

LA “NUEVA ECONOMÍA”- GÉNESIS Y DECADENCIA DEL CONCEPTO

(Apuntes para un Debate)

FABIO GROBART SUNSHINE¹

Entre los múltiples elementos y fenómenos vinculados a la conceptualización de la **globalización**, en la relación biunívoca entre el **nuevo paradigma tecnoeconómico** y la fase actual del imperialismo, el **capitalismo monopolista transnacionalizado**, ocupa un lugar destacado el controvertido concepto de la “**nueva economía**”. A este se le han dedicado innumerables páginas de promoción apologética en la literatura mundial, hasta el reciente advenimiento de la actual crisis sincrónica del sistema capitalista a niveles planetarios.

Surgido como un fenómeno esencialmente norteamericano, en el contexto de la coincidencia:

- **por un lado**, de una prolongada bonanza económica durante algo más de un decenio (1991-2001, el ciclo económico más prolongado en la historia de postguerra de los EE.UU.) con el largamente esperado “salto en el crecimiento de la productividad” a partir de 1995, y el mantenimiento sostenido de esta tendencia hasta finales del período (para un incremento promediado del 3% anual, después de 20 años de estancamiento de ese índice en solo un promediado 1% /UNDP, 2001, p.36/) y,

- **por el otro lado**, de la unilateral y voluntarista asociación de este salto, por poderosos grupos del poder político y económico, a la supuesta maduración de los altísimos niveles de inversión en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) realizados en ese país (Ver Tabla 1),

se produce el acuñamiento temprano, en la segunda mitad de los 90, bajo una intensa campaña de publicidad y de marketing social en los media y en el discurso oficial, del concepto de la “Nueva Economía” (denominada indiferentemente también, aunque con sus especificidades, como la “Era Digital”, la “Sociedad de la Red” o la “Sociedad de la Informatización”, e.o.).

El frecuente empleo de este concepto que, en lo referente a los propios EE.UU. y otros países de la OCDE, el tiempo, los estudios científicos posteriores y, finalmente, la crisis se encargarían de situarlo en su justo lugar; y, a la vez, las implicaciones por el “efecto de contagio” en un mundo globalizado de su incauta aplicación en otras zonas (entre otros, en los países subdesarrollados y, especialmente, en América Latina) aún pendientes de una concienzuda desmistificación, requieren aquí, a pesar de los límites de espacio, de, al menos, una apretada síntesis.

¹ Centro de Investigaciones de Economía Internacional. Universidad de La Habana. fabio@uh.cu

TABLA 1

INVERSIONES EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES EN LA ECONOMÍA DE LOS EE.UU., 1980 – 2000 (EN MMM USD)

AÑO	Inversiones totales en equipos industriales y software	Inversiones en Equipos de Procesamiento de Información y Software *	Columna 2 ./. Columna 1 %
1980	227,0	69,6	30,7
1985	334,3	130,8	39,1
1990	427,8	176,1	41,2
1995	620,5	262,0	42,2
1999	917,4	433,0	47,2
2000**	1036,9	532,1	51,3

* Incluye computadoras, software y otros equipos de procesamiento de información.

** Los datos del 2000 son preliminares, incorporan estimados avanzados del cuarto trimestre.

Fuentes:

- The editors. *The New Economy: Myth and Reality. Monthly Review*, Apr.2001. En: *Aportes. Revista de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla*, México. Año VI, No. 18, p. 193

- Economic Report of the President, 2001, Table B-18, p.296; Survey of Current Business, January, February 2001, National Income and Product Accounts, Table 5.4

Así tenemos que los promotores y apologetas de dicha “conceptualización” en los EE.UU. //principalmente, los personeros de la compleja urdimbre que caracteriza al *establishment* actual del capitalismo monopolista transnacional de estado, llamados a engarzar la política financiera oficial (como el Presidente, la Junta de la Reserva Federal y el Departamento del Tesoro, e.o. /Ver: Greenspan A./) con los intereses de expansión mundial del capital financiero vinculado a la alta tecnología y, en primer lugar, a las TIC /léase, las Corporaciones Transnacionales (CTN), la banca, la Bolsa de Nueva York y demás factores representados en los índices NASDAQ y DOW JONES e.o.)// argumentaban a favor del advenimiento de una “Nueva Economía” que:

