemocrático, hace emerger la posibilidad de recuperación de lo político a través de proyectos emancipatorios bajo las nociones de igualdad y libertad. Esto implica la superación de la «fantasía» del libre mercado y sus élites a través de la producción colectiva del espacio, y la inauguración de nuevas trayectorias políticas comunes, así como el compromiso con prácticas igualitarias y de libertad.

Referencia bibliográfica

C. Crouch (2000). «Coping with Post-Democracy». *Fabian Ideas* (598). Londres: Fabian Society.

En castellano, ver reseña del libro *La posdemocracia* de Colin Crouch, Madrid, Taurus, de 2004.

Referencia bibliográfica

E. Swyngedouw (2011). «Interrogating Post-democratization: Reclaiming Egalitarian Political Spaces». *Political Geography* (vol. 30, n.º 7, págs. 370-380).

Hay traducción al castellano: «Interrogando la posdemocratización: reclamando espacios políticos igualitarios». *Documentos y aportes en administración pública y gestión estatal* (n.º 22, junio de 2014).

Entender la **transformación institucional** en la era digital implica entender las relaciones de poder que gobiernan hoy las sociedades, sin desatender las oportunidades que abren algunas prácticas sociales y organizacionales en la sociedad red basadas en la cooperación y la colaboración social, el libre acceso al conocimiento y a la información, y en una crisis de la intermediación y profundo cuestionamiento de las jerarquías en la organización de lo social, lo económico y lo político.

Las nuevas instituciones de la sociedad red tendrán que superar muchos aspectos relacionados con la forma de estas (cómo son las dinámicas de colaboración dentro de la institución, cómo se comparte el conocimiento, qué mecanismos de mejora continua se despliegan o cómo se garantiza el derecho de acceso a la información) que hagan frente a la lentitud, al elevado coste transaccional o al exceso de burocratización de los procesos. Pero más allá tendrán que responder a lógicas, de fondo, que garanticen derechos y libertades del conjunto de la sociedad, y que pongan los cimientos que habiliten prácticas democráticas para la construcción y el autogobierno de estas instituciones.