

Trabajo creativo, industrias culturales y capitalismo informacional: observaciones sobre una tríada compleja.

O trabalho criativo, as indústrias culturais e o capitalismo informacional: observações sobre uma tríade complexa.

Creative work, cultural industries and informational capitalism: observations on a complex triad.

Diego de Charras

Professor, investigador e doutorando da Universidade de Buenos Aires (UBA). Especialista em Políticas e Direito à Comunicação é também diretor da carreira de Ciências da Comunicação da UBA e professor do Programa de Pós-graduação sobre Políticas Internacionais da Comunicação, na Universidade Nacional de La Plata e na UBA.

Contato: diegodecharras@gmail.com

Artigo recebido em: 30/10/2014 e aprovado em 23/11/2014.

Resumen

Las transformaciones en el mundo laboral en las últimas décadas en los sectores de la economía que lideran el capitalismo informacional: telecomunicaciones, informática e industrias culturales/creativas permiten entrever resultados ambivalentes en la relación del trabajo con las nuevas tecnologías. Se trata de un proceso de dualización entre autonomía y precarización. Muchos de los cambios se sustentan en un mayor peso del componente simbólico en la composición de valor de las mercancías y del impacto de la tecnología en el ciclo económico de producción, circulación y consumo. Por ello, entendemos que las nuevas formas que asume el trabajo presentan importantes puntos de contacto con los modos de organización y el tipo de trabajo presente en las industrias culturales.

Palabras-clave: Capitalismo Informacional; Trabajo Creativo; Industrias Culturales; Autonomía y Precarización.

Resumo

As mudanças no mercado de trabalho nas últimas décadas nos setores da economia líder no capitalismo informacional: telecomunicações, informação e indústrias culturais/criativas apontam resultados mistos sobre a relação de trabalho com as novas tecnologias. É um processo de dualização entre autonomia e insegurança. Muitas das mudanças são baseadas no maior peso do valor simbólico componente da mercadoria e do impacto da tecnologia sobre o ciclo econômico de produção, circulação e consumo. Portanto, entendemos que as novas formas de trabalho assumido apresentam pontos importantes de contato com os modos de organização e este tipo de trabalho nas indústrias culturais.

Palavras-chave: Capitalismo Informacional; Trabalho Criativo; Indústrias Culturais; Autonomia e Precarização.

Abstract

The changes in the workplace, in recent decades, in the sectors of the economy that lead informational capitalism: telecommunications, information and cultural/creative industries provide a glimpse mixed results on the relationship of working with new technologies. It is a process of dualization between autonomy and insecurity. Many of the changes are based on the greater weight of the composition component symbolic value of the goods and the impact of technology on the economic cycle of production, circulation and consumption. Therefore, we understand that new work forms assumed present important points of contact with the modes of organization and this type of work in the cultural industries.

Keywords: Informational Capitalism; Creative work; Cultural Industries; Autonomy and Insecurity.

Introducción

Un acercamiento a ciertas transformaciones suscitadas en el mundo laboral en las últimas décadas, tanto dentro como fuera del proceso productivo – en particular en los sectores de la economía que lideran el capitalismo informacional: telecomunicaciones, informática e industrias culturales/creativas – permite entrever resultados ambivalentes en la relación del trabajo con las nuevas tecnologías.

Se trata de un proceso de dualización entre, por un lado, la autonomía – que ganaría un sector altamente calificado de los trabajadores al recuperar el conocimiento sobre una mayor parte del proceso productivo, sumado a una elevada incorporación de trabajo creativo e intelectual – y, por otro, mayores niveles de precarización debido a la sobreexplotación del trabajo a partir de diversos procesos de flexibilización.

Muchos de los cambios acaecidos se sustentan en un mayor peso del componente simbólico en la composición de valor de las mercancías y, en términos generales, del impacto de la tecnología en el ciclo económico de producción, circulación y consumo. Por ello, entendemos que las nuevas formas que asume el trabajo presentan importantes puntos de contacto con los modos de organización y el tipo de trabajo presente en las industrias culturales, cuyo rasgo distintivo es la aplicación de un tipo particular de trabajo al que denominamos “creativo” (Zallo, 1988; Roldán, 2010), “inmaterial” (Negri y Lazzarato, 1991), “intelectual” (Bolaño, 2002) o “cognitivo” (Rodríguez, 2003)¹. En consecuencia, una de las hipótesis que subyace el presente escrito se sitúa en torno a que la aparente relevancia que goza el trabajo creativo e intelectual confluyendo con el trabajo técnico en un proyecto de sociedad signado por la información y el conocimiento ya existía como especificidad del sector cultural industrializado. Y si bien hoy el concepto de trabajo creativo está fuertemente atravesado por el devenir del desarrollo tecnológico, entendemos que no es la tecnología en sí quien lo define y le da consistencia.

1. Si bien las distintas definiciones contienen particularidades y énfasis especiales sobre ciertos aspectos más que sobre otros, a los efectos del presente trabajo serán tomadas como equivalentes.

2. Nos referimos a Jeremy Rifkin, André Gorz y otros autores. Para un breve análisis crítico véase Antunes (2001).

En el presente incorporamos dos nociones complejas que han sido espacio de discusión al interior de las ciencias sociales. Por un lado, el concepto de trabajo y, por otro, el de capitalismo informacional. En tal sentido, consideramos importante establecer ciertas distinciones a fin de explicitar algunos de los supuestos que sustentan nuestro análisis.

El final del siglo XX trajo aparejado una corriente de pensamiento proclive a la identificación de “fines”. Así, se planteó el “fin de la historia”, el “fin de las ideologías” y, por supuesto el “fin del trabajo”, o más precisamente el *fin de la sociedad del trabajo*². En otras palabras, el agotamiento de un modelo de sociedad donde el trabajo ocupaba el lugar, por excelencia, de práctica social estructurante de las principales acciones, valores y sentidos socialmente construidos.

En general, los argumentos planteados se situaron principalmente en:

- 1) el fin del trabajo industrial a partir del crecimiento del sector terciario (mayor crecimiento económico y del empleo en los servicios frente al achicamiento de las labores industriales);
- 2) el fin de la necesidad de trabajo humano, ya que de la mano del desarrollo tecnológico se podría dejar de pensar el trabajo como actividad central de la sociedad capitalista sobre la base de un aumento sostenido del capital fijo frente al capital variable. O dicho en otras palabras, una merma constante de la necesidad de trabajo vivo.

3. Citado en Castells (2001, p. 259).

En cuanto al primero de ellos, se debe decir que la suposición de que ingresamos en una sociedad post-industrial por el crecimiento de los servicios se basa sólo en los datos de los países centrales. Es decir, es cierto que en EEUU y la Unión Europea el empleo industrial ha disminuido frente a los servicios. Sin embargo, si se analiza en términos globales, mientras en estos países los empleos en manufacturación descendieron, en la mayoría de los países en vías de desarrollo, muy por el contrario y según datos de la OIT, este tipo de empleos se multiplicaron por un factor entre 1,5 y 4. El resultado es que la pérdida de este tipo de puestos de trabajo en los países desarrollados se ha visto superada con creces con la creación de empleo en los países en vías de industrialización³. Asimismo, se debe agregar que buena cantidad de los servicios están ligados a la producción industrial y no existirían sin la vinculación directa a ésta última.

Por otra parte, sobre la hipótesis que supone la desaparición del trabajo vivo suplantado por el trabajo muerto aparece ineluctablemente el lugar fundamental que ocupa el componente tecnológico y el desarrollo científico. No obstante, este proceso ya era visualizado por Marx quién sostenía que en esta situación el aporte fundamental del trabajo vivo debía dejar de ser pensado en términos cuantitativos para transformarse en una visión cualitativa: "En esta transformación, lo que aparece como el pilar fundamental de la producción y de la riqueza no es ni el trabajo inmediato ejecutado por el hombre ni el tiempo que éste trabaja sino la apropiación de su propia fuerza productiva general, su comprensión de la naturaleza y su dominio de la misma gracias a su existencia como cuerpo social; en una palabra, el desarrollo del individuo social" (Marx, 1989, p. 228). Así, el capital mismo aparece como la contradicción del proceso, porque tiende a reducir a un mínimo el tiempo de trabajo, mientras ese mismo tiempo de trabajo se reconoce como única medida y fuente de la riqueza. "Disminuye, pues, el tiempo de trabajo en la forma de tiempo de trabajo necesario para aumentarlo en la forma del trabajo excedente" (Marx, 1989, p. 229). Para Ricardo Antunes (2003), mientras vivamos en el modo de producción capitalista, no se puede eliminar el trabajo como fuente creadora de valor, pero presenciamos "una transformación en el interior del proceso de trabajo, que resulta del avance científico y tecnológico y que se configura por el peso creciente de

la dimensión más calificada del trabajo, por la *intelectualización del trabajo social*". En otros términos, si el avance tecnológico puede reemplazar ciertas tareas codificables y repetitivas, necesita al mismo tiempo revalorizar las tareas de análisis, capacidad de decisión, resolución de problemas y creación que sólo puede otorgar el trabajo vivo. Y ello no debe pensarse sólo en términos de fragmentaciones internas dentro de los grupos de trabajadores – i.e. aristocracias obreras – sino que, como señala Virno (2003, p. 123), "el conjunto de la fuerza de trabajo posfordista, incluso la menos calificada, es fuerza de trabajo intelectual, 'intelectualidad de masas'."

En consecuencia, nuestra perspectiva pretende dar cuenta de las transformaciones innegables en el mundo del trabajo pero sin considerar que el funcionamiento social del capitalismo tardío esté en condiciones de prescindir del trabajo como práctica fundante y articuladora de las relaciones sociales de producción.