– finalmente, se había superado la llamada **paradoja de la productividad** * la que, a finales de los años 80, obligara expresar a R. Solow: “se puede observar la era de las computadoras por doquier, menos en las estadísticas sobre la productividad”/Solow R., (1987)/;

– ello, enfatizaban, se debió a la **maduración de las crecientes inversiones** realizadas a través de más de dos decenios en TIC y a las sinergias propiciadas por su conectividad en redes, supuestamente, al superarse el umbral del 50%, a lo largo y ancho de los sectores productivos y de los servicios;

– también, al advenimiento de una sucesiva **revolución industrial**, la **del micro-chip**, con consecuencias para la economía semejantes a las que en su momento propiciarán las dos revoluciones industriales anteriores;

– y, en consecuencia, al arribo de una nueva era en la economía caracterizada por **la desaparición o, al menos, la atenuación significativa del ciclo económico** (con la

eliminación en este de las fases de recesión y crisis), por el advenimiento de altas y sostenidas tasas del incremento anual del PIB superiores al 4% y por la prácticamente exclusión de la desocupación /UNDP (2001)., p. 36 /;

– lo anterior, afirmaban, se habría hecho realidad gracias a la disponibilidad de eficientes instrumentos de **ingeniería y controles financieros** interconectados a niveles planetarios que funcionan on–line y just in time, y a la consecuente capacidad de regulación óptima de las finanzas mundiales (por supuesto, desde el centro rector del sistema, Wall Street);

– y, para concluir, que, dada la “positivísima” experiencia lograda en los EE.UU. con la “Nueva Economía”, recomendaban su asimilación por los demás países lo cual, según su lógica, constituiría la **condición sine qua non para la inserción de éstos en la competitividad global** y para el pretendido disfrute de los beneficios descritos; la fórmula sería simple: priorizar, por sobre cualquier otro objetivo de desarrollo económico-social, la adquisición masiva de las TIC y crear las facilidades propicias para su correspondiente conexión a la Red... (Léase, implementar en las economías nacionales de los países hospederos las desregulaciones necesarias para una fácil exportación hacia ellos de los productos TIC y la correspondiente inversión extranjera directa en la creación de la infraestructura de redes, por supuesto de procedencia norteamericana, en la esfera de los sistemas de información y comunicaciones locales).

A la vez, a lo largo del período en cuestión, hacen presencia los que afrontaron con reservas dicha conceptualización, tan pronto esta hizo su aparición en el discurso público. Procedentes esencialmente de los círculos académicos, aunque de las más diversas escuelas científicas y tendencias ideológicas, les une un profundo conocimiento de la economía política del capitalismo contemporáneo. Reconociendo la indudable trascendencia de las TIC para los más disímiles aspectos cualitativos y cuantitativos del desarrollo económico y social real y potencial, no obstante ponen bajo tela de juicio las implicaciones que se les atribuye en las tesis expresadas más arriba, con relación al advenimiento de una supuesta “Nueva Economía”. Como resultado de fundamentadas pesquisas, ampliamente reflejadas en la bibliografía especializada de los EE.UU. y de otros países, se ha ido formando un cuerpo de criterios adversos a tal concepto y/o a sus atributos, de cuya interpretación, ciertas elaboraciones y la presente integración es responsable el autor, entre otros:

– si bien a nivel macro se observó, realmente, un salto sostenido de la tasa de crecimiento del PIB (lo cual, en condiciones de bajos niveles de desocupación, formalmente, daría un semejante incremento de la productividad laboral promedio), ello no necesariamente reflejaba la situación, a nivel micro, de los reales valores agregados por trabajador en las diversas esferas (de producción de bienes y/o de servicios) para diversos sectores no agrícolas agrupados en “productores de TIC”, “usuarios intensivos de TIC” y “usuarios no intensivos de TIC” (Ver Tabla 2);

