

**PODER Y AUTORIDAD
EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES:
EL CONTROL DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN INTERNET**

Josep Ibáñez Muñoz



Universitat Pompeu Fabra

Barcelona

2002

Dipòsit legal: B.10977-2004
ISBN: 84-688-5879-X



Universitat Pompeu Fabra

**PODER Y AUTORIDAD
EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES:
EL CONTROL DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN INTERNET**

Josep Ibáñez Muñoz

**Tesis doctoral dirigida por
la Profesora Dra. Caterina García Segura**

Barcelona

2002

A mis padres

ÍNDICE

Acrónimos.....	xiii
----------------	------

Introducción.....	1
-------------------	---

PRIMERA PARTE

LAS TRANSFORMACIONES DE LA ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL CONTEMPORÁNEA

Capítulo I. La economía política de la sociedad postinternacional.....	15
1. La Economía Política Internacional.....	17
1.1. Política y economía en las Relaciones Internacionales.....	18
1.2. Corrientes teóricas de la Economía Política Internacional.....	22
1.2.1. Regreso a lo político desde la Economía.....	25
1.2.2. Regreso a lo económico desde las Relaciones Internacionales.....	27
1.3. Economía Política Internacional crítica y Relaciones Internacionales.....	32
2. Sociedad postinternacional.....	39
2.1. La sociedad internacional en la Escuela Inglesa de Relaciones Internacionales.....	40
2.2. Sociedad postinternacional, nuevo medievalismo y orden mundial.....	48
2.3. Lo político en la sociedad postinternacional.....	57
Capítulo II. Las transformaciones de la economía internacional contemporánea.....	67
1. La globalización económica.....	73
1.1. Integración comercial.....	75
1.2. Transnacionalización de la producción.....	79
1.3. Integración financiera.....	83

2. El cambio tecnológico en la economía política global.....	88
2.1. La revolución de las tecnologías de la información.....	89
2.2. Tecnología y fuerzas sociales en la economía política.....	94
2.3. Tecnologías de la información y poder.....	100
3. La nueva economía.....	107
3.1. La información como producto.....	110
3.2. Las redes como patrón de organización.....	116
3.3. El acceso como régimen.....	121

SEGUNDA PARTE

LAS AUTORIDADES Y EL PODER EN LA ECONOMÍA POLÍTICA GLOBAL

Capítulo III. Autoridades públicas y autoridades privadas de la sociedad postinternacional.....	131
1. La transformación del Estado.....	132
1.1. La pervivencia de la soberanía.....	133
1.2. La reconfiguración de la territorialidad.....	141
1.3. La transformación de las capacidades.....	149
2. La emergencia de las autoridades privadas.....	160
2.1. La naturaleza de la autoridad.....	161
2.2. Lo público y lo privado en la autoridad.....	164
2.3. Autoridades privadas en la economía política global.....	167
2.3.1. Las empresas como autoridades privadas.....	169
2.3.2. La cooperación política interempresarial.....	173
Capítulo IV. El poder y la gobernación en la economía política global.....	177
1. Poder en la economía política global.....	178
1.1. La naturaleza del poder político.....	179
1.2. El poder en las Relaciones Internacionales.....	185
1.3. El poder en la economía política global.....	192
2. Gobernación en la economía política global.....	198
2.1. Orden postinternacional y gobernación global.....	200
2.2. Los regímenes internacionales en la gobernanza global.....	207
2.2.1. Regímenes privados.....	211
2.2.2. <i>Soft law</i>	217
2.3. De la gobernanza global a un orden mundial justo.....	222

TERCERA PARTE
EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN INTERNET Y SUS RIESGOS

Capítulo V. El comercio electrónico en internet.....	231
1. El comercio electrónico.....	232
1.1. Definición de comercio electrónico.....	232
1.2. Tipos de comercio electrónico.....	238
1.3. El comercio en los mercados electrónicos.....	240
2. Internet, el <i>nomos</i> del ciberespacio y el control del código.....	244
2.1. Origen y desarrollo de internet.....	244
2.2. El <i>nomos</i> del ciberespacio.....	254
2.3. La arquitectura de internet y el control del código informático.....	259
3. El comercio electrónico en internet.....	262
3.1. La evolución del comercio electrónico en internet.....	265
3.2. Las actividades de comercio electrónico en internet.....	268
3.3. Dilemas del comercio electrónico en internet: arquitecturas y autoridades.....	273
Capítulo VI. Riesgos del comercio electrónico en internet.....	277
1. Riesgos asociados al acceso.....	282
1.1. La brecha digital.....	282
1.2. Ataques informáticos.....	290
2.3. Violaciones de la privacidad.....	296
2. Riesgos asociados a las redes.....	299
2.1. Ciberocupación.....	300
2.2. Inseguridad jurídica relativa a contratos y firmas digitales.....	305
2.3. Inseguridad en los medios de pago.....	311
3. Riesgos asociados a la información.....	314
3.1. Piratería.....	315
3.2. Difusión de contenidos nocivos.....	317
3.3. Fraudes comerciales en internet.....	322

CUARTA PARTE
ACTORES PÚBLICOS EN LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

Capítulo VII. Estados Unidos y Unión Europea.....	329
1. Estados Unidos y el comercio electrónico.....	330
1.1. La contribución estadounidense al surgimiento de internet y la Infraestructura de Información Nacional (NII).....	331
1.2. La aproximación estadounidense al comercio electrónico.....	335
1.3. La implicación del gobierno y los organismos federales en las políticas del comercio electrónico.....	340
1.4. Políticas estadounidenses para el control de los riesgos del comercio electrónico.....	343
2. La Unión Europea y el comercio electrónico.....	353
2.1. El origen del proyecto de la sociedad de la información y la liberalización de las telecomunicaciones.....	354
2.2. La consolidación del proyecto de sociedad de la información y los planes de acción eEurope.....	358
2.3. La aproximación comunitaria al comercio electrónico.....	361
2.4. El tratamiento comunitario de los riesgos del comercio electrónico.....	365
Capítulo VIII. Organizaciones internacionales gubernamentales.....	377
1. Naciones Unidas y organismos especializados.....	377
1.1. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCD).....	380
1.2. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI).....	383
1.3. Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).....	387
1.4. Banco Mundial.....	389
1.5. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).....	391
2. Organización Mundial de Comercio (OMC).....	395
3. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).....	398
4. Consejo de Europa.....	405

QUINTA PARTE
ACTORES PRIVADOS EN LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

Capítulo IX. Organismos técnicos y grupos activistas.....	413
1. Organismos técnicos de internet.....	414
1.1. Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN).....	415
1.2. Internet Society (ISOC) y organismos vinculados.....	425
1.2.1. Internet Architecture Board (IAB).....	427
1.2.2. Internet Engineering Task Force (IETF).....	430
1.2.3. Internet Engineering Steering Group (IESG).....	432
1.2.4. Internet Research Task Force (IRTF) e Internet Research Steering Group (IRSG).....	433
1.3. World Wide Web Consortium (W3C).....	434
2. Comunidad <i>hacker</i> y grupos activistas en internet.....	438
3.1. Los <i>hackers</i> informáticos y la ética <i>hacker</i>	439
3.2. La organización del <i>hackerismo</i>	447
3.3. Otros grupos activistas organizados.....	451
Capítulo X. Empresas de la economía de la información.....	455
1. Empresas proveedoras de infraestructuras y código para el comercio electrónico.....	457
1.1. Operadores de telecomunicaciones.....	457
1.2. Fabricantes de equipos y componentes informáticos.....	468
1.3. Empresas de programas informáticos.....	477
2. Empresas de comercio electrónico y servicios comerciales en internet.....	488
2.1. Empresas de comercio electrónico.....	488
2.2. Compañías de servicios vinculados al comercio electrónico.....	499
3. Asociaciones empresariales y profesionales en el comercio electrónico.....	508
3.1. Asociaciones empresariales globales.....	509
3.2. Asociaciones empresariales estadounidenses.....	515
3.3. Asociaciones profesionales estadounidenses.....	517

SEXTA PARTE
EL PODER EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

Capítulo XI. El control de los riesgos del comercio electrónico.....	525
1. El control de los riesgos asociados al acceso.....	526
1.1. El control de la brecha digital.....	526
1.2. El control de los ataques informáticos.....	529
1.3. El control de las violaciones de la privacidad.....	532
2. El control de los riesgos asociados a las redes.....	535
2.1. El control de la ciberocupación.....	536
2.2. El control de la inseguridad jurídica.....	539
2.3. El control de la inseguridad de los medios de pago.....	541
3. El control de los riesgos asociados a la información.....	542
3.1. El control de la piratería.....	542
3.2. El control de los contenidos nocivos.....	546
3.3. El control de los fraudes comerciales en internet.....	549
Capítulo XII. Poder, autoridad y orden en el comercio electrónico.....	553
1. Poder y autoridad en el comercio electrónico.....	554
1.1. Estructuras de poder en el comercio electrónico.....	554
1.2. Lucha por el poder en los mercados electrónicos.....	560
1.3. La autoridad privada en el comercio electrónico.....	567
2. Orden en el comercio electrónico.....	572
2.1. Fuentes e instrumentos de control en el comercio electrónico.....	572
2.2. El régimen del comercio electrónico.....	581
2.3. <i>Cui bono?</i>	586
Conclusiones.....	595
Cuadros.....	605
Gráficos.....	637

Bibliografía.....	655
Bibliografía por materias.....	695
1. Relaciones Internacionales.....	695
1.1. Teoría de las Relaciones Internacionales.....	696
1.2. Economía Política Internacional.....	700
1.3. Poder y autoridad.....	704
1.4. Estado y soberanía.....	706
1.5. Regímenes internacionales.....	707
1.6. Globalización y gobernanación global.....	709
2. Teoría política y teoría sociológica.....	712
3. Derecho Internacional Público.....	713
4. Economía Internacional.....	715
5. Economía y sociedad de la información.....	716
5.1. Ciberespacio e internet.....	719
5.2. Políticas públicas y Derecho en relación a internet y al comercio electrónico.....	721
Documentos de autoridades públicas.....	727
1. Estados Unidos.....	727
2. Unión Europea.....	727
3. Naciones Unidas y organismos especializados.....	730
3.1. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCD).....	730
3.2. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI).....	731
3.3. Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).....	731
3.4. Banco Mundial.....	731
3.5. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).....	732
3.6. Otros documentos de Naciones Unidas y organismos especializados.....	732
4. Organización Mundial de Comercio (OMC).....	733
5. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).....	733
6. Consejo de Europa.....	734
7. Conferencia de la Haya de derecho internacional privado.....	735
8. G-8 y DOT Force.....	735
9. Jurisprudencia.....	735

Documentos de autoridades privadas.....	737
1. Informes y documentos de organismos técnicos.....	737
2. Request for Comments (RFC).....	737
3. Otros informes y documentos no gubernamentales.....	737
Artículos de prensa.....	739
Recursos de internet.....	743
1. Estados y organizaciones internacionales gubernamentales.....	743
1.1. Estados Unidos.....	743
1.2. Otros Estados.....	743
1.3. Unión Europea.....	743
1.4. Naciones Unidas y organismos especializados.....	744
1.5. Otras organizaciones internacionales gubernamentales.....	744
2. Organismos técnicos de internet.....	744
3. Organizaciones y foros no gubernamentales.....	745
4. Empresas y asociaciones empresariales.....	746
4.1. Consultoras de internet.....	746
4.2. Empresas de la economía de la información.....	746
4.3. Otras empresas.....	746
4.4. Asociaciones empresariales y profesionales.....	746
5. Universidades, institutos y centros de investigación.....	747

