

Tampoco se puede considerar que todas las ofertas culturales operen en el sentido previamente planificado en las estrategias de penetración cultural, puede resultar en innovaciones, integraciones o resistencias culturales completamente inesperadas.

I.2. EL ORDEN INTERNACIONAL DE LA COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN.

I.2.1. Definición del Orden Internacional de la Comunicación y la Información.

Comprender la comunicación internacional implica entender el papel central que juega la forma en que se articulan los diferentes elementos que permiten coordinar el flujo internacional de todos los productos culturales a través de los países. Lo cual se termina estructurado en función de criterios normativos, bien sea que se relacionen con principios económicos o democráticos. Sin embargo, independientemente de cualquier consideración se debe tener siempre presente la centralidad de la comunicación, ya que:

La comunicación está en el centro de la modernidad, es decir: resulta inseparable... [del] lento movimiento de emancipación del individuo y del nacimiento de la democracia. Actualmente la comunicación es fundamental por tres razones: porque presupone la existencia de seres libres para los cuales la libertad de información y comunicación constituye el eje de todas las relaciones sociales y políticas; porque debe gestionar permanentemente, en el seno de nuestra sociedad individualista de masas, los dos movimientos contradictorios surgidos de las dos herencias políticas de los siglos XVIII y XIX (la libertad individual y la igualdad de todos), y, finalmente, porque es la condición necesaria para que haya democracia de masas (Wolton, 1999, p. 12).

De esta forma, el Orden Internacional de la Comunicación y la Información, se puede definir en dos sentidos, uno normativo y otro empírico. En el sentido normativo, significa la corrección de todos aquellos aspectos que favorecen el desequilibrio en la comunicación y la información mundial y que autorizan hablar de la «dominación cultural». En el sentido empírico, significa la forma concreta en que se estructura y relacionan entre sí, las fuerzas y tendencias económicas y tecnológicas mundiales y

los principales actores de la comunicación y la información mundial. Al analizar estos aspectos se logra entender la comunicación en la sociedad internacional, puesto que, como plantea Wolton (2000):

Entender el lugar y el papel de la comunicación en una sociedad significa analizar las relaciones entre los tres aspectos fundamentales de la comunicación: el sistema técnico, el modelo cultural dominante y el proyecto que sobre entiende la organización económica, técnica y jurídica del conjunto de las técnicas de comunicación (p. 17).

La comunicación internacional no escapa a las relaciones de poder entre naciones. "Los flujos transfronteros son una *resultante*, y por tanto un reflejo de las fuerzas y debilidades de las naciones" (Madec, 1984, p. 69). Por ello, Madec (1984) de acuerdo con la lógica estado-céntrica de las relaciones internacionales preveía en función del desarrollo tecnológico de las comunicaciones que: "podría esperarse una lucha de los Estados por la detentación de los datos, similar a la mantenida por el dominio de las materias primas y la energía" (p. 92). La estrategia para dominar culturalmente un país puede consistir en frenar el desarrollo de las industrias culturales nacionales (públicas o privadas) que se ocupan de producir y difundir los contenidos informáticos y otros productos culturales mediante las siguientes líneas de acción:

1. La superación de las diferencias lingüístico/culturales.
2. El control de la infraestructura comunicacional por medio del establecimiento de filiales de las grandes corporaciones.
3. La exigencia de desregulación por parte del Estado del sector de las industrias culturales y las telecomunicaciones. (Resumido de: Madec, 1984, pp. 42-43).

La comunicación y la información entre los «países desarrollados» y los «países en vías de desarrollo» siempre ha sido un asunto de naturaleza política, puesto que, como dice Frederick (1993): "después de la II Guerra Mundial, el libre flujo de la información fue visto como un medio para promocionar la paz, la comprensión y el desarrollo. [Pero luego] los países en desarrollo recién independizados, vieron este principio como un instrumento de dominación política por medio de la influencia de los medios de comunicación" (pp. 120-121).

Esta influencia puede ser de naturaleza diversa, pero el mayor problema que veían los líderes de los «países en vías de desarrollo» radicaba en las presiones que

ejercían sobre la soberanía cultural e informática y la identidad nacional el flujo de datos y productos culturales provenientes de los «países desarrollados».

En la década de los setenta, los «países en vías de desarrollo» relacionaban los problemas del 'Orden Internacional de la Información y la Comunicación' con la dependencia tecnológica y cultural vinculada con la infraestructura interna de sus medios de comunicación. Aunado a que, la radio, el cine, la televisión y la prensa eran de propiedad extranjera en su mayor parte. Por tanto, su control no estaba en manos de la nación, ni bajo formas privadas ni públicas. Respondiendo así, negativamente a los intereses de desarrollo nacional y favorablemente a los intereses foráneos. (Smith, 1986). También se relacionaban estos problemas, con la «dominación cultural» ejercida por los «países desarrollados» que atentaba contra la identidad nacional de los «países en vías de desarrollo».

En las Conferencias Generales de la UNESCO de 1972 y 1973, de acuerdo con la forma en que estaba estructurada la comunicación y la información internacional, se llegó por parte de los «países en vías de desarrollo», a la conclusión de que dicha estructura favorecía que los países más ricos del mundo, dominarán: "la opinión pública mundial [o a ser] una fuente de contaminación moral y cultural...[Por lo que se exigía] la reorganización de los canales de información existentes que constituyen un legado del pasado colonial y que han obstaculizado las comunicaciones libres, directas y rápidas entre ellas [las naciones en desarrollo]" (Smith, 1986, p. 30).

Con los procesos de nacionalización emprendidos en los «países en vías desarrollo» durante esa época, los problemas del régimen de propiedad pudieron haber cambiado, pero no los de la dependencia tecnológica y la hegemonía de los países desarrollados en la comunicación y la información mundial. Cuestión que se agravaba cada vez más, pues la transferencia tecnológica se realizaba a través de los mecanismos del mercado mundial. La transferencia de tecnología y el intercambio de productos culturales se convertían en cosas que escapan al estricto control tributario de los «países en vías desarrollo», y se oponían a una política gubernamental de autonomía cultural e informática nacional. La libre circulación de los productos de informática aumenta la dependencia tecnológica. Como ejemplo, muchas empresas con sedes o filiales en los «países en vías de desarrollo» adquieren sistemas de informática en función de sus políticas económicas, financieras y comerciales, pero sin

estar vinculadas a las estrategias de desarrollo nacional. (Madec, 1984, pp. 28-30 y 85-90).

Aunque el debate sobre el NOIC en la UNESCO fue marginal en la década de los ochenta. Durante la década de los noventa, en las conferencias sobre estos problemas en los «países en vías de desarrollo» se siguieron manifestando opiniones que catalogaban como amenazas al desequilibrio en el intercambio de productos culturales con los «países desarrollados». (UNESCO, 1995). Durante la década de los noventa, el debate sobre la necesidad de un NOIC se pudo considerar sin pertinencia para la agenda política internacional, debido a la imposición del principio del «libre flujo de la información», aunque se perpetuaban y aumentaban las condiciones de desigualdad económica y tecnológica en el mundo. A lo que contribuyeron las posibilidades de corregir estos desequilibrios gracias a las económicas tecnologías de la electrónica, de las telecomunicaciones y multimedia. En los últimos años ha adquirido importancia este debate, sobre todo en países de Sudamérica con orientación nacionalista e intervencionista, se está planteando nuevamente la necesidad del «control sobre el flujo de la información». Así como también, la necesidad que tienen los gobiernos de los países sudamericanos de desarrollar sus propios conglomerados intergubernamentales de comunicación e información. Un ejemplo, lo constituye la nueva corporación multimedia intergubernamental latinoamericana de TELESUR.

A partir de la observación del comportamiento del flujo internacional de la información y otros productos culturales se puede establecer un patrón de los elementos que constituyen parte de la definición del Orden Internacional de la Información y la Comunicación, tanto en sentido normativo como empírico. Desde el punto de vista empírico, se debe tener en cuenta que los elementos que constituyen el intercambio internacional de la comunicación y la información: “antes de ser un flujo ordenado, estos elementos son más como borbotones y oleadas de tráfico de mensajes electrónico y físicos” (Frederick, 1993, p. 128). El flujo internacional de la información y otros productos culturales incluye una gran diversidad de elementos que van desde los medios de comunicación impresos y audiovisuales hasta los medios de comunicación electrónicos de última generación. Para 1993, se podía enumerar la siguiente lista: “la televisión; las películas, y productos grabados; noticias escritas y fotográficas; los intercambios culturales; corresponsales del extranjero; el consumo de medios de comunicación extranjeras; y conversaciones telefónicas; el flujo de datos

transfronterizos,... y el tráfico del mensaje electrónico” (Frederick, 1993, p. 128). En nuestros días incluye el tráfico de productos culturales multimedia para ser difundidas mediante cualquier soporte disponible y a través de las infraestructuras satelitales y de fibra óptica de las telecomunicaciones mundiales, así como a través de la Internet.

El análisis de la actual estructura internacional de la comunicación y la información pasa por tomar en cuenta los siguientes factores políticos, económicos y culturales internacionales:

(1) El flujo de información entre las sociedades capitalistas avanzadas y las anteriores sociedades socialistas de Europa del Este y la antigua Unión Soviética; (2) el desequilibrio en el flujo de la información entre el Norte y el Sur. Dentro de estas dos áreas principales se debe dar cuenta desde el punto de vista de los intercambios de productos culturales de lo siguiente: (1) de los desequilibrios en el flujo de información entre el Este y el Oeste y entre el Norte y el Sur; (2) el contenido de los flujos en cada dirección; y (3) el control del flujo de la información (Reeves, 1993, p. 101).

También se tiene que considerar el flujo intraregional en cada una de estas áreas geopolíticas, geoeconómicas y geoculturales en relación con los tres problemas señalados anteriormente. Es decir, entre los mismos «países en vías de desarrollo», entre los países exsocialistas, y entre estos conjuntos de países. Para determinar las variaciones en el intercambio mundial de productos culturales interregionales e intraregionales y su impacto en la comunicación mundial.

La comunicación internacional es un problema económico, cultural y político. Íntimamente ligado a estos problemas sobre la comunicación internacional se encuentran los problemas propios de la estructura económica de los medios de comunicación al interior de cada sociedad nacional de ambos conjuntos de países. Las cuales se ven reflejadas en el ámbito internacional mediante la transnacionalización económica y las presiones del mercado mundial cultural para «desregular» la propiedad de los medios de comunicación y las telecomunicaciones al interior de los Estados-nacionales. Cuestión que trasciende la investigación sociológica de la comunicación masiva al interior de las sociedades y se particulariza como objeto de estudio de la comunicación internacional.

La estructura económica internacional de la comunicación y la información se puede determinar fundamentalmente por medio del estudio de los siguientes factores:

1) El grado de concentración de la propiedad de los medios de comunicación al interior de cada sociedad nacional tanto de los «países desarrollados» como de

los «países en vías de desarrollo» y como se expresa esto en el ámbito internacional.

2) El grado de desarrollo de la infraestructura de los medios de comunicación en los «países en vías de desarrollo».

3) El papel que han jugado las nuevas tecnologías de las comunicaciones como factor determinante de las formas de comunicación en el mundo actual.

(Resumido de: Giménez y Hernández, 1988; UNESCO, 1995).

De acuerdo con la conformación concreta de estos factores surge una determinada estructura internacional de la información y la comunicación que puede estar en función del orden político internacional prevaleciente en una determinada época de las relaciones internacionales. En este sentido, se puede considerar que las formas de propiedad y la infraestructura de los medios de comunicación en los «países en vías de desarrollo» se pueden enfocar en términos de las teorías tradicionales de la dominación y la dependencia cultural. Bajo esta hipótesis el papel de las tecnologías de la comunicación solamente consiste en ser un factor que contribuyen a acentuar las relaciones de dominación entre los «países desarrollados» y los «países en vías de desarrollo». Sin embargo, no hay que obviar que persiste la creencia de que los problemas de la comunicación internacional se pueden superar con el uso deseable de la tecnología. Desde que McLuhan (1964), publicó sus visionarias tesis sobre la comunicación se considera la posibilidad de crear una «aldea global». Esta sería un mundo «maravilloso» en el cual la tecnología electrónica interconecta a los individuos de cualquier parte del planeta permitiéndoles comunicarse y superar las barreras socioculturales conformando una sola consciencia en la humanidad. (McLuhan y Powers, 1996). La comunicación mundial se desenvuelve entre estas dos posibilidades, pero cada vez más las tendencias económicas mundiales imponen nuevas formas de «dominación cultural»

La estructura internacional de la comunicación y la información depende de la forma concreta que asumen las relaciones de los principales actores para el intercambio de productos culturales en función de las tendencias mundiales. El flujo de la comunicación y la información depende de las relaciones entre los conglomerados transnacionales dedicados al sector de los medios y las telecomunicaciones. Entre los elementos de esta estructura, los más relevantes han sido en el pasado el oligopolio de la información mantenido por las agencias mundiales de noticias, la importación y

exportación de productos *mediáticos* o culturales, y hoy día el flujo transfronterizo de información, los productos multimedia y el tráfico del mensaje electrónico a través de las infraestructuras satelitales y de fibra óptica para las telecomunicaciones. Cuestión por demás compleja en el presente, al considerar que el flujo de la comunicación y la información se desarrolla como parte de una infraestructura internacional que pertenece a conglomerados transnacionales que presionan por reducir el control estricto de los Estados-nación sobre el mercado cultural mundial y nacional.