– de estos estudios se infiere que el incremento del valor agregado por trabajador (en términos de precios de venta) se originó con creces y de manera casi exclusiva en el propio sector productor de bienes y servicios de TIC, con énfasis en los bienes; por lo contrario, las industrias no productoras de TIC casi no aportaron incrementos de valores agregados (en este caso, metodológicamente compatibles con la productividad) y, de éstas, los usuarios intensivos de TIC presentaron, inclusive, un crecimiento negativo de ese indicador; en resumidas, no se ha producido la proclamada generalización del “salto

de productividad” ni el llamado “efecto de sinergias” a lo largo y ancho de la economía nacional no agrícola;

– profundizando en el llamado “salto de productividad” detectado en el sector productor de TIC, aparecen serios problemas metodológicos, de medición, estadísticos y de valoración que dificultan sobremanera las habilidades de los analistas para construir deflatores de precios ajustados a la calidad rápidamente cambiante de los productos y de las tasas apropiadas de su depreciación para períodos extremadamente cortos, causados por el cada vez más corto ciclo vital de los productos TIC, la con frecuencia (o sistemáticamente) arbitraria y desorbitante formación de precios iniciales de los productos novedosos, su rápida obsolescencia y depreciación y demás fenómenos relacionados con la naturaleza en sí y la interacción sistémica de los productos TIC con los demás factores tecnológicos, organizativos y de empleo e.o., en la producción y los servicios;

– siguiendo lo anterior, se ha evidenciado que el aporte de este sector al llamado “salto de la productividad” de la economía norteamericana, en el sentido estricto de ese concepto, constituyó un eufemismo; el boom de ventas de generaciones sucesivas de productos TIC, a partir de cierto momento en la segunda mitad de los 90, más que empujado por su competitividad tecnológica y la demanda real del ciclo reproductivo, fue halado por una incrementada **promoción de marketing social** en pos de una actualización up to date de la implementación por los usuarios del conjunto de nuevos equipos, sistemas y generaciones de TIC, y por medidas artificiales de regulación monetario-financieras, entre otras, las **reiteradas reducciones de la tasa de interés**, una vez menguadas las reservas de los sectores públicos y empresariales y de los ahorros de la población...;

– con relación al énfasis en la supuesta “**revolución industrial del micro-chip**”, se evidenció que en realidad se trataría de una de las múltiples revoluciones técnicas trascendentales dentro del marco polifacético e integrador de la Revolución Científico-Técnica y de sus interacciones con el ciclo reproductivo de la sociedad, tal como se conceptualizaran estos fenómenos con relación al nuevo paradigma tecno-económico; en el sentido de lo expuesto, el efecto sinérgico de incremento de la productividad social, de producirse, se debería a esta acción sistémica, en un ámbito de **complejidad**, y no a la acción aparentemente predominante de algunos de sus factores, como la automatización y la informatización, las que, si bien marcan desde su aparición y generalización una condición sine qua non en las potencialidades del desarrollo tecnológico (¡llegaron para quedarse!), no pueden, sin embargo, sustituir la razón de ser del propio desarrollo tecnológico en sí, en su acepción social, económica y científico-técnica más amplia /Grobart, F. (2000)/;

– el advenimiento en 2001 de la recesión en los EE.UU. ha puesto fin al “idilio” acerca de la supuesta desaparición o atenuación regulada del ciclo económico capitalista, confirmando una vez más la naturaleza cíclica de ese modo de producción, ahora a niveles sincrónicos planetarios; y, por otro lado, ha puesto en evidencia la impotencia de los instrumentos tecnocráticos (e.o., los de la ingeniería financiera) para regular la economía planetaria capitalista, aunque fuese solamente en función de la hegemonía norteamericana;

