**Televisión Digital y Sociedad de la Información**

César Bolaño

El problema de las relaciones entre televisión digital y la llamada Sociedad de la

Información es complejo. De hecho, la primera es un aspecto, más reciente, de la

segunda y no puede ser plenamente entendida sin una discusión previa sobre esta.

Comenzaré por tanto esta reflexión por el tema de la Sociedad de la Información, que no

es otra cosa sino una denominación, de origen europeo, del proyecto global de

reestructuración productiva formulado primero bajo el concepto norte-americano de las

infra-estructuras globales de la información, del gobierno de Bill Clinton y Al Gore, que

representó el auge del proceso de retomada de la hegemonía global de los Estados

Unidos de América, iniciado por Ronald Reagan. Mientras este último se concentró en

recuperar el espacio perdido por los EEUU en materia monetaria, política y militar,

restituyendo, entre otras cosas, la supremacía del dólar en las relaciones internacionales,

la administración demócrata trató de reconstruir la hegemonía norteamericana en el

mundo de la economía real, por medio de una política industrial destinada a poner el país

en el centro de la Tercera Revolución Industrial.

Dos fenómenos transcendentes se presentan, en los años 70 del pasado siglo,

que expresan el sentido último de la crisis estructural claramente explicitada por la

determinación unilateral del gobierno norte-americano, de fin de la convertibilidad del

dólar en oro: crisis del modo de regulación que presidió todo el largo período expansivo

de la postguerra y crisis de la hegemonía global de EEUU. De hecho, en las condiciones

del Capitalismo Monopolista, la crisis económica se transforma inmediatamente en crisis

del Estado. En lo que se refiere a las relaciones internacionales, el colapso de la dinámica

del desarrollo, centrada en los déficits externos norte-americanos, se traducirá en el

colapso de los acuerdos de *Breton Woods*. La base de la crisis, por cierto, es el

agotamiento del potencial expansivo del modo de regulación constituido por el modelo

taylorista-fordista de producción en masa y el consumo masivo de bienes durables,

apoyado por la existencia del *Welfare State*, del sistema de crédito al consumo familiar y

de la publicidad vehiculada por los grandes medios de comunicación, especialmente la

televisión de masas.

Se trata, por tanto, de la crisis de todo el modo de regulación y de todo un

paradigma productivo, relacionado a la existencia de un conjunto de sectores dinámicos,

cuyo potencial expansivo se había agotado, vinculado a un paradigma tecnológico que

necesitaba de urgente renovación. En lo referente al cambio estructural, la salida de la

crisis pasa por la emergencia de un nuevo paradigma tecnológico, basado en la microelectrónica, que llevará al desarrollo de las denominadas tecnologías de la información y de la comunicación (TIC) y en el aparecimiento de una serie de industrias, nuevas o

renovadas, entre las cuales se destacan, para nuestros intereses, las telecomunicaciones,

la informática, las biotecnologías y todas las industrias culturales y del conocimiento. A

este cambio profundo y radical de la estructura productiva se ha denominado muchas

veces, Tercera Revolución Industrial.

Esta me parece ser una definición esencialmente correcta, pero hay que aclarar que es lo que entendemos por una revolución industrial, para no pensarla, como en la mayor parte de los que utilizan la expresión, como algo relacionado a una simple colección de tecnologías que aparecen en un determinado momento, formando un *cluster* que enmarcará a todo el tejido industrial en un nuevo paradigma productivo. Si esto es así, solo lo es, en una perspectiva marxiana, si se encuentra presente un elemento de subsunción del trabajo, que es lo que permite la ampliación de la productividad y los fenómenos, que le son consecuentes, de reducción generalizada del valor unitario de las mercancías, reducción del valor de la fuerza de trabajo, desempleo estructural, aumento de la composición orgánica del capital. Cuando el cambio tecnológico general llega a producir un proceso renovado de subsunción del trabajo, la estructura del sistema debe cambiar en todos sus niveles: producción, distribución, circulación y consumo.