ACRÓNIMOS

ABA	American Bar Association
ACM	Association for Computing Machinery
ACPA	Anticybersquatting Consumer Protection Act
ADPIC	Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (<i>Trade-Related Intellectual Property Rights</i> , TRIPS)
AEA	American Electronic Association
AGB	Alliance for Global Business
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (<i>General Agreement on Trade in Services</i> , GATS)
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants
ALSC	Comité de Estudio sobre Membrecía General (<i>At Large Membership Study Committee</i>)
AOS	Órgano de Apoyo para Direcciones (<i>Address Supporting Organization</i> de la ICANN)
AP-NIC	Centro de Información de Redes de Asia-Pacífico (<i>Asia Pacific Network Information Centre</i>)
ARIN	Registro Americano para Números de Internet (<i>American Registry for Internet Numbers</i>)
ARPA	Advanced Research Projects Agency
AS	Autonomous System
ASIL	American Society of International Law
ASP	Proveedores de servicios sobre aplicaciones (<i>Application Service Providers</i>)
ATM	Modo de transferencia asincrónica (<i>Asynchronous Transfer Mode</i>)
B2B	Empresa a empresa (<i>Business to Business</i>)
B2C	Empresa a consumidor (<i>Business to Consumer</i>)
B2G	Empresa a gobierno (<i>Business to Government</i>)
BBB	Better Business Bureau
BBN	Bolt Beranek and Newman
BGP	Border Gateway Protocol
BIAC	Business and Industry Advisory Committee
BSA	Business Software Alliance
CBBB	Council of Better Business Bureau
CCI	Cámara de Comercio Internacional

CCIA	Communications and Computer Industry Association
ccTLD	Dominio de nivel superior territorial, geográfico o nacional (<i>Country Code Top Level Domain</i>)
CEFACT	Centro de Naciones Unidas para la Facilitación de Procedimientos y Prácticas para la Administración, el Comercio y el Transporte (<i>Centre for the Facilitation of Procedures and Practices for Administration, Commerce and Transport</i>)
CEELI	Central and East European Law Initiative
CERN	Organización Europea para la Investigación Nuclear (<i>Organisation Européenne pour la Recherche Nucléaire</i>)
CERT	Computer Emergency Response Team
CIAT	Centro Interamericano de Administraciones Tributarias
CIIA	California Internet Industry Alliance
CMSI	Conferencia Mundial de la Sociedad de la Información
CNUCD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (<i>United Nations Conference for Trade and Development, UNCTAD</i>)
CNUDMI	Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
COPA	Children's Online Protection Act
CPSR	Computer Professionals for Social Responsibility
CSI	Computer Security Institute
CSPP	Computer Systems Policy Project
DARPA	Defense Advanced Research Projects Agency
DFC	Digital Future Coalition
DMCA	Digital Millenium Copyright Act
DNSO	Órgano de Apoyo para Nombres de Dominio (<i>Domain Name Supporting Organization</i>)
DoS	Denegación de servicio (<i>Denial-of-Service</i>)
DOS	Disk Operating System
DOT Force	Digital Opportunity Task Force
DRAM	<i>Dynamic random-access memory</i>
DSL	<i>Digital Subscriber Line</i>
ECOSOC	Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas
EDI	Intercambio electrónico de datos (<i>Electronic Data Interchange</i>)
EDIFACT	Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport
EFF	Electronic Frontier Foundation
EFT	Transferencia electrónica de fondos (<i>Electronic Funds Transfer</i>)
EIA	Electronics Industry Association
EITO	Observatorio Europeo para las Tecnologías de la Información (<i>European Information Technology Observatory</i>)
ENAC	Entidad Nacional de Acreditación

ERP	<i>Enterprise resource planning</i>
ETSI	Instituto Europeo de Estándares de Telecomunicaciones (<i>European Telecommunication Standards Institute</i>)
EuroISPA	European Internet Service Providers Association
FBI	Federal Bureau of Investigations
FCC	Federal Communication Commission
FEN	Free Expression Network
FNC	Consejo Federal de Redes (<i>Federal Networking Council</i>)
FSF	Free Software Foundation
FTC	Federal Trade Commission
FTDA	Federal Trademark Dilution Act
GBA	Global Business Alliance
GAC	Comité Consultivo Gubernamental (<i>Governmental Advisory Committee</i>)
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GBDe	Global Business Dialogue on e-commerce
GII	Global Information Infrastructure
GIIC	Global Information Infrastructure Commission
GILC	Global Internet Liberty Campaign
GIP	Global Internet Project
GNU	GNU's Not Unix
GPL	General Public License
gTLD	Dominio de nivel superior genérico (<i>Generic Top Level Domain</i>)
HTML	Hypertext Markup Language
HTTP	Hypertext Transfer Protocol
IBAG	INFOSEC Business Advisory Group
IAB	Internet Activities Board
IAB	Internet Architecture Board
IANA	Internet Assigned Numbers Authority
IATLD	International Association of Top Level Domains
ICANN	Internet Corporation for Assigned Names and Numbers
IDN	Nombre de Dominio Internacionalizado (<i>Internationalized Domain Name</i>)
IED	Inversión extranjera directa
IESG	Internet Engineering Steering Group
IETF	Internet Engineering Task Force
IFEA	Internet Free Expression Alliance
IIIC	International Information Industry Congress
IMP	Interface Message Processors
INCORE	Internet Content Rating for Europe
INRIA	Institut National de Recherche en Informatique et en Automatique

INTUG	International Telecommunications Users Group
IP	Protocolo Internet (<i>Internet Protocol</i>)
IPTO	Information Processing Techniques Office
IRTF	Internet Research Task Force
ISC	Internet Software Consortium
ISDN	Red digital de servicios integrados (<i>Integrated Services Digital Network</i>)
ISO	International Organization for Standardization
ISP	Proveedor de servicios de internet (<i>Internet Service Provider</i>)
ISTF	Internet Societal Task Force
ITAA	Information Technology Association of America
ITIC	Information Technology Industry Council
JIPDEC	Japan Information Processing Development Center
NASA	National Aerospace Agency
NCSA	National Center for Supercomputing Applications
NCCUSL	National Conference of Commissioners on Uniform State Laws
NII	Infraestructura de Información Nacional (<i>National Information Infrastructure</i>)
NIST	National Institute of Standards and Technology
NSF	National Science Foundation
NTIA	National Telecommunications and Information Administration
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMPI	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
ONP	Open Network Provision
OPA	Online Privacy Alliance
PICS	Platform for Internet Content Selection
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
PSO	Órgano de Apoyo para Protocolos (<i>Protocol Supporting Organization</i>)
RIIA	Asociación de la Industria Discográfica Estadounidense (<i>Recording Industry Association of America</i>)
RIPE	Redes IP Europeas (<i>Réseaux IP Européens</i>)
RIPE NCC	Centro de Coordinación de Redes RIPE (<i>RIPE Network Coordination Center</i>)
RFC	Request for Comments
RSAC	Recreational Software Advisory Council
RSSAC	Comité Consultivo para el Sistema de Servidores Raíz (<i>Root Server System Advisory Committee</i>)
SET	Secure Electronic Transactions
SIA	Semiconductor Industry Association
SLD	Dominio de segundo nivel (<i>Second Level Domain</i>)

SSL	Secure Sockets Layer
TABD	Transatlantic Business Dialogue
TCP/IP	Protocolo de Control de Transporte/Protocolo Internet (<i>Transport Control Protocol/Internet Protocol</i>)
TIA	Telephone Industry Association
TLD	Dominio de nivel superior (<i>Top Level Domain</i>)
TUAC	Trade Union Advisory Committee
UETA	Uniform Electronic Transactions Act
UIT	Unión Internacional de Telecomunicaciones
UIT-D	Unión Internacional de Telecomunicaciones-Desarrollo
UMTS	Sistema de Telecomunicaciones Móviles Universal (<i>Universal Mobile Telecommunications System</i>)
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (<i>United Nations Education, Science and Culture Organization</i>)
WAP	Protocolo de aplicación inalámbrico (<i>Wireless Application Protocol</i>)
WCT	Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor (<i>World Copyright Treaty</i>)
WEF	World Economic Forum
WITSA	World Information Technology and Services Alliance
WPPT	Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas (<i>World Performance and Phonograms Treaty</i>)
WWW	World Wide Web
W3C	World Wide Web Consortium
XML	<i>Extended Markup Language</i>

INTRODUCCIÓN

El control del comercio electrónico en internet no es un tema meramente técnico o económico, es sobre todo un tema político. Es la política lo que gobierna las relaciones sociales que se establecen en los mercados electrónicos mundiales. El comercio electrónico es una actividad económica porque consiste en un intercambio de recursos entre individuos, grupos, empresas y organizaciones de todo tipo. Pero toda actividad económica tiene una dimensión política. Toda economía es política. Cualquier actividad económica altera las condiciones de riqueza relativa en una sociedad y el reparto de la riqueza no es una cuestión económica. El control de las fuentes de riqueza siempre conforma las condiciones de vida de los miembros de una sociedad y, por tanto, siempre constituye una actividad política. El comercio electrónico en internet altera las condiciones de riqueza relativa en la sociedad y por ello es, necesariamente, político. El control del comercio electrónico es político, sobre todo, porque establece las condiciones del reparto de poder en un ámbito de relación social.

El desarrollo de internet hizo técnicamente posible a principios de los años noventa el surgimiento de esta nueva forma de hacer negocios, de comerciar y de generar riqueza. Muy rápidamente, los mercados electrónicos que albergaban estas actividades comerciales se expandieron y aumentaron su peso relativo sobre el conjunto de la economía mundial. A diferencia de lo que ocurría en los mercados tradicionales, desde sus inicios la economía política del comercio electrónico se desarrolló en un ámbito geográfico y político que trascendía las fronteras de los Estados. Pero al igual que ocurría en cualquier otra actividad económica, el funcionamiento de los mercados electrónicos respondía a los valores, intereses y objetivos de determinados actores. Los mercados electrónicos se estructuraron de acuerdo con las preferencias de los actores con más poder y fueron ellos los que asumieron el control del comercio electrónico.

El poder y la autoridad son temas centrales en la disciplina de las Relaciones Internacionales. El objeto de estudio del presente trabajo es el control del comercio

electrónico en internet y el objetivo de la investigación es discernir los patrones de poder y autoridad en los mercados electrónicos. De este modo se abordarán algunas preguntas básicas de las Relaciones Internacionales con respecto al comercio electrónico en internet: quién ejerce el poder, de qué forma, sobre quiénes, en qué condiciones y con qué consecuencias. La respuesta a estas preguntas permitirá conocer mejor la economía política de los mercados electrónicos.

*
* *

La elección del tema responde a tres motivos fundamentales. El primero es la importancia del comercio electrónico en las relaciones internacionales contemporáneas. El comercio electrónico en internet es una actividad económica que en apenas una década ha adquirido una gran relevancia económica, social y política en los países desarrollados y en vías de desarrollo. Los mercados electrónicos se han expandido con tal rapidez que son ya muy pocos los sectores económicos que de una u otra forma no operan en ellos y cada vez son menos las empresas que realizan operaciones de comercio electrónico o que se ven directa o indirectamente afectadas por ellas. Pero no sólo las empresas son parte implicada en el crecimiento del comercio electrónico. Esta expansión comercial tiene efectos sobre la vida de las personas y sobre las formas que adoptan las relaciones sociales, la comunicación, el ocio, el consumo o el trabajo. De ahí que las autoridades públicas de muchos Estados y organizaciones internacionales gubernamentales se hayan hecho eco de estos efectos y hayan adoptado políticas y medidas para fomentar el comercio electrónico en internet y para controlar las consecuencias del crecimiento de los mercados electrónicos. Estas intervenciones públicas son reflejo de la trascendencia política del fenómeno, pero ésta se aprecia igualmente cuando la intervención pública no se produce, pues su ausencia también obedece a una decisión política. Tan político es el control público como el control privado de los mercados electrónicos. Desde una perspectiva politológica, lo relevante son los efectos de dicho control sobre la vida de miles de millones de personas. Cuando son tantas las vidas que se ven afectadas por el funcionamiento de los mercados, entonces el estudio del fenómeno resulta ineludible para la disciplina de las Relaciones Internacionales.