– en consonancia con lo expuesto, centenares de empresas, en primer lugar las de los sectores más avanzados en capital científico-tecnológico (aeroespacial y aeronáutico, electrónico, de las telecomunicaciones e Internet, energético, automovilístico,

farmacéutico, bancario, etc.), deben disminuir producciones y servicios y, desde mediados del 2001, incrementan entre un 10 y un 30% sus recortes de plantillas; EE.UU. alcanza en un corto plazo la cifra récord del 5.9% de desocupación general y, a nivel de la tríada (EE.UU., Japón, UE.), se producen dos millones de despidos de alta calificación (los llamados "cuellos blancos"); todo ello en medio de una crisis agravada por irregularidades financieras sin precedentes, el destape del fraude corporativo y la quiebra de un creciente número de grandes empresas norteamericanas (incluidas las resultantes de las llamadas megafusiones) con implicaciones de corrupción a los más altos niveles del establishment gubernamental; incidiendo así en la falta de credibilidad en el sistema, la creciente estampida de capitales de las bolsas de valores y la consecuente inestabilidad generalizada con efecto de contagio hacia toda la economía mundial;

TABLA 2

**PRODUCTO AGREGADO ORIGINADO POR TRABAJADOR.
TASA DE INCREMENTO ANUAL 1990 – 1997**

Sectores y esferas	Tasa (%)
Total del sector privado (no agrícola)	1,4
Productores de TIC	10,4
Bienes	23,9
Servicios	5,8
Usuarios intensivos de TIC	- 0,1
Bienes	2,4
Servicios	- 0,3
Usuarios no intensivos de TIC	1,1
Bienes	1,3
Servicios	1,3
Todas las industrias no productoras de TIC	0,5

Fuentes:

U.S Department of Commerce, *The Emerging Digital Economy II*. Washington, DC, 1999.

Obtenido de <<http://www.ecommerce.gov>>.

En: National Science Board (2000): "Science & Engineering Indicators 2000", p.9-16.

- por si todo lo anterior fuera poco para testificar el descalabro integral del concepto "Nueva Economía", deberían señalarse en adición las modificaciones acaecidas en los últimos tres años de recesión (2001-2003) en el propio ciclo reproductivo de las TIC y en su calidad de fuerza propulsora del llamado "salto de la productividad" de la economía nacional. Recientes estudios analíticos y de pronóstico llevados a cabo por *The Economist*, August 24 th. 2002/ plantean e.o., que si bien las TIC han llegado para quedarse y seguir desarrollándose, no obstante su ciclo comercial sufrirá, en lo inmediato, una profunda metamorfosis de maduración que las situará en su justo lugar en el ciclo reproductivo empresarial, como uno más entre los diversos factores de gastos e inversiones. Así, por ejemplo, las incertidumbres acaecidas durante la recesión a partir del 2001 en el retorno de las inversiones realizadas en esta esfera indican el fin de la "sicosis

juvenil de los usuarios de TIC de competir por mantenerse al día” mediante las adquisiciones y sustituciones sucesivas de sistemas integrales acorde al advenimiento de nuevas generaciones de productos y tecnologías TIC, y el paso a un ritmo de “afinamiento” de lo instalado, caso a caso, acorde a lo financieramente óptimo para cada empresa o servicio público en específico. Del lado de la oferta ello significará que los vendedores no dispondrán más de los multimillonarios contratos de sistemas integrales ya que del lado de la demanda las compañías preferirán, en lugar de la competencia en la adquisición de nuevos hardwares y softwares para sus e-business, el acometimiento de medidas que disminuyan sus costos de operación, incrementen la seguridad e integren las aplicaciones de software ya existentes... En el sentido de lo expuesto es altamente ilustrativo el Gráfico “Next year maybe”, que refiere la drástica recaída acaecida en 2001 en los EE.UU. en los gastos para la adquisición de computadoras y equipos periféricos, servicios y fuentes externas, y gastos totales en tecnología así como su pronosticada lentísima recuperación en los próximos años;

– con relación al discurso desde los EE.UU. acerca de la “Nueva Economía” como condición *sine qua non* para la inserción competitiva de los demás países a la globalización, se ha observado como los países de la UE asumieron el reto con creatividad, reflejándola en sus políticas integradas de desarrollo económico-social y de competitividad sistémica en su justa medida como un factor imprescindible, de primer orden, pero ni remotamente suficiente...**;