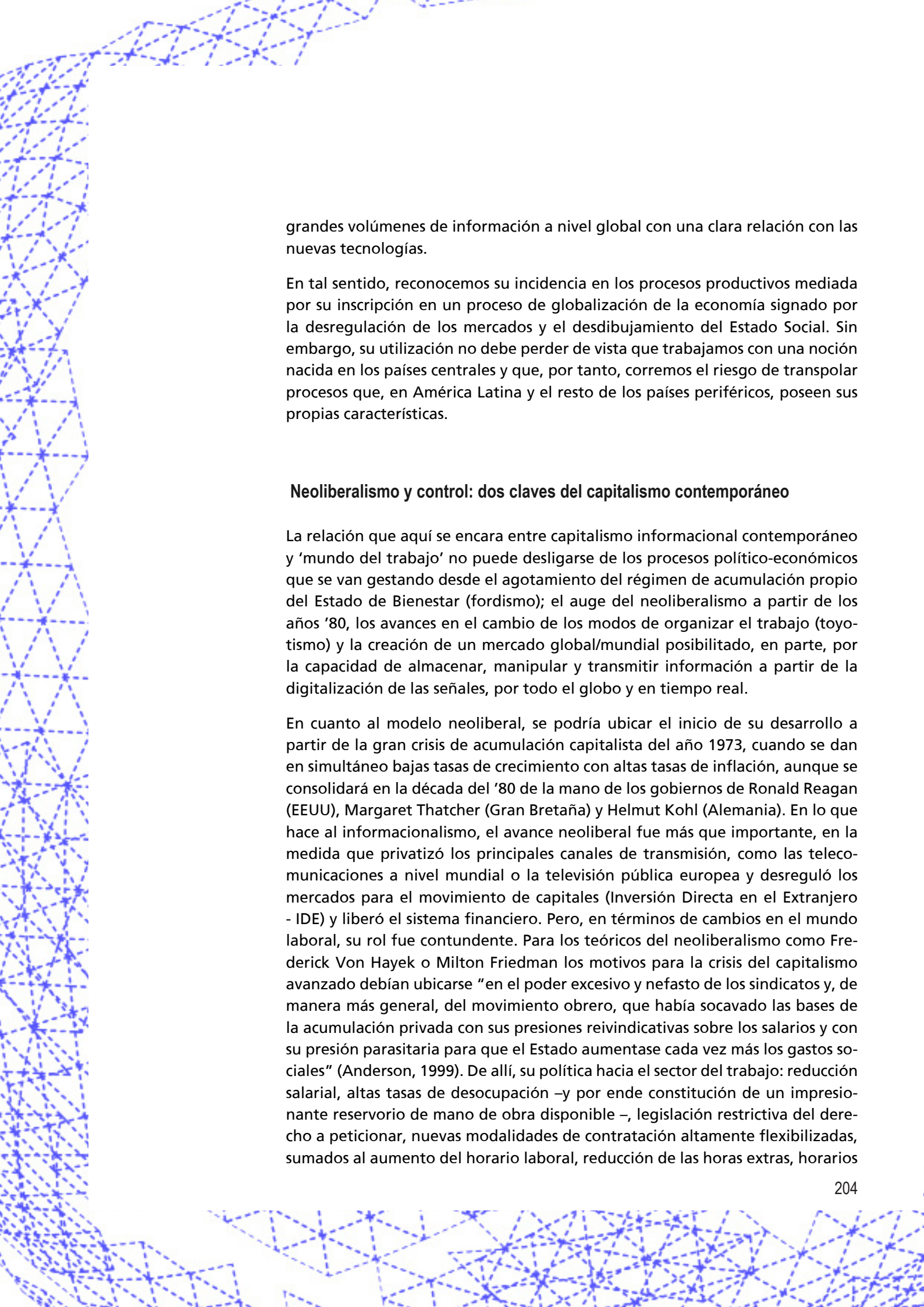
4. Es necesario aclarar que para Castells la noción correcta no sería Sociedad de la Información – siendo ésta última un atributo que portarían todas las sociedades – sino Sociedad Informacional por oposición a la Sociedad Industrial, lo que daría cuenta del modo de desarrollo estructurante.

5. Para un desarrollo del análisis crítico del concepto de modo de desarrollo informacional véase De Charras (2006).

6. Para una historización del desarrollo del proyecto de Sociedad de la información, véase Mattelart (2002).

Por otra parte, la ubicación de dichas alteraciones en el marco del Capitalismo Informacional también requiere algunas precisiones. Habitualmente, esta noción se utiliza al intentar caracterizar las modificaciones resultantes de la utilización de la tecnología en el ámbito global y su impacto en la capacidad de manipular información, así como de la incidencia de la acción del conocimiento sobre sí mismo en la productividad y en el resto de la economía. La raíz de la misma se puede ubicar en la década del setenta en el paradigma postindustrialista sostenido por autores como Daniel Bell y Alain Touraine y que tras un largo recorrido encontró, ya en los noventa, en Manuel Castells⁴ uno de sus máximos referentes teóricos, quien sostiene que vivimos la aparición de un nuevo modo de desarrollo que denomina "informacional"⁵. Si bien las denominaciones han sido variadas – "sociedad conectada", "sociedad del conocimiento", "tercera ola", etc – el rótulo de Sociedad de la Información ha sido el adoptado por los principales documentos gubernamentales (OCDE, CE, EEUU, CMSI, CEPAL, etc.)⁶. No obstante, es necesario aclarar que a los fines de nuestro análisis su utilización pretende encuadrar la presente etapa dentro del viraje más general del capitalismo de los últimos treinta años en su relación con la tecnología y el tratamiento de información. No podemos suponer entonces una transformación que haya dado por tierra con las lógicas de funcionamiento del capitalismo y sus relaciones sociales de producción sino que, muy por el contrario, intentamos ubicarlas como un momento particular de éste, posterior al agotamiento del régimen de acumulación fordista a mediados de la década del '70 (Dantas, 2003; Roldán, 2008). Esto es, como un intento de dar respuesta a la crisis capitalista que aún no ha logrado consolidarse como nuevo régimen de acumulación (Herscovici, 2001).

No desconocemos, por otra parte, las limitaciones de trabajar con una noción que lejos de estar suturada permanece abierta y sin definirse del todo claramente. Aunque entendemos que su utilización permite dar cuenta de un momento histórico caracterizado por la producción, circulación y manipulación de



grandes volúmenes de información a nivel global con una clara relación con las nuevas tecnologías.

En tal sentido, reconocemos su incidencia en los procesos productivos mediada por su inscripción en un proceso de globalización de la economía signado por la desregulación de los mercados y el desdibujamiento del Estado Social. Sin embargo, su utilización no debe perder de vista que trabajamos con una noción nacida en los países centrales y que, por tanto, corremos el riesgo de transpolar procesos que, en América Latina y el resto de los países periféricos, poseen sus propias características.

Neoliberalismo y control: dos claves del capitalismo contemporáneo

La relación que aquí se encara entre capitalismo informacional contemporáneo y 'mundo del trabajo' no puede desligarse de los procesos político-económicos que se van gestando desde el agotamiento del régimen de acumulación propio del Estado de Bienestar (fordismo); el auge del neoliberalismo a partir de los años '80, los avances en el cambio de los modos de organizar el trabajo (toyotismo) y la creación de un mercado global/mundial posibilitado, en parte, por la capacidad de almacenar, manipular y transmitir información a partir de la digitalización de las señales, por todo el globo y en tiempo real.

En cuanto al modelo neoliberal, se podría ubicar el inicio de su desarrollo a partir de la gran crisis de acumulación capitalista del año 1973, cuando se dan en simultáneo bajas tasas de crecimiento con altas tasas de inflación, aunque se consolidará en la década del '80 de la mano de los gobiernos de Ronald Reagan (EEUU), Margaret Thatcher (Gran Bretaña) y Helmut Kohl (Alemania). En lo que hace al informacionalismo, el avance neoliberal fue más que importante, en la medida que privatizó los principales canales de transmisión, como las telecomunicaciones a nivel mundial o la televisión pública europea y desreguló los mercados para el movimiento de capitales (Inversión Directa en el Extranjero - IDE) y liberó el sistema financiero. Pero, en términos de cambios en el mundo laboral, su rol fue contundente. Para los teóricos del neoliberalismo como Frederick Von Hayek o Milton Friedman los motivos para la crisis del capitalismo avanzado debían ubicarse "en el poder excesivo y nefasto de los sindicatos y, de manera más general, del movimiento obrero, que había socavado las bases de la acumulación privada con sus presiones reivindicativas sobre los salarios y con su presión parasitaria para que el Estado aumentase cada vez más los gastos sociales" (Anderson, 1999). De allí, su política hacia el sector del trabajo: reducción salarial, altas tasas de desocupación –y por ende constitución de un impresionante reservorio de mano de obra disponible –, legislación restrictiva del derecho a petionar, nuevas modalidades de contratación altamente flexibilizadas, sumados al aumento del horario laboral, reducción de las horas extras, horarios

rotativos y tercerización.

Todo esto, además de constituir una parte insoslayable de la concentración del ingreso, permitió revertir conquistas laborales, precarizar las condiciones de empleo, deprimir el nivel salarial y expandir la marginalidad social. De esta forma, se logró disciplinar, controlar y desmovilizar a una más que fragmentada clase trabajadora, bajo el imperio de lo que Bauman (1999) denominó la *violencia estructural*, producida por la amenaza del despido y consecuente desempleo, lo que se traduce en una incertidumbre endémica que paraliza y disgrega.