En cuanto a la estructura internacional de la comunicación y la información se ha mantenido la idea por parte del «pensamiento crítico» que los países desarrollados predominan en la creación, producción y difusión de los productos culturales; y que la tendencia es que los Estados Unidos se quede como único país hegemónico en la cultura mundial. Desde 1973: “los países del Tercer Mundo denuncian el flujo internacional de las noticias, producidas y distribuidas por un número reducido de agencias de prensa pertenecientes a los países desarrollados” (Mattelart *et al.*, 1984, p. 19). Frente a las agencias noticiosas mundiales como la Associated Press (AP), United Press Internacional (UPI), Reuters y Agencia France Press (AFP), las diferentes tentativas de establecer agencias competidoras fracasaron como pasó con la agencia de noticias latinoamericana LATIN. (Díaz, 1991, pp. 123, 138, 217-218, 250-251).

Hasta principios de la década de los noventa todavía se consideraba que los Estados Unidos mantenía el predominio en la producción y difusión de la comunicación y la información a través de las agencias de noticias mundiales. Las agencias de noticias angloamericanas (AP, UPI y Reuters) y los principales oferidores de noticias televisadas UPITN y CBS, entre otras, eran considerados los agentes principales en el desequilibrio, contenido y control del flujo internacional de la comunicación y la información. (Reeves, 1993). Para señalar algunos datos, entre 1986 y 1987:

Las empresas norteamericanas de noticias Associated Press (AP) hizo circular 17.000 millones de palabras por día y la United Press International (UPI) hizo circular 14.000 millones, mientras que Reuters hizo circular 1.500 millones de palabras por día. Y la Agencia France Press (AFP) hizo circular 1000 millones de palabras por día. Comparando esto con las cantidades de palabras que hizo circular otras agencias como la EFE de España, o agencias de los países en vías de desarrollo como el Consorcio de Noticias No Alineadas, Agencia de Noticias del Caribe, la Agencia de Noticias Pan Africana, cuya sumatoria no da más de 6.100 palabras, denota con creces dicho predominio (Frederick, 1993, p. 130).

De acuerdo con el Informe Mundial sobre la Comunicación (2001), al referirse a las agencias de noticias señalaba que: “tres de ellas —Associated Press (los Estados Unidos), Reuter (Inglaterra) y France Press (Francia)—, de ámbito mundial, transmiten alrededor del 80 % de las noticias destinadas al público que circulan por el mundo” (Maherzi, 1999, p. 21).

Desde el punto de vista de los «países en vías de desarrollo», el problema de este dominio internacional de la información es:

El papel dominante que los medios de comunicación occidentales han jugado en la definición de las noticias, lo cual ha sido considerado como una distorsión y exclusión de los valores culturales auténticos y expresiones de los países del Tercer Mundo. [De esta forma], el Tercer Mundo es visto a través de los ojos de Occidente (Reeves, 1993, p. 102).

Frente a esta hegemonía de las agencias de noticias mundiales, los «países en vías de desarrollo», pretendieron crear sus propias agencias de noticias. Los obstáculos que debían confrontar las nuevas agencias de noticias estaban relacionados con la estructura del mercado, en la producción y distribución mundial de noticias. Sobre todo en la distribución de las noticias elaboradas por ellas mismas a través de las redes de comunicación internacional. Debido a ello: “las agencias del Tercer Mundo se [estaban] especializando en la recolección de noticias de sí mismos, a través de las redes internas de comunicación internacional de las corporaciones transnacionales” (Reeves, 1993, p. 113). Así, las soluciones al problema de la información sobre los «países en vías de desarrollo» terminaron contribuyendo al desequilibrio del flujo de la información. Con las implicaciones que tiene esto para la soberanía nacional, económica y cultural de estos países.

Esto lleva a pensar a primera vista que el flujo de la comunicación y la información van en una sola dirección del Norte hacia el Sur. Lo cual llevó hace unos veinte a años a razonar que la comunicación y el intercambio de información entre los «países desarrollados» y los «países en vías de desarrollo», eran en exceso desequilibrados y que obedecían a patrones de dominación cultural. En la actualidad el desequilibrio persiste, pero de una manera completamente distinta, pudiendo hablarse de nuevas formas de dominación cultural como molde de la comunicación y la información mundial. No es lo mismo considerar la estructura de la comunicación mundial en manos de conglomerados mediáticos internacionales como sucedía en décadas anteriores, que en manos de conglomerados multimedia digitales

transnacionales, que compiten y cooperan entre sí, por la hegemonía mundial y regional del mercado cultural.

Es en el sector de la televisión donde se han dado los mayores cambios en el flujo de los productos culturales en el mundo. A primera vista priva también el flujo va en dirección Norte-Sur, predominando la difusión mundial de diversos programas de televisión de los Estados Unidos y otros países desarrollados. Pero, se ha dado también un crecimiento en el intercambio de programas de televisión al interior de las regiones culturales. Para inicios de la década de los noventa, en el mundo árabe había crecido este intercambio intraregional de programas de televisión en una tercera parte y en América Latina en un diez por ciento. (Frederick, 1993, p. 128).

Esta tendencia tiene que ser necesariamente hacia el crecimiento. El número de receptores de televisión en América Latina, aumentó de 57 receptores por cada 1000 habitantes en 1970 a 205 receptores por cada 1000 habitantes en 1997, lo que implica un crecimiento de este mercado en todos los términos. En los Estados árabes se dio un crecimiento de 21 receptores de televisión por cada 1000 habitantes en 1970 a 119 receptores por cada 1000 habitantes en 1997. (www.unesco.org, 2003). África es una región donde tal vez el flujo siga siendo en dirección Norte-Sur, dado que en 1997 sólo había un promedio de 60 receptores de televisión por cada 1000 habitantes. (www.unesco.org, 2003).

En relación al flujo de productos culturales entre los Estados Unidos y América Latina ha habido cambios significativos que influyen sobre la naturaleza de la estructura de la comunicación y la información entre estos países, bien sea considerada como una relación de «dominación cultural» o como una relación de mayor «integración cultural» entre los mismos. Durante la década de los noventa y hasta el presente ha aumentando el intercambio de productos culturales entre los países latinoamericanos, así como también ha aumentado el flujo de productos culturales desde estos países hacia los Estados Unidos. Lo cual se debe fundamentalmente a las relaciones comerciales que establecen entre sí los conglomerados multimedia estadounidenses y los grupos multimedia latinoamericanos.

El crecimiento de la creación, producción y difusión internacional de la televisión latinoamericana es significativo para el problema de la «dominación cultural». Países como México y Brasil, ya figuran como principales exportadores de programas de televisión, no sólo hacia el resto de América Latina, sino también hacia los Estados

Unidos y Europa. Esto se debe fundamentalmente al gran crecimiento que han tenido los grupos latinoamericanos dedicados al sector de los medios de comunicación en las últimas dos décadas. Televisa con su Spanish International Network podía en 1980, llegar en los Estados Unidos a 25 millones de hogares. “En 1982, Rede Globo, conglomerado audiovisual brasileño, exportaba por un valor de más de 7 millones de dólares en programas, vendidos preferentemente a los países latinoamericanos, hacia Alemania Federal, Gran Bretaña, los Estados Unidos, y sobre todo a Italia, pero también en África” (Mattelart, 1984, p. 34). En la actualidad, este mismo conglomerado en su página Web, se enorgullece de ser un negocio de dimensiones mundiales en los siguientes términos:

De las 24 horas diarias que está en el aire, la mayor parte de su programación se crea y realiza en los propios estudios de Rede Globo, demostrando la existencia de una armonización precisa con las costumbres y la cultura del público telespectador. Este patrimonio, doblado a diversos idiomas, transmite la cultura brasileña a espectadores que se encuentran en cerca de 130 países localizados en todos los continentes. Durante el transcurso de un año, Globo graba y exhibe diversas novelas, miniseries y especiales. Esta producción se torna aún más elocuente si computamos los diversos shows, humorismo, musicales, eventos y periodismo: son 4.420 horas anuales, algo en torno de 2.210 largos metrajes que la toman la mayor productora de programas de televisión del mundo (www.redeglobo.com, 2003).

Para la década de los ochenta, en cuanto al contenido de los productos culturales producidos en América Latina, era común hacer la siguiente observación: “en promedio, una tercera parte de los programas de televisión que se transmiten en la región son «enlatados» importados de los Estados Unidos. Pero además, los programas de televisión que se producen localmente siguen muy de cerca el patrón de producción de ese país” (Beltrán y Fox: 1980. p. 34). Si bien las telenovelas latinoamericanas para esta época ya habían adquirido un formato característico como típico de la región, los programas de variedades y entretenimiento seguían el patrón de los programas de los Estados Unidos. Desde esa época hasta nuestros días, mediante un proceso de adaptación dichos programas han terminado produciéndose en un formato original. Aparte de esto el flujo de programas de televisión valorado en términos de dominación cultural resulta más complicado con el desarrollo nacional y regional de los sistemas de televisión por cable y televisión por satélite.

Lo cierto es que el flujo de todos los productos culturales entre los Estados Unidos y América Latina es cada vez más complicado de valorar en los cánones de la

«dominación cultural», producto del impacto de las tecnologías multimedia para la producción y difusión de contenidos culturales. Con estas tecnologías el consumo de determinada cantidad de programas de televisión, películas, música, información, periódicos y libros y otros productos culturales provenientes de otras partes del mundo, se convierte en asunto privado que se escapa al control de los gobiernos y tiene que ver más con las capacidades financieras y tecnológicas de las industrias culturales nacionales y regionales.

I.2.2. La Comunicación y la Información en el Contexto de la Globalización.

Una descripción adecuada de la situación de la comunicación mundial en el presente, debe tomar en cuenta que a partir del fin de la estructura bipolar de poder entre 1989 y 1992, se hizo visible la gran diversidad de cambios que se estaban gestando en el escenario internacional constituido exclusivamente por los Estados-nación después de la II Guerra Mundial. Entre los principales cambios se pueden señalar los siguientes:

1. Los diferentes procesos por medio de los cuales se diluía la soberanía nacional, como la fundación de organizaciones supranacionales, la integración económica, y los movimientos por las autonomías locales, por razones étnicas, culturales o religiosas.
2. Las migraciones humanas desde los «países en vías de desarrollo» hacia los «países desarrollados» y las consecuencias económicas, sociales, políticas y culturales que se originan a partir de este fenómeno mundial.
3. La emergencia de nuevos actores internacionales que le disputan la exclusividad al Estado-nación como actor internacional y variable explicativa de las relaciones internacionales, como lo son las multinacionales, incluidas las de la industria de la cultura y la informática, al lado de actores de una nueva sociedad civil transnacional.

4. El surgimiento de nuevas potencias con capacidad nuclear que terminaron dispersando dicho poder entre varios actores internacionales independientemente de su grado de desarrollo económico.
5. La aparición de una nueva agenda pública internacional que no distingue entre política alta y baja, es decir, donde los problemas relacionados con la seguridad nacional y militar se entremezclan con los problemas de seguridad ecológica y demográfica, entre otras⁸. (Adaptado de: Tomassini, 1989; Mesa, 1992; Pearson y Rochester, 2000; Pereira, 2001).
6. A lo anterior hay que agregar el aumento y la transformación de la propiedad y el desarrollo tecnológico de los recursos para la comunicación en la mayor parte de los países del mundo. A partir de lo cual surgen nuevos problemas como la desigualdad en la distribución y propiedad de dichos recursos y el problema de la seguridad de la información y las comunicaciones internacionales que adquiere de esta forma especial relevancia (Adaptado de: MacBride *et al*, 1980 y Frederick, 1993).

En el contexto de la Globalización, los cambios en el escenario internacional ponen en tela de juicio principalmente el orden establecido por los Estados-nación. Dentro de este contexto general, también la comunicación y la información mundial cambia de naturaleza, porque han cambiado sus principales actores y tendencias. Hoy día el intercambio cultural en el mundo no es inteligible y organizado en términos de un conflicto ideológico, político y militar según las coordenadas políticas de la izquierda y la derecha. Lo mismo sucede al interior de las sociedades nacionales. Sin embargo, dentro del contexto de la globalización, el Movimiento de los Países no Alineados mantiene su sentido relacionado con las exigencias de establecer un Nuevo Orden Económico Internacional y su corolario El NOIC. De esta forma, en el mundo actual interactúa y superviven lo nuevo y lo viejo. (Beck, 1998; Beck, 1999). La tecnología es cada vez más económica y se propaga cada vez más en todas partes del mundo por la misma razón, pero la brecha económica y tecnológica entre el Norte y el Sur se

⁸ La distinción entre alta y baja política era propia del contexto internacional plenamente constituido por los Estados-nación. Pero una vez que van apareciendo nuevos actores internacionales y nuevos problemas y su respectivo impacto sobre la estructura internacional estado-céntrica comienza a desvanecerse la nítida diferencia en este tipo de conceptos y las prácticas políticas correspondientes. De esta forma, la política exterior relacionada principalmente con la seguridad geopolítica y militar de los Estados pierde jerarquía y se entremezcla con la política interior. En este sentido, por ejemplo, las políticas de desarrollo económico de un Estado deben tomar en consideración la protección del ambiente en el territorio bajo su soberanía evitando afectar el clima mundial, la capa de ozono, etc. También se debe incluir en este concepto las políticas de desarrollo de la comunicación nacional y sus consecuencias en el contexto internacional.

mantiene; y más bien ha aumentado en grandes proporciones, sobre todo en materia de tecnología electrónica, informática y de telecomunicaciones.