– otro es el caso de los gobiernos latinoamericanos aún bajo la predominante égida neoliberal que, si bien en crisis, han asumido de hecho ese discurso del Norte en el sentido unilateral de “panacea” que ofrece el capital transnacional extranjero, al cual habría que propiciarle su mejor desenvolvimiento sin existir, como debiera ser, la necesaria reflexión acerca de cómo regular e integrar las TIC a políticas de desarrollo económico-social en función de las naciones (o de sistemas integracionistas tipo Sur-Sur) y de su inserción competitiva al concierto mundial...; ello requiere aún de una concienzuda desmistificación e integración de criterios a pesar de los ingentes esfuerzos en ese sentido de las fuerzas patrióticas, de prestigiosos organismos internacionales (como la CEPAL), así como, de los recientemente surgidos gobiernos de tendencias emergentes, alternativas y/o resistentes al fracasado modelo neoliberal (Venezuela, Brasil, Argentina...) ***;

– a favor de dichos procesos alternativos a las fuerzas ciegas del mercado en manos de las CTN, pueden servir de valioso referente real, eficiente y de alto dinamismo los programas sociales de informatización de la sociedad elaborados por Cuba, China Popular y Vietnam, ampliamente divulgados en la reciente “Cumbre Mundial de la Sociedad de la Información”, Ginebra, 10-12.12.2003. /Ver: Granma (2003); Tabloide Especial No.1 (2004)/.

En conclusión, el concepto acuñado de “Nueva Economía” ha perdido su sentido mítico original, limitándose actualmente su uso al ámbito de la economía de redes y la administración de negocios con los medios de TIC. Se ha desinflado así, de manera estrepitosa, uno de los principales engendros “teóricos” creados por los tanques pensantes de la globalización neoliberal.

Apuntes adicionales para profundizar en algunos temas del debate.

* El proceso de advenimiento del nuevo paradigma tecno-económico transcurre a partir de los años 70 en un escenario contradictorio, la llamada *paradoja de la productividad*. Concepto acuñado por R. Solow /Solow R. (1987)/ y objeto de una prolongada polémica aún no concluida, se caracteriza por la ínfima correlación observada, en un período de más de 20 años, entre las enormes inversiones realizadas en la reconversión tecnológica de avanzada en general y de las TIC, en específico, con un notable incremento de la productividad *In situ*, por un lado, y el lento y mínimo crecimiento de la productividad social a niveles macroeconómicos en ese prolongado lapso (hasta 1995 en los EE.UU.), por el otro.

Entre sus múltiples y diversas causas algunos, si bien le adjudican limitaciones inherentes al modo capitalista de producción, las reducen en su explicación, sin embargo, a los aspectos organizativos y de deficiente planificación perfectamente superables dentro del sistema, lo que en particular se manifestaría, por ejemplo, en las desproporciones estructurales generadas por el desbalance, en el intervalo temporal, entre la dinámica de la base técnica de la producción y la de los cambios en la estructura profesional y cualificativa de la fuerza laboral.

El quid, sin embargo, consiste en abordar el tema con toda la profundidad, llegando al mismo grano de los límites de la racionalidad del proceso reproductivo capitalista en “la era de la nueva tecnología”. Así, entre otros, en un reciente trabajo /Ver: Tablada, C. y Dierckxsens, W. (2002)/ publicado en nuestro país, se refiere que bajo la racionalidad capitalista el crecimiento económico se desenvuelve partiendo de la maximización de la ganancia para lo cual incrementa en su entorno competitivo la productividad mediante la permanente innovación tecnológica. Si bien disponer de tecnología de punta significaría acceder a ventajas competitivas dinámicas y, por tanto, a mejores oportunidades para la ganancia, no obstante, la innovación tecnológica *per sé* no garantizaría aún una mayor tasa de ganancia ya que la rentabilidad de la innovación tecnológica dependerá a su vez del costo de su reposición en un ámbito competitivo, donde en la medida que ésta se estimule, más corta se hará su vida moralmente útil y más crecerá su costo de reposición.