En este sentido, un segundo motivo para la elección del tema es la escasez de trabajos de investigación sobre la dimensión política de internet. El funcionamiento de los mercados electrónicos ha sido ampliamente estudiado desde la Economía y cada vez más desde el Derecho, pero han sido muy pocos los trabajos de Ciencia Política y de Relaciones Internacionales que se han ocupado del comercio electrónico en internet. En Estados Unidos y en algunos países europeos se han publicado monografías y artículos politológicos sobre el tema, aunque estos trabajos siguen siendo escasos. En España todavía no han aparecido trabajos que desde las Relaciones Internacionales aborden la dimensión política de la economía de la información y, en particular, la economía política del comercio electrónico en internet.

El tercer motivo por el que se ha escogido este tema de investigación es la contribución de sus implicaciones teóricas a la reflexión sobre temas fundamentales de las Relaciones Internacionales. El estudio de las relaciones de poder que estructuran los mercados electrónicos contribuye a ilustrar los cambios profundos y acelerados en las relaciones internacionales contemporáneas y a extraer conclusiones con respecto a los fundamentos teóricos de la disciplina. En primer lugar, la transformación de la sociedad internacional y su tránsito hacia un nuevo modelo de sociedad, esencialmente diferente del modelo westfaliano. En segundo lugar, la transformación del Estado como eje de la sociedad internacional, como unidad básica que se adapta a las nuevas condiciones de la globalización contemporánea y que adopta nuevas estrategias y formas de relación con otros actores estatales y no estatales. En tercer lugar, la importancia creciente de actores no estatales y la emergencia de autoridades no estatales, autoridades privadas también, que ejercen su poder en sus relaciones con otros actores no estatales y con los Estados. En cuarto lugar, la transformación de los patrones de poder en las relaciones internacionales, una transformación referida tanto a la naturaleza del poder como a las formas en que opera en el nuevo modelo de sociedad. En quinto lugar, el surgimiento de nuevas formas de gestionar los asuntos públicos mundiales en un marco global que trasciende las fronteras estatales.

*
* * *

En el presente trabajo de investigación, los presupuestos teóricos que asumen los cambios profundos y acelerados en las relaciones internacionales contemporáneas operan como hipótesis complementarias de lo que constituye nuestra hipótesis central: el comercio electrónico en internet ha sido controlado fundamentalmente por grandes empresas transnacionales que han ejercido su poder para establecer en los mercados electrónicos las condiciones que les son más favorables.

La contrastación de esta hipótesis central se realizará después de presentar el marco teórico que la sustenta, un marco teórico apuntalado en una determinada concepción de las transformaciones experimentadas por la sociedad internacional durante la segunda mitad del siglo XX. En dicho marco teórico tienen un peso destacado el enfoque de la Economía Política Internacional crítica y la concepción de la sociedad internacional de la Escuela Inglesa de las Relaciones Internacionales. Siendo una de las hipótesis de trabajo complementarias que los patrones del poder en las relaciones internacionales se han visto transformados como consecuencia de la globalización, el marco teórico ofrece una breve caracterización de ésta incidiendo en su dimensión económica, en el papel desempeñado en ella por el factor tecnológico y, finalmente, presentando los rasgos básicos de la economía de la información. La trascendencia política de estos cambios experimentados por la economía internacional contemporánea puede apreciarse en la alteración del peso relativo de los actores internacionales, en los papeles que desempeñan las autoridades públicas y las autoridades privadas, y en las nuevas formas que adoptan el poder y la autoridad en las relaciones internacionales.

Tras la presentación del marco teórico y a fin de contrastar la hipótesis central, el trabajo de investigación plantea lo que se consideran riesgos del comercio electrónico, contingencias surgidas de los mercados electrónicos que pueden poner en peligro la expansión de los propios mercados electrónicos. El análisis del control ejercido sobre dichos riesgos por parte de actores públicos y de actores privados tiene por objeto determinar, en el conjunto del comercio electrónico, quién ejerce el poder, de qué forma, sobre quiénes, en qué condiciones y con qué consecuencias. Este planteamiento metodológico conlleva tres opciones que cabe hacer explícitas. La primera se refiere a los riesgos seleccionados, la segunda concierne a los actores públicos y privados que los controlan, y la tercera determina el enfoque analítico.

En primer lugar, la selección de los riesgos no excluye la existencia de otras contingencias y problemas relevantes en los mercados electrónicos. Dicha selección pretende ilustrar las relaciones de poder que se han establecido entre diferentes autoridades a fin de extraer conclusiones aplicables a la totalidad de la economía política del comercio electrónico en internet. El estudio de otros riesgos del comercio electrónico habría podido ser igualmente útil para identificar dichos patrones de poder, pero la selección realizada obedece a dos razones. La primera es abarcar aquellos riesgos que pueden ser considerados como los más importantes por sus efectos potenciales. La segunda es mantener una cierta coherencia y, en este sentido, todos los riesgos escogidos tienen algo en común: son generados por la expansión de los mercados electrónicos y al mismo tiempo ponen en peligro dicha expansión. Por supuesto, el estudio de los patrones de poder que operan en el conjunto de los riesgos escogidos puede ir en detrimento de un estudio más detallado y elaborado de cada uno de ellos, pero la opción metodológica está en función de los objetivos del trabajo de investigación. Éste no pretende realizar un estudio extenso de cada riesgo, sino destacar en cada caso los elementos más relevantes para discernir los patrones de poder presentes en el comercio electrónico en internet.

En segundo lugar, la selección de los actores públicos y privados que han intentado controlar los riesgos del comercio electrónico en internet no excluye la intervención de otros actores en los mercados electrónicos. Así, al abordar las actividades de las autoridades públicas, han sido elegidas las de Estados Unidos, las de la Unión Europea y la mayoría de organizaciones internacionales gubernamentales que han tenido un papel significativo en los mercados electrónicos, pero ello no quiere decir que hayan carecido de importancia las actividades desplegadas por cada uno de los Estados miembros de la Unión Europea o por muchos otros Estados como Canadá, Brasil, Japón o China. Del mismo modo, al abordar las actividades de las autoridades privadas, se ha optado por tratar de manera general organismos técnicos y organizaciones no gubernamentales, sectores económicos y agrupaciones empresariales, cuando, por su importancia, algunas empresas u organizaciones no gubernamentales podrían merecer un tratamiento específico. También en este caso, el objeto central de la investigación sobre los patrones de poder globales condiciona la opción metodológica.

En tercer lugar, el análisis del control de los riesgos implica adoptar un enfoque centrado en los patrones de orden que rigen el funcionamiento de los mercados electrónicos. Otros valores, y en particular la justicia, se han visto afectados por la economía política del comercio electrónico en internet, de modo que el enfoque analítico podía haberse orientado a responder cuestiones referidas, por ejemplo, a la distribución de los beneficios económicos y sociales generados por los mercados electrónicos. Aunque estas cuestiones no son en absoluto eludidas en el estudio del poder, el trabajo de investigación se ha centrado más bien en el estudio de las condiciones del orden en el comercio electrónico en internet. Ésta es, en cualquier caso, una opción metodológica que no necesariamente responde a un planteamiento axiológico ni refleja una posición normativa. El estudio de los patrones de orden se plantea como un primer paso para revelar las situaciones de injusticia que sustentan y a veces encubren las estructuras de poder. El estudio del orden no conlleva la defensa del orden.

*
* * *

Las fuentes utilizadas en el trabajo de investigación son diversas en cuanto a su naturaleza y procedencia disciplinar. Al final del trabajo se recogen las fuentes utilizadas distinguiendo según su naturaleza: bibliografía, documentos de autoridades públicas, documentos de autoridades privadas, artículos de prensa y recursos de internet. La clasificación de la bibliografía por materias da cuenta de lo que ha sido una convicción, un objetivo y una necesidad a lo largo del estudio del poder en la economía política del comercio electrónico en internet: la transdisciplinariedad. El presente trabajo refleja un esfuerzo por trascender los límites de la disciplina de las Relaciones Internacionales, un esfuerzo a todas luces necesario para abordar el estudio del tema de investigación escogido. De ahí que, desde las Relaciones Internacionales, hayamos acudido a disciplinas tan diversas como la Ciencia Política, el Derecho internacional, la Economía, la Sociología, la Geopolítica o la Historia. Por supuesto, no se ha acudido por igual a todas ellas. En primer lugar, porque la ausencia de límites disciplinares en la que se asienta la transdisciplinariedad nada tiene que ver con las limitaciones que el investigador sí tiene. En segundo lugar, porque no todas las fuentes disciplinares son igualmente útiles para estudiar la economía política del comercio electrónico. El

ejercicio transdisciplinar cobra sentido en la medida que enriquece el trabajo de investigación y lo orienta hacia su objetivo último, en este caso analizar el poder y la autoridad en el comercio electrónico en internet.

*
* * *

El trabajo está estructurado en seis partes, cada una de las cuales consta de dos capítulos. Las dos primeras constituyen el marco teórico de la investigación, la tercera plantea los elementos necesarios para abordar el estudio de caso y las tres restantes desarrollan el estudio de caso propiamente dicho. La primera parte presenta el marco teórico que permite analizar las profundas transformaciones de la sociedad internacional durante el último cuarto del siglo XX. El capítulo primero del trabajo constituye el marco teórico básico en el que se define y defiende la Economía Política Internacional crítica como la corriente teórica de las Relaciones Internacionales más adecuada para abordar el estudio de las relaciones de poder en lo que denominamos sociedad postinternacional. Partiendo de la sociedad internacional de Estados tal y como es concebida por la Escuela Inglesa de las Relaciones Internacionales, se propone el concepto de sociedad postinternacional para incorporar aspectos dejados de lado en los enfoques tradicionales de la disciplina, como son, por un lado, los actores no estatales y, por otro lado, la dimensión económica de las relaciones internacionales. Necesariamente, la concepción de la sociedad postinternacional condicionará la concepción del poder que opera en ella. El capítulo segundo ofrece una caracterización de las transformaciones de la economía internacional contemporánea que están en la base de la globalización económica. Es en el marco de dichas transformaciones donde se produce la revolución de las tecnologías de la información, trascendentales para explicar el surgimiento de la nueva economía o economía de la información, de la que el comercio electrónico es parte. El cambio tecnológico es un factor crucial en estos procesos y es a la vez causa y consecuencia de la alteración del poder y la autoridad en las relaciones internacionales.

La segunda parte realiza una caracterización teórica de las transformaciones experimentadas por la naturaleza de la autoridad y el poder en la sociedad postinternacional. El capítulo tercero analiza la coexistencia de autoridades públicas y de autoridades privadas en la sociedad postinternacional. La globalización económica

ha provocado tanto la transformación del Estado como la emergencia de autoridades privadas, y estos dos procesos íntimamente relacionados configuran un particular entramado histórico de relaciones políticas, referido en ocasiones como neomedievalismo. A la luz estas transformaciones, el capítulo cuarto analiza las manifestaciones que adquieren el poder y la gobernación en la economía política global destacando en particular la existencia de algunos elementos de orden en la sociedad postinternacional. Los mecanismos de gobernación global, y en particular los regímenes internacionales –tanto públicos como privados–, son la manifestación de dicho orden, precario en algunos casos, injusto en muchos otros.

La tercera parte aborda los fundamentos socioeconómicos del comercio electrónico en internet y plantea algunas de las cuestiones problemáticas que constituyen riesgos asociados a la expansión de los mercados electrónicos. El capítulo quinto del trabajo define y caracteriza el comercio electrónico en internet, e introduce los aspectos políticos más relevantes con respecto al surgimiento, desarrollo y control del ciberespacio. El capítulo sexto aborda la economía política de la sociedad del riesgo global presentando una serie de riesgos del comercio electrónico en internet, riesgos generados por los mercados electrónicos que amenazan la expansión de los propios mercados electrónicos: la brecha digital, los ataques informáticos, las violaciones de la privacidad, la ciberocupación, la inseguridad jurídica, la inseguridad en los medios de pago, la piratería, la difusión de contenidos nocivos y los fraudes comerciales en internet.