Resulta fundamental para comprender las relaciones internacionales contemporáneas el estudio de los cambios sucedidos en el flujo internacional de la información y otros productos culturales. A partir de aquí se pueden derivar datos objetivos que permiten observar los desequilibrios existentes entre el Norte y el Sur en este aspecto, y sobre todo determinar la naturaleza de esos desequilibrios. Con lo que se verifica si las teorías tradicionales de la dominación y la dependencia cultural mantienen su vigencia teórica al poder explicar los cambios de la información y la comunicación internacional.

Según las perspectivas teóricas de la dominación cultural en los años setenta el Orden Internacional de la Información y la Comunicación podía ser considerado como el resultado de los intereses de los actores que configuraban y privaban en el contexto internacional. De esta forma, los flujos internacionales de la información y otros productos culturales obedecían a una lógica de carácter imperialista por parte de los países desarrollados y sus multinacionales que pretendían la dominación cultural de los países en vías de desarrollo, así como de sus medios de comunicación. Quedaban los aspectos económicos y comerciales de la comunicación internacional subsumidos en esta política imperial. Las multinacionales de la cultura de los «países desarrollados» implementaron estrategias comerciales que moldearon el desequilibrio en el flujo de productos culturales con en el resto del mundo. Y estructuraron un mercado internacional de la información y la cultura que favorece a los «países desarrollados» como productores de cultura y convierte a los «países en vías de desarrollo» en consumidores de cultura occidental. Como se ve, esto prácticamente refleja el desequilibrio económico existente entre ambos conjuntos de países. Lo cual determina que la comunicación internacional reproduzca los patrones del imperialismo subyacente en las relaciones entre el Norte y el Sur.

Vivimos en un mundo cada vez más interdependiente producto de la red mundial de las telecomunicaciones y también más democrático producto del predominio del «libre flujo de comunicación y la información» a través de esas infraestructuras. Más cuando se considera que:

La UNESCO se ha comprometido a asegurar la libre circulación de las ideas por medio de la imagen y la palabra, de acuerdo con su Constitución y con la nueva estrategia de comunicación adoptada por la Conferencia

General en 1989. El objetivo de este enfoque es traducir en acciones concretas la preocupación de la Organización por garantizar la libre circulación de la información tanto en el ámbito nacional como internacional, y su difusión más amplia y equilibrada, sin obstáculo a la libertad de expresión, así como fortalecer la capacidad de comunicación de los países en desarrollo, para que participen más activamente en el proceso de comunicación (UNESCO, 1995, p. 6).

Se pretende llegar por parte de la UNESCO a la solución del gran debate de la época de la guerra fría entre los «países en vías de desarrollo» y los «países desarrollados» sobre el NOIC. Impera en el contexto internacional de la comunicación y la información el principio del «libre flujo de la información» en medio de la gran brecha tecnológica entre el Norte y el Sur. Pero se espera que la UNESCO y la tecnología debidamente usada equilibren la desigualdad existente en el flujo internacional de la comunicación y la información. Sin embargo, este nuevo enfoque de la comunicación internacional tropieza con los obstáculos que la Globalización ha desplegado por medio de la transnacionalización económica y la concentración de la propiedad de los medios de comunicación en todos los países del mundo. De esta forma:

Con los candados de la globalización, que en muchos casos significa transnacionalización, la cual ofrece un campo contradictorio, pues al mismo tiempo que se proclama y ejerce la libertad de mercado, esa misma posibilidad, con la ausencia del compromiso estatal y la debilidad económica de las organizaciones sociales, fortalece la monopolización y concentración, incluso extranjera, de los medios de comunicación (Suárez, 1995, p. 45).

Entre los cambios más significativos en el ámbito global se encuentran los que devienen como consecuencias de la revolución tecnológica en las telecomunicaciones y la informática para la organización de la comunicación y la información mundial. Desde mucho antes del fin de la guerra fría, el impacto de la revolución tecnológica en las relaciones internacionales se hacía manifiesto en: “dos campos, en el de las comunicaciones y en el de la producción y el intercambio” (Laviña y Baldomir, 1983, p. 50). En este sentido, la tecnología ha sido funcional y articuladora del sistema económico y la comunicación mundial. Lo cual se refleja en la fuerte correlación que ha existido “entre los movimientos de globalización de la economía y los de cambio estructural de los sistemas de comunicación, comenzando por la red mundial de telecomunicaciones” (Siqueira, 1995, p. 140).

Pero lo más importante en cuanto a la comunicación, es que no solamente opera en el campo simbólico del intercambio cultural entre las naciones, sino que se ha

convertido en un aspecto central de la nueva economía mundial. "La transformación tecnológica en el campo de las comunicaciones se ubica en el marco de una nueva revolución industrial y cultural cuyos tres impulsos fundamentales son la informática, las telecomunicaciones y el audiovisual" (Roncagliolo, 1995, p. 56). Hasta el punto que se puede establecer una escisión entre la revolución industrial y la revolución de la informática en términos cualitativos: "la acumulación ampliamente acelerada del desarrollo de la información y la comunicación conlleva a un cambio en la naturaleza del cambio" (Frederick, 1993, p. III). Constituyendo desde el punto de vista del pensamiento, lo que se ha llamado la «historia instantánea». Esta revolución no constituye solamente un hecho de carácter material relacionado únicamente con el aumento de la plusvalía industrial a través de una mejor coordinación de las casas matrices de las empresas transnacionales y sus filiales en el mundo (Castells, 2001, p. 82); sino que, a partir de su incidencia en las relaciones entre los medios de comunicación y la cultura, estas nuevas tecnologías tienen grandes repercusiones en todos los ámbitos de la organización de las sociedades nacionales y la misma sociedad internacional. Igualmente, a diferencia de las anteriores revoluciones tecnológicas: "la última revolución industrial, la de la informática y la telemática, no se aplica a momentos concretos y específicos del proceso productivo (producción de energía, ensamblaje), sino a todas las etapas del proceso económico y al conjunto de la vida social, incluidas la cultura y el uso del tiempo libre" (Roncagliolo, 1995, p. 53).

La forma en que se ha estructurado el flujo de la Información y la comunicación es un producto del subdesarrollo de la infraestructura de la comunicación y la información en los «países en vías desarrollo»; mientras que el progreso de las tecnologías de la comunicación de los «países desarrollados» ha resultado imponiendo un conjunto de condiciones que favorece su hegemonía mundial. Produciendo de esta manera, el desequilibrio en el flujo internacional de los productos culturales, entre ellos la información.

No en todas las regiones del mundo se manifiesta este desequilibrio de igual manera. Lo que permite pensar en la posibilidad de corregir dicho desequilibrio, debido a que una de las características fundamentales de las últimas tecnologías de la comunicación es la reducción de sus costos. Estas tecnologías son tan económicas que cualquier país de ingresos medios en el mundo, puede aumentar toda su infraestructura de telecomunicaciones sin haber pasado por la revolución industrial. Tal

y como señala, Maherzi (1999), en el Informe Mundial sobre la Comunicación de la UNESCO (1999):

Para muchos investigadores y profesionales de la comunicación, el paradigma de la transferencia de tecnología está sobrepasado. Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación y sus aplicaciones permiten que los países en vías de desarrollo efectúen «saltos tecnológicos» que les permitan alcanzar rápidamente niveles adecuados de equipamiento y de conexión a las redes de información. Un número creciente de países comparte este punto de vista y opta por las tecnologías más avanzadas para implantar, renovar o reforzar sus infraestructuras de comunicación (p. 20).

Con la introducción de las tecnologías multimedia y de las telecomunicaciones en la estructura de la comunicación internacional, el desequilibrio en el flujo de la información y otros productos culturales entre los «países desarrollados» y los «países en vías de desarrollo» ha cambiado. Lo que pone a prueba la visión crítica vigente de la comunicación internacional al contrastarlas con las nuevas complejidades de la comunicación mundial. Es innegable que la introducción de las tecnologías digitales multimedia y de las telecomunicaciones ha tenido consecuencias diversas para las diferentes áreas geopolíticas, geoeconómicas y geoculturales que conforman los países del Sur. De esta forma, como dice Aragao (1995), debemos: “convivir con los extremos que el mundo moderno puede proporcionar: atraso y miseria, informática y progreso, información y poder, alienación y desinformación” (Aragao 1995, p. 68). Aún con todas las posibilidades que ofrece el progreso tecnológico para la comunicación internacional, las tendencias que se imponen son las relacionadas con los intereses de los actores más poderosos dentro del escenario global. Tal y como lo sostiene Santos (2004):

Cuando el sistema político formado por gobiernos y empresas utiliza los sistemas técnicos contemporáneos y su imaginario para producir la actual globalización, no muestra formas de relaciones económicas implacables, que no aceptan discusión y exigen obediencia inmediata, sin la cual los actores son expulsados de la escena o permanecen esclavos de una lógica indispensable del sistema como un todo (p. 41).

Por estas razones muchos estudiosos de la comunicación mundial pueden afirmar que: “a pesar del advenimiento de las nuevas tecnologías de la comunicación, los problemas de la comunicación entre los pueblos y las naciones permanecen sin cambios... La gente desea comunicarse, informar e informarse pero lo único que ha cambiado son los canales de información mundial” (Frederick, 1993, p. 42). Si antes los ciudadanos en todas partes del mundo se informaban sobre sus propias realidades y

global de telecomunicaciones para poder coordinar todas sus actividades mundiales. Lo cual causó el surgimiento de una «nueva economía» desarrollada por la convergencia empresarial y tecnológica de las industrias culturales y de las telecomunicaciones, que se conforman en conglomerados digitales multimedia transnacionales, especializados en explotar económicamente las regiones culturales mediante las redes de telecomunicaciones mundiales por donde fluyen la comunicación y la información. Justamente de aquí surgen las estructuras de la globalización entendida como la expansión de la lógica del mercado y la cultura occidental. En el mismo sentido la oportunidad de desarrollar una cultura global es producto de las posibilidades que crean las nuevas tecnologías relacionadas con la red mundial de las telecomunicaciones para el intercambio de información y el desarrollo de las diversas formas de comunicación humana.

De esta forma, dar cuenta de la información y la comunicación internacional dentro de la globalización en términos del Imperialismo Cultural y su reverso la Dependencia Cultural, requiere de ajustes conceptuales muy cuidadosos a la luz de los últimos cambios globales, sobre todo los ocasionados por la transnacionalización económica, la convergencia empresarial y tecnológica de los conglomerados mediáticos y de las telecomunicaciones. El flujo internacional de la información y la comunicación sigue siendo desigual pero dentro de otro contexto internacional, en el cual la armonía en las relaciones entre las multinacionales y los gobiernos de los «países desarrollados», no pueden considerarse como una ecuación. Un ejemplo de esto, es la disputa judicial contra MICROSOFT en los Estados Unidos, y los últimos escándalos financieros de las grandes corporaciones tanto en los Estados Unidos como en Europa.

Una de las características principales del flujo internacional de la información en el mundo globalizado, es su estrecha conexión con las tecnologías multimedia que cambian la naturaleza de las sociedades industriales. Incluso desde los años ochenta se está hablando de las «sociedades informáticas» o «sociedades tecnocrónicas». (Mattelart *et al*, 1984; Smith, 1986). El intercambio de productos multimedia y de tecnología de punta se está dando principalmente entre los países de aquellas regiones en las que se habla de las «sociedades posindustrializadas», o «países desarrollados». En las cuales se desarrolla cada vez más los fenómenos de

concentración y transnacionalización de la propiedad de las industrias de la información y la comunicación que se impone como tendencia mundial.

En la década de los ochenta, los mecanismos de concentración de la propiedad de los medios de comunicación y las empresas de las telecomunicaciones ya se estaban desarrollando. Entre estos se puede señalar la adquisición de empresas en situación financiera difícil que resultaba ser el modo más adecuado de penetrar en los mercados nacionales. "La lógica de esta concentración es a la vez técnica y financiera... la evolución tecnológica ha impuesto un producción a base de grandes series y, por tanto, un aumento muy importante del capital fijo. Únicamente las grandes compañías pueden hacer frente a una estructura industrial de este tipo" (Flichy, 1980, p. 141). A partir de aquí, resultaba lógico pensar que las empresas de medios de comunicación de los «países en vías de desarrollo», dada la apertura económica y los planes de privatización promovidos desde mediados de la década de los ochenta por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), fueran absorbidas por medio de la internacionalización de la propiedad por las grandes corporaciones de los «países desarrollados». Sin embargo, lo que ha sucedido es que muchos grupos mediáticos nacionales orientados por las tendencias económicas y tecnológicas mundiales se han fortalecido y crecido como para negociar en igualdad de condiciones en la región cultural donde son dominantes.