No obstante, todas las medidas llevadas a cabo (baja en los salarios, desocupación creciente, aumento en la tasa de ganancia, etc.) no fueron suficientes para conseguir la revitalización del capitalismo avanzado, aunque, y es importante de ser remarcado, a partir de los años '90, y atravesado por el soporte que le otorgaron las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs), el neoliberalismo logró diseminar la idea de que no existían alternativas a sus postulados básicos a nivel planetario.

En cualquier caso, la tendencia general global fue hacia la flexibilización, la precarización y el desempleo como formas generales de recomponer la tasa de ganancia. Aunque debe remarcarse que este proceso no adoptó las mismas formas en todo el globo. En el caso de Europa se expresó con mayores grados de desocupación y menores niveles de precarización, por la capacidad de resistencia que aún portan los sindicatos en varios de estos países. En el caso de EEUU, los niveles de desocupación no fueron la variable de ajuste pero sí lo fueron los salarios, las modalidades de contratación y el tiempo de trabajo⁷. En el caso de muchos países periféricos – y Argentina es un buen ejemplo – la expresión fue doble, es decir: altos niveles de desocupación junto a una pronunciada precarización⁸.

No obstante, sobre el cuerpo social del trabajador, operaron tanto los aspectos claves que trajeron aparejados el neoliberalismo y las formas de organización laboral que le son propias, como nuevas dimensiones de control posibilitadas, en gran medida, por las tecnologías de la información y comunicación (TICs)⁹. En consecuencia, no debe dejar de mencionarse que el control laboral, al cual nos referimos, apoyado en la tecnología también operó en la intensificación del trabajo a partir de un escrutamiento "invisible" del desarrollo de la tarea. La informatización permitió un control mucho más cercano y detallado del trabajo y el ritmo de las intervenciones de los trabajadores que lo que era posible con sistemas de vigilancia tradicionales. Hizo posible un seguimiento minucioso de la jornada de un trabajador, permitiendo comparaciones, cálculos y observaciones en tiempo real todas llevadas a cabo sin que aquél se aperciba. Tal cual planteaba Juan José Castillo ya en 1986: "medir el control, aún, por el número de ojos que están pendientes del trabajador no tiene ya sentido". Se trata de lo que, pocos años más tarde, Deleuze (1991) denominó como el pasaje de las

7.El salario semanal cayó de 327 dólares en 1973 a 265 en 1990 medidos en dólares de 1982 (Castells, 2001, p. 339); el tiempo de trabajo aumentó un 4% entre 1980 y 1997, mientras la diferencia de ingresos entre un obrero industrial y un dueño de empresa, que ya era de 1 a 42 en 1980, es ahora de 1 a 419 (Warde, 1999); en 2000 los estadounidenses trabajaron 1.979 horas, 36 más que en 1990, más que en cualquier país del mundo exceptuando Corea del Sur y República Checa (Warde, 2002).

8.Para un análisis detallado de la precarización en América Latina se puede consultar Galin y Pautasi (2001) y para el caso argentino Iñigo Carrera (2000).

9.Nos referimos a que a partir de la posibilidad técnica de manipular grandes volúmenes de información, se produce un desplazamiento del disciplinamiento de los cuerpos hacia el control de las actitudes.

10. La fábrica aparece como el lugar privilegiado para analizar las formas en que operaban las sociedades disciplinarias sobre el cuerpo del trabajador. Sin embargo, la fábrica devino en empresa: "La fábrica constituía a los individuos en cuerpos, por la doble ventaja del patrón que vigilaba a cada elemento en la masa, y de los sindicatos que movilizaban una masa de resistencia; pero la empresa no cesa de introducir una rivalidad inexplicable como sana emulación, excelente motivación que opone a los individuos entre ellos y atraviesa a cada uno, dividiéndolo en sí mismo". Si las sociedades disciplinarias constituían "individuos" miembros de una "masa" por ejercicio de un poder masificador e individualizador, en las sociedades de control "ya no nos encontramos ante el par masa-individuo. Los individuos se han convertido de "dividuos", y las masas, en muestras, datos, mercados o bancos" (Deleuze, 1991).

tecnologías disciplinarias a las tecnologías del control¹⁰. "Gracias a las nuevas tecnologías (tarjetas magnéticas, cámaras de vigilancia, teléfonos móviles, correo electrónico), los trabajadores están atados por una especie de 'correa electrónica', localizables en todo instante" (Warde, 2002).

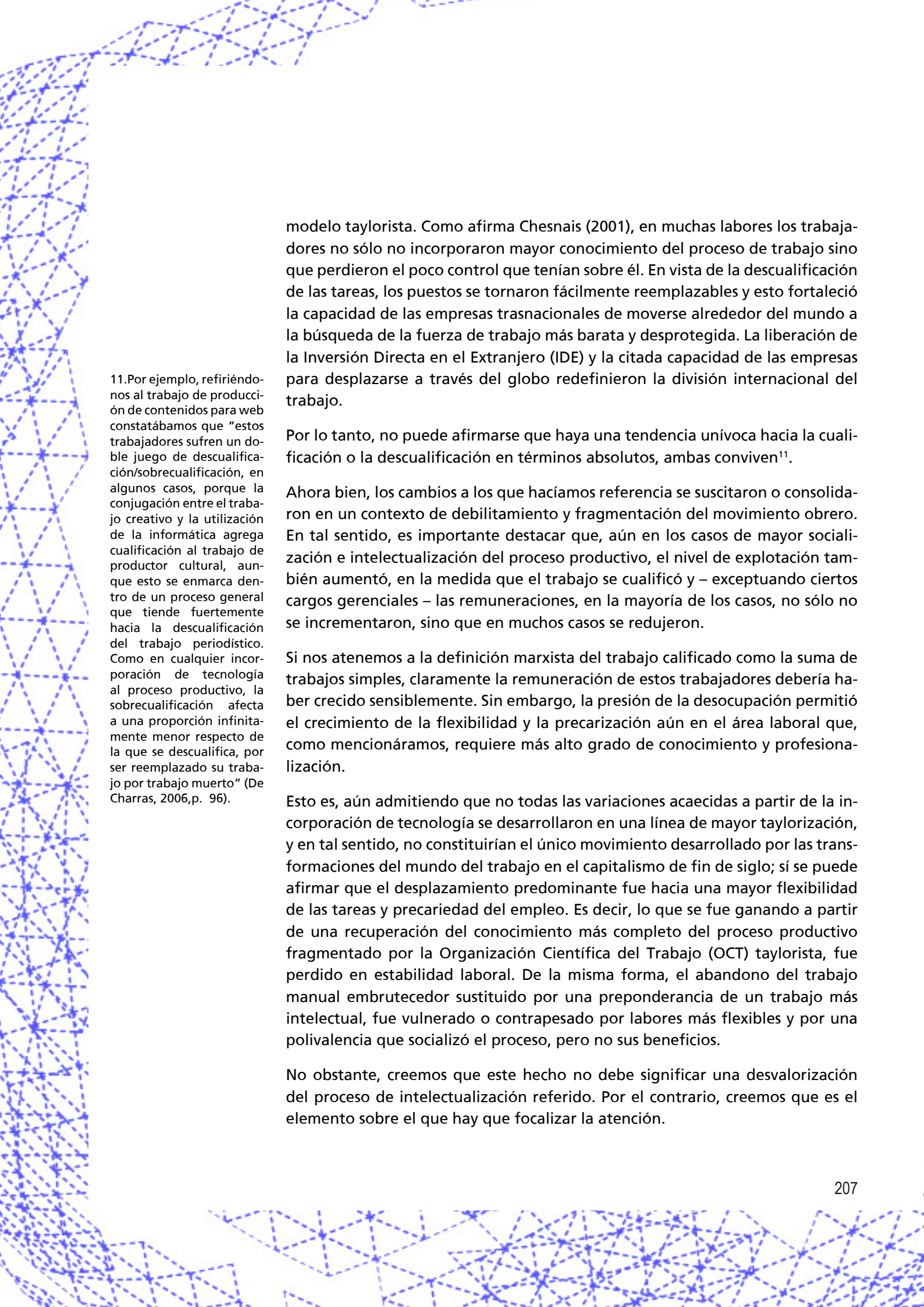
Sin embargo, se observa una situación paradójica ligada a que, simultáneamente al aumento de la inestabilidad y control laboral, aparece cierta capacidad "liberadora" y un mayor grado de autonomía, que las nuevas modalidades de organización laboral – fuertemente influenciadas por las nuevas tecnologías, pero fundamentalmente por la mayor explotación de trabajo intelectual – traen aparejadas.

Repensar el lugar de la tecnología

La incidencia tecnológica en los procesos productivos, así como en la circulación y el consumo ha sido variada, desde tópicos como la incorporación de maquinaria automatizada y de control numérico, la informatización de la labor administrativa, la profundización de nuevos y numerosos mecanismos de control, la aparición de nuevos productos y servicios, el desarrollo de nacientes sectores económicos y la transformación profunda de algunos de los existentes (finanzas, telecomunicaciones, industrias culturales), hasta cambios relevantes en las formas organizacionales. Es decir, se suscitaron una multitud de modificaciones que trastocaron el mundo del trabajo.

Como ya señalamos, una de las características salientes de estos desarrollos se ubicó históricamente en el incremento del predominio del capital constante sobre el capital variable o, dicho en otros términos, del trabajo muerto sobre el trabajo vivo. Esta particularidad hizo que muchos supusieran una inminente prescindencia del capital respecto de la fuerza de trabajo. Sin embargo, la automatización, digitalización o informatización de ciertos procesos, si bien disminuyó las cantidades de fuerza de trabajo necesaria, no sólo no eliminó la necesidad del trabajo vivo sino que, por el contrario, en general profundizó la importancia del trabajador a partir de un trabajo mucho más cualificado, con necesidad de poseer un conocimiento más completo del proceso productivo en el cual interviene, con mayor autonomía en la resolución de problemas y con una intensificación del trabajo intelectual y creativo.