La cuarta parte está dedicada al análisis de la actividad de algunos de los actores públicos más importantes en el control de los riesgos del comercio electrónico. El capítulo séptimo del trabajo presenta y compara las políticas de las autoridades públicas de Estados Unidos y de la Unión Europea con respecto a la sociedad de la información y, específicamente, con respecto al comercio electrónico y a cada uno de los riesgos enumerados. El capítulo octavo se ocupa de las actividades de las organizaciones internacionales gubernamentales más relevantes en el control de los riesgos del comercio electrónico: Naciones Unidas y organismos especializados –Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCD), Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), Banco Mundial y Organización Mundial de la Propiedad

Intelectual (OMPI); Organización Mundial de Comercio (OMC); Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE); y Consejo de Europa.

La quinta parte se ocupa de estudiar la actividad de los actores privados más importantes en el control de los riesgos del comercio electrónico. El capítulo noveno analiza las actividades de dos grupos de actores privados relevantes para el comercio electrónico. Por un lado, algunos organismos técnicos de cuyas decisiones depende en funcionamiento técnico de internet, pero también su organización política: Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN); Internet Society (ISOC) y organismos vinculados –Internet Architecture Board (IAB), Internet Engineering Task Force (IETF), Internet Engineering Steering Group (IESG), Internet Research Task Force (IRTF) e Internet Research Steering Group (IRSG)– y World Wide Web Consortium (W3C). Por otro lado, se estudia el fenómeno del *hackerismo* y la relevancia de las organizaciones *hacker* en internet, así como las funciones desempeñadas por algunos grupos activistas organizados cuyas actividades tienen repercusiones sobre el comercio electrónico. El capítulo décimo se ocupa de las empresas de la economía de la información implicadas de una u otra forma en el funcionamiento de los mercados electrónicos y trata específicamente algunos sectores de especial relevancia, como los operadores de telecomunicaciones, los fabricantes de equipos y componentes informáticos, las empresas de programas informáticos, las empresas de comercio electrónico propiamente dicho y las compañías de servicios vinculados al comercio electrónico. En tanto que autoridades privadas, son tratadas en este capítulo una serie de asociaciones empresariales y profesionales cuyas actividades han resultado determinantes para la economía política de los mercados electrónicos.

La sexta y última parte realiza una caracterización de la naturaleza del poder en el comercio electrónico a partir del análisis del control ejercido por los actores públicos y privados. El capítulo undécimo evalúa y pondera el control ejercido por las autoridades públicas y por las autoridades privadas sobre cada uno de los riesgos. En cada caso han sido unas autoridades u otras las que han llevado a cabo dicho control y el análisis de las formas que ha adoptado permitirá extraer conclusiones con respecto a los patrones de poder y autoridad en los mercados electrónicos. El capítulo duodécimo y último aborda el poder y la autoridad en el comercio electrónico. En él se plantea a modo de corolario quién ejerce el poder, de qué forma lo hace, sobre quiénes, en qué condiciones y con

qué consecuencias. Los patrones de orden que rigen los mercados electrónicos responden a los intereses de los actores con más poder, aquellos actores que controlan las estructuras de poder del comercio electrónico y que hacen valer sus preferencias sobre las preferencias de los demás actores. Dicho orden puede apreciarse en las fuentes e instrumentos de control que conforman el régimen del comercio electrónico, un régimen en formación creado por y para los actores con más poder.

PRIMERA PARTE

LAS TRANSFORMACIONES DE LA ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL CONTEMPORÁNEA

Durante el último cuarto del siglo XX la sociedad internacional experimentó profundas transformaciones que alteraron su naturaleza y la comprensión que de ella se habían formado los estudiosos de las Relaciones Internacionales. El objetivo de la primera parte de la investigación es presentar un marco teórico que permita analizar dichas transformaciones. A tal efecto, se define la concepción de las relaciones internacionales que enmarcará el estudio y se ofrece una explicación de las transformaciones más importantes de la economía internacional contemporánea.

En primer lugar, el capítulo I presenta una concepción amplia de las relaciones internacionales desde la Economía Política Internacional y propone el concepto de sociedad postinternacional para dar cuenta de las transformaciones experimentadas por la sociedad de Estados westfaliana. La Economía Política Internacional surge como área de estudio desde la disciplina de las Relaciones Internacionales con objeto de responder a la incapacidad de los enfoques tradicionales para explicar satisfactoriamente algunos ámbitos de las relaciones internacionales. Se apela así a la necesidad de recuperar el estudio integrado de lo “económico” y lo “político” que había caracterizado a las corrientes teóricas de la Economía Política clásica –mercantilismo, liberalismo y marxismo– y que había sido abandonado desde la revolución marginalista de la Ciencia Económica a finales del siglo XIX. Un siglo después, el esfuerzo de integración se da en dos sentidos. Por un lado, desde la Economía se produce un regreso a lo político a través de aportaciones como la nueva teoría del crecimiento, la nueva geografía económica y la nueva teoría del comercio. Por otro lado, desde las Relaciones Internacionales un conjunto de autores se apartan de la corriente dominante dando lugar a lo que se denominará la Economía Política Internacional. Dentro de ésta pronto podrán identificarse diferentes tendencias, destacando entre ellas la denominada Economía Política Internacional crítica, articulada en torno a los trabajos de autores como Robert W. Cox o Susan Strange. Las premisas epistemológicas y ontológicas de estos trabajos sirven de fundamento al presente estudio y son complementadas con algunos elementos particularmente relevantes del enfoque de la sociedad internacional desarrollado por la Escuela Inglesa de las Relaciones Internacionales. La política del poder, la función del Derecho internacional y el carácter historicista de las transformaciones sociales son elementos presentes en la concepción de sociedad internacional de Hedley Bull, a partir de la cual proponemos el concepto de sociedad

postinternacional. En él se pretende integrar dos aspectos ausentes en la Escuela Inglesa, como son el peso creciente de los actores no estatales en la política internacional y la dimensión económica de las relaciones internacionales. Una reconsideración de la política y de lo político a partir de las ideas de clásicos como Karl Polanyi, Carl Schmitt o De Jouvenel nos permitirá definir de manera extensiva el objeto de estudio de las relaciones internacionales, demostrando así la conveniencia de abordar fenómenos que son aparentemente sólo económicos, como es el caso del comercio electrónico en internet.

En segundo lugar, el capítulo II ofrece una explicación de las transformaciones de la economía internacional contemporánea, destaca la importancia del factor tecnológico en la economía política global y caracteriza la nueva economía en el marco de la cual surge y se desarrolla el comercio electrónico en internet. La globalización contemporánea es la última y más rápida de las fases de una evolución histórica en la expansión geográfica y en la intensificación material de una serie de procesos sociales interrelacionados. Es en el ámbito económico donde la globalización ha avanzado a mayor intensidad y velocidad durante el último tercio del siglo XX, cuando han convergido dialécticamente tres de sus principales procesos constitutivos: la integración comercial, la transnacionalización productiva y la integración financiera. El cambio tecnológico ha sido determinante en estas transformaciones y, de manera muy especial, en la gestación de la revolución de las tecnologías de la información, fruto de las innovaciones que se producen en la microelectrónica, la informática y las telecomunicaciones. Esta revolución se ha extendido en todos los países tecnológicamente más avanzados y en muchos países en desarrollo, pero su origen y centro se encuentra en Estados Unidos, donde están instaladas las grandes empresas transnacionales, donde se decide el sentido de la evolución tecnológica y las características de los mercados que dependen de ella, y desde donde se controla la estructura del conocimiento y se ejerce el poder cultural. Allí es donde surge la nueva economía, una nueva fuente de riqueza de la que son elementos característicos la información como producto, las redes como patrón organizativo y el acceso como régimen económico. Información, redes y acceso son elementos fundamentales también en el comercio electrónico, una de las principales actividades de la nueva economía.

CAPÍTULO I

LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA SOCIEDAD POSTINTERNACIONAL

La sociedad internacional ha sido el objeto de estudio de las Relaciones Internacionales y las relaciones de poder en el seno de esa sociedad han sido el *leitmotiv* de la disciplina. Las Relaciones Internacionales surgieron como disciplina diferenciada de otras ciencias sociales a principios del siglo XX para responder a una necesidad política elemental de las grandes potencias: la eliminación de la guerra como forma de relación entre los Estados. Esta orientación inicial de los estudios internacionales determinó durante buena parte del siglo XX la agenda de la investigación y la concepción del objeto de estudio. Las transformaciones de la sociedad internacional durante las dos décadas posteriores a la segunda guerra mundial obligaron a replantear la orientación de los estudios internacionales hacia temas hasta entonces pasados por alto o relegados a un segundo plano. Por otro lado, la consolidación de la disciplina permitió a muchos estudiosos abordar el objeto de estudio de una manera crítica respecto de la corriente dominante. Como consecuencia de las transformaciones sociales y de la pluralidad teórica, durante el último cuarto del siglo XX se evidencia la ausencia de consenso generalizado en torno a los conceptos nucleares de las Relaciones Internacionales. La importancia del “pluralismo paradigmático”¹ y de los diferentes “debates”² reside en que ponen de manifiesto la falta de acuerdo sobre la epistemología,

¹ Vid. HOLSTI, K. J. (1985), *The Dividing Discipline: Hegemony and Diversity in International Theory*, Boston: Allen & Unwin; ARENAL, Celestino del (1994), *Introducción a las relaciones internacionales*, Madrid: Editorial Tecnos, 3ª ed. rev. (1ª ed., 1984), pp. 23-37 y 376-382; ARENAL, Celestino del (1993), “El nuevo escenario mundial y la teoría de las relaciones internacionales”, *Hacia un nuevo orden internacional y europeo. Estudios en homenaje al Profesor Don Manuel Díez de Velasco*, Madrid: Editorial Tecnos, pp. 179-196; y GARCÍA PICAZO, Paloma (1998), *Las relaciones internacionales en el siglo XX: la contienda teórica*, Madrid: UNED.

² Vid. BANKS, Michael (1985), “The Inter-paradigm Debate”, en GROOM, A. J. R. y LIGHT, M. (eds.) (1985), *International Relations: A Handbook of Current Theory*, Londres: Pinter. Una presentación sintética de los diferentes debates, no sólo del interparadigmático, y de su evolución a ambos lados del

la metodología y la ontología de las Relaciones Internacionales. Y lo hacen hasta el punto de cuestionar el proyecto intelectual de la disciplina³.

Si las Relaciones Internacionales siguen constituyendo un proyecto intelectual válido es porque algunos de sus conceptos y teorías continúan siendo útiles para comprender el mundo, para comprender las relaciones sociales, políticas y económicas que se establecen en y entre diferentes sociedades. La cuestión crucial es determinar cuáles son las aproximaciones y propuestas teóricas más útiles, cuáles son los conceptos con un mayor rendimiento explicativo, cuáles son los presupuestos epistemológicos, metodológicos y ontológicos más adecuados para comprender mejor esas relaciones sociales. No todos los conceptos y teorías aportan una misma comprensión de los fenómenos de las relaciones internacionales. Algunos de dichos fenómenos no pueden ser explicados desde algunas concepciones teóricas de la sociedad internacional y del poder. Las mejores teorías serán aquellas que permitan explicar mejor los fenómenos de las relaciones internacionales.