La importancia y la forma en que influyen en la estructura mundial de la comunicación y la información los conglomerados de los medios de comunicación, las empresas tecnológicas y de las telecomunicaciones, de acuerdo con Frederick (1993), se expresa de la siguiente manera:

El diez por ciento del total del producto mundial. Dos terceras partes de esta producción son controladas por una red de ochenta y seis corporaciones. La red está fuertemente enclavada entre corporaciones en la misma región geográfica. Sesenta por ciento de estas corporaciones están repartidas en los Estados Unidos. Cuarenta y cuatro de las subsidiarias extranjeras están localizadas en Norte América y Europa Central. El fuerte emplazamiento se encuentra entre el sector de procesamiento de la información y el sector de las telecomunicaciones. El mayor tráfico de la información es entre Europa y Norte América. Los mercados en los diferentes sectores presentan cierto grado de oligopolización (p. 125).

Los cambios introducidos por las tecnologías multimedia digitales y de las telecomunicaciones, suponen pensar en las relaciones sociales de una forma completamente distinta, es decir, suponen concebir: "las relaciones de clase,

gobiernos, economías y diplomacia como si fueran funciones de la transferencia de información" (Flichy, 1980, p. 142). De esta forma, en la economía de la información se imponen los patrones de desigualdad que siempre han privado en las relaciones entre el Norte «desarrollado» y el Sur «subdesarrollado» pero según los nuevos recursos del poder mundial. Surgiendo así, una nueva división entre ricos y pobres en información tanto en el ámbito internacional como nacional. El problema es excesivamente complejo porque crea una situación de interdependencia desigual entre los países del mundo, presionados por el mercado mundial de la comunicación, la tecnología y las telecomunicaciones. Los países productores de tecnología de punta, se ven en la necesidad de vender sus productos en los «países en vías de desarrollo» una vez saturados sus mercados nacionales o regionales o por la necesidad de cubrir los costos de la tecnología vetusta. Mientras que los «países en vías de desarrollo» tienen la necesidad de adquirir dicha tecnología para garantizar su propio desarrollo. Todo esto con la reserva de los derechos de patente e industria, aumentando así la dependencia tecnológica.

El pretendido proceso de «homogeneización cultural» está siendo dirigido por las corporaciones multimedia transnacionales desde hace mucho tiempo. En este sentido, se debe entender que la globalización económica y cultural convergen de tal forma que tal y como lo señalo Matellart *et al* (1984):

El aparato transnacional de producción de mercancías culturales y de información no sólo lleva en sí mismo un proyecto de cultura, sino asimismo un nuevo sistema de organización del poder. Es sin duda a través de este espacio de intercambio comercial de las mercancías culturales como la lógica transnacional trata de infiltrarse para, de esta manera, reblandecer las resistencias nacionales de todo tipo (p. 52).

De esta forma, lo que está sucediendo es que la transformación de las estructuras culturales, sociales y políticas de los «países en vías de desarrollo», ya no obedecen a la política imperialista de un determinado Estado-nación, sino a las exigencias del mercado mundial desarrollado por las corporaciones transnacionales, que exigen la «privatización» de las instituciones estatales. Así, los principios reguladores del flujo de la información internacional garantizados por los Estados, carecen cada vez más de eficacia. Es decir, si los diferentes elementos de la dominación cultural ejercidas por Occidente, tales como:

El control de las principales agencias recabadoras de noticias, de la abundante circulación de sus productos culturales a través del mundo, y del poderío financiero de sus agencias de publicidad, sus cadenas

internacionales de periódicos, sus fabricas de papel para periódico y su dominio de la gama electromagnética de las emisiones radiadas de la que dependen la navegación, la meteorología y muchas otras cosas (Smith, 1986, p. 11).

A lo que hay que agregar, las ventajas tecnológicas para monopolizar el control de la órbita geostacionaria y los satélites, si estas tecnologías pasan a manos privadas obviamente las políticas para su manejo son de carácter privado y en su mayor parte secretas; dificultando de esta forma su control por parte del sector público y los propios ciudadanos independientemente del país del que se trate.

De la totalidad de interacciones de los diversos actores internacionales resultan una serie de fuerzas y restricciones que configuran el contexto de las relaciones entre las naciones. La propagación de la tecnología ha permitido el surgimiento de nuevos actores en la comunicación mundial que inciden sobre la dirección del flujo de productos culturales en el mundo. Lo cual significa que los países en vías de desarrollo no constituyen una entidad de carácter pasiva y receptora en sus relaciones con los países desarrollados, sino que al contrario las respuestas de los primeros son diversas y complejas frente a la propagación de los productos culturales de Occidente. La gama de respuestas van desde la rigidez a la flexibilidad cultural. La respuesta de las culturas nacionales y locales a la propagación de la cultura occidental depende de muchas circunstancias:

El problema esencial consiste en discernir que valores occidentales se prestan mejor a ser integrados por sociedades diferentes, teniendo en cuenta las transformaciones autónomas que los mismos valores han de padecer en el proceso de transformación. Sin duda, la aceptación, la transformación o el rechazo de los valores occidentales dependen a su vez del sistema de valores tradicionales predominantes en la cultura indígena (Lanternari, 1967, pp.85-86).

I.2.3. Las Consecuencias de la Estructura de la Comunicación y la Información Actual.

La estructura de la comunicación y la información mundial conformada por los conglomerados multimedia digitales y transnacionales organizan una infraestructura de telecomunicaciones que llevan a que el flujo de información sea «transfronterizo» y escape al control de los gobiernos. Este constante fluir de la comunicación y la información actúa sobre las identidades colectivas en el ámbito nacional e

internacional. Los efectos se dan sobre el sistema cultural-simbólico y la economía de todos los países del mundo propiciando cursos de acción encontrados entre los gobiernos y los ciudadanos de una misma sociedad.

La política gubernamental e intergubernamental puede verse confrontada por las nuevas identidades colectivas de carácter transnacional como sucede con las protestas antiglobalización desarrolladas por grupos de la sociedad civil transnacional y grupos cuyo objetivo es más nacional pero que tienden hacia la transnacionalización de sus causas. Estas protestas suelen manifestarse en las cumbres intergubernamentales que promueven la globalización económica como las Cumbres de las Américas, pero también en cumbres de actores no gubernamentales como el Foro Económico Mundial que se realiza en Davos. Todos estos grupos pueden permanecer en contacto y coordinar sus acciones a través de la Internet, para reducir su heterogeneidad de intereses y convertirla en una causa común orientada en una acción. Este tipo de acontecimientos llevan a considerar que los mismos recursos tecnológicos que hasta ahora hacen posible pretender la «homogeneización cultural» del mundo favoreciendo la expansión de los valores del mercado por todas partes, también permiten propagar valores antagónicos y converger los diferentes particularismos culturales para oponerse a la globalización.

El flujo transfronterizo de la comunicación y la información también afecta directamente la soberanía de los Estados-nación. Entre ellos podemos señalar problemas susceptibles de ser manejados por los gobiernos mediante la tecnología apropiada, como lo son:

La expatriación de información acerca de los recursos naturales e información relevante sobre los rendimientos agrícolas. Las amenazas a las nuevas empresas locales de información, afectando la creación de nuevos empleos en el sector de la información: recopilación, guardado y procesamiento de datos. Esta información es enviada a través de las redes de comunicación para ser usadas en las políticas de las corporaciones multinacionales (Reeves, 1993, p. 119).

La infraestructura satelital necesaria para el desarrollo de las telecomunicaciones, convierte el espectro electromagnético y la órbita geoestacionaria, en un problema político dado que es posible su explotación económica. El dominio tecnológico de esos recursos crea la posibilidad del control de la información estratégica de cualquier país. Mediante las plataformas satelitales permite a las corporaciones transnacionales y a los gobiernos más poderosos del mundo obtener información sobre los recursos de

los «países en vías de desarrollo» y pueden conservarlos para su propio lucro y aumento de su propio poder político mundial. La Unión Internacional de Telecomunicaciones ha dividido: “a lo largo de las décadas, el espectro total, en bandas dentro de las cuales pueden transmitirse servicios específicos:..., que incluyen la transmisión de radio y televisión, radioastronomía, radiomovil, comunicación de un punto a otro, etcétera” (Smith, 1986, p. 119). Obviamente los «países desarrollados» tienen ventajas para monopolizar dichos recursos y condicionar a los nuevos actores estatales y no estatales que deseen aprovecharse de estos recursos. (Beltrán y Fox, 1980; Reeves, 1993). Así, mientras que los países tecnológicamente avanzados aumentan su capacidad tecnológica para explotar esos dos recursos mundiales escasos; los países en vías de desarrollo dependen cada vez más de tecnología de menor desarrollo para sus telecomunicaciones.

A pesar de que países como Brasil, China, India, Indonesia y México tienen satélites de comunicación doméstica, y otros países como Venezuela pretenden tener satélites propios, las diferencias tecnológicas son predominantes. Estas diferencias no se dan sólo entre los países, sino que también se dan al interior de los mismos. Con la instalación de nuevos satélites regionales o domésticos, los beneficios sólo se reportan para los usuarios urbanos de la televisión, los teléfonos y otros servicios de telecomunicación. Los gobiernos centrales junto con las corporaciones nacionales y transnacionales son los mayormente beneficiados en el acceso a la comunicación y la información.

Los avances tecnológicos en el campo de la informática y las telecomunicaciones que permiten la explotación del espectro electromagnético y la órbita geoestacionaria conllevan al problema político de la pérdida de soberanía de algunos «países en vías de desarrollo» para el manejo sobre su propia comunicación e información estratégica. Las telecomunicaciones son el medio principal hoy día del flujo de la comunicación y la información, cuyas consecuencias sociales, políticas y jurídicas son importantes. El flujo transfronterizo de la información, resulta incontrolable si no se dispone del conocimiento y la tecnología necesaria para ello. Por esta razón:

Es muy difícil importar la informática sin convertirse en terreno de descarga o de tránsito para la información de otras sociedades. Por mucho que una nación —o todas las naciones— deseen invertir las desigualdades del flujo de noticias internacionales, sus intenciones estarán condenadas al fracaso sino tienen autonomía en el campo de la informática (Smith, 1984, p. 129).

La censura tradicional impuesta por los gobiernos a los medios de comunicación y la información periodística, es muy difícil si esta circula a través de la Internet. Es conocido que algunos países como China y Cuba han logrado controlar el flujo de mensajes electrónicos a través de Internet. El control gubernamental de la comunicación y la información enfrenta así, la misma dificultad que hay para controlar los movimientos financieros especulativos, como los del llamado «capital golondrina»⁹, que afecta principalmente a las economías de los países subdesarrollados.

I.3. LAS TENDENCIAS ECONÓMICAS Y TECNOLÓGICAS DE LA COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN MUNDIAL.

I.3.1. La Estructura Económica y Tecnológica Internacional de Los Medios de Comunicación.

La «industria mediática» de los Estados Unidos siempre ha marcado las pautas de desarrollo de estas industrias en el mundo. La industria de los medios masivos de comunicación describe: “los siete tipos de empresas de medios masivos estadounidenses tradicionales: periódicos, revistas, radio, televisión, películas,

⁹ El comportamiento financiero del llamado «capital golondrina» y sus consecuencias para los «países en vías de desarrollo», es uno de los fenómenos más significativos de la globalización económica y la forma en que la red tecnológica mundial de las comunicaciones permite, que en ausencia de controles estatales, el flujo transfronterizo de datos (inversiones extranjeras de capital a corto plazo) determine el destino de las naciones, las familias y los individuos, sobre todo en los países emergentes. Los mercados financieros mundiales destrozan economías nacionales. “La expresión capital golondrina ha sido acuñada en América Latina para calificar el capital externo que llega a nuestros países por muy corto tiempo, comprando acciones en las bolsas de valores o títulos de la deuda pública interna pagarés a plazo fijo que los gobiernos emiten para financiar su déficit a corto plazo. Este capital golondrina hace lo que los economistas llaman inversiones de portafolio, distinguiéndolas de las inversiones reales, con las que se montan empresas sólidas y duraderas y que no se pueden desarmar y sacar del país de la noche a la mañana” (Equipo Nítlápan-Envío, 2006: www.envio.org.ni). En este sentido, los «capitales golondrina» no se invierten en la economía real de los países emergentes, siempre llegan en momentos en que las políticas financieras les permiten obtener los mayores réditos sin necesidad de comprometerse en los vaivenes de nuestras sociedades. Por eso: “se les denomina capital golondrina porque «vuelan» rápidamente al menor indicio de problemas económicos local o internacionales vinculados a mercados emergentes” (www.tradingfloor.com, 2006). Este tipo de capital especulativo produce distorsiones en el comportamiento de la economía real, que al momento de movilizarse crean situaciones macroeconómicas perversas. Los movimientos especulativos globales de estos capitales han sido una de las causas principales de las crisis económicas de países como México en 1992. Por ello, desde que Malasia en 1998, introdujo controles a estos capitales con éxito para su economía real, otros países están siguiendo su ejemplo, poniendo coto a la liberalización financiera y económica. En América Latina, gobiernos como el del Presidente Álvaro Uribe, han puesto condiciones a las inversiones extranjeras para evitar los efectos del «capital golondrina». (BBCMundo.com, 2004/12/15).

grabaciones y libros. El uso de la palabra *industrias* acentúa el objetivo principal de los medios masivos de comunicación en los Estados Unidos, que no es otro que el éxito financiero” (Biagi, 1999, p. 18). Queda claro con esta definición que las «industrias culturales» son empresas con fines de lucro y por lo tanto se orientan por los principios de la racionalidad económica, aunque operen a nivel cultural también. En este sentido se debe tener presente que:

Los medios de difusión masiva poseen la característica de estar ubicados en la estructura económico-social en una doble inserción. Por una parte como entes que producen, distribuyen y venden mercancías, se encuentran arraigados en la estructura económica y estrechamente vinculados a los mecanismos y leyes del ciclo económico producción-distribución-consumo. Por la otra de acuerdo al tipo de mercancías que producen, se ubican al nivel de la estructura ideológica y política, en directa relación con los organismos y órganos de poder y toma de decisiones (Giménez y Hernández, 1984, p. 33).