Ahora bien, es preciso señalar que dicho proceso, lejos de ser unívoco, es pendular y es por ello que adoptamos el concepto de "dualización del trabajo" (Katz, 2000). En otras palabras, si bien en algunos sectores este proceso se expresó en el sentido antes propuesto, en otros, la característica predominante de la tecnologización del proceso productivo implicó una standardización y descualificación de las tareas en un nivel aún más profundo (y global) que en el clásico



11. Por ejemplo, refiriéndonos al trabajo de producción de contenidos para web constatábamos que “estos trabajadores sufren un doble juego de descualificación/sobrecualificación, en algunos casos, porque la conjugación entre el trabajo creativo y la utilización de la informática agrega cualificación al trabajo de productor cultural, aunque esto se enmarca dentro de un proceso general que tiende fuertemente hacia la descualificación del trabajo periodístico. Como en cualquier incorporación de tecnología al proceso productivo, la sobrecualificación afecta a una proporción infinitamente menor respecto de la que se descualifica, por ser reemplazado su trabajo por trabajo muerto” (De Charras, 2006, p. 96).

modelo taylorista. Como afirma Chesnais (2001), en muchas labores los trabajadores no sólo no incorporaron mayor conocimiento del proceso de trabajo sino que perdieron el poco control que tenían sobre él. En vista de la descualificación de las tareas, los puestos se tornaron fácilmente reemplazables y esto fortaleció la capacidad de las empresas transnacionales de moverse alrededor del mundo a la búsqueda de la fuerza de trabajo más barata y desprotegida. La liberación de la Inversión Directa en el Extranjero (IDE) y la citada capacidad de las empresas para desplazarse a través del globo redefinieron la división internacional del trabajo.

Por lo tanto, no puede afirmarse que haya una tendencia unívoca hacia la cualificación o la descualificación en términos absolutos, ambas conviven¹¹.

Ahora bien, los cambios a los que hacíamos referencia se suscitaron o consolidaron en un contexto de debilitamiento y fragmentación del movimiento obrero. En tal sentido, es importante destacar que, aún en los casos de mayor socialización e intelectualización del proceso productivo, el nivel de explotación también aumentó, en la medida que el trabajo se cualificó y – exceptuando ciertos cargos gerenciales – las remuneraciones, en la mayoría de los casos, no sólo no se incrementaron, sino que en muchos casos se redujeron.

Si nos atenemos a la definición marxista del trabajo calificado como la suma de trabajos simples, claramente la remuneración de estos trabajadores debería haber crecido sensiblemente. Sin embargo, la presión de la desocupación permitió el crecimiento de la flexibilidad y la precarización aún en el área laboral que, como mencionáramos, requiere más alto grado de conocimiento y profesionalización.

Esto es, aún admitiendo que no todas las variaciones acaecidas a partir de la incorporación de tecnología se desarrollaron en una línea de mayor taylorización, y en tal sentido, no constituirían el único movimiento desarrollado por las transformaciones del mundo del trabajo en el capitalismo de fin de siglo; sí se puede afirmar que el desplazamiento predominante fue hacia una mayor flexibilidad de las tareas y precariedad del empleo. Es decir, lo que se fue ganando a partir de una recuperación del conocimiento más completo del proceso productivo fragmentado por la Organización Científica del Trabajo (OCT) taylorista, fue perdido en estabilidad laboral. De la misma forma, el abandono del trabajo manual embrutecedor sustituido por una preponderancia de un trabajo más intelectual, fue vulnerado o contrapesado por labores más flexibles y por una polivalencia que socializó el proceso, pero no sus beneficios.

No obstante, creemos que este hecho no debe significar una desvalorización del proceso de intelectualización referido. Por el contrario, creemos que es el elemento sobre el que hay que focalizar la atención.

12. Vale aclarar que existen diferencias importantes entre la noción de trabajo intelectual y la de trabajo creativo. Sin embargo, a los fines del presente trabajo serán tomados análogamente. El trabajo creativo lo definimos, siguiendo a Zallo (1988), como aquel que "genera una producción simbólica que remite a los códigos culturales, históricos y presentes, de una sociedad dada, contribuyendo a su reproducción ideológica y social".

13. Al decir de Richard Sennett: "la piedra angular de las modernas prácticas de dirección de empresas es la creencia en que las redes flexibles son más abiertas que las jerarquías piramidales – como las de la era fordista – [...] En la red, la unión entre módulos es más flexible; se puede separar una parte – en teoría al menos – sin destruir las demás. El sistema es fragmentario, y en ello reside la oportunidad de intervenir. Su misma incoherencia invita a revisarlo [...] Las técnicas modernas de dirección de empresas intentan escapar del aspecto autoritario [...] pero en el proceso se las arreglan para no asumir la responsabilidad de sus actos [...] si el cambio es el agente responsable, si todos son 'víctimas' entonces la autoridad se desvanece, pues nadie puede ser considerado responsable [...] en cambio es la presión de los colegas la que ha de hacer el trabajo del jefe".

Trabajo creativo: la necesidad de autonomía

Si acaso el capitalismo siempre explotó la capacidad manual y mental de la fuerza de trabajo, el paradigma de la OCT había instaurado una estricta división entre concepción y ejecución que ubicaba en distintos lugares y sujetos las distintas tareas. Quizás el presente en que vivimos configure el momento preciso para analizar un viraje en tal sentido al observar un desplazamiento de la explotación de un trabajo predominantemente manual a uno preponderantemente intelectual/creativo¹². Aunque, en muchos casos, a la explotación del trabajo manual se sumó una mayor explotación del trabajo intelectual. En otros términos, muchas modificaciones organizacionales y nuevas prácticas – algunas de ellas propias del toyotismo – como los grupos de calidad, el trabajo en equipos autónomos con objetivos, los procesos de calidad total, entre otros han desviado la concepción, planificación, organización y resolución de ciertas tareas en colectivos de trabajadores que asumen roles que antiguamente estaban en manos del ingeniero/gerente. Dicha labor suele implicar un mayor involucramiento mental del operario, conjuntamente con una superior responsabilización por los resultados, lo que habitualmente deviene – como contraparte – en el control y sanción entre los propios trabajadores, deteriorando la posibilidad de prácticas solidarias¹³. Los miembros del equipo tienen sólo cierto control sobre la determinación de sus funciones y, como es de esperar, la dirección escoge el proceso, el marco esencial de la producción y las tecnologías a utilizar. En definitiva, "la eventual mayor importancia del poder cerebral frente a la energía no necesariamente cambia la subordinación del trabajo al capital" (Garnham, 2000).

Al mismo tiempo, no sólo se socializa la producción a partir de un mayor involucramiento de los trabajadores en tanto productores, sino que también se involucra a los consumidores, en la medida en que el capital recurre constantemente a la obtención de información respecto de gustos, valores y sentidos de su "público" para, sobre la base de dicha información, segmentar y dirigir la oferta con vistas a la obtención de mayores excedentes, operando este elemento en la valorización de las mercancías reduciendo la aleatoriedad de la demanda.

Por otra parte, el diseño gráfico, industrial y publicitario, que Zallo (1988) consideró a fines de los ochenta como *segmentos culturales auxiliares*, a nuestro entender, se han constituido como estratégicos en la economía actual, en la medida que dichas actividades "utilizan directamente los recursos formales y estéticos del arte, no sólo para la reproducción ideológica de la sociedad, sino para la propia reproducción material del capital en general". La atracción estética funciona así como motor propulsor de la circulación general de mercancías.

Ahora bien, este tipo de tareas habitualmente se desarrolla en un entorno colectivo y colaborativo. Cuanto más, cuando hablamos de industrias culturales o de sectores de la producción portadores de altos niveles de trabajo creativo como el software. Allí, resulta sustancial puntualizar que muchos de los fenó-

14. Aquí es importante señalar la existencia de una polémica alrededor de la definición de Industrias culturales vs. Industrias creativas. En 1997 a partir de una caracterización difusa oriunda del Reino Unido y de fuerte tinte economicista se incluyó bajo el rótulo de "industrias creativas" a sectores que desbordaban la clásica definición de industrias culturales. Para una recorrido amplio puede verse: Garnham (2005), O' Connor (2011), Cunningham (2011), Rodríguez Ferrándiz (2011).

15. "Estamos en presencia de un aspecto mercantil, sólo atribuible a los bits, que contradice no sólo la totalidad de la tradición productiva capitalista, sino que requiere de una re teorización particular, exclusiva de esta rama productiva [...] El sustrato del valor del bit, su valor de uso, la naturaleza concreta de su composición, introduce por primera vez una ruptura entre este proceso de producción y el de su reproducción. La particularidad que introduce el bit es su posibilidad de exacta clonación, prácticamente sin costos [...] en ningún otro campo de la producción humana esto resulta factible, en el plano de la reproducción" (Cafassi, 1998). Aquí el autor confunde la mercancía cultural (texto, música, imagen) con el bit que no es más que un modo de codificación que le otorga el soporte material. En el mismo sentido: "El principio de escasez que podía gobernar la producción de mercancías materiales no es en absoluto válido para la producción de conocimientos. En la producción convencional de bienes, el coste de producción coin-

menos aparentemente nuevos como la incorporación o potenciación del trabajo creativo, la autonomización de los colectivos de trabajo o la segmentación de productos, la informalidad como modalidad contractual preponderante, entre otros funcionamientos económicos, forman parte de los modos tradicionales de organización del trabajo en la producción de bienes culturales¹⁴.