El comercio electrónico en internet es un fenómeno de las relaciones internacionales contemporáneas con implicaciones políticas de gran trascendencia para la sociedad internacional. En el marco de la disciplina de las Relaciones Internacionales, la Economía Política Internacional ofrece los conceptos y teorías necesarios para un tratamiento del comercio electrónico que permita explicar sus implicaciones políticas para la sociedad internacional. Por ello, el punto de partida teórico del presente trabajo será la Economía Política Internacional y, particularmente, algunos de los instrumentos teóricos desarrollados por estudiosos de la corriente denominada “crítica” o

Atlántico puede encontrarse en WÆVER, Ole (1998), “Four Meanings of International Society: A Trans-Atlantic Dialogue”, en ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres: Pinter, pp. 80-144.

³ Vid. BUZAN, Barry y LITTLE, Richard (2001), “Why International Relations has Failed as an Intellectual Project and What to do About it?”, *Millenium: Journal of International Studies*, vol. 30, nº 1, pp. 19-39. Los factores explicativos del fracaso de las Relaciones Internacionales como proyecto intelectual son, según Barry Buzan y Richard Little: 1) el predominio de las concepciones del sistema internacional ahistóricas y anti-históricas que asumen el modelo del sistema de Estados Westfaliano como un modelo universal y válido para el análisis de cualquier período histórico; 2) el abandono de la búsqueda de una Gran Teoría, una teoría omnicompreensiva e integradora del sistema internacional que pudiese trascender las fronteras disciplinares; 3) la estrechez de miras que ha llevado a los teóricos de la corriente dominante a concentrarse en el estudio de temas político-militares; 4) la fragmentación teórica

“heterodoxa”. El estudio del comercio electrónico se realizará asimismo partiendo de una concepción plural de la sociedad internacional en la que diversos actores públicos y privados mantienen relaciones de competencia y cooperación. Estas relaciones responden a unos patrones de poder presentes en las estructuras sociales y a su vez contribuyen a conformar dichos patrones en una sucesión de procesos dialécticos. La concepción del poder de la que parte un análisis de este tipo es a la vez relacional y estructural en la medida en que se entiende el poder como una relación condicionada por y condicionante de las estructuras de la sociedad postinternacional.

1. LA ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL CRÍTICA

Desde finales de los años sesenta, en el seno de las Relaciones Internacionales surgen enfoques teóricos que recuperan algunos postulados básicos de la Economía Política clásica. Las transformaciones de la sociedad internacional y la incapacidad de las teorías realistas estadounidenses para explicarlas están en el origen de un conjunto creciente de trabajos que, por sus coincidencias ontológicas, acabarán configurando un ámbito de estudio autónomo e indisoluble de las Relaciones Internacionales. Se trata de coincidencias entre todos los estudiosos que se identifican con la llamada Economía Política Internacional y de coincidencias entre ellos y el resto de estudiosos de las Relaciones Internacionales. De ahí la “autonomía indisoluble”. De hecho, las principales aportaciones de la Economía Política Internacional son realizadas por autores procedentes de las Relaciones Internacionales y de la Ciencia Política, aunque también se dan contribuciones relevantes por parte de economistas, historiadores, sociólogos y antropólogos. Todas ellas se insertarán en tradiciones de pensamiento clásicas y dotarán a este ámbito de estudio de una diversidad teórica que enriquece la disciplina de las Relaciones Internacionales.

que ha situado a los teóricos en posiciones metodológicas, ontológicas y epistemológicas innecesariamente contrapuestas e irreconciliables.

1.1. POLÍTICA Y ECONOMÍA EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES

La incapacidad de los enfoques tradicionales de las Relaciones Internacionales para explicar satisfactoriamente algunos ámbitos de la sociedad internacional está en el origen del surgimiento de la Economía Política Internacional. Los trabajos que la conforman aspiran a dar una explicación más amplia y satisfactoria de las relaciones internacionales, pero su objeto de estudio no difiere del objeto de estudio de las Relaciones Internacionales. Algunos de los primeros trabajos de la Economía Política Internacional son claros al respecto: Robert Gilpin define la economía política como “la interacción recíproca y dinámica [...] de la búsqueda de la riqueza y de la búsqueda del poder”, o bien como “un conjunto de cuestiones [...] generadas por la interacción entre el Estado y el mercado que encarnan la política y la economía en el mundo moderno”⁴; Roger Tooze entiende que estos trabajos configuran “un ámbito de investigación, un determinado abanico de cuestiones y una serie de presupuestos sobre la naturaleza del ‘sistema’ internacional y sobre cómo entendemos este ‘sistema’”⁵; Susan Strange considera que este ámbito de estudio “se ocupa de la ordenación social, política y económica que afecta a los sistemas globales de producción, intercambio y distribución, así como al conglomerado de valores reflejados en ella”⁶; Stephen Gill y David Law conciben la Economía Política Internacional como “un campo integrado que conjuga las disciplinas especializadas en la política, la economía y las relaciones internacionales”⁷; y, más recientemente, Björn Hettne ha definido el objeto de estudio como “la conexión entre la política y la economía en las relaciones internacionales”⁸.

⁴ GILPIN, Robert (1975), *US Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment*, Nueva York: Basic Books, p. 43; y GILPIN, Robert (1987), *The Political Economy of International Relations*, Princeton, NJ: Princeton University Press (trad. española [1990], *La Economía política de las Relaciones Internacionales*, Buenos Aires: GEL), p. 9.

⁵ TOOZE, Roger (1984), “Perspectives and Theory: A Consumer’s Guide”, en STRANGE, Susan (ed.) (1984), *Paths to International Political Economy*, Londres: George Allen and Unwin, p. 2.

⁶ STRANGE, Susan (1988), *States and Markets*, Londres: Pinter, p. 18.

⁷ GILL, Stephen y LAW, David (1993), *The Global Political Economy. Perspectives, Problems and Policies*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 4ª ed. (1ª ed., 1988), p. xviii.

⁸ HETTNE, Björn (1995), “Introduction: The International Political Economy of Transformation”, en HETTNE, Björn (ed.) (1995), *International Political Economy. Understanding Global Disorder*, Halifax: Fernwood Books, pp. 1-30 (3).

Estas afirmaciones ponen de relieve dos problemas graves de la disciplina de las Relaciones Internacionales tal y como se había desarrollado hasta los años ochenta, uno de carácter ontológico y otro de carácter epistemológico. En primer lugar, la sociedad internacional venía siendo concebida esencialmente como el conjunto de relaciones político-militares entre los Estados, determinadas por la distribución del poder entre las grandes potencias del sistema internacional. Durante la Guerra Fría esa parcela de las relaciones internacionales fue la más importante para las grandes potencias, pero se trataba sólo de una parte de las relaciones internacionales. Diversos elementos de “sociedad” existían también en las relaciones que se daban en las otras parcelas no estudiadas por las Relaciones Internacionales, que desde su nacimiento habían tendido a tomar la parte por el todo. En segundo lugar, el conocimiento de la sociedad internacional era delimitado por las barreras disciplinares existentes entre las diferentes Ciencias Sociales. Si existía una sociedad internacional al margen de las relaciones político-militares interestatales, los patrones de especialización académica suponían un obstáculo fundamental para su conocimiento. Por un lado, estaban las separaciones entre Política, Economía, Derecho, Historia o Sociología, entre otras. Por otro lado, estaba la separación entre Ciencia Política (política interna) y Relaciones Internacionales (política internacional y política exterior). La especialización no contribuía a un mejor conocimiento de la sociedad internacional, sino que lo entorpecía.

La economía política internacional no es un objeto de estudio diferente de las relaciones internacionales. Simplemente, se da la paradoja de que los autores de Economía Política Internacional conciben la economía política internacional de manera mucho más amplia a como la mayoría de los autores de Relaciones Internacionales concebían las relaciones internacionales. En la medida en que durante los años noventa convergen las concepciones teóricas sobre la ontología de la sociedad internacional, también convergen Economía Política Internacional y Relaciones Internacionales. Sin embargo, la convergencia, por ahora, dista de ser completa.

Una parte importante de las diferencias sigue radicando en los enfoques metodológicos y, particularmente, en la utilización de métodos, conceptos y teorías procedentes de otras disciplinas afines a las Relaciones Internacionales. La multidisciplinariedad ha sido tan invocada como poco frecuente y la disciplina de las Relaciones Internacionales sigue estando lastrada por los enfoques procedentes

mayoritariamente de la Ciencia Política. La existencia de aportaciones teóricas por parte de historiadores, juristas o economistas ha sido la excepción más que la regla, y en cualquier caso podrían ser constitutivas de los múltiples enfoques disciplinares. Lo que la disciplina de las Relaciones Internacionales no ha conseguido es ser transdisciplinar, es decir, ofrecer explicaciones que trasciendan la Ciencia Política, la Historia o la Economía y que constituyan marcos teóricos de referencia también para esas otras disciplinas. Ahí radica para Barry Buzan y Richard Little el fracaso del proyecto intelectual de las Relaciones Internacionales, que por ahora sólo en parte han paliado la teoría de los sistemas mundiales, la Economía Política Internacional y los enfoques constructivistas⁹.

Si la inspiración de la Economía Política Internacional contemporánea se encuentra en la Economía Política clásica es porque ésta constituyó un proyecto intelectual de trascendencia histórica, y así lo avalan los trabajos de Adam Smith, Alexander Hamilton, David Ricardo, Friedrich List, James Mill o Karl Marx¹⁰ ¿Por qué entre finales del siglo XIX y los años sesenta del siglo XX este proyecto intelectual decae hasta casi desaparecer? La explicación se encuentra en la separación histórica entre la “política” y la “economía”, entre los “Estados” y los “mercados” a que dieron lugar los procesos de construcción nacional y la extensión del modo de producción capitalista en la Europa moderna. Siguiendo el análisis de Jürgen Habermas sobre la privatización de la producción y la despersonalización de la autoridad estatal, Simon Bromley vincula la distinción entre “economía” y “Estado”, así como entre mercado mundial y sistema de Estados al surgimiento y la extensión mundial de las relaciones capitalistas de producción. La Economía Política pretendió articular dicha distinción para ofrecer aproximaciones globales a la comprensión de la sociedad¹¹:

⁹ BUZAN, Barry y LITTLE, Richard (2001), “Why International Relations has Failed as an Intellectual Project and What to do About it?”, *op. cit.*

¹⁰ El primer uso documentado del término “economía política” se atribuye al reformista inglés Sir William Petty en torno al año 1671. Vid. PETTMAN, Ralph (1996), *Understanding International Political Economy with readings for the fatigued*, Boulder: Lynne Rienner, p. 10.

¹¹ Vid. BROMLEY, Simon (1995), “Rethinking International Political Economy”, en MACMILLAN, J. & LINKLATER, A. (eds.) (1995), *Boundaries in Question. New Directions in International Relations*, Londres: Pinter, pp. 228-243 (233).

“[...] especialmente en el siglo XVIII, la ‘economía’ dejó de referirse a la gestión del hogar patriarcal para referirse al conjunto de prácticas y regulaciones estatales que sirvieron para constituir la economía nacional, y la ‘política’ dejó de significar simplemente las relaciones entre hacendados para connotar las diversas instituciones de gobierno y la gama de sus relaciones con un ‘pueblo’ cada vez más individualizado. El discurso de la economía política frente a la ‘economía’, entendida como un reino diferenciado de propiedad privada y mercados, y frente a la ‘política’, entendida como el ámbito del poder y del Estado, pretendía precisamente dar sentido a estos procesos históricos vinculados.”

Pero la separación entre lo “económico” y lo “político” no sólo se mantendrá, sino que culminará con la revolución marginalista en la Ciencia Económica durante el último cuarto del siglo XIX¹². El marginalismo comportó la formalización del pensamiento económico de manera aislada de la reflexión política o social, de tal forma que se produjo una reorientación del grueso de la teoría económica, que dejó de ocuparse de cuestiones vinculadas a los costes de producción –trabajo, plusvalía, relación costes-beneficios– para concentrarse en cuestiones relativas a la satisfacción y maximización de las utilidades individuales mediante los intercambios del mercado, a la asignación eficiente de recursos escasos en circunstancias constringentes y al comportamiento racional de los agentes económicos –teorías de elección racional–¹³. La sistematización posterior de las diferentes esferas de las Ciencias Sociales por parte de pensadores como Max Weber o Talcott Parsons consolidará esta separación fraguada en el pensamiento liberal moderno.