A esto podemos denominar cambio del modo de regulación: un cambio, en primera instancia, estructural, íntimamente relacionado a transformaciones en el factor subjetivo, que es, en última instancia, lo fundamental. En un sistema productor de mercancías, el consumo es lo que articula las necesidades de la producción con la vida. Un cambio de ese tipo afectará, por tanto, a través de la reorganización de los modos de consumo, a los

individuos, más allá de su relación inmediata con el mundo de la producción. Este fenómeno es crecientemente relevante a lo largo del siglo XX, en la medida en que, primero, todas las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo pasan por la forma mercancía, incluso en buena parte del campo, donde la agricultura capitalista extensiva impide el desarrollo de la pequeña producción de subsistencia. En segundo lugar, en el período de la postguerra, la clase trabajadora será incorporada, en los países centrales, a un modo de consumo de bienes de alto valor agregado.

Es precisamente este consumo masivo de mercancías como los automóviles y

todos los aparatos electrónicos, desde la línea blanca hasta los aparatos de son, radios y

televisores, que permitirá la reproducción ampliada del sistema de producción en masa

conocido como taylorista-fordista. La crisis iniciada en los años 70 del siglo XX es la crisis

de ese modo de regulación. Un fenómeno estructural, por tanto, que coincide con la crisis

de la hegemonía norte-americana. De hecho, esta es determinada por la crisis del modo

de regulación, en primer lugar por la centralidad de los déficits exteriores de EEUU en la

financiación de la expansión global y, en segundo, porque esa misma expansión fue

responsable por la pérdida de competitividad del gran capital oligopolista norte-americano

frente a los de países como Alemania y Japón, en los sectores principales de la economía

mundial, que ingresan, en esas condiciones, en una extensa crisis de realización

dinámica.

Se trata, por tanto, de dos movimientos articulados: (1) crisis estructural del

capitalismo, que anuncia una mutación de grandes magnitudes y (2) crisis de hegemonía

en el sistema internacional, a la cual los gobierno de EEUU responderán de forma

altanera y decisiva. Resultado: la restructuración productiva se dará bajo el signo de la

retomada de la hegemonía norteamericana, en todos los niveles, como vimos: monetario,

político, militar y productivo. Es en este último nivel que se debe considerar el proyecto de

digitalización universal, nuevo paradigma tecno-productivo, responsable por la

constitución de una nueva economía industrial, centrada en los nuevos sectores

dinámicos antes referidos. En esas nuevas condiciones, el modo de producción se torna

crecientemente informático y comunicacional.

La idea de una Sociedad de la Información es la contribución europea a ese

proyecto global que tiene por presupuesto la renovación de la hegemonía norteamericana.

Europa, Japón y los nuevos países industrializados, que disputan de alguna

forma el mercado mundial, buscarán adaptarse y conquistar competitividad en el nuevo

ambiente, en cada sector particular. Por cierto, hay una diferencia de enfoque entre un

modelo de capitalismo de tipo norte-americano y otro europeo o, más aún, chino, indiano,

coreano… Las disputas en el interior de los organismos internacionales, como la

UNESCO, o la OMC, por ejemplo, dejan evidentes las diferencias, pero el paradigma

neoliberal unificará los intereses hegemónicos en el proceso de reestructuración hasta,

por lo menos, que la crisis de hegemonía se reinstale a partir de la quiebra de las bolsas

iniciada en Nueva York, en el 15 de septiembre del 2008.

En la industria de las telecomunicaciones, el acuerdo neoliberal se traducirá en

una re-regulación global, comenzando por la reforma de 1984, en Estados Unidos. Del

punto de vista tecnológico, el proceso se venía gestando desde los años 50 del siglo XX,

a partir de la invención del transistor, en 1948, y la revolución micro-electrónica, que se

materializará en una extensa digitalización, primero de la transmisión, en los años 50 y 60,

y luego en la conmutación, en los 70, de modo que, en el momento en que la crisis se

instala, esa industria estaba madura y buscaba expansión. La digitalización de la

conmutación facilita la separación entre las funciones de transporte de la información y de

administración u control de las llamadas, permitiendo una gestión más económica de la

red, lo que refuerza las ventajas competitivas de la empresa monopolista. En ambiente de

competencia, esa separación exigirá la definición de reglas de interconexión para facilitar

a los competidores el acceso a la red del operador.