Luego de la dicotomía planteada por Negroponte (1995) entre "bits" y "átomos", se tornó recurrente la referencia a la inmaterialidad de los bienes informacionales. En consecuencia, algunos autores sostienen que la digitalización y "la producción de bits" impediría hablar de la ley del valor-trabajo tal como la conocimos hasta ahora, ya que sería la única rama de la producción social en la cual la creación del prototipo y su reproducción poseen costos radicalmente distintos¹⁵, ahora bien, esto que se destaca como una virtud de la "producción de bits", es una de las características salientes de la producción de bienes culturales desde, por lo menos, la aparición y desarrollo de las industrias culturales en las primeras décadas del siglo XX, el formato de producción de prototipos se sostuvo y, aunque tuvo modificaciones a partir de la incorporación de la tecnología y nuevos soportes como la televisión o el traspaso del vinilo surcado a las cintas electromagnéticas, nunca el costo del prototipo fue equivalente al costo de la reproducción que fue tendiendo a cero.

Otra de las características salientes tiene que ver con la organización del trabajo creativo, esto lo consideramos de suma importancia ya que muchas prácticas de las industrias culturales se fueron trasladando hacia otros sectores siendo reasumidas o redescubiertas como lógicas sociales enteramente nuevas. Por ejemplo, el software apareció como uno de los sectores híbridos y característico de la nueva etapa del capitalismo donde se fusiona una gran cantidad de conocimiento y trabajo técnico con altas dosis de trabajo creativo; siendo a partir de este sector desde donde surgirán buena cantidad de las "teorías" o propuestas para repensar la organización del trabajo, abstrayéndose de la experiencia acumulada en las industrias culturales respecto al trabajo creativo y a los modelos colaborativos. De esta forma, nos interesa subrayar lo que la Comisión Europea (2001) denominó como "*culturalización de la economía*" y "*economización de la cultura*"¹⁶. En otros términos, si bien es cierto que el sector cultural es el que mantuvo mayor distancia del proceso de aplicación de la OCT debido a sus altos niveles de autonomía, contratos informales, baja sindicalización y un elevado grado de flexibilidad, también fue el que en los últimos años sufrió un mayor embate respecto a la standardización de muchas de sus tareas, asalarización de las labores creativas y un fuerte proceso de tercerización¹⁷.

Es decir, lentamente fue sufriendo un proceso de industrialización, visualizado por los teóricos de Frankfurt 50 años atrás, que implicó un pasaje de un tipo de subsunción ligada a la cooperación simple bajo el mando del capital (cercana a lo que Marx denominó como formal), a algo más similar a un tipo de subsunción real del trabajo al capital.

cide con el coste de reproducción [...] Por el contrario, los productos cognitivos digitalizados, traducidos a código de máquina, a sofisticados algoritmos, pueden ser reproducidos ad infinitum con un coste tendencialmente cero [...] De este modo, el conocimiento, independizado de los costes de reproducción, se convierte en un recurso potencialmente infinito" (Rodríguez, 2003). Para un análisis detallado de la producción de prototipos en las industrias culturales, véase Zallo (1988).

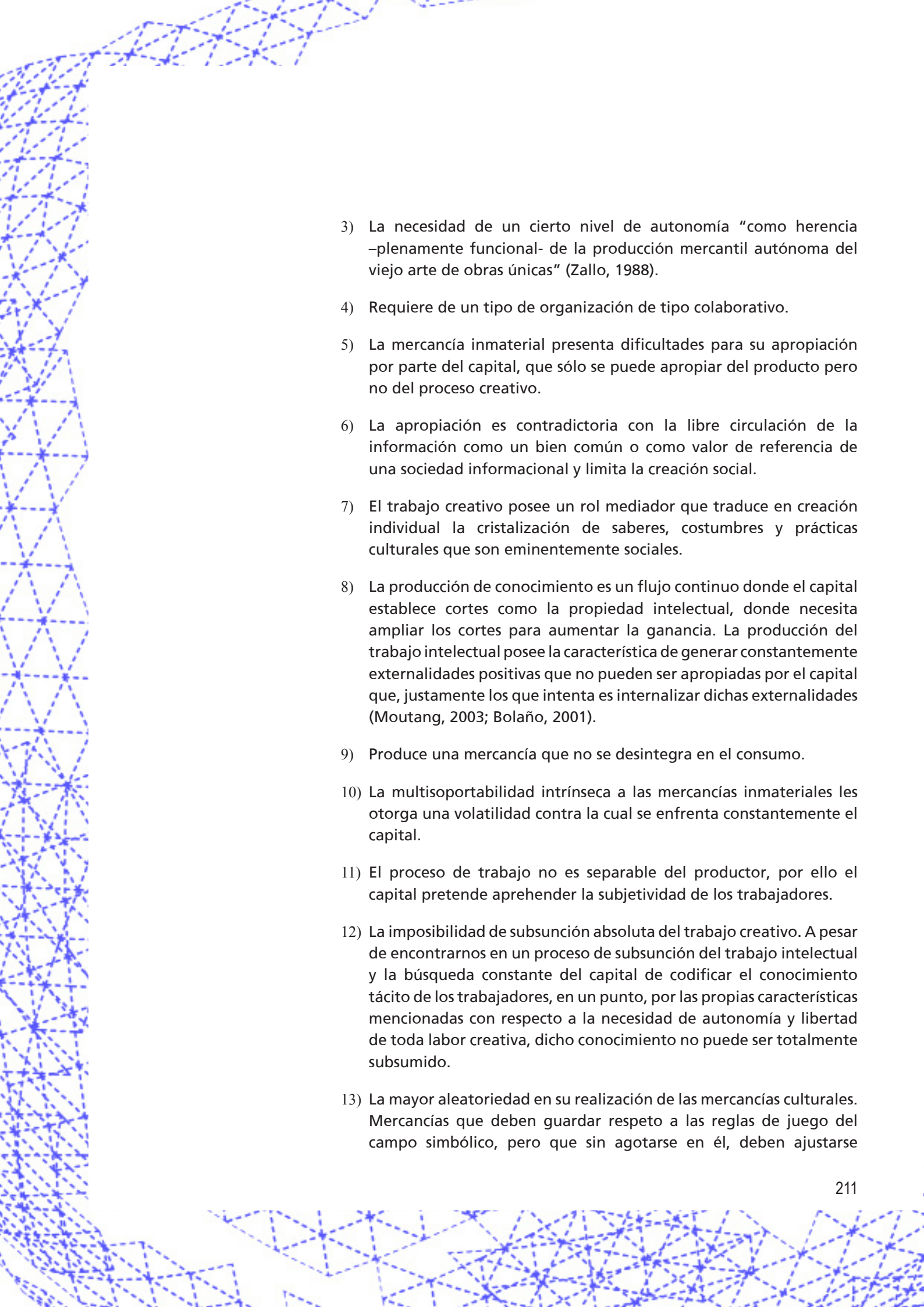
16 "Hasta hace poco tiempo, los aspectos del mercado económico y de trabajo de las artes y el sector cultural eran de significación secundaria en el Estado de Bienestar. La cultura fue vista como parte de la política social y no considerada un área que pudiera o debiera estar sujeta a criterios económicos "normales", puesto que estos criterios fueron interpretados como incompatibles con la cultura. [...] Tanto la discusión actual en la teoría de la cultura y como en la política actual caracterizan dos procesos que son independientes y que afectan cada uno al desarrollo del otro: por un lado, la "economización" de la cultura y, por otro, el de la "culturalización" de la economía" (Comisión Europea 2001, traducción propia).

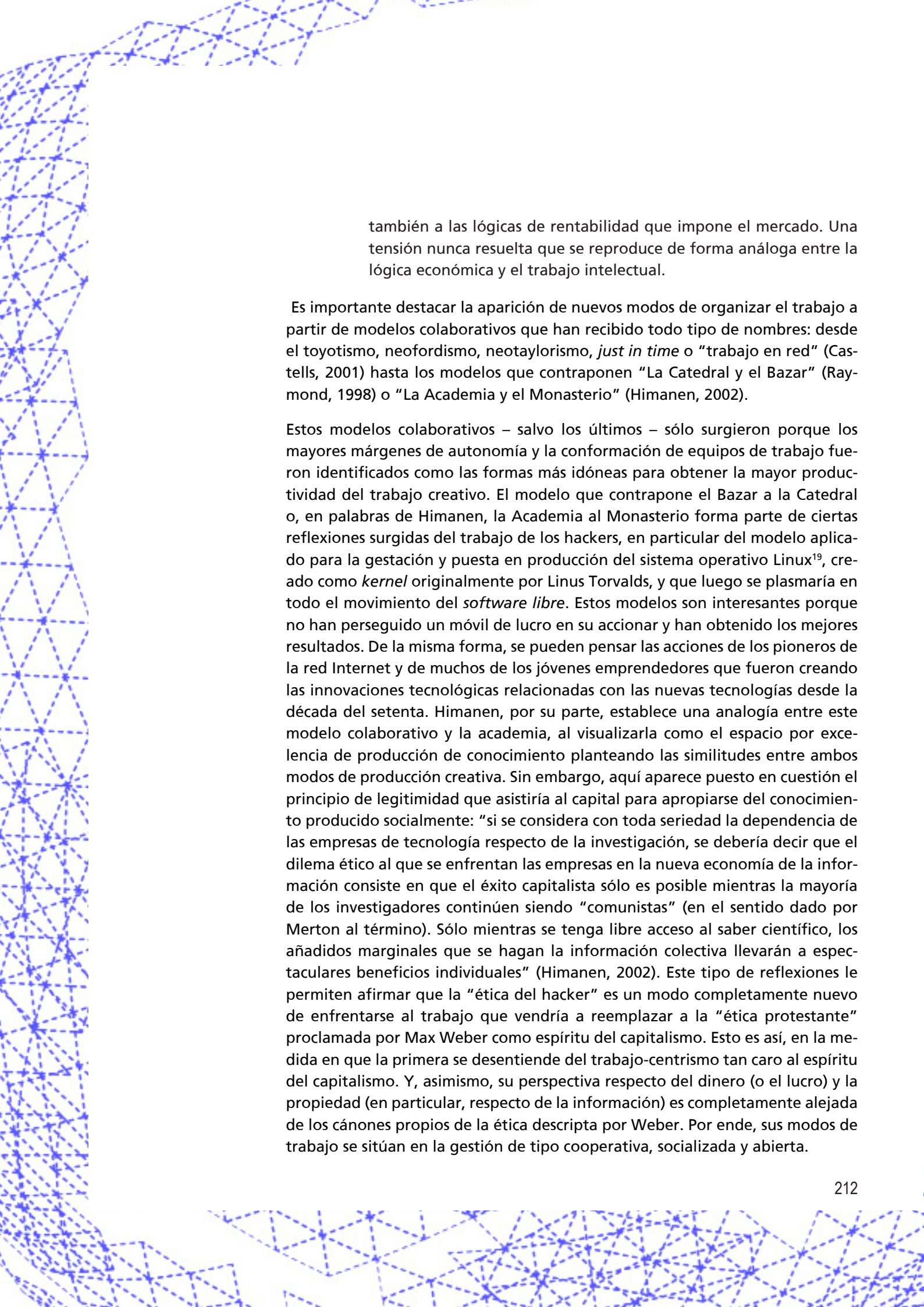
17.Cfr. Ross (2007).