Desde principios del siglo XX la Economía Política pierde relevancia como ámbito de estudio en favor de tres tendencias. Una es la consolidación en los estudios de Economía de una corriente teórica dominante que aísla a la disciplina cada vez más del conjunto de las Ciencias Sociales. Otra es la consolidación en los estudios de Ciencia Política de la distinción entre lo “nacional” y lo “internacional”, en buena medida debido al surgimiento tras la primera guerra mundial de las Relaciones Internacionales como ámbito de estudio diferenciado que pretende responder a una necesidad social específica: la eliminación de la guerra. El distanciamiento entre las Relaciones

¹² La obra de referencia en el inicio de esta corriente económica fue escrita por el teórico inglés William Jevons en 1871 y llevaba por título *The Theory of Political Economy*. El marginalismo debe su nombre al tratamiento prioritario que se da a los efectos provocados por los cambios marginales en un bien básico sobre la producción, el consumo y los precios.

¹³ Vid. CAPORASO, James A. (1987), “International Political Economy: Fad or Field?”, *International Studies*, vol. 31, nº 1, pp. 1-9.

Internacionales y el resto de Ciencias Sociales se mantendrá durante buena parte del siglo XX, y ello pese a extraordinarias contribuciones teóricas de pensadores que prescinden de las separaciones disciplinares, como Norman Angell, Antonio Gramsci, Joseph Schumpeter, Karl Polanyi, Carl Schmitt o Edward H. Carr, por citar sólo algunos. Cuando la Economía Política Internacional se perfila como ámbito de estudio diferenciado en las Relaciones Internacionales, lo hará recurriendo a las corrientes teóricas de la Economía Política clásica. De esta forma, se produce en las Relaciones Internacionales un “regreso a lo económico” que, no por azar, coincidirá a partir de los años ochenta con un “regreso a lo político” por parte de la Teoría Económica.

1.2. CORRIENTES TEÓRICAS DE LA ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL

Las tres corrientes teóricas de la Economía Política clásica que han nutrido la Economía Política Internacional contemporánea han sido el mercantilismo, el liberalismo y el marxismo. Los autores que las han abordado de manera comparada y extensiva se han referido a ellas como aproximaciones¹⁴, ideologías¹⁵, perspectivas¹⁶, tradiciones¹⁷, escuelas¹⁸ o grandes narrativas¹⁹. En cualquier caso, constituyen conjuntos coherentes de teorías, bien diferenciados entre ellos por cuanto conciben de manera diferente la relación entre política y economía, la función del mercado en la sociedad, el papel de las instituciones de gobierno en la gestión de la economía y el papel de los agentes económicos en la conformación de las políticas públicas. Cada corriente teórica contiene unos valores y aspiraciones dominantes, identifica una actividad crucial en la

¹⁴ CAPORASO, James A. y LEVINE, David P. (1992), *Theories of political economy*, Cambridge: Cambridge University Press.

¹⁵ GILPIN, Robert (1987), *The Political Economy of International Relations*, *op. cit.*

¹⁶ GILL, Stephen y LAW, David (1993), *The Global Political Economy*, *op. cit.*; FRIEDEN, J.A. y LAKE, D.A. (1997), “Introduction: International Politics and International Economics”, en FRIEDEN, J.A. y LAKE, D.A. (eds.) (1997), *International Political Economy*, Londres, Routledge (1ª ed., 1995), pp. 1-16.

¹⁷ HETTNE, Björn (ed.) (1995), *International Political Economy*, *op. cit.*

¹⁸ BROMLEY, Simon (1995), “Rethinking International Political Economy”, *op. cit.*

¹⁹ PETTMAN, Ralph (1996), *Understanding International Political Economy*, *op. cit.*

sociedad, concentra el análisis en un tipo de unidades, atribuye el cambio a una dinámica social, inspira diferentes continuaciones teóricas y, en el plano normativo, propone diferentes vías de acción o políticas gubernamentales, como puede apreciarse en el cuadro 1.

El mercantilismo o nacionalismo económico surgió como doctrina de política económica entre los siglos XVI-XVII y entre sus adalides se encuentran Jean-Baptiste Colbert, Alexander Hamilton o Friedrich List. El surgimiento de las teorías mercantilistas está estrechamente vinculado a las aspiraciones de seguridad y bienestar nacional, particularmente en los momentos históricos de construcción y consolidación de los Estados-nación. De ahí que la economía sea concebida como un conjunto de actividades sometidas al interés nacional del Estado. Puesto que en el sistema internacional todos los Estados persiguen su interés nacional, los conflictos interestatales son inevitables. Ante tal eventualidad, el Estado debe aumentar su poder a través de la acumulación de riqueza, interviniendo en la economía y adoptando medidas que contribuyan a mejorar su posición relativa en el sistema internacional. Habitualmente, se distingue entre el mercantilismo “benigno” o defensivo, orientado a garantizar unos niveles básicos de seguridad y bienestar, y el mercantilismo “maligno” u ofensivo, cuyo objetivo es apuntalar económicamente políticas militaristas, expansivas o imperialistas. Ambas versiones tienen un fuerte componente normativo que, hasta bien entrado el siglo XX, sirvió de guía política para numerosos Estados.

En contraste con las teorías mercantilistas, los valores y aspiraciones que han guiado las teorías liberales desde *La riqueza de las naciones* de Adam Smith (1776) han sido la libertad y el bienestar de los individuos que componen la sociedad. Asumiendo que los intercambios económicos entre individuos libres generan riqueza para ellos y para el conjunto de la sociedad, el liberalismo centra su análisis en el mercado y en los mecanismos que determinan su funcionamiento: precios, oferta, demanda, equilibrio, etc. Aunque los individuos actúan siempre de forma egoísta para maximizar sus beneficios económicos, ya sea como empresarios o como consumidores, el resultado agregado de las acciones individuales en el mercado es una generación de riqueza que revierte sobre el conjunto de la sociedad. La búsqueda de la maximización del beneficio individual es el motor del cambio en la economía, pues de ahí surgen las empresas y las innovaciones tecnológicas. Los factores productivos son importantes, pero las

relaciones de producción –y en particular el factor trabajo– carecen de especial relevancia para el liberalismo. Dada la centralidad del mercado para la economía, las propuestas políticas de los teóricos liberales siempre se han mostrado favorables a la mínima intervención gubernamental y a la liberalización del comercio internacional, siguiendo la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo. A partir de finales del siglo XIX el liberalismo inspiraría la revolución marginalista y su evolución posterior asumiría diversas formas, como el keynesianismo o el monetarismo, aunque todas ellas comparten los postulados básicos de lo que Paul Samuelson denominó la “síntesis neoclásica”.

Los trabajos teóricos de Karl Marx, deudores en parte de las teorías de Ricardo, presentan una concepción inseparable de la economía, la política y la sociedad. Guiado por valores y aspiraciones más vinculados a la justicia y a la igualdad, el marxismo parte de la centralidad de las relaciones de producción para explicar las formas socioeconómicas que adopta cada sociedad a lo largo de la historia y, en particular, el modo de producción capitalista. Esas relaciones de producción dan lugar a las clases sociales, que son la unidad de análisis central en el marxismo, pues el conflicto de clases es el motor del cambio social y del devenir histórico. Puesto que el Estado capitalista forma parte de la “superestructura” política, jurídica e ideológica del modo de producción, el marxismo le otorga un papel instrumental al servicio de la clase social dominante. Ya antes de la publicación de *Das Kapital* entre 1867 y 1894, el marxismo conjugaba en sus teorías la dimensión analítica y la dimensión prescriptiva. Esta última sería una poderosa inspiración para la acción política, mientras que en el plano teórico el marxismo inspiraría las corrientes vinculadas al materialismo histórico –los trabajos de Antonio Gramsci, en particular– y, posteriormente, las teorías de la dependencia y de los sistemas-mundo (*world systems*).

La evolución teórica que ha llevado el mercantilismo, el liberalismo y el marxismo hasta la Economía Política Internacional contemporánea es extraordinariamente rica y compleja. Pese a esta complejidad, las líneas directrices de la evolución son discernibles y, de forma esquemática, son representadas en el gráfico 1.

1.2.1. Regreso a lo político desde la Economía

Como hemos mencionado, la Economía neoclásica dominará el pensamiento económico durante todo el siglo XX. Muy difícilmente puede representar una fuente de inspiración para la Economía Política Internacional teniendo en cuenta las diferencias esenciales que las separan en cuanto a objetivos teóricos. Los economistas neoclásicos concentran su estudio en el funcionamiento de los mercados como espacios de autorregulación diferenciados de la esfera política, mientras que la Economía Política Internacional se interesa más ampliamente por la distribución de los beneficios procedentes de las actividades del mercado²⁰. Sin embargo, desde los años ochenta, podría decirse que tiene lugar un “regreso a lo político” en el seno de la teoría económica. Aunque siguen siendo una minoría en el conjunto de la profesión, cada vez más economistas liberales cuestionan algunos presupuestos básicos de la Economía neoclásica con respecto a los mecanismos del mercado –competencia perfecta, rendimientos de escala constantes, ventajas comparativas– y subrayan la importancia de factores políticos, históricos y geográficos antes considerados variables “exógenas” –competencia oligopolística, rendimientos de escala crecientes, ventajas estratégicas–. Estos cuestionamientos proceden fundamentalmente de tres conjuntos de aportaciones teóricas: la teoría del crecimiento endógeno, la nueva geografía económica y la teoría del comercio estratégico²¹.

La nueva teoría del crecimiento o teoría del crecimiento endógeno incorpora la innovación tecnológica como factor endógeno en el modelo de crecimiento económico de la teoría neoclásica, que sólo consideraba capital y trabajo como factores de producción. Considerar el conocimiento, la tecnología y el *know how* como un factor de producción permite explicar cómo la inversión en este factor, combinada con la inversión en capital o en trabajo, genera un círculo virtuoso de efectos acumulativos que producen crecimiento económico a largo plazo. Además, contrariamente al presupuesto

²⁰ GILPIN, Robert (2001), *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*, Princeton, NJ / Oxford: Princeton University Press, p. 77.

de la teoría neoclásica sobre los rendimientos constantes de escala y la desaceleración económica a largo plazo, la nueva teoría del crecimiento parte del presupuesto de la existencia de las economías de escala y de la posibilidad de que generen rendimientos crecientes, lo cual permitiría mantener el índice de crecimiento económico a largo plazo. La implicación más importante de la teoría del crecimiento endógeno es que el papel de los gobiernos puede ser crucial para generar crecimiento económico a través de la inversión en conocimiento (capital humano e I+D), pues las innovaciones tecnológicas no surgen necesariamente del mercado, sino que pueden ser inducidas por las instituciones y políticas públicas. Así, la teoría del crecimiento endógeno permitiría explicar por qué no se produce la convergencia económica entre países ricos y países pobres que postulan los neoclásicos y por qué se mantienen o agrandan las disparidades de crecimiento entre ellos.