En lo que se refiere a la transmisión, la gran revolución en el sector ha sido el

desarrollo de la comunicación entre computadoras, que ocasionó el surgimiento de

internet. El protocolo TCP/IP permite una gestión totalmente descentralizada de los flujos

de información, lo que exigirá, por otro lado, inversiones en seguridad. De todas formas,

los costos de las llamadas se reducen de forma importante, amenazando el negocio

tradicional de la telefonía vocal. La lógica que preside a este desarrollo es aquella de la

dislocación de la inteligencia para la periferia, en beneficio de los grandes usuarios, al

contrario de la lógica convencional de los sistemas de telecomunicaciones en que la

inteligencia está centralizada en la empresa monopolista, pública o privada reglamentada.

En suma, las condiciones de la competencia se modifican profundamente, pero es

preciso dejar muy claro que todo dependerá, dadas las posibilidades abiertas por el

progreso tecnológico, de las decisiones políticas en materia de regulación sectorial. La

decisión del juez Green, en 1984, que provocará el desmembramiento del monopolio de la

AT&T, en EEUU, articulada con una decisión semejante en el campo de la informática,

seguidas de una presión feroz, de parte del gobierno norte-americano y de instituciones

internacionales como el FMI y el Banco Mundial, por la desreglamentación y privatización

de los monopolios públicos en el resto del mundo, transformará el sector en el elemento

principal de las políticas industriales de corte neoliberal.

Todas las grandes empresas, estatales o privatizadas, de los países centrales se

lanzarán a la competencia internacional, siguiendo dos caminos complementares. Por un

lado, participación en los procesos de privatización en los países del Tercer Mundo,

obligados a vender sus empresas, presionados por los programas de ajuste económico

exigidos por las instituciones internacionales, a causa de la crisis del endeudamiento

provocada por el aumento de las tasas de interés, parte esencial de la política norte

americana de retomada de la hegemonía del dólar, del gobierno Reagan. Por otro lado,

inversión en los denominados servicios de valor adicionado, definidos, al contrario del

servicio telefónico básico, público y universal, como privados. Una empresa como

Telefónica, por ejemplo, sigue una doble estrategia de expansión internacional:

internacionalización multi-doméstica, ofreciendo su producto tradicional en condición de

casi monopolio en diferentes mercados domésticos, a través de la adquisición de

empresas privatizadas en América Latina, y multi-nacionalización de actividades nuevas,

como la telefonía móvil, internet o el audiovisual.

Aunque esta última sea una estrategia secundaria para un gran operador de

telecomunicaciones, asume importancia fundamental para el futuro de la empresa en la

trayectoria tecnológica de la convergencia digital. Dada la asimetría en el poder de

mercado de las industrias de telecomunicaciones y de radiodifusión, los operadores

históricos de la televisión de masas se encontrarán amenazados, en esa situación, a

pesar del mayor poder de *lobby* de que disponen, en función de la organización tradicional

del sector como industria nacional. En ese sentido, el área más amenazada será la

televisión de pago, ya organizada desde su consolidación como oligopolio global en

materia de producción y empaquetamiento de canales.

El caso brasileño en ese sentido es ejemplar. La crisis del endeudamiento

internacional de las empresas de comunicación – y en particular de la Globo, la principal

red de televisión del país, hegemónica tanto en la televisión de masas como en la

segmentada – a causa de la crisis brasileña y del estallido de la burbuja tecnológica del

2000 llevará, entre otras cosas, a un cambio constitucional, abriendo la posibilidad de

ingreso del capital externo en el sector hasta un límite de 30% de la propiedad de las

empresas de comunicación, lo que no llegará a tener significado práctico, hasta el

momento, para la televisión. En la televisión segmentada la situación es distinta porque la

ley permite la participación, en los sistemas de cable, de un 49% y, en las demás

tecnologías, definidas como servicio de telecomunicación, hasta un 100%. En esos casos,

los movimientos más recientes llevaron a una desnacionalización completa dentro de esos límites.

Además, los mercados de televisión enfrentan hoy presión de parte de los

sistemas de IPTV y de web-TV. Por otro lado, hasta ahora, la única empresa apta

legalmente a ofrecer el *triple play* es la Net, de la Globo. De todas formas, la competencia

efectiva y potencial en televisión está en aumento y un tema importante de la agenda

política nacional hoy es un proyecto de ley para regular la televisión de pago en su

conjunto, que divide los intereses de radiodifusores y empresas de telecomunicación,

actores que anteriormente ya se habían confrontado, de alguna forma, en el proceso de

definición del patrón de televisión digital terrestre que el país adoptaría. En ese caso,

venció el poder de *lobby* de los radiodifusores que, de hecho, se enfrentaron, en esa

ocasión, mucho más con los movimientos por la democratización de la comunicación. La

participación de las empresas de telecomunicaciones en ese proceso fue bastante

discreta.