Vale destacar que los trabajadores de contenidos web fueron los más vulnerables en el desarrollo de la fiebre *puntocom*, ya que, en general, abandonaron puestos estables en otras industrias culturales convocados por la promesa de ser parte del futuro que se avecinaba y fueron los primeros en ser despedidos a partir del derrumbamiento del Nasdaq¹⁸ y el quiebre de numerosas empresas de sitios de internet. El caso de los cibertrabajadores quizás sea el ejemplo más paradigmático de las tendencias del trabajo en el capitalismo informacional. Como decíamos, en general esta fuerza de trabajo se constituyó con trabajadores creativos de otras industrias culturales o provenientes de las industrias del software, diseño informático, etc. En su gran mayoría, eran portadores de altos niveles de cualificación y, sin embargo –salvo excepciones en los altos niveles jerárquicos – sufrieron los más altos grados de explotación a partir de la exigencia de parte de las compañías de un compromiso que no midiera las horas de trabajo sobre la contraparte de elevadas dosis de autonomía, una organización pretendidamente horizontal, en un entorno de trabajo profundamente lúdico y bajo la consigna de ser parte de una nueva era. "El obsesivo compromiso con el trabajo se justifica tanto por la idea de una gran y hermosa aventura (construir el futuro, cambiar el mundo) como por un clima de guerra santa (contra los competidores, contra el gobierno, contra los arcaísmos) que favoreció la encarnizada competencia de los años '90" (Warde, 2002). Es decir, la precariedad del empleo y el aumento de la carga laboral se subsanaba en un discurso institucionalizado sobre la libertad y el desarrollo personal, donde el rédito no se situaba en un aumento del salario fijo sino en la obtención de un "salario emocional" sujeto a un mayor bienestar en el área de trabajo y, en el mejor de los casos, el aumento de las *stock-options*. "Naturalmente, el inconveniente es que este nuevo contrato social va en un solo sentido: el empleado debe entregarse con cuerpo y alma, pero la empresa no tiene reparos cuando reduce o racionaliza sus efectivos, privando de repente al empleado de su empleo, su familia y su comunidad" (Warde, 2002).

Ahora bien, es preciso resumir algunos rasgos salientes del trabajo creativo o cognitivo y agregar otros:

- 1) Como ya señalamos, el trabajo creativo opera sobre formas y contenidos culturales que, en todos los casos, adoptan la forma de prototipos. Esta producción, a diferencia de la obra de arte tradicional, no diferencia el original de la copia por lo que en la multiplicación se amortizan los costos de producción del prototipo. El hecho relevante es que la multiplicación no afecta a este último y, por ende, el costo de la reproducción tiende a cero.
- 2) El trabajo creativo productor de prototipos otorga un carácter único a cada mercancía. Sin embargo, este carácter único les confiere un alto grado de obsolescencia por lo que requieren una constante renovación.

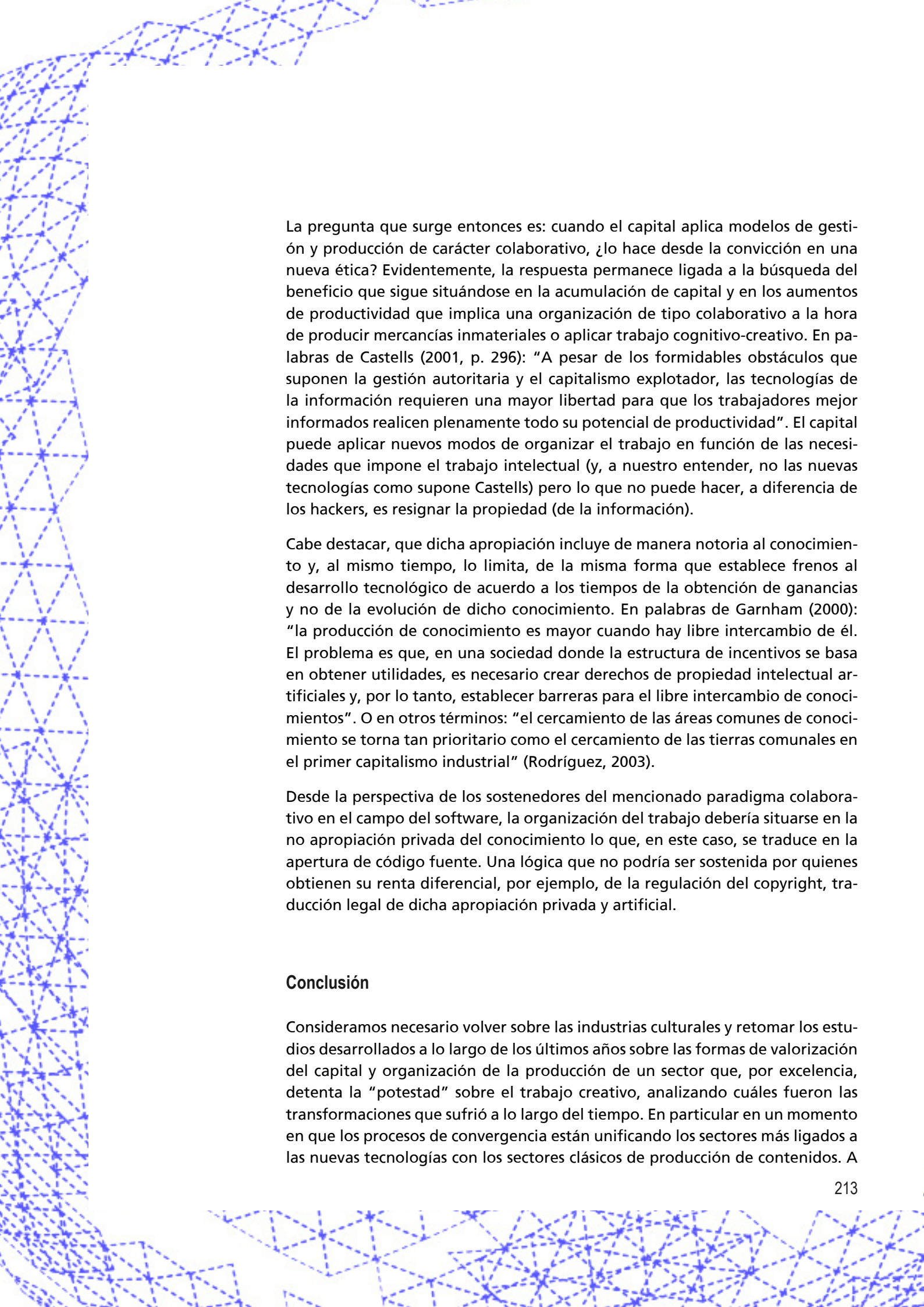
- 
- 3) La necesidad de un cierto nivel de autonomía “como herencia –plenamente funcional- de la producción mercantil autónoma del viejo arte de obras únicas” (Zallo, 1988).
 - 4) Requiere de un tipo de organización de tipo colaborativo.
 - 5) La mercancía inmaterial presenta dificultades para su apropiación por parte del capital, que sólo se puede apropiar del producto pero no del proceso creativo.
 - 6) La apropiación es contradictoria con la libre circulación de la información como un bien común o como valor de referencia de una sociedad informacional y limita la creación social.
 - 7) El trabajo creativo posee un rol mediador que traduce en creación individual la cristalización de saberes, costumbres y prácticas culturales que son eminentemente sociales.
 - 8) La producción de conocimiento es un flujo continuo donde el capital establece cortes como la propiedad intelectual, donde necesita ampliar los cortes para aumentar la ganancia. La producción del trabajo intelectual posee la característica de generar constantemente externalidades positivas que no pueden ser apropiadas por el capital que, justamente los que intenta es internalizar dichas externalidades (Moutang, 2003; Bolaño, 2001).
 - 9) Produce una mercancía que no se desintegra en el consumo.
 - 10) La multisoportabilidad intrínseca a las mercancías inmateriales les otorga una volatilidad contra la cual se enfrenta constantemente el capital.
 - 11) El proceso de trabajo no es separable del productor, por ello el capital pretende aprehender la subjetividad de los trabajadores.
 - 12) La imposibilidad de subsunción absoluta del trabajo creativo. A pesar de encontrarnos en un proceso de subsunción del trabajo intelectual y la búsqueda constante del capital de codificar el conocimiento tácito de los trabajadores, en un punto, por las propias características mencionadas con respecto a la necesidad de autonomía y libertad de toda labor creativa, dicho conocimiento no puede ser totalmente subsumido.
 - 13) La mayor aleatoriedad en su realización de las mercancías culturales. Mercancías que deben guardar respeto a las reglas de juego del campo simbólico, pero que sin agotarse en él, deben ajustarse



también a las lógicas de rentabilidad que impone el mercado. Una tensión nunca resuelta que se reproduce de forma análoga entre la lógica económica y el trabajo intelectual.