Después de la II Guerra Mundial, en los países industriales y, principalmente, en los EE.UU. se observó un período de rápido crecimiento económico con una reconversión tecnológica crecientemente veloz. Al incrementarse la sustitución de tecnología, se evidenció la disminución de su vida media, aumentando cada vez más ese ritmo. Así recientemente, por ejemplo, en EE.UU. la vida media del capital fijo (incluyendo edificios) se acortó desde 1987 hasta finales de la década de los noventa de 14 a 7 años y, a su vez, en Japón ésta se redujo de 11 a 5 años /Passet, R. (2000), p. 255/. Con ello, la sustitución tecnológica alcanzaría los límites de lo posible /*The Economist*, 8 de septiembre del 2001, p.90/.

Por otro lado, prosigue esta tesis, si el costo de la innovación tecnológica creciera a igual velocidad que la reducción en el costo laboral debido al incremento de la productividad del trabajo, el resultado final funcionará como si esa productividad no hubiese aumentado. El alza de la productividad del trabajo lograda con la innovación, se neutralizaría. En tal caso, la tasa de ganancia sólo pudiera aumentarse incrementando la tasa de explotación de los trabajadores mediante la llamada flexibilización del trabajo y/o la socialización del costo de la innovación, al tiempo que se privatiza el beneficio obtenido. Sin embargo, en tanto se ha evidenciado que el costo de la sustitución tecnológica va aún más deprisa, la tasa de beneficio ha tendido de manera

definitiva a la baja, perdiéndose así la atracción para el capital de invertir en el sector productivo /Brenner, R. (2000), pp. 45-52/.

La respuesta del gran capital a la tendencia a la baja de la tasa de ganancia ha sido doble. En primer lugar, se dio un abandono paulatino de las inversiones en el sector productivo y su traslado hacia el redistributivo, financiero, especulativo, es decir, improductivo /Brenner, R. (2000), p.65/. Para asegurar sus ganancias, las CTN protegen las innovaciones con un sistema cada vez más amplio de propiedad intelectual a la vez que reducen el costo laboral al flexibilizar el mercado de trabajo.

En la mayoría de los sectores económicos se vuelve a presentar, con más fuerza que nunca, el dilema de la rentabilidad negativa de la sustitución tecnológica. Al aumentar con más rapidez los costos de la sustitución tecnológica que el ahorro en el costo de trabajo, los beneficios se esfuman. De esta manera surge **la paradoja de la productividad perdida en la era de la nueva tecnología** /WLO: World Employment Report, Geneva, p.29/. Así, en el G-7, entre 1960 y 1967, la productividad del trabajo creció a una tasa anual media del 4,3%, entre 1973 y 1979 esa tasa bajó al 1,9%, entre 1979 y 1989 descendió al 1,7% y entre 1989 y 1994 se redujo al 1,2%. En la segunda mitad de los años noventa, se esfumó /Wolman, W., Colamosca, A. (1997), p.83; *The Economist*, 8.8.2001, p.90/. Esta tendencia fue mayor en los EE.UU., resultando todavía más dramática si se toma en cuenta que la depreciación contable fue superior a la sustitución física de tecnología.

Se llegó así a los límites de lo posible para acortar la vida útil de la tecnología, y con ello a los límites posibles de la propia racionalidad capitalista en la esfera productiva. Se observa, como consecuencia, en el plano interno de la economía norteamericana, una tendencia hacia la especialización internacional del trabajo y la concentración cada vez mayor de las inversiones de capital en las primeras fases del ciclo reproductivo, o sea, en las esferas de la investigación científica y del desarrollo tecnológico, así como en las de los servicios, y muy especialmente los cuaternarios, a nivel del control planetario... /Ver: Grobart, F. (2002)/.

** Quizás sea la concertación integracionista de los, hasta mayo del 2004, 15 países que componen la Unión Europea (UE), entre los cuales hay *adaptadores tempranos y tardíos*, pero un mínimo de *neto innovadores*, el más elocuente de los ejemplos en el campo de las alianzas estratégicas internacionales, sobre esa voluntad política y esa función reguladora de los Estados en respuesta a la imperiosa necesidad de desarrollar las potencialidades sinérgicas de su enorme espacio económico-productivo y científico-tecnológico mancomunado. Disponiendo en su conjunto de una considerable y experimentada base científico-tecnológica, aunque aún fraccionada en múltiples estructuras nacionales repetitivas y de diferente nivel resolutivo, responden a las estrategias de sus principales competidores, EE.UU. y Japón, con una eficiente *estrategia integrativa*, haciendo hincapié en la concentración de esfuerzos y la racionalización de la división y cooperación internacional del trabajo en esta esfera, esencialmente mediante un conjunto de *grandes programas comunitarios* los que se reflejan en una secuencia de ya seis "Programas Marco" (con planificación cuatrienal) y otras acciones de I+D en las principales líneas del Progreso Científico-Tecnológico y de la generación de tecnologías de punta.