La ubicación de los medios de difusión masiva en la estructura económica internacional es un fenómeno que se ha desarrollado suficientemente como para hablar de un sistema de producción de cultura transnacional y por ende de un mercado mundial de los productos culturales desplegado por las grandes corporaciones que resultan de la fusión de las empresas de la electrónica, las telecomunicaciones y los medios de comunicación. La transnacionalización económica aunada a la desregulación del sistema de propiedad de los medios sobrelleva a la concentración de la propiedad privada de los mismos al interior de las sociedades nacionales. De esta forma, al igual que en los Estados Unidos, la concentración de la propiedad de los medios se ha convertido en una tendencia mundial que favorece la conformación de un mercado mundial de productos culturales como estructura de la comunicación y la información internacional. En los Estados Unidos: “la tendencia actual de consolidación de las compañías de los medios... [promueve que] las compañías medianas se fusionen para formar grupos” (Biagi, 1999, p. 19). La concentración de la propiedad de los medios de comunicación se realiza por medio de cuatro mecanismos de integración empresarial:

1. *Concentración de propiedad* dentro de una industria, propiedad sobre transmisión e impresión por parte de una cadena y la asociación a una cadena de transmisión.
2. *Propiedad de medios cruzados*, es decir, compañías que son dueñas de más de un tipo de medios.
3. *Propiedad conglomerada*, que es el caso de compañías que adquieren la propiedad de ciertos medios pero se involucran en negocios distintos del de los medios.
- 4.

Integración vertical, es decir, compañías que controlan varios aspectos de una sola industria como producción y distribución (Biagi, 1999, p. 294).

La comunicación y la información están sujetas a las tendencias económicas y tecnológicas imperantes en el mundo. La transnacionalización económica, la concentración de la propiedad de los medios de comunicación y las empresas de telecomunicaciones y el progreso de la tecnología multimedia, se ajustan entre sí de tal forma, que han favorecido la «convergencia empresarial y tecnológica» de las «industrias culturales», las empresas tecnológicas y las empresas de telecomunicaciones. Surgiendo de esta manera los conglomerados multimedia digitales y transnacionales mundiales y regionales. Esto cambia por completo la naturaleza de la comunicación y la información mundial. En este sentido, la centralidad económica que han adquirido las industrias culturales no es nada novedoso, lo que es inédito es la conformación de conglomerados que integran medios de comunicación, empresas tecnológicas y empresas de telecomunicaciones. De este modo:

No hay nada nuevo acerca de la importancia económica de los medios y la comunicación, como lo demostró el enorme impacto de las industrias del cine y la televisión en el siglo pasado. Sin embargo, lo que está emergiendo como un resultado de la convergencia tecnológica, son corporaciones que intentan controlar tanto la infraestructura de difusión (líneas de teléfono, cable de fibra óptica, señales de televisión terrestre y por satélite) como los contenidos difundidos (películas, programas, textos, páginas web, bases de datos, materiales de educación, o información sobre corporaciones, gobiernos e individuos...) (Balnaves *et al*, 2001, p. 8).

En cuanto a su ubicación dentro de la estructura ideológica y política internacional las teorías tradicionales de la dominación cultural abordan estos problemas en términos de los efectos contra las culturas nacionales de los «países en vías de desarrollo». Como proyecto del desarrollo global del capitalismo, cuya función es: "la contraprestación fundamental, en régimen capitalista, de la difusión-consumo de los mensajes-mercancías es el desarrollo o afianzamiento de pautas o patrones de conducta consumista" (Capriles, 1976; citado en Giménez y Hernández, 1984, p. 33). Se pretende de esta forma, subsumir los particularismos culturales del mundo en la «cultura de masas», con la finalidad de favorecer la expansión de valores culturales que propicien la expansión del mercado mundial.

En las actuales condiciones del mercado mundial la concentración de la propiedad de los medios de comunicación y las empresas de telecomunicaciones y su convergencia empresarial y tecnológica se refleja en forma negativa al interior de las sociedades nacionales. Consiste en relaciones entre desiguales: los conglomerados

multimedia y los gobiernos por un lado, y los ciudadanos por otro lado. Lo que hace más complejo y dificulta la posibilidad de corregir los desequilibrios en el flujo de comunicación y de la información nacional e internacional. Por lo que los bajos costos de las nuevas tecnologías favorecen a los gobiernos y los grupos económicos de los «países en vías de desarrollo», pero no a toda la población.

En condiciones de apertura económica y desregulación de la propiedad de los medios de comunicación y la empresas de telecomunicaciones, si el desarrollo de la infraestructura tecnológica para la comunicación internacional, es regido por las grandes corporaciones mundiales y regionales multimedia bajo los imperativos de la concentración de la propiedad de los medios y la convergencia de sus tecnologías existen grandes probabilidades de que el desequilibrio en el flujo de la información y otros productos culturales se equilibre entre ellas mediante el intercambio comercial, pero se acentúe en términos de dificultar el acceso a la comunicación y la información para las grandes mayorías e incluso a los propios gobiernos independientemente del país del que se trate. El orden y la estructura de la comunicación y la información mundial dependen de los acuerdos y desacuerdos entre los gobiernos de todo el mundo y de los acuerdos y desacuerdos entre éstos y las corporaciones transnacionales.

Lo trascendental de estos aspectos de la comunicación y la información actual es que convierte a las 'industrias culturales' y la producción y difusión de sus contenidos en el aspecto central de la convivencia social y política nacional e internacional. En este sentido, la importancia vital de la comunicación para la sociedad se mantiene, pero las tecnologías para este fin han adquirido una mayor centralidad histórica. (Balnaves *et al*, 2001, p. 8). Estas nuevas tecnologías permiten optimizar la producción, difusión y acceso de los valores de la cultura de masas y las necesidades de comunicación de las personas, independientemente de las formas sociales que asuman las estructuras de la comunicación. Las relaciones sociales son coordinadas por la comunicación y la información mediante: "las formas concretas que toma la implantación de nuevas tecnología de la comunicación" en la sociedad (Mattelart, 1977, p. 13). Estas formas pueden ser de 'imperialismo y dependencia cultural' o una forma de «comunicación democrática». La realización de cualquiera de estas formas de relaciones sociales mediadas por los medios de comunicación depende de la distribución de las tecnologías más avanzadas de las comunicaciones entre todos los

miembros de la sociedad internacional. El grado de concentración en la posesión de los productos de la tecnología relacionada con la teleinformática y la telemática y lo audiovisual, tales como los satélites, los teléfonos, cable de fibra óptica, la televisión por cable, computadoras, equipos de oficina electrónicos, aparatos audiovisuales, constituyen un dato objetivo sobre las formas concretas que está adoptando la comunicación y la información internacional.

Las tecnologías de la informática y la comunicación han cambiado cualitativamente al hacer posible la «interactividad» en todas las formas de comunicación humana. Hasta hace unas décadas, los medios de comunicación impresos y audiovisuales no contaban con esta posibilidad. Una vez que se desarrolla la tecnología digital y multimedia se producen contenidos culturales de la misma naturaleza, lo que favorece la convergencia tecnológica de los medios de comunicación. Una vez desarrollada la tecnología satelital y de fibra óptica se tiene la infraestructura necesaria para difundir esos productos culturales multimedia y la consolidación de las empresas de telecomunicaciones. Los medios de comunicación y las empresas de telecomunicaciones aprovechando un régimen de propiedad favorable promueven la convergencia empresarial entre ellas, originando de acuerdo con las tendencias económicas y tecnológicas mundiales los conglomerados multimedia digitales transnacionales.

Sobre la naturaleza de la comunicación y la información mundial no hay nada decidido de manera definitiva todavía. Ésta, en la mayor parte de sus aspectos se desenvuelve en términos de «dominación cultural»; pero también existen suficientes razones para pensar que puede orientarse bajo parámetros de una «comunicación democrática». Frente a la hipótesis de la perpetuación de la dominación cultural entre países, se razona que mediante los mecanismos del mercado existe la posibilidad de equilibrar la distribución de los recursos para la comunicación y la información entre ellos. Hay quienes piensan que: "gracias a la aceleración de la innovación tecnológica, a los retos industriales y a la competencia, las nuevas tecnologías y las infraestructuras de las redes van a ser mucho más baratas que los contenidos, y también más accesibles a un número mayor de individuos" (Maherzi, 1999, p. 14).

Sin embargo, para los conglomerados multimedia digitales mundiales y regionales es importante determinar que países y regiones culturales constituyen mercados importantes para garantizar que son redituables sus inversiones en las

plataformas de satélites y redes de cable para la difusión de sus productos culturales. (Maherzi, 1999, pp.41-45). Por lo cual, el optimismo y el pesimismo sobre las posibilidades que brindan las tecnologías para el desarrollo de una «comunicación democrática» pasa por la orientación que asuman las políticas de todos los gobiernos del mundo y las políticas de las corporaciones multimedia mundiales y regionales.

Esta situación se puede valorar bajo la óptica del simple intercambio comercial entre los grandes conglomerados multimedia digitales mundiales y regionales; o como un asunto de los gobiernos de los países de todo el mundo. El desequilibrio en el flujo de la comunicación y la información es un producto de la política gubernamental de todos los Estados del mundo que establecen un determinado «orden» que reglamenta la comunicación mundial. Pero también es producto de la política comercial de las corporaciones que resultan de la convergencia empresarial y tecnológica de las industrias de la electrónica, las telecomunicaciones y audiovisuales que establecen la estructura económica y tecnológica de la comunicación mundial. Los grandes constructores de la electrónica y la industria aeroespacial desde los años sesenta han materializado mediante actividades funcionales y complementarias la infraestructura necesaria para la comunicación internacional. La industria de la electrónica ha desarrollado los aparatos para producir, guardar y difundir la información y otros productos culturales y la industria aeroespacial ha colocado los satélites en órbita. Estas empresas a su vez se encastran en los grandes grupos financieros que polarizan la economía de los Estados Unidos, y por su puesto en cada país desarrollado y en cada país en vías de desarrollo. (Mattelart, 1977, pp. 13-32). El desarrollo de la internacionalización de las «industrias culturales» conlleva a la conformación de un mercado mundial para sus productos.

Desde los enfoques de las teorías tradicionales de la dominación cultural este es un problema que tiene que ver fundamentalmente con las relaciones de poder entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo. Dado que el sentido unidireccional del flujo de la información no refleja más que las intenciones de los primeros para controlar los destinos de las naciones de los «países en vías de desarrollo». Las desigualdades en la comunicación y la información mundial está relacionado fundamentalmente con el subdesarrollo de la infraestructura para el flujo de la comunicación y la información de los «países en vías de desarrollo» y la hiperdesarrollada infraestructura y los progresos de las tecnologías de la comunicación en

los «países desarrollados». Resultando en consecuencia, el desequilibrio en el flujo internacional de los productos culturales. Lo que nos llevaría a pensar que dado los bajos costos de las últimas tecnologías de la comunicación, resultaría posible para los «países en vías de desarrollo» instalar su propia infraestructura de las comunicaciones con poco presupuesto y revertir dicho desequilibrio. Avocándose a la producción cultural de calidad y competir en el mercado cultural mundial. De este modo, el papel de las nuevas tecnologías de la comunicación es la clave para comprender por qué replantear el debate sobre el NOIC pertinencia y relevancia en nuestros días. Asimismo, determinar si el papel de las nuevas tecnologías de la comunicación en las relaciones internacionales no se explicaría en términos de las teorías de la dominación cultural, sino, que se explicaría tomando en consideración las teorías que avalan el principio del «libre flujo de la información». O incluso desde un enfoque completamente distinto.