Es importante destacar la aparición de nuevos modos de organizar el trabajo a partir de modelos colaborativos que han recibido todo tipo de nombres: desde el toyotismo, neofordismo, neotaylorismo, *just in time* o "trabajo en red" (Castells, 2001) hasta los modelos que contraponen "La Catedral y el Bazar" (Raymond, 1998) o "La Academia y el Monasterio" (Himanen, 2002).

Estos modelos colaborativos – salvo los últimos – sólo surgieron porque los mayores márgenes de autonomía y la conformación de equipos de trabajo fueron identificados como las formas más idóneas para obtener la mayor productividad del trabajo creativo. El modelo que contrapone el Bazar a la Catedral o, en palabras de Himanen, la Academia al Monasterio forma parte de ciertas reflexiones surgidas del trabajo de los hackers, en particular del modelo aplicado para la gestación y puesta en producción del sistema operativo Linux¹⁹, creado como *kernel* originalmente por Linus Torvalds, y que luego se plasmaría en todo el movimiento del *software libre*. Estos modelos son interesantes porque no han perseguido un móvil de lucro en su accionar y han obtenido los mejores resultados. De la misma forma, se pueden pensar las acciones de los pioneros de la red Internet y de muchos de los jóvenes emprendedores que fueron creando las innovaciones tecnológicas relacionadas con las nuevas tecnologías desde la década del setenta. Himanen, por su parte, establece una analogía entre este modelo colaborativo y la academia, al visualizarla como el espacio por excelencia de producción de conocimiento planteando las similitudes entre ambos modos de producción creativa. Sin embargo, aquí aparece puesto en cuestión el principio de legitimidad que asistiría al capital para apropiarse del conocimiento producido socialmente: "si se considera con toda seriedad la dependencia de las empresas de tecnología respecto de la investigación, se debería decir que el dilema ético al que se enfrentan las empresas en la nueva economía de la información consiste en que el éxito capitalista sólo es posible mientras la mayoría de los investigadores continúen siendo "comunistas" (en el sentido dado por Merton al término). Sólo mientras se tenga libre acceso al saber científico, los añadidos marginales que se hagan la información colectiva llevarán a espectaculares beneficios individuales" (Himanen, 2002). Este tipo de reflexiones le permiten afirmar que la "ética del hacker" es un modo completamente nuevo de enfrentarse al trabajo que vendría a reemplazar a la "ética protestante" proclamada por Max Weber como espíritu del capitalismo. Esto es así, en la medida en que la primera se desentiende del trabajo-centrismo tan caro al espíritu del capitalismo. Y, asimismo, su perspectiva respecto del dinero (o el lucro) y la propiedad (en particular, respecto de la información) es completamente alejada de los cánones propios de la ética descrita por Weber. Por ende, sus modos de trabajo se sitúan en la gestión de tipo cooperativa, socializada y abierta.



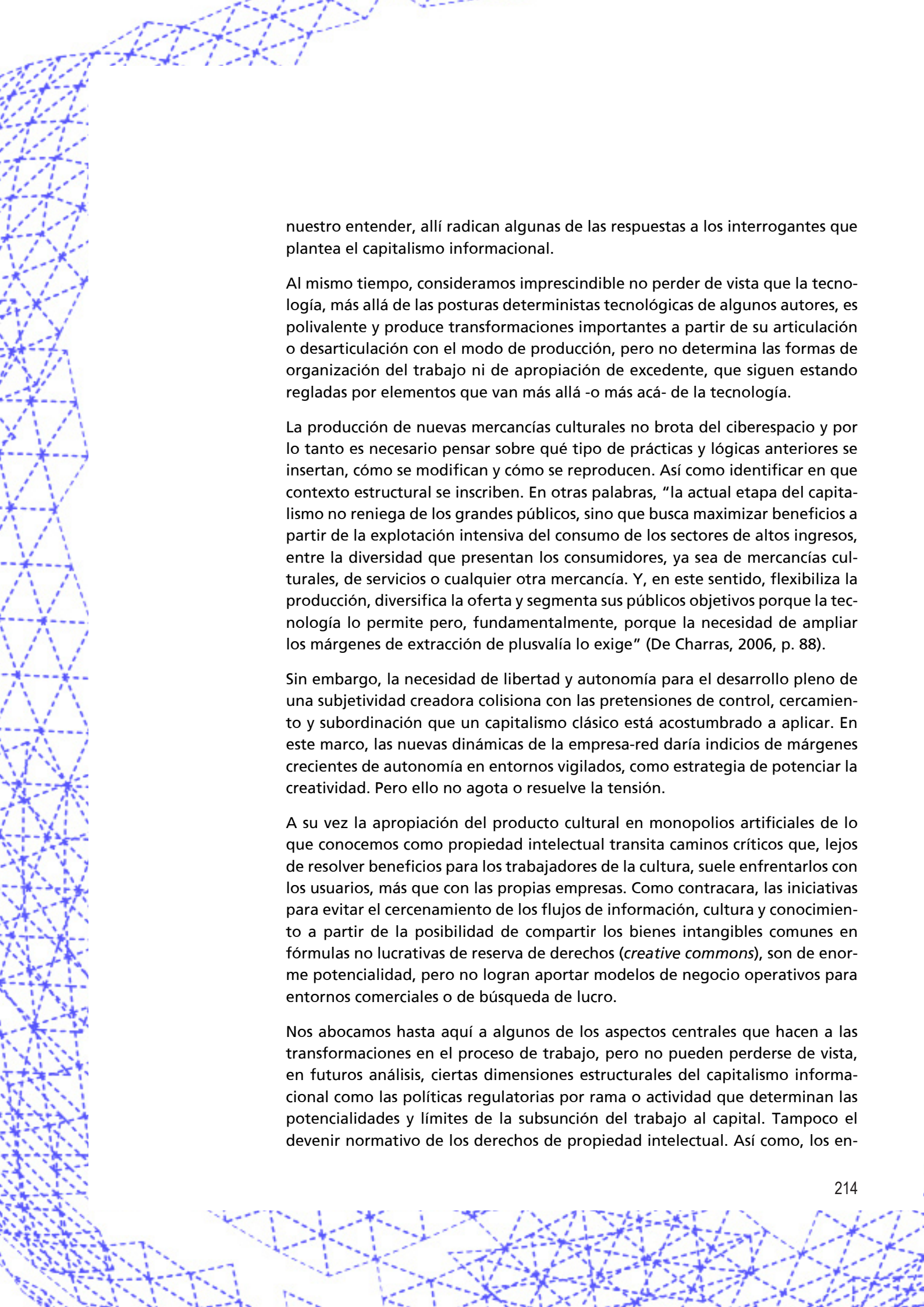
La pregunta que surge entonces es: cuando el capital aplica modelos de gestión y producción de carácter colaborativo, ¿lo hace desde la convicción en una nueva ética? Evidentemente, la respuesta permanece ligada a la búsqueda del beneficio que sigue situándose en la acumulación de capital y en los aumentos de productividad que implica una organización de tipo colaborativo a la hora de producir mercancías inmateriales o aplicar trabajo cognitivo-creativo. En palabras de Castells (2001, p. 296): "A pesar de los formidables obstáculos que suponen la gestión autoritaria y el capitalismo explotador, las tecnologías de la información requieren una mayor libertad para que los trabajadores mejor informados realicen plenamente todo su potencial de productividad". El capital puede aplicar nuevos modos de organizar el trabajo en función de las necesidades que impone el trabajo intelectual (y, a nuestro entender, no las nuevas tecnologías como supone Castells) pero lo que no puede hacer, a diferencia de los hackers, es resignar la propiedad (de la información).

Cabe destacar, que dicha apropiación incluye de manera notoria al conocimiento y, al mismo tiempo, lo limita, de la misma forma que establece frenos al desarrollo tecnológico de acuerdo a los tiempos de la obtención de ganancias y no de la evolución de dicho conocimiento. En palabras de Garnham (2000): "la producción de conocimiento es mayor cuando hay libre intercambio de él. El problema es que, en una sociedad donde la estructura de incentivos se basa en obtener utilidades, es necesario crear derechos de propiedad intelectual artificiales y, por lo tanto, establecer barreras para el libre intercambio de conocimientos". O en otros términos: "el cercamiento de las áreas comunes de conocimiento se torna tan prioritario como el cercamiento de las tierras comunales en el primer capitalismo industrial" (Rodríguez, 2003).

Desde la perspectiva de los sostenedores del mencionado paradigma colaborativo en el campo del software, la organización del trabajo debería situarse en la no apropiación privada del conocimiento lo que, en este caso, se traduce en la apertura de código fuente. Una lógica que no podría ser sostenida por quienes obtienen su renta diferencial, por ejemplo, de la regulación del copyright, traducción legal de dicha apropiación privada y artificial.