También hace presencia aquí **la meta programática hacia los cambios estructurales en la conformación del PIB a favor de los servicios, esencialmente los cuaternarios, y de nuevas ramas productivas de carácter "adelantador", altamente intensivas en I+D incorporado,**

como las tecnologías de información y las comunicaciones (TIC) y sus aplicaciones a las más diversas esferas de la producción y los servicios, así como la microelectrónica, la farmacéutica, la biotecnología y la industria aeroespacial e.o. Profundizando en esa misma dirección, a pesar de la recesión actual, en la 6ta. versión para los años 2002-2006, se priorizan los campos de la genómica y la biotecnología para la salud, **las tecnologías para la “sociedad de la informatización”**, las nanotecnologías y los *materiales inteligentes*, el desarrollo del complejo aeroespacial, la seguridad alimentaria y los riesgos para la salud, así como el desarrollo sustentable...

Esta estrategia ya ha proporcionado resultados comercialmente competitivos y el consecuente posicionamiento exitoso en importantes segmentos macrotecnológicos del mercado mundial. Por ejemplo, desplazando a los EE.UU. en el transcurso de la última década de, al menos, 8 macrotecnologías, de entre las 20-22 que estos poseían en dominio absoluto al inicio de los años 90. Hitos en ese sentido lo son, por ejemplo, el posicionamiento creciente en la industria aeroespacial (Airbus) **y el empeño por alcanzar, mancomunadamente, en un breve plazo planificado, a los EE.UU. en todos los índices de la informatización de la sociedad, conformando la Red Europea con los más avanzados requisitos técnicos y sociales de las telecomunicaciones y propiciando el desarrollo multifacético de los contenidos de ese vasto espacio pluricultural...** /CCE (2000) /.

*** En lo relativo al llamado **“boom de las TIC”** que en lo concerniente a las computadoras huéspedes de Internet han tenido en América Latina entre 1995 y 2000 un aumento en 14 veces, debe apuntarse que la **brecha digital** entre los países industriales y los países en desarrollo es aún más amplia que la brecha que los separa en términos de otros indicadores de productividad, bienestar socioeconómico, capacidad de innovación científico-tecnológica, etc. Lo mismo ocurre al interior de cada país, entre sectores de altos y bajos ingresos. América Latina y el Caribe poseen el 8% de la población mundial pero sólo el 3.5% de los usuarios de la red Internet y menos del 1% del comercio electrónico global. Tal como ocurre en otros aspectos del proceso de globalización en condiciones neoliberales, la transformación regional en el ámbito de las TIC está marcada por una dinámica inequidad distributiva, tanto entre países como al interior de ellos. En América Latina y el Caribe existe una gran dispersión en términos de costo y cobertura de telecomunicaciones, así como de la capacitación de los recursos humanos para hacer un uso eficaz de los mismos (alto índice de analfabetismo e iletricidad funcional), así como de preparación de las estructuras estatales y empresariales para la economía digital /Ver: CEPAL (2000)/.

La región, entre otros desafíos estratégicos de carácter socioeconómico, deberá aunar esfuerzos y definir una voluntad política integrativa con relación al progreso científico-tecnológico y la innovación, e.o. mediante la correspondiente generación y búsqueda del potencial y demás recursos para disminuir el rezago colectivo, la heterogeneidad en la capacidad resolutoria específica de los diversos países y en la difusión de las TIC; lograr mayor participación, mediante programas de cooperación, en los contenidos de información y conocimiento que transmitan las redes digitales; contrarrestar la fuerte concentración de poder que los procesos de desregulación y rápida informatización colocan en manos de países industrializados y grandes empresas transnacionales, en particular, impidiendo que las infraestructuras a construir en este ámbito sean dominadas por los intereses del capital foráneo; en definitiva, lograr una mayor cooperación internacional, en justicia y equidad y centrarla en el desarrollo humano sustentable

Bibliografía.