Tal y como lo afirmó Mattelart (1977): “las diversas formas que toma la internacionalización de la producción están, por cierto, estrechamente ligadas a las condiciones de producción del país que las recibe” (Matellart, 1977, p. 30). Estas condiciones tienen que ver fundamentalmente con los sistemas arancelarios más atractivos, mano de obra calificada a bajo costo, las políticas de desarrollo económico y tecnológico, la estabilidad política, el desarrollo de la infraestructura de las comunicaciones, entre otras. A partir de este proceso de internacionalización económica se observaba ya en los años setenta una división de la producción internacional de acuerdo con las políticas de las multinacionales. Así, se comprobaba: “una tendencia generalizada a concentrar la fabricación de los productos más sofisticados en los países fuertemente industrializados; el resto es confiado a la periferia” (Mattelart, 1977, p. 35).

La infraestructura tecnológica necesaria para el desarrollo de un mercado mundial de la información y otros productos culturales dentro de la lógica del capitalismo ha exigido un proceso de concentración de la propiedad en este sector. “La concentración empresarial responde a las leyes del sistema capitalista y al proceso de acumulación del capital para participar en esta actividad: los avances tecnológicos necesitan de unas inversiones gigantescas, que ofrecen la posibilidad de generalizar y universalizar el mercado” (Estefanía, 2000, p. 22). No sólo es la necesidad de cubrir los altos costos que implica el desarrollo de esta infraestructura tecnológica y la necesidad

constante de innovación tecnológica para los reajustes necesarios al entrar en funcionamiento, sino, que en la medida en que se desarrollaba la economía transnacional, las multinacionales como sus agentes principales requerían para su coordinación mundial de esta misma infraestructura de comunicación mundial. Surgiendo así una economía mundial e interconectada por las relaciones que se han establecido entre las telecomunicaciones, la digitalización de los datos y la economía transnacional. De esta forma, se puede afirmar que: “las verdaderas arquitecturas de la nueva economía mundial son las redes, en vez de los países o las áreas económicas” (Castells, 2001, p. 93).

La tecnología de las comunicaciones y la información en las relaciones internacionales y nacionales es un asunto esencialmente político. El impacto de la tecnología sobre los medios de comunicación y sobre el flujo internacional de la información y los productos culturales lleva a tomar en consideración la pretendida neutralidad de la tecnología en las relaciones internacionales. Como dice Frederick (1993):

La tecnología no es políticamente neutral. Todo lo contrario, juega un papel importante en la distribución del poder y el ejercicio del control político, social y económico. Como todos los productos de la actividad humana, la tecnología tiene un origen social. Su desarrollo está conectado con ciertas necesidades sociales, propósitos y prácticas que son percibidas por los centros de poder (p. 53).

Esta afirmación lleva a considerar fundamentalmente la infraestructura que hace posible el flujo de la información y la comunicación desplegada por las empresas de la electrónica, las telecomunicaciones y audiovisual de los «países desarrollados» bajo los imperativos de la transnacionalización económica. La adquisición de la tecnología informática y de telecomunicaciones no escapa a los imperativos de los patrones impuestos por las relaciones económicas y comerciales que llevan a cabo entre sí los conglomerados mundiales y regionales, que resultan de la convergencia empresarial y tecnológica de esas empresas. En otras palabras, el flujo de información y la comunicación internacional no escapa a los imperativos de las tendencias económicas y tecnológicas mundiales. Por lo que se pueden estar acentuando los patrones de desigualdad en el flujo de la comunicación y la información en el contexto internacional y a su vez en los propios contextos nacionales y locales.

Al tomar en consideración la transnacionalización y la convergencia empresarial de las industrias de la electrónica, las telecomunicaciones y los medios de

comunicación de los «países desarrollados» entran en consideración una gran diversidad de factores para el desarrollo de la infraestructura de la comunicación y la información. Pero todos pasan por los acuerdos y desacuerdos entre los gobiernos de los «países desarrollados» y los «países en vías de desarrollo»; y por la competencia y cooperación entre las corporaciones multimedia mundiales y regionales; a su vez también por los acuerdos entre los gobiernos y las corporaciones. De esta manera, un problema que a simple vista se puede considerar como meramente técnico, es esencialmente político. Por ejemplo, los factores de carácter geofísico para el desarrollo de las plataformas satelitales y los tendidos de cable de fibra óptica, son en esencia, políticos y económicos.

Una vez disponibles las tecnologías necesarias los factores geofísicos determinan las condiciones que hacen política y financieramente viable el desarrollo de la infraestructura de la comunicación internacional acordes con los parámetros de la soberanía nacional y la racionalidad económica. Las ondas de la señal de televisión exigen una determinada tecnología para su debida propagación por el espacio electromagnético, sobre todo si es a escala planetaria. (Vallejo, 2001, p. 16). Por lo que hasta disponer de una tecnología que supere estos problemas, las características geográficas de un país determinarían el tipo de sistemas de comunicación. Los problemas de las ondas terrestres no se pudieron superar con los satélites de órbita elíptica que acarrearán serias limitaciones tecnológicas para el flujo de datos a través de ellos. (Vallejo, 2001, p. 24).

Las limitaciones impuestas por las condiciones naturales, fueron superados con los satélites geoestacionarios, que permiten que un satélite ubicado en la órbita geoestacionaria al permanecer equidistante al planeta tierra y viajar a una velocidad equivalente a la de la rotación de la tierra facilita el flujo de datos entre éstos y las antenas receptoras, sin necesidad de hacer cambios que impliquen mayores inversiones. (Vallejo, 2001, p. 24). Sin embargo, esta tecnología satelital no deja de tener limitaciones, que conllevan al conflicto político internacional. De acuerdo con Vallejo (2001):

Si la órbita del satélite no está sobre el Ecuador, la dirección del satélite será distinta de la del giro de la Tierra (y, por lo tanto del observador)... con lo cual el satélite no permanecerá estacionario e incluso desaparecerá en ocasiones de la visibilidad del observador. Para que esto no suceda, debería estar colocado a otra altura y girar a otra velocidad (en realidad

esto, también sería imposible, aunque no creemos necesario dar las formulaciones matemáticas que permitan demostrar tal postulado) (p. 25).

La necesidad de desarrollar un sistema de comunicaciones global plantea al lado de los problemas tecnológicos consecuentemente problemas de carácter económico y político. El problema de la comunicación por satélite fue resuelto con la tecnología de los satélites de órbita geoestacionaria o de Clarke. Por su puesto esto no implica sólo el desarrollo de la tecnología necesaria, sino que también implica la solución de otros tipos de problemas que tienen que ver con la soberanía política y económica de los Estados. Entre estos se deben señalar la ubicación de las estaciones terrestres de comunicación por satélite y los costos de los servicios y sistemas necesarios para el desarrollo de las comunicaciones por satélite; y las relaciones entre la órbita geoestacionaria y la ubicación de las bases de lanzamiento de los satélites. Un ejemplo, lo constituye la respuesta a la pregunta ¿Sobre qué puntos geográficos se colocan los satélites geoestacionarios? La respuesta tecnológica a esta pregunta puede ser bastante esclarecedora de las consecuencias económicas y políticas de la tecnología de los satélites geoestacionarios.

Desde el punto de vista político, puede estar sucediendo lo mismo que con el telégrafo, que le correspondió: “el monopolio sobre las informaciones a quien instalaba primero los cables” (Sartori, 2000, p. 35). Como dice Flichy (1980): “al examinar el nacimiento de los sistemas de comunicación, [se puede verificar que] el origen de los capitales que se invierten en una nueva tecnología determina en parte la forma en la que se va a constituir el uso social del nuevo sistema” (p. 160). Como resulta obvio quien primero instale sus plataformas de satélites y redes de fibra óptica establecerá las reglas para sus usos. El estudio de la estructura económica y tecnológica de la comunicación y la información mundial permite establecer si en efecto el papel de las nuevas tecnologías de los medios de comunicación ha propiciado que el desequilibrio en el flujo de productos culturales se haya acentuado o disminuido.

1.3.2. La Convergencia de los Medios de Comunicación.

De acuerdo con los razonamientos desarrollados hasta aquí podemos establecer que en el contexto mundial actual de la comunicación internacional y la información y más concretamente la forma en que se estructura el flujo de productos culturales se ve afectada desde el punto de vista de su estructura económica por los siguientes factores:

- 1) El grado de concentración de la propiedad de los medios de comunicación y las empresas de telecomunicaciones y la integración empresarial entre estas compañías al interior de las sociedades nacionales. Dentro del contexto internacional la transnacionalización de las corporaciones multimedia que resultan de dicha integración. (Adaptado de: Giménez y Hernández, 1984, Biagi, 1999, y UNESCO, 1995).
- 2) El progreso constante de la tecnología multimedia, electrónica y satelital que favorece la convergencia tecnológica de los medios de comunicación con las empresas de telecomunicaciones; que favorece el desarrollo de las grandes redes globales de las telecomunicaciones beneficiando la convergencia empresarial para la creación de conglomerados que controlan la producción y difusión nacional, regional y mundial de productos culturales multimedia. (Adaptado de: UNESCO, 1995; Biagi, 1999; Dominick, 2001).
- 3) La existencia de conglomerados multimedia digitales transnacionales cambia la naturaleza de los medios de comunicación en manos privadas y el papel que estos juegan en el desarrollo de las grandes redes globales de la comunicación y la información mundial. Por tanto, cambia también los actores que se deben tomar en cuenta a la hora de corregir el desequilibrio en el flujo de la información y la comunicación entre el Norte y el Sur. (Adaptado de: UNESCO, 1995; Biagi, 1999; Dominick, 2001).
- 4) La influencia de la concentración de la propiedad privada y el grado de convergencia empresarial y tecnológica determina las políticas a seguir para corregir el desequilibrio de la información entre los «países desarrollados» y los «países en vías de desarrollo». Si esto se plantea de tal forma que se favorezca el desarrollo del mercado cultural mundial, la concentración de la propiedad, la convergencia

empresarial y tecnológica, se reflejarán en forma negativa en el 'orden mundial de la información y la comunicación'.

La convergencia de los medios de comunicación se ha considerado como un nuevo paradigma de la comunicación e información. Esto se debe al progreso tecnológico que ha hecho evolucionar a los medios de comunicación hacia un estado superior para cumplir con sus funciones, tanto económicas como simbólicas. Hasta hace muy poco se podía hablar de: "la época de la especialización de los instrumentos: "cada aparato era muy bueno para realizar una función, pero sólo una. Ahora las cosas han cambiado. La telecomunicaciones, la televisión por cable y la computadora han ido confluyendo en un mismo sentido; los aparatos ya no volverán a ser lo mismo" (Dominick, 2001, p. 27). De esta forma, la convergencia es: "un proceso en evolución permanente. La rapidez del progreso técnico, y las incertidumbres, e incluso las resistencias políticas y económicas, imposibilitan un análisis definitivo de este concepto. La convergencia es esencialmente una construcción social basadas a la vez en las lógicas tecnológica, económica, jurídica y política" (Maherzi, 1999, p. 36).

Desde el punto de vista teórico y práctico la convergencia de los medios de comunicación tiene que ver con los siguientes aspectos:

Algunos autores presentan la convergencia bajo tres ángulos: la convergencia técnica, la convergencia económica (concentración de empresas e integración de servicios) y la convergencia reglamentaria. Otros autores añaden la convergencia de los usos y las expectativas sociales. La OCDE (Organización de comercio y Desarrollo Económicos), por su parte, distingue la convergencia bajo tres ángulos: la convergencia técnica, la convergencia funcional y la convergencia de las empresas (Maherzi, 1999, p. 35).

Dentro del contexto de la comunicación y la información mundial actual la tecnología multimedia y de las telecomunicaciones juega un papel central y articulador de las relaciones internacionales y al interior de las sociedades nacionales. La producción de contenidos culturales en todas partes del mundo tiende a ser multimedia y digitalizada, para ser difundida por la infraestructura de las telecomunicaciones mundiales y nacionales. La existencia y la constante conformación de grandes conglomerados multimedia se dan como resultado de las tendencias tecnológicas mundiales, que permiten que los mismos tiendan a actuar más en el mercado mundial de la información y la cultura que en los propios mercados nacionales. En este sentido, tanto al interior de las sociedades nacionales, como en la propia sociedad internacional:

La industria de la comunicación está ya determinada por la fusión tecnológica de los medios, de las telecomunicaciones y del tratamiento electrónico de datos, terrenos hasta hace poco independientes entre sí... también la tecnología y la información están entrelazadas. En este sector como en tantos otros, el mercado ha dejado de ser nacional y es, como poco europeo y en la mayor parte de los casos, mundial (Estefanía, 2000, pp. 18-19).

La convergencia empresarial y tecnológica de las industrias relacionadas con la información y la comunicación en el ámbito nacional tiene como contexto la transnacionalización económica. La conformación de los grandes conglomerados resulta necesaria por las capacidades financieras que se requieren para el logro de la convergencia empresarial y tecnológica de los medios de comunicación y de éstos con las empresas de telecomunicaciones en el ámbito nacional e internacional. Lo que a su vez responde a la lógica de la economía global. (Estefanía, 2000, p. 22).