Conclusión

Consideramos necesario volver sobre las industrias culturales y retomar los estudios desarrollados a lo largo de los últimos años sobre las formas de valorización del capital y organización de la producción de un sector que, por excelencia, detenta la "potestad" sobre el trabajo creativo, analizando cuáles fueron las transformaciones que sufrió a lo largo del tiempo. En particular en un momento en que los procesos de convergencia están unificando los sectores más ligados a las nuevas tecnologías con los sectores clásicos de producción de contenidos. A



nuestro entender, allí radican algunas de las respuestas a los interrogantes que plantea el capitalismo informacional.

Al mismo tiempo, consideramos imprescindible no perder de vista que la tecnología, más allá de las posturas deterministas tecnológicas de algunos autores, es polivalente y produce transformaciones importantes a partir de su articulación o desarticulación con el modo de producción, pero no determina las formas de organización del trabajo ni de apropiación de excedente, que siguen estando regladas por elementos que van más allá -o más acá- de la tecnología.

La producción de nuevas mercancías culturales no brota del ciberespacio y por lo tanto es necesario pensar sobre qué tipo de prácticas y lógicas anteriores se insertan, cómo se modifican y cómo se reproducen. Así como identificar en qué contexto estructural se inscriben. En otras palabras, "la actual etapa del capitalismo no reniega de los grandes públicos, sino que busca maximizar beneficios a partir de la explotación intensiva del consumo de los sectores de altos ingresos, entre la diversidad que presentan los consumidores, ya sea de mercancías culturales, de servicios o cualquier otra mercancía. Y, en este sentido, flexibiliza la producción, diversifica la oferta y segmenta sus públicos objetivos porque la tecnología lo permite pero, fundamentalmente, porque la necesidad de ampliar los márgenes de extracción de plusvalía lo exige" (De Charras, 2006, p. 88).

Sin embargo, la necesidad de libertad y autonomía para el desarrollo pleno de una subjetividad creadora colisiona con las pretensiones de control, cercamiento y subordinación que un capitalismo clásico está acostumbrado a aplicar. En este marco, las nuevas dinámicas de la empresa-red daría indicios de márgenes crecientes de autonomía en entornos vigilados, como estrategia de potenciar la creatividad. Pero ello no agota o resuelve la tensión.

A su vez la apropiación del producto cultural en monopolios artificiales de lo que conocemos como propiedad intelectual transita caminos críticos que, lejos de resolver beneficios para los trabajadores de la cultura, suele enfrentarlos con los usuarios, más que con las propias empresas. Como contracara, las iniciativas para evitar el cercenamiento de los flujos de información, cultura y conocimiento a partir de la posibilidad de compartir los bienes intangibles comunes en fórmulas no lucrativas de reserva de derechos (*creative commons*), son de enorme potencialidad, pero no logran aportar modelos de negocio operativos para entornos comerciales o de búsqueda de lucro.

Nos abocamos hasta aquí a algunos de los aspectos centrales que hacen a las transformaciones en el proceso de trabajo, pero no pueden perderse de vista, en futuros análisis, ciertas dimensiones estructurales del capitalismo informacional como las políticas regulatorias por rama o actividad que determinan las potencialidades y límites de la subsunción del trabajo al capital. Tampoco el devenir normativo de los derechos de propiedad intelectual. Así como, los en-

cuadros sindicales, las posibilidades de organización de los trabajadores y sus estrategias colectivas que serán las que, en definitiva, terminarán de conformar las transformaciones situadas del mundo del trabajo.

Referencias

Anderson, Perry (1999). Neoliberalismo: un balance provisorio, en: **La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social**, Sader E. y Gentili P. (comps), CLACSO-EUDEBA, Buenos Aires.

Antunes, Ricardo (2001). Los nuevos proletarios del mundo en el cambio de siglo, en: **Revista Realidad Económica**, n 177, enero – febrero, Buenos Aires.

Antunes, Ricardo (2003). **¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre la metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo**. Ediciones Herramienta, Buenos Aires.

Bauman, Zigmunt (1999). **En busca de la política**. Ed. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.

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

Cafassi, Emilio (1998). Bits, Moléculas y Mercancías, en Finkelevich (comp), **La ciudad y sus tics**, Bs. As. Sudamericana.

Castells, Manuel (2000). **Globalización, Tecnología; Trabajo, Empleo y Empresa; La Factoría**. España.

Castells, Manuel (2001). **La Era de la información I, La sociedad en Red**. Alianza, Madrid.

Castillo, Juan José (1986). Nuevas tecnologías y condiciones de trabajo, en: **Revista Telos**, n. 5, Enero-Marzo, Fundesco, Madrid, pp. 24-36.

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

Comisión Europea (2001). **Explotación y desarrollo del potencial del trabajo en el sector cultural en la era de la digitalización**, Dirección de empleo y asuntos sociales de la Comisión Europea, Munich, Junio.

Cunningham, Stuart (2011). Las industrias creativas y algunas respuestas a sus críticos, en **Revista Economiaz**, n. 78, 3er cuatrimestre, San Sebastián.

Dantas, Marcos (2003). Información e trabalho no capitalismo contemporâneo, en **Lua Nova: Revista de Cultura e Política**, n. 60. São Paulo.

_____ (2006). Informação como trabalho e como valor, en **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, n. 19, Rio de Janeiro.

De Charras, Diego (2006). **Redes, burbujas y promesas. Algunas reflexiones críticas acerca del proyecto Sociedad de la Información y la nueva economía**. Editorial Prometeo. Buenos Aires.

Deleuze, Gilles (1991). Posdata sobre las sociedades de control, en Christian Ferrer (comp.) **El lenguaje literario**, t. 2, Ed. Nordan, Montevideo.

Franco, Daniel (2001). Tierra devastada, en **Information Technology**, n. 54, Mayo, Buenos Aires.

Galin Pedro y Pautassi Laura (2001). Cambios en el mundo del trabajo y su relación con las políticas sociales en América Latina, en **CD ROM del 5° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo**, ASET, 1 al 4 de agosto.

Garnham, Nicholas (2005). From Cultural to Creative Industries. An analysis of the implications of the "creative industries" approach to arts and media policy making in the United Kingdom, en **International Journal of Cultural Policy**, Vol. 11 (1), pp. 15-29.

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

Halimi, Serge (2000). Los pobres del ciberespacio, en **Le Monde Diplomatique**, Edición Cono Sur, Año II, Número 8 – Febrero.

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

Himanen Pekka (2002). **La ética del hacker y el espíritu de la era de la información**. Ed. Destino, Barcelona.

Iñigo Carrera, Nicolás (2000). Causas y efectos de la flexibilización, en **Le Monde Diplomatique**, Edición Cono Sur, Año II, Número 12 – Junio.

Katz, Claudio (2000). **La Teoría del Control Patronal: balance de una discusión**. En: <www.filo.uba.ar>.

Marx, Karl (1989). **Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858**. Siglo XXI, Vol 2, México.

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

Negri Antonio y Lazzarato Mauricio (1991). Trabajo inmaterial y subjetividad, en **Revista Futur Antérieur**, n. 6, Paris.

Negroponte Nicholas (1995). **Ser digital**. Ed. Atlántida, Buenos Aires.

O' Connor, Justin (2011). Las industrias creativas y culturales: una historia crítica, en **Revista Economiaz**, n. 78, 3er trimestre, San Sebastián.

Raymond, Eric (1998). **La Catedral y el Bazar**, en la siguiente dirección electrónica: <<http://es.tldp.org/otros/catedral-bazar/cathedral-es-paper-00.html>>.

Rodríguez, Emmanuel (2003). **El gobierno imposible. Trabajo y fronteras en las metrópolis de la abundancia**. Ed. Traficantes de sueños.

Rodríguez Ferrándiz, Raúl (2011). De industrias culturales a industrias del ocio y creativas: los límites del "campo" cultural, en **Comunicar**. Revista de Educomunicación, n. 36, vol. XVIII, pp. 149-156.

Roldán, Martha (2008). Capitalismo Informacional, industrias de la comunicación y organización del trabajo en la producción de contenidos en la rama editorial. Reflexiones sobre su contribución al desarrollo en la Argentina 2000s, en Susana Sel (Comp.). **Imágenes, palabras e industrias de la Comunicación. Estudios sobre el capitalismo informacional contemporáneo**. Buenos Aires: La Tinta ediciones, pp.11-51.

_____ (2010). Trabajo Creativo y Producción de Contenidos Televisivos en el marco del Capitalismo Informacional Contemporáneo. Reflexiones sobre el caso argentino en los 2000s, en Susana Sel (Coord). **Políticas de Comunicación en el Capitalismo Contemporáneo**. Buenos Aires, CLACSO.

Ross, Andrew (2007). Nice work if you can get it: the mercurial career of creative industries policy, en **Work organization, labour & globalization**, vol. 1, n. 1, winter, pp. 13-30.

Vidal, Miquel (2001). Cooperación sin mando: una introducción al software libre, en la siguiente dirección electrónica: <<http://www.inisoc.org/mvidal1.htm>>.

Virno, Paolo (2003). **Gramática de la Multitud**. Buenos Aires, Colihue.

Warde, Ibrahim (1999). ¿"Nueva economía" o viejos apetitos especulativos?, en **Le Monde Diplomatique**, Edición Cono Sur, Año I, n. 4 – Octubre.

_____ (2002). Estados Unidos y la "religión" del trabajo, en **Le Monde Diplomatique**, Edición Cono Sur, Año III, n. 32 – Febrero.

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