La nueva geografía económica es un conjunto de teorías económicas que atribuyen a factores geográficos e históricos la concentración del desarrollo económico en algunas regiones que albergan aglomeraciones industriales o sectoriales, un fenómeno que la economía neoclásica no ha podido explicar a escala nacional ni internacional mediante la dotación de factores en la que se basa la teoría de la ventajas comparativas. Las teorías de la nueva geografía económica atribuyen el desarrollo económico de algunas regiones a una ventaja inicial fruto de condiciones históricas fortuitas que, a través de procesos acumulativos y mecanismos de retroalimentación, refuerzan la concentración espacial y sectorial del desarrollo, un proceso denominado “dependencia itineraria” (*path dependence*). A través de estas teorías se explican los procesos de creación de estructuras geográficas nacionales caracterizadas por la existencia de centros y periferias, procesos en los que cobran relieve tanto la conformación de oligopolios como la aplicación de políticas de desarrollo regional. A diferencia de las teorías de la dependencia que ya en los años setenta habían analizado la estructura centro-periferia de la economía internacional, la nueva geografía económica permite explicar las desigualdades regionales del desarrollo dentro y entre

²¹ Robert Gilpin ha realizado recientemente una extraordinaria síntesis de estas nuevas teorías económicas y de sus aportaciones a la Economía Política Internacional, y en ella nos basamos en los siguientes párrafos. Ibid., pp. 108-127.

países en un contexto de globalización económica que, paradójicamente, subraya la importancia de lo local.

La nueva teoría del comercio o teoría del comercio estratégico cuestiona los presupuestos básicos de la teoría neoclásica del comercio. Ésta se basa en el modelo formal de las ventajas comparativas, según el cual cada economía se especializa según la dotación de factores en mercados caracterizados por la competencia perfecta²². La teoría del comercio estratégico ha formalizado modelos teóricos que ponen de manifiesto la importancia que tienen para el comercio internacional la competencia imperfecta, las economías de escala, la I+D, las innovaciones tecnológicas y otros procesos acumulativos. Las empresas y los gobiernos pueden aprovecharse de estos factores y actuar estratégicamente en los mercados internacionales en los que la competencia es imperfecta. Estos mercados ofrecen a las empresas la oportunidad de extraer ventajas oligopolísticas y a los gobiernos la oportunidad de mejorar los niveles de renta o de equilibrar la balanza comercial. Además, al asumir que algunos sectores económicos son más importantes que otros para el conjunto de la economía, la teoría del comercio estratégico justifica la adopción de políticas industriales y de políticas comerciales proteccionistas para favorecer a algunos sectores que pueden generar mayores rendimientos a largo plazo o externalidades positivas para el resto de la economía.

1.2.2. Regreso a lo económico desde las Relaciones Internacionales

Desde finales de los años sesenta algunos estudiosos de las Relaciones Internacionales recuperarían el espíritu de la Economía Política clásica en trabajos

²² De manera mucho más tímida y sin que pueda considerarse parte del regreso a lo político desde la Economía, a finales de los años noventa se desarrollan una serie de modelos macroeconómicos de equilibrio general dinámico con competencia imperfecta y rigideces de precios nominales en los mercados de bienes, a los que Marvin Goodfriend y Robert G. King denominaron en 1997 el paradigma de la “nueva síntesis neoclásica”. Vid. GOODFRIEND, Marvin y KING, Robert G. (1997), “The new neoclassical Synthesis and the role of monetary policy”, *NBER macroeconomics annual*, Cambridge, Mass.: MIT Press, pp. 231-283.

influyentes²³ y se harían eco de las llamadas de Susan Strange a la institucionalización de la Economía Política Internacional como ámbito de estudio que llenase el vacío existente entre la Economía y las Relaciones Internacionales²⁴. La consolidación de la Economía Política Internacional se produciría tan rápidamente como el predominio cuantitativo de los trabajos estadounidenses, algo que carecería de importancia si no fuese porque esta producción científica respondía a intereses específicos de Estados Unidos. Son buena muestra de ello los primeros trabajos transnacionalistas de Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, las investigaciones en torno a los regímenes internacionales iniciadas por John G. Ruggie, Stephen D. Krasner y Robert O. Keohane, y el debate en torno al declive de Estados Unidos como potencia hegemónica, estrechamente vinculado a la teoría de la estabilidad hegemónica defendida por Charles P.

²³ Entre ellos destacan como algunas de las primeras obras reconocidas de Economía Política Internacional contemporánea: COOPER, Richard (1968), *The Economics of Interdependence. Economic Policy in the Atlantic Community*, Nueva York: McGraw Hill; GARDNER, Richard N. (1969), *Sterling-Dollar Diplomacy in Current Perspective*, Nueva York: Columbia University Press; KINDELBERGER, Charles (1970), *Power and Money: the Economics of International Politics and the Politics of International Economics*, Nueva York: Basic Books; KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph (1972), *Transnational Relations and World Politics*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press; CECCO, Marcello de (1974), *Money and Empire: The International Gold Standard, 1890-1914*, Oxford: Blackwell; HIRSCH, Fred (1976), *Social Limits to Growth*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press; SPERO, Joan E. (1977), *The Politics of International Economic Relations*, Londres: Allen and Unwin; COHEN, Benjamin J. (1977), *Organizing the World's Money: The Political Economy of International Monetary Relations*, Nueva York: Basic Books; BLOCK, Fred (1977), *The Origins of International Economic Disorder*, Berkeley: University of California Press; y KRASNER, Stephen D. (1978), *Defending the National Interest: Raw Materials Investments and US Foreign Policy*, Princeton: Princeton University Press.

²⁴ STRANGE, Susan (1970), "International economics and international relations: a case of mutual neglect", *International Affairs*, vol. 46, nº 2, pp. 304-315; y STRANGE, Susan (1972), "International Economic Relations I: The Need for an Interdisciplinary Approach", en MORGAN, Roger (ed.) (1972), *The Study of International Affairs: Essays in Honour of Kenneth Younger*, Londres: RIIA / Oxford University Press, pp. 63-84. Tras el fallecimiento de Susan Strange en octubre de 1998, Chris Brown señalaría: "Casi ella sola fue responsable de la creación de la 'economía política internacional' y de su promoción hasta ser uno de los dos o tres ámbitos centrales de los estudios internacionales en Gran Bretaña; defendió su creación con tal solidez y la reivindicó con tal fuerza, que su influencia de dejó sentir –aunque no siempre fuese bienvenida– en la mayoría de las otras áreas de la disciplina"; vid. BROWN, Chris (1999), "Susan Strange—a critical appreciation", *Review of International Studies*, vol. 25, pp. 531-535 (531). Por su parte, mucho antes Christopher Hill ya había otorgado un papel crucial a Strange: "Una de las áreas más innovadoras de los estudios británicos modernos de Relaciones Internacionales se ha ocupado precisamente del panorama de conjunto y de conceptualizaciones alternativas de las relaciones internacionales: la Economía Política Internacional (EPI). Esta materia relativamente nueva [...] debe mucho a Susan Strange y a su determinación para enfrentarse a las ortodoxias liberales estadounidenses con respecto a las relaciones económicas internacionales"; vid. HILL, Christopher (1989), "The Study of International Relations in the United Kingdom", en DYER, Hugh C. y MANGASARIAN, Leon (1989), *The Study of International Relations. The State of the Art*, Nueva York: St. Martin's Press, pp. 265-274 (269).

Kindleberger, Robert Gilpin y Stephen D. Krasner. Esta corriente dominante de la Economía Política Internacional mostraba un marcado interés por la hegemonía estadounidense en el orden mundial y la epistemología positivista en la que se apoyaba acabó conformando la “ortodoxia”. Ésta era caracterizada por Craig N. Murphy y Roger Tooze “no sólo como un conjunto de valores y teorías, sino como un particular modo de producción de conocimiento en Economía Política Internacional que especifica una relación particular entre lo objetivo y lo subjetivo y utiliza las categorías epistemológicas y ontológicas apropiadas para sustentar dicha relación”²⁵.

En el plano epistemológico, la ortodoxia seguía implícita o explícitamente los postulados del positivismo: sujeto y objeto pueden ser diferenciados, teoría y hechos son dos esferas separadas, el conocimiento debe prescindir de valores y aspirar a la neutralidad. Desde estos postulados y entroncando con la Economía neoclásica, la ortodoxia se ha caracterizado por el individualismo metodológico, el estudio del comportamiento de unidades individuales cuyas acciones pueden explicarse porque son “racionales”. De ahí el gusto por las teorías de elección racional, en ocasiones con la utilización de la teoría de juegos y de formalización matemática. En el plano ontológico, la ortodoxia se configuró en torno a un programa de investigación en el que el Estado continuaba siendo la unidad de análisis central, ya fuera para comprobar la eficacia de sus políticas económicas o para estudiar los efectos que en él provocaba la interdependencia y la globalización económica. Pero no cualquier Estado, sino Estados Unidos. Esta preocupación por la hegemonía estadounidense y por los mecanismos de preservación del orden pronto ofuscó otras temáticas desarrolladas por los autores neomarxistas, estructuralistas y de la teoría de la dependencia²⁶.

Teniendo en cuenta las características epistemológicas y ontológicas de esta ortodoxia en la Economía Política Internacional, no es de extrañar que entroncase

²⁵ MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (1991), “Getting Beyond the ‘Common Sense’ of the IPE Orthodoxy”, en MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (eds.) (1991), *The New International Political Economy*, Boulder: Lynne Rienner, pp. 11-31 (13).

²⁶ Vid. MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (1991), “Getting Beyond the ‘Common Sense’ of the IPE Orthodoxy”, *op. cit.*; y HIGGOTT, Richard (1994), “International Political Economy”, en GROOM, A. J. R. y LIGTH, M. (eds.) (1994), *Contemporary International Relations: A guide to Theory*, Londres, Pinter, pp. 156-169.

fácilmente con las preocupaciones y formas de hacer de la corriente dominante en Relaciones Internacionales. El transnacionalismo supuso un toque de atención a los autores realistas, que respondieron con la asunción de las temáticas económicas en el llamado neorrealismo o realismo estructural iniciado con la obra de Kenneth N. Waltz²⁷. Esta adaptación de la corriente dominante en las Relaciones Internacionales contribuiría a que los autores liberales de la Economía Política Internacional se concentrasen en intentar rebatirla a través del estudio de los regímenes internacionales en lo que conformaría el neoliberalismo institucional, un complemento, más que un reemplazo, del análisis neorrealista²⁸. Un debate estadounidense al servicio de los intereses de Estados Unidos²⁹. Resulta comprensible que la interpretación que se hace de la evolución de la Economía Política Internacional en Estados Unidos y en Europa diverja notablemente. Ello no es más que el reflejo del contraste existente entre, por un lado, la ortodoxia epistemológica y la agenda de la corriente dominante y, por otro lado, la heterodoxia epistemológica y la diversidad temática de la investigación europea³⁰.

La evolución de este predominio de la corriente liberal estadounidense en la Economía Política Internacional no ha sido lineal. De acuerdo con el análisis de

²⁷ WALTZ, Kenneth N. (1979), *Theory of International Politics*, Reading, Mass.: Addison-Wesley (trad. española [1988], *Teoría de la política internacional*, Buenos Aires: GEL).

²⁸ Vid. O'BRIEN, Richard (1995), "International political economy and International Relations: apprentice or teacher?", en MACMILLAN, J. y LINKLATER, A. (eds.) (1995), *Boundaries in Question. New Directions in International Relations*, Londres: Pinter, pp. 89-106 (94).

²⁹ Los términos básicos del debate se encuentran en las contribuciones recogidas por las dos obras de referencia compiladas por Robert O. Keohane en 1986 y por David A. Baldwin en 1993. Vid. KEOHANE, Robert O. (ed.) (1986), *Realism and Its Critics*, Nueva York: Columbia University Press, y BALDWIN, David A. (ed.) (1993), *Neorealism and Neoliberalism. The Contemporary Debate*, Nueva York: Columbia University Press. Entre los autores españoles, vid. SALOMÓN GONZÁLEZ, Mónica (2002), "La teoría de las Relaciones Internacionales en los albores del siglo XXI: diálogo, disidencia, aproximaciones", *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, nº 56, pp. 7-52.