Esta discreción se explica por el hecho de que las empresas de telecomunicación

no tienen interés en operar concesiones de radiodifusión, pero ofrecer el *triple play* sobre

sus propias redes físicas. Tampoco hay interés en la producción de contenidos. Por el

contrario, serán bien venidos acuerdos con los grandes productores nacionales, que

conocen el negocio. Hay interés, por cierto, en el mercado de la televisión de pago, que

es o que se discute con el proyecto de ley citado, de la convergencia. Pero en ese campo

ya hay alianzas bien estructuradas entre las empresas de telecomunicaciones Telmex y

Telefónica, con la Net (Globo) y TVA, respectivamente. Todo indica que se llegará a un

consenso entre esos diferentes actores sociales hegemónicos, dejando huérfanos, una

vez más, a los movimientos por la democratización de la comunicación. Por fin, hay que

considerar que las principales empresas de telecomunicaciones son extranjeras, lo que

les resta poder de *lobby* cuando se trata de temas ligados a áreas sensibles, como la

defensa de la cultura nacional.

En esas condiciones, a pesar de su mayor poder de mercado, las multinacionales de la telefonía instaladas en el país han preferido hasta el momento adaptarse a las condiciones locales, poniéndose, en el terreno de la política, en posición de inferioridad frente al viejo capital nacional de las pocas familias que controlan el negocio de la televisión en el país, sabiendo que se trata de un negocio en decadencia y, en lo que se refiere a la TV abierta, en disputa interna abierta entre la primera y la segunda redes, lo

que se suma a la pierda general de terreno frente a otras ofertas y a otros medios, especialmente la propia internet.

Pero esa estrategia *low profile* de las telefónicas puede sufrir un cambio radical a

partir del momento en que se consolide la fusión de las dos empresas nacionales (Brasil

Telecom y Oi), que tendrán, de hecho, el monopolio de la telefonía fija en todo el país,

excepto en el mayor mercado, el del estado de São Paulo (donde impera Telefónica) y en

el servicio de larga distancia e internacional, en que el sistema es más competitivo,

contando con la presencia hegemónica de la Embratel (Telmex). La fusión, que cuenta

con el apoyo decidido del Estado brasileño, a través del Banco Nacional de Desarrollo

Económico y Social (BNDES) está en fase de conclusión y lanzará en la arena a un gran

capital nacional (del porte de una telefónica), seguramente más interesado en el *triple play*

y en el mercado de la televisión segmentada (por cable, IP, vía *web* o cualquier que sea la

tecnología) que en entrar en el estado de São Paulo, por ejemplo, para disputarle el

negocio a Telefónica. En esas condiciones, el futuro de la televisión digital no es más

animador que en otras partes del mundo. Al contrario, la victoria obtenida por los

radiodifusores los pone frente a la obligación de realizar las inversiones que se requieren

para la constitución del sistema justamente en el momento de la crisis global que se

seguirá al *crash* de septiembre de 2008, lo que se suma a los problemas señalados en el

párrafo anterior.

Es interesante notar que esa situación se reproduce de algún modo por todas

partes. La TDT se presenta, en la situación analizada arriba, de la llamada Sociedad de la

Información, como una plataforma alternativa a los sistemas conocidos de telecomunicación, incluso internet, en que los intereses de los operadores nacionales de televisión abierta tendrían hegemonía. A la propia internet se podría acceder por esa vía, lo que facilitaría su masificación y reforzaría la tendencia a organizarse como *broadcasting* interactivo (reactivo, diría Williams). TDT o internet: aunque una no llegue a eliminar necesariamente a la otra, se trata de una disputa entre dos lógicas distintas de organización del mundo digital. El Estado y los sistemas públicos de televisión serán actores importantes en esa guerra que se desarrollará en nivel mundial en los próximos años. Esperemos que el resultado sea una efectiva democratización de la comunicación y no la simple victoria de una industria sobre la otra.