Este es un aspecto de la comunicación y la información actual que no escapa al debate político internacional por sus implicaciones culturales, sociales y económicas. Como afirma Maherzi (1999):

El proceso de digitalización generalizada ha permitido la aparición de un nuevo concepto. La convergencia de las telecomunicaciones, de la informática y del audiovisual, hasta ahora separado por las técnicas, las reglamentaciones y los modos de distribución. Este nuevo concepto da lugar a definiciones e interpretaciones diversas según los operadores, las instituciones y los investigadores. El desarrollo común y armonizado de la convergencia es difícil de encontrar, puesto que cada Estado se encuentra fuertemente influenciado por su historia y el diferente nivel de desarrollo de sus telecomunicaciones y de su sector audiovisual. Sin embargo, las transformaciones estructurales de las administraciones públicas, así como las nuevas reglamentaciones, anticipan su evolución (p. 35).

Siguiendo a Negro Ponte (1978), la convergencia empresarial y tecnológica que se viene desarrollando desde la década de los setenta en la comunicación nacional e internacional, ha consistido en:

El proceso mediante el cual el trabajo de varias industrias de los medios de comunicación había empezado a intersecarse. La industria de los medios no solamente se relacionaban económicamente, a medida que las compañías comenzaron a comprar y vender productos entre ellas, sino también empezaban a unificar sus tecnologías,... lo que significaba que finalmente los productos de las distintas compañías se asemejarían (Citado en, Biagi, 1999, p. 212).

El proceso de convergencia empresarial de los medios de comunicación primero, y luego la fusión que se viene dando entre éstos y las empresas de telecomunicaciones, tiene como causas fundamentales la concentración de las

empresas de los medios y el desarrollo tecnológico que la hace posible. Nos encontramos en el momento en que las industrias de los medios tradicionales impresos y audiovisuales se combinan con la industria de la electrónica y las telecomunicaciones para crear toda una nueva serie de productos comprendidos genéricamente como «productos multimedia». Los nuevos medios de comunicación son los «medios en línea» que se desarrollan a través de la Internet, que se caracterizan fundamentalmente por la «interactividad» entre los que producen y difunden la cultura y los consumidores de esos productos culturales. Se crea la posibilidad tecnológica de una comunicación simultánea y simétrica entre unos y otros.

La convergencia empresarial y tecnológica entre estas industrias permite la creación de nuevos productos culturales, tales como, los sistemas de realidad virtual, teatros holográficos, agentes de video inteligente, papel digital, etc. En función de estos nuevos productos comunicativos e informativos existe la posibilidad de hablar sobre el flujo internacional de los productos culturales tradicionales y nuevos, como aspecto clave de la comunicación mundial. El flujo de estos productos culturales, la producción, difusión y accesos a los mismos, determina la naturaleza de la comunicación y la información mundial, que todavía oscila entre formas de comunicación internacional de «dominación cultural» y una comunicación de carácter «democrático». Este proceso no se va a orientar en forma espontánea hacia una determinada forma de comunicación mundial. Al lado de los factores que le dan el carácter de anárquico al flujo de estos nuevos productos culturales existen las políticas gubernamentales y las políticas de las empresas transnacionales que le dan organicidad y dirección a todo este proceso.

El contexto de la comunicación y la información actual es novedoso y complejo producto del impacto económico y político de los progresos constantes de las tecnologías, por lo cual entonces se deben tomar en consideración dos cuestiones fundamentales. Primero, el avance de la convergencia empresarial y tecnológica de los medios de comunicación, que lleva a tomar en cuenta que:

La diferencia entre los diversos sectores de la comunicación es cada vez menos apreciable desde el punto de vista técnico, puesto que la información está tratada bajo forma digitalizada y la infraestructura de transmisión (cable, satélite, vía hertziana) es polivalente. La convergencia funcional y la de las empresas llevan, pues, consigo una desaparición de las barreras entre los diferentes sectores de actividad (Maherzi, 1999, p. 35).

Segundo, la naturaleza de los actores protagonistas de esa convergencia y sus relaciones con los consumidores de la cultura producida y difundida en formato

«multimedia». Este aspecto es crucial para comprender la comunicación en el presente. Los cambios radicales que se han producido en la comunicación producto de las tecnologías, han llevado a considerar que surge un modelo cultural tecnológico de la comunicación. (Wolton, 2000, p. 39). La Internet es un caso paradigmático para estudiar el curso de la comunicación mundial. “El futuro de los medios en línea depende de las necesidades de los consumidores y de la imaginación de los generadores de medios, ambos factores son tan diversos como las personas que se encuentran conectadas actualmente y las que los estarán el día de mañana” (Biagi, 1999, p. 227). La Internet ha significado hasta ahora, un medio de intercambio de comunicación e información al que todos tienen acceso con autonomía y de acuerdo a sus propios intereses. Pero este acceso es posible según las posibilidades económicas y tecnológicas que están a disposición de los cibernautas. La cuestión es saber por cuánto tiempo se mantendrá este: “acceso universal, limitado solamente por la tecnología disponible, [que] es lo que hace que la red se sienta «anárquica», [considerada como] un mundo sin reglas” (Biagi, 1999, p. 222). Los conglomerados multimedia digitales nacionales, regionales y mundiales presionan a los gobiernos en todas partes para que establezcan regímenes de propiedad favorables a su consolidación financiera y tecnológica, pero a la vez también presionan para que se regule el acceso a los canales de comunicación e información avanzados tecnológicamente como lo son la Internet, la televisión por cable y satelital.

Este proceso de convergencia de los medios de comunicación transforma en gran medida las relaciones políticas, económicas y sociales. De este modo, al relacionar este proceso de convergencia de los medios de comunicación con sus dimensiones globales no se debe perder de vista sus relaciones con la «dominación cultural». La convergencia de los medios puede promover con más eficacia las condiciones culturales necesarias para la expansión del capitalismo global sin conciencia social. En este sentido:

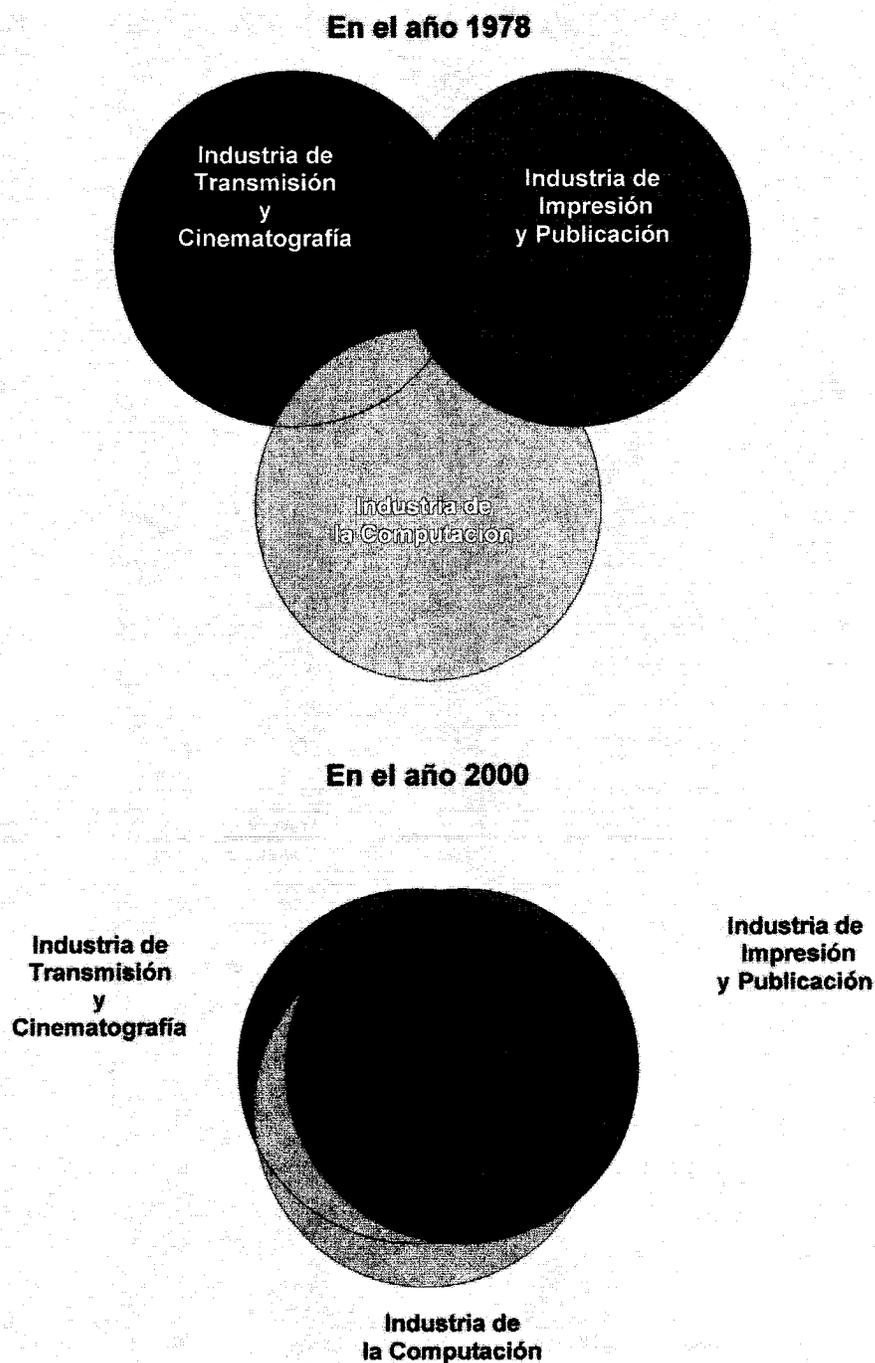
Los medios de comunicación y las grandes estructuras internacionales de comunicación resulta la prueba más fehaciente de las posibilidades tangibles de la globalización. Esta última es un hecho, diría la lógica de los imaginarios globales, en la medida en que todos podemos estar interconectados al unísono en una gran red de comunicación (Casas, 1998, p. 38).

Esta situación en los países desarrollados ya es un tema de debate público, en el que participan los diversos sectores que constituyen dicha sociedad. La Organización

Mundial del Trabajo organizó el «Coloquio sobre la Convergencia de los Medios de Comunicación Múltiples (Multimedia)», celebrado en Ginebra, entre el 27 y 29 de enero de 1997, en el cual se debatió el problema en los siguientes términos:

La Oficina elaboró un breve documento de base antes de la reunión, en el que se subrayaban algunas de las principales tendencias económicas que conducían a la convergencia de los medios de comunicación múltiples y a las actuales cuestiones sociales y laborales. Entre éstas figuraban principalmente la cuestión del empleo, la de la formación y la rehabilitación, y la de las relaciones laborales. Las presentaciones orales de los participantes se centraron principalmente en los tres temas antes mencionados. En el transcurso del debate general, surgieron otras cuestiones de contenido social. Entre éstas figuraban la amenaza de una polarización creciente entre los que tienen y los que carecen del acceso a la información —esto es, entre los países ricos y los países pobres, entre los trabajadores con una formación adecuada y los trabajadores poco calificados, y entre los que tienen acceso a las fuentes de la tecnología y los que no lo tienen— y la necesidad de proteger y fomentar la expresión de la diversidad cultural en la era de la información (www.ilo.org/public/spanish/index).

Figura 1
La Convergencia de los Medios de Comunicación y la Computación



Fuente: MIT Media Lab. Tomado de: Biagi, 1999, p. 214.

II. LOS RECURSOS DE LA COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN EN LOS ESTADOS UNIDOS Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1990 – 2000.

INTRODUCCIÓN.

En la literatura sobre la comunicación mundial, el concepto de «industria cultural» se usa para: “designar a toda una serie de creaciones simbólicas que, multiplicadas en numerosas copias en soportes materiales o inmateriales, van al encuentro de sus receptores” (Bustamante, 2003, p. 21). De acuerdo con este concepto, los medios de comunicación son tanto los productores y difusores de la cultura, como los canales de acceso a la comunicación y la información, por tanto, se piensan como reproductores en serie de contenidos simbólicos que articulan institucionalmente las relaciones sociales al interior de las sociedades nacionales y la sociedad internacional, y que operan según los parámetros de la lógica industrial y mercantil. (Barrios, 1999, pp. 38-41). Los medios de comunicación son considerados entonces como: “estructurantes y constitutivos de la cultura mayoritaria y más influyente, de la cultura en una sociedad industrial (Bustamante, 2003, p. 21). Son los articuladores de la «cultura de masas global» y las culturas nacionales. A través del concepto de «industria cultural», se puede observar y comprender mejor la unificación del: “campo de la cultura industrializada con el de los medios informativos o, mejor dicho, de restituir la unidad y las interrelaciones que mantienen ambos en la práctica” (Bustamante, 2003, p. 22).