Brenner, R. (2000): *La expansión económica y la burbuja bursátil*. Askal, Madrid.

CCE (2000). Proyecto de Decisión del Consejo por la que se adopta un programa plurianual comunitario de estímulo al desarrollo y al uso de contenidos digitales europeos en las redes mundiales y fomento de la diversidad lingüística en la sociedad de la información. Bruselas, 24/05/2000 COM (2000) 323.

Consejo Europeo de Lisboa (2000). Conclusiones de la Presidencia, Lisboa, 23-24 de marzo de 2000.

CEPAL (2000): “América Latina y el Caribe en la Transición hacia una Sociedad del Conocimiento. Una Agenda de Políticas Públicas.” LC/L 1383. Junio 2000. (Documento preparado para la Reunión Regional de Tecnología de Información para el Desarrollo, Florianópolis, Santa Catalina, Brasil, 20-21.6.2000).

Granma (2003). Artículos sobre “La Cumbre Mundial sobre la Sociedad de la Información”. 5, 8, 10, 11, 12, 13 de diciembre de 2003.

Greenspan, A. (Página web). Discursos del Presidente de la “Federal Reserve Board” durante la administración del Presidente W. Clinton. En: <http://www.federalreserve.gov>.

Grobart, F. (2000). “EEUU en los 90, incidencia de los cambios científico-tecnológicos en las relaciones económicas internacionales”. Informe Parcial del Proyecto de Investigación del PNCT. Sesión Científica del CIEI. Mayo, 2000.

Grobart, F. (2002). Informe Final de Proyecto de Investigación del PNCT “Economía Mundial y Tendencias en las Relaciones Internacionales” titulado: “El nuevo Paradigma tecnoeconómico y su Incidencia en las Relaciones económicas internacionales”. CIEI, La Habana, 2002.

High-tech companies: IT grows up. (2002). *The Economist*, August 24 th. 2002, pp.53-54.

Hilbert R., H. (2001). From industrial economics to digital economics: an introduction to the transition. CEPAL, LC/L. 1497-P. Santiago de Chile, February 2001. Serie desarrollo productivo, No.100.

Hilbert R., H. (2001). Latin America on its path into the digital age: where are we? CEPAL, LC/L. 1555-P. Santiago de Chile, Junio 2001, Serie desarrollo productivo, No.104.

La Nueva Economía (2000). *Revista Bimestre Cubana*, Vol. LXXXIX, Época III, No.14, pp. 44–58, La Habana. Tomado de la revista *The Economist*, septiembre, 2000, pp. 23-29.

Madisson, A. (1991): *Dynamic Forces in Capitalist Development*. Oxford University Press, New York.

National Science Board (2000): *Science and Engineering Indicators 2000*, Washington D.C.; U.S. Government Print Office.

Passet, R. (2000): *L'illusion néo-liberal*. Fayard, Paris.

Solow, R. (1987). “We’d Better Watch Out”, *New York Times Book Review*. July 12:36.

Tablada, C. & Dierckxsens, W. (2002). Baja productividad en la “era de la nueva tecnología”. pp.113-114. En libro: *Guerra Global, Resistencia Mundial y Alternativas*. Ciencias Sociales, La Habana.

Tabloide No.1 (2004). Internet: Mitos y realidades. Cuba en la red. Tabloide Especial No. 1, Ed. Juventud Rebelde, 2004. 16 pp.

The Editors (2001). The New Economy: Myth and Reality. *Monthly Review*, April 2001. En: *Aportes. Revista de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla*. Año VI, No. 18, septiembre-diciembre de 2001, pp. 191-201.

UNDP (2001): “Human Development Report 2001”. <http://www.undp.org>.

Wolman, W., Colamosca, A. (1997). *The Judas Economy*. Addison-Wesley, New York.