Un elemento clave para comprender la comunicación internacional en la actualidad es justamente la forma en que están distribuidos mundialmente, los conjuntos de actividades, factores —elementos en general, materiales e inmateriales— o servicios que se consideran necesarios para la creación, producción y difusión de los productos culturales. Es decir, cómo está organizada mundialmente la infraestructura de los medios de comunicación. Lo que hace referencia directa a la capacidad de las industrias culturales de cada país, según la creatividad de sus artesanos culturales, el tejido económico y tecnológico de su industria cultural y la capacidad de éstas para

transformarse y adaptarse a las condiciones mundiales impuestas por las tendencias económicas y tecnológicas mundiales.

De la distribución de los recursos para la producción, difusión y acceso de la comunicación y la información de un determinado país dependerá el progreso de los otros factores de su industria cultural. La infraestructura para la difusión de los productos culturales tiene que ver con las infraestructuras de las telecomunicaciones, específicamente las estaciones de radiodifusión sonora y televisión¹⁰, y por su puesto, los aparatos de recepción en manos de los usuarios de estos servicios; las agencias de prensa nacionales y las editoriales de periódicos, las salas de cine y la forma en que funcionan y están organizadas para proyectar tanto las películas nacionales como las extranjeras, incluido los aparatos de reproducción digital de las películas en video. Lo que, para el caso específico de esta investigación, lleva a presentar estadísticamente la disponibilidad de estos recursos en cada uno de los países de América Latina y los Estados Unidos y Canadá. Dependiendo de las infraestructuras para la difusión cultural, se puede pensar correctamente cuestiones como las siguientes: quiénes son excesivamente consumidores de «cultura globalizada» y, por tanto, propensos a la «dependencia cultural»; y quiénes son principalmente productores de la «cultura global» y, por tanto, tienen la capacidad de desarrollar un «imperialismo cultural» o, en su defecto un «imperialismo mediático». En otras palabras, el «colonialismo cultural» supone la desigualdad internacional en cuanto a la posesión por cada país de los recursos para conformar verdaderas infraestructuras para la difusión de los productos culturales nacionales o extranjeros.

Un elemento clave para comprender la estructura contemporánea de la comunicación y la información en los Estados Unidos y los países de América Latina y el Caribe, es la distribución continental de los factores materiales e inmateriales que constituyen los recursos culturales. Por esto se debe precisar la distribución de los recursos audiovisuales y editoriales que constituyen la estructura de la comunicación en los «países en vías desarrollo» de América Latina y los Estados Unidos y Canadá como «países desarrollados». Cuestión que tiene que ver directamente con el flujo de

¹⁰ Una «estación radioeléctrica» se puede definir como lo hace el legislador español mediante el: “REAL DECRETO 1066/2001, de 28 de septiembre por el que se aprueba el Reglamento que establece condiciones de protección del dominio público radioeléctrico, restricciones a las emisiones radioeléctricas y medidas de protección sanitaria frente a emisiones radioeléctricas”, en el cual se considera como: “estación radioeléctrica uno o más transmisores o receptores, o una combinación de ambos, incluyendo las instalaciones accesorias, o necesarias para asegurar un servicio de radiocomunicación o el servicio de radioastronomía” (http://www.setsi.min.es/movil/normativa/rd1066_01/reglamento.htm#a8).

productos culturales entre estas dos regiones. El flujo de la comunicación y la información entre ambas regiones suele ser caracterizado por el «pensamiento crítico» como de un sólo sentido e interpretado en términos de «dominación cultural».

El intercambio internacional de productos culturales puede ser interpretado políticamente y culturalmente como de «neo-imperialismo» ejercido por los países desarrollados sobre el resto del mundo; pero también puede ser interpretado como «competencia comercial» entre los conglomerados que surgen de la convergencia empresarial y tecnológica de las industrias culturales, las empresas tecnológicas y de telecomunicaciones, que elaboran y difunden productos culturales de mejor o peor calidad, y como un asunto que es decidido por la preferencia de los consumidores.

Saber como están distribuidos los recursos para la comunicación y la información en los Estados Unidos y América Latina permite determinar la importancia que tienen estas regiones como mercados culturales para los conglomerados que surgen de la convergencia empresarial y tecnológica entre los medios de comunicación, las industrias tecnológica y de telecomunicaciones en el continente.

II.1. DISTRIBUCIÓN DE LOS RECURSOS PARA LA COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN EN AMÉRICA DEL NORTE, AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1990-2000.

II.1.1. Medios Impresos.

En las Tablas 1, 2 y 3 (pp. 84, 86 y 88), se compara el promedio anual del número y circulación de periódicos diarios en América del Norte y El Caribe, América del Norte y América Central y América del Norte y América del Sur respectivamente, entre los años 1990 – 1996, de acuerdo con el número de títulos, el promedio de circulación en miles y el promedio de circulación por cada 1000 habitantes. Comparar la circulación de periódicos diarios entre estas regiones nos permite saber la capacidad de producción, difusión y acceso de este tipo de producto cultural que tienen los países considerados; así como su potencial como mercado para las industrias culturales.

En la Tabla 1, se puede ver la desproporción que hay entre los Estados Unidos y Canadá por un lado y El Caribe por el otro lado, según los recursos disponibles para la circulación de periódicos diarios.

Tabla 1
Promedio Anual del Número y Circulación de
Periódicos Diarios en América del Norte y El Caribe, 1990 – 1996¹¹.

País	Años	Periódicos Diarios		
		Número de Títulos	Circulación Promedio (000)	Promedio por 1000 Habitantes
Estados Unidos	1990 – 1996	1.330,00	50.738,14	192,85
Canadá	1990 – 1996	107,00	5.435,85	188,57
	Subtotal	1.437,00	56.173,99	190,71
Cuba	1990 - 1996	17,28	1.432,00	132,42
Puerto Rico	1990 - 1996	11,28	478,28	131,57
R. Dominicana	1990 - 1996	26,33	279,14	36,71
Costa Rica	1990 - 1996	4,71	317,14	94,85
Araba	1990 - 1996	13,28	62,14	845,00
Antillas Holandesas	1990 - 1996	6,00	55,57	280,28
Haití	1990 - 1996	4,00	270	4,34
Trinidad y Tobago	1990 - 1996	3,42	139,42	115,57
Jamaica	1990 - 1996	3,00	159,00	65,28
Bahamas	1990 - 1996	3,00	34,00	126,42
Barbados	1990 - 1996	2,00	40,28	154,28
Guadalupe	1990 - 1996	1	34,85	84,71
Bermuda	1990 - 1996	1	16,71	274,42
Islas Caimán	1990 - 1996	1	7,57	241,85
Martinico	1990 - 1996	1	31,71	84,28
Antigua y Barbuda	1990 - 1996	6	6,00	92,28
San Vicente y Las Granadinas	1995 -1996	2	0,28	9,05
	Subtotal	440	197,89	163,13
	Total	10.502	28.185,94	176,92

Fuente: Elaboración propia. Los datos se tomaron de: “Tabla IV.8: Periódicos Diarios y No-Diarios: Número y Circulación (Total y por 1000 Habitantes)”; en: “UNESCO Statical Year Book 1999 – Culture and Communication Estatistics” (www.uis.unesco.org).

¹¹ “Los periódicos son publicaciones periódicas destinadas al público general y principalmente diseñado para ser una fuente primaria de información escrita sobre sucesos actuales conectados con asuntos públicos, preguntas internacionales, política, etc. Un periódico que emite regularmente por lo menos cuatro ediciones a la semana se considera un periódico diario... A pesar del hecho que, según la Recomendación 1985, el aspecto distintivo entre periódicos es el contenido y no la periodicidad, para algunos países, incluyendo algunos demográficamente importantes, no se agrupan la publicación periódica como diarios o no - diarios, sino que, simplemente se agrupan de acuerdo con el aspecto de la frecuencia... Las cifras de circulación muestran la circulación promedio Estas figuras deberían incluir el número de copias vendidas directamente, el número vendido por suscripción y principalmente la distribución gratuita en el país y el extranjero” (www.uis.unesco.org).

En los extremos de esta enorme desigualdad se encuentran los Estados Unidos, que contó con un promedio por año de 1.330 títulos de periódicos diarios, una circulación de 50.738.140 periódicos diarios, lo que le permitió disponer de una circulación de casi 193 periódicos diarios por cada 1000 habitantes, es decir, casi 1 periódico diario por cada 5 personas, para el periodo 1990 - 1996; y San Vicente y Las Granadinas que contó con un promedio por año de 2 títulos de periódicos diarios, una circulación de 280 periódicos diarios, lo que le permitió disponer de una circulación de aproximadamente 9 periódicos diarios por cada 1000 habitantes, es decir, casi 1 periódico diario por cada 111 personas, para el periodo de 1990 - 1996.

Aún los países más desarrollados del Caribe como República Dominicana, se refleja esta gran desigualdad. República Dominicana contó con un promedio por año de aproximadamente 26 títulos de periódicos diarios, una circulación de 478.280 periódicos diarios, lo que le permitió disponer de una circulación de aproximadamente 37 periódicos diarios por cada 1000 habitantes, es decir, casi 1 periódico diario por cada 27 personas, para el periodo 1990 - 1996.

En la Tabla 2 (p. 86), se puede ver la desproporción que hay entre los Estados Unidos y Canadá por un lado y América Central por el otro lado, según los recursos disponibles para la circulación de periódicos diarios. En los extremos de esta enorme desigualdad se encuentran los Estados Unidos, que contó con un promedio por año de 1.330 títulos de periódicos diarios, una circulación de 50.738.140 periódicos diarios, lo que le permitió disponer de una circulación de 193 periódicos diarios por cada 1000 habitantes, es decir, casi 1 periódico diario por cada 5 personas, para el periodo 1990 - 1996; y Guatemala que contó con un promedio por año de 4 a 5 títulos de periódicos diarios, una circulación 224.710 periódicos diarios, lo que le permitió disponer de una circulación de aproximadamente 24 periódicos diarios por cada 1000 habitantes, es decir, casi 1 periódico diario por cada 42 personas, para el periodo 1990 - 1996. Aún los países de gran desarrollo como México, reflejan esta gran desigualdad. México contó con un promedio por año de aproximadamente 297 títulos de periódicos diarios, una circulación de 9.992.570 periódicos diarios, lo que le permitió disponer de una circulación de aproximadamente 114 periódicos diarios por cada 1000 habitantes, es decir, casi 1 periódico diario por cada 8 0 9 personas, para el periodo 1990 - 1996.

En la Tabla 3 (p. 88), se puede ver la desproporción que hay entre los Estados Unidos y Canadá por un lado y América del Sur por el otro lado, según los recursos

disponibles para la circulación de periódicos diarios. En los extremos de esta enorme desigualdad se encuentran los Estados Unidos, que contó con un promedio por año de 1.330 títulos de periódicos diarios, una circulación de 50.738.140 periódicos diarios, lo que le permitió disponer de una circulación de aproximadamente 193 periódicos diarios por cada 1000 habitantes, es decir, casi 1 periódico diario por cada 5 personas, para el periodo 1990 - 1996; y Guyana que contó con un promedio por año de 2 títulos de periódicos diarios, una circulación 43.000 periódicos diarios, lo que le permitió disponer de una circulación de aproximadamente 53 periódicos diarios por cada 1000 habitantes, es decir, casi 1 periódico diario por cada 18 o 19 personas, para el periodo 1990 - 1996.

Tabla 2
Promedio Anual del Número y Circulación de Periódicos
Diarios en América del Norte y América Central, 1990 - 1996¹².

País	Años	Periódicos Diarios		
		Número de Títulos	Circulación	
			Promedio (000)	Promedio por 1000 Habitantes
Estados Unidos	1990 - 1996	1.330,00	50.738,14	192,85
Canadá	1990 - 1996	107,00	5.435,85	188,57
	Subtotal	1.437,00	56.173,99	190,71
México	1990 - 1996	297,14	9.992,57	113,71
Panamá	1990 - 1996	6,42	197,00	79,14
El Salvador	1990 - 1996	5,71	217,42	39,71
Honduras	1990 - 1996	4,85	218,00	40,42
Nicaragua	1990 - 1996	4,14	137,85	46,14
Guatemala	1990 - 1996	4,57	224,71	23,71
	Subtotal	322,83	1.831,26	57,13
	Total	1.759,83	29.002,62	193,92

Fuente: Elaboración propia. Los datos se tomaron de: "Tabla IV.8: Periódicos Diarios y No-Diarios: Número y Circulación (Total y por 1000 Habitantes)"; en: "UNESCO Statical Year Book 1999 - Culture and Communication Estatistics" (www.uis.unesco.org).

Aún los países de gran desarrollo como Brasil, reflejan esta gran desigualdad. Brasil contó con un promedio por año de aproximadamente 352 títulos de periódicos diarios, una circulación de 7.106.140 periódicos diarios, lo que le permitió disponer de una circulación de aproximadamente 46 periódicos diarios por cada 1000 habitantes, es decir, casi 1 periódico diario por cada 21 o 22 personas, para el periodo 1990 - 1996.

¹² Ver la nota anterior.