³⁰ Strange atribuye la diferencia entre las percepciones estadounidense y europea a dos posibles causas. Una es que muchos estudiosos estadounidenses de la Economía Política Internacional continúan concibiéndola como el estudio de los aspectos políticos presentes en las cuestiones económicas que recogen las agendas gubernamentales estatales. Otra es que en Estados Unidos los economistas, o al menos sus métodos y conceptos, han colonizado el estudio de la Economía Política Internacional. Vid. STRANGE, Susan (1995), "Political Economy and International Relations", en BOOTH, Ken y SMITH, Steve (eds.) (1995), *International Relations Theory Today*, Cambridge, Polity Press, pp. 154-174 (164).

Caterina García, podemos distinguir tres etapas en dicha evolución³¹. La primera abarcaría hasta la primera mitad de los años setenta y estaría constituida por los primeros trabajos que abordan temas político-económicos al margen de la preocupación central de las Relaciones Internacionales por los temas de la seguridad político-militar. Se asientan ya entonces las tres propuestas básicas de la Economía Política Internacional: la eliminación de la separación entre estudios politológicos (Ciencia Política y Relaciones Internacionales) y estudios económicos; la eliminación de la división entre lo nacional y lo internacional para el estudio de la sociedad internacional; y la ampliación de la agenda de estudio para dar cabida a temas de *low politics*. Aunque en esta primera etapa se dan aportaciones de autores estructuralistas procedentes mayoritariamente de países en vías de desarrollo, el grueso de la producción científica ya procede de autores estadounidenses.

Una segunda etapa se inicia en la segunda mitad de los años setenta y llega hasta la primera mitad de los años ochenta. En este período se desarrolla y consolida este ámbito de estudio al mismo tiempo que se conforma la corriente dominante en torno a la ortodoxia liberal estadounidense, articulada mayoritariamente a través de trabajos dedicados a la reflexión metateórica, a la teoría de la estabilidad hegemónica, a los regímenes internacionales y a la erosión del papel del Estado en la economía política internacional. Pese a algunas notables excepciones, la Economía Política Internacional no logra superar las separaciones tradicionales entre lo político y lo económico, ni entre lo nacional y lo internacional, en buena parte debido a su estrecha vinculación con el transnacionalismo y con el institucionalismo liberal de las Relaciones Internacionales. La disciplina tradicional neutraliza así al ámbito de estudio que pretendía renovar.

La tercera etapa comienza en la segunda mitad de los años ochenta y se extiende hasta la actualidad. En este período se da la consolidación institucional del ámbito de estudio en las universidades y centros de investigación anglosajones y se produce un aumento considerable de la producción científica. Parte importante en este aumento corresponde al resurgir de la reflexión teórica desde posiciones críticas y heterodoxas

³¹ Vid. GARCÍA, Caterina (2000), “La contribución de la Economía Política Internacional a la reflexión teórica de las Relaciones Internacionales”, *Revista Española de Derecho Internacional*, vol. LI-1999, nº 2, pp. 427-468 (441-445).

procedentes, sobre todo, de autores del Reino Unido, Canadá y Australia que cuestionan seriamente el predominio científico de la ortodoxia estadounidense. Estos trabajos al margen de la corriente dominante acabarán configurando la corriente crítica de la Economía Política Internacional, alternativa teórica a las limitadas propuestas del neorrealismo y del neoliberalismo institucional.

1.3. ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL CRÍTICA Y RELACIONES INTERNACIONALES

La Economía Política Internacional crítica se configura durante los años ochenta como un conjunto de teorías que comparten una serie de presupuestos epistemológicos, metodológicos y ontológicos opuestos a los que aglutinan a la Economía Política Internacional ortodoxa estadounidense³². En el plano epistemológico, los autores de la Economía Política Internacional critican los postulados básicos del positivismo partiendo de la imposibilidad de separar objeto y sujeto. El contexto y los valores mantienen el vínculo permanente entre el investigador y su objeto de estudio. En primer lugar, el investigador forma parte de un contexto social del que debe ser consciente, pero del que no puede abstraerse. Como observa Thomas J. Biersteker³³:

“La teoría está limitada por el contexto y surge consciente o inconscientemente al servicio de (o dirigida por) intereses particulares [...]. Está socialmente construida y los investigadores y sus herramientas intelectuales son parte del contexto social de sus investigaciones y resultados. Un reconocimiento consciente y reflexivo de esta interrelación es importante para la búsqueda de independencia y objetividad académica.”

En segundo lugar, la neutralidad teórica no existe, pues los valores e intereses del investigador condicionan su trabajo. La teoría puede hacerlos explícitos u ocultarlos,

³² Todos ellos están de una u otra forma recogidos en la compilación de trabajos de lo que en su momento fue denominado también la Nueva Economía Política Internacional. Vid. MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (eds.) (1991), *The New International Political Economy*, *op. cit.* Curiosamente, a mediados de los años ochenta surgió una corriente de economistas neoclásicos denominada “nueva economía política”, con pretensiones de aplicar los presupuestos, el lenguaje y la lógica económicos al análisis del comportamiento político. Sobre esta corriente y sobre el proceso histórico de declive y resurgir de la Economía Política en el seno de la Economía, vid. STANILAND, Martin (1985), *What Is Political Economy? A Study of Social Theory and Underdevelopment*, New Haven: Yale University Press.

pero siempre los refleja, pues toda teoría tiene objetivos metateóricos, objetivos políticos en el caso de la Economía Política Internacional. Robert W. Cox lo ha expresado con elocuencia³⁴:

“La teoría siempre es *para* alguien y *para* algo. Todas las teorías tienen una perspectiva. Las perspectivas derivan de una posición en el tiempo y en el espacio, y específicamente de un tiempo y un espacio social y político. [...] Por supuesto, la teoría sofisticada nunca es sólo la expresión de una perspectiva. Cuanto más sofisticada es una teoría, más refleja y trasciende su propia perspectiva; pero la perspectiva inicial siempre está contenida en una teoría y es relevante para su explicación. Por consiguiente, no existe la teoría por la teoría, divorciada de un punto fijo en el tiempo y en el espacio.”

Al partir siempre de alguna perspectiva sociopolítica, la teoría necesariamente está orientada hacia algún objetivo, y en función de dicho objetivo Cox establece una distinción crucial entre teoría reparadora (*problem-solving theory*) y teoría crítica (*critical theory*). La teoría reparadora “toma el mundo como lo encuentra, con las relaciones sociales y de poder existentes y con las instituciones en las que se organizan como un marco de acción dado”, pues “el objetivo general de reparar es hacer que esas relaciones e instituciones funcionen bien”, de modo que, como “no se pone en cuestión el patrón general de instituciones y relaciones, los problemas concretos pueden ser considerados en relación a las áreas de actividad especializadas en las que surgen”. La teoría crítica, por contra, “se sitúa al margen del orden existente en el mundo y se pregunta cómo surgió dicho orden”, pues “no da por supuestas las instituciones y las relaciones sociales de poder, sino que las pone en cuestión al preocuparse por sus orígenes y por la forma y la eventualidad de un proceso de cambio”, de modo que “permite una elección normativa en favor de un orden social y político diferente del orden existente” y constituye una “guía de acción estratégica para provocar un orden alternativo”³⁵.

³³ BIERSTEKER, Thomas J. (1993), "Evolving Perspectives on International Political Economy: Twentieth-Century Contexts and Discontinuities", *International Political Science Review*, vol. 14, nº 1, 1993, pp. 7-33 (8).

³⁴ COX, Robert W. (1981), "Social Forces, States, and World Orders: Beyond International Relations Theory", en COX, Robert W. (con SINCLAIR, Timothy J.) (1996), *Approaches to World Order*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 85-123 (87-90).

³⁵ *Ibid.*, pp. 88-90.

Esta distinción básica entre dos tipos de teoría es común a la mayoría de Ciencias Sociales. Las Relaciones Internacionales no escapan a esta distinción y, al igual que la teorización en el ámbito sociológico, jurídico, político o económico, siempre tienden a situarse en el polo de la crítica o en el polo de la reparación³⁶. El reconocimiento y la conciencia del contexto y los valores que se reflejan en la teoría está en la base de la posición postpositivista defendida por la Economía Política Internacional crítica. Para sustentar esta posición, autores como Robert W. Cox, Stephen Gill, David Law o Craig N. Murphy han acudido al historicismo de Antonio Gramsci, en el que se reserva una dimensión ética a la tarea del intelectual³⁷.

En el plano metodológico, la Economía Política Internacional crítica pretende superar el individualismo y reduccionismo metodológicos que caracterizan a la corriente mayoritaria ortodoxa. Frente a esta concepción “estrecha” del racionalismo, como la califican Ash Amin y Ronen Palan³⁸, la Economía Política Internacional crítica propone una unidad de análisis básica que no son las estructuras ni los agentes, sino el conjunto de relaciones sociales configuradas por la estructura social en un momento histórico dado. No es de extrañar el rechazo a todo tipo de métodos matemáticos y de teoría de juegos profusamente utilizados por la ortodoxia de la Economía Política Internacional estadounidense, especialmente por aquellos que concibieron el reencuentro entre

³⁶ Como observa Oriol Casanovas, el mérito de la teoría crítica reside en su objetivo metodológico y en haber provocado un debate teórico, una vuelta a la teoría. Así, en el ámbito del Derecho, los estudios jurídico-internacionales no han escapado a esta distinción y la han reflejado en el debate entre la “concepción liberal” y el movimiento de los *Critical Legal Studies*. Vid. CASANOVAS Y LA ROSA, Oriol (1993), “La vuelta a la teoría”, *Hacia un nuevo orden internacional y europeo. Estudios en homenaje al Profesor Don Manuel Díez de Velasco*, Madrid: Editorial Tecnos, pp. 179-196.

³⁷ Stephen Gill destaca tres elementos del historicismo gramsciano. El primero es la consideración de la historia y de los cambios sociales como procesos acumulativos, incesantes y únicos, de tal forma que es posible apreciar la especificidad histórica del sistema capitalista y de su evolución y transformación constantes. El segundo es la posibilidad de contribuir a la transformación de las estructuras sociales dentro de las que se producen las interacciones sociales y el cambio político de una forma dinámica y dialéctica. El tercero es la comprensión del proceso intelectual como un compromiso creativo, práctico y abierto para la explicación de una realidad social inabarcable; en este compromiso cabe entender el papel de lo que Gramsci denomina el “intelectual orgánico”, cuyo pensamiento es fruto de la realidad social y al mismo tiempo contribuye por su vinculación con alguna clase social a la reproducción o a la transformación de esas estructuras sociales que pretende explicar. Vid. GILL, Stephen (1991), “Historical Materialism, Gramsci, and International Political Economy”, en MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (eds.) (1991), *The New International Political Economy*, Boulder: Lynne Rienner, pp. 51-75 (55-56).

³⁸ Vid. AMIN, Ash y PALAN, Ronen (2001), “Towards a non-rationalist international political economy”, *Review of International Political Economy*, vol. 8, n° 4, pp. 559-577.

“economía” y “política” como la aplicación de los métodos de la Economía neoclásica al análisis del mercado de las relaciones políticas en la esfera internacional –en la esfera interna, el behaviorismo ya llevaba tiempo aplicando estos métodos al análisis del comportamiento electoral en Estados Unidos–³⁹. En principio, la metodología siempre debe seguir a la ontología y los métodos deben adecuarse al objeto de estudio para el que se utilizan. La Economía Política Internacional ortodoxa seguía considerando por separado “economía” y “política” y los puentes que había tendido entre ambas esferas en ocasiones habían sido sólo metodológicos⁴⁰.

En el plano ontológico, la Economía Política Internacional crítica define su objeto de estudio en términos amplios, acorde con la concepción unificada de economía y política en el marco social que las integra. La elaboración teórica de Robert W. Cox es ilustrativa de esta concepción ontológica y ha sido una referencia para todos los autores de la Economía Política Internacional crítica⁴¹, de ahí que presentemos cuando menos un breve esbozo. Para los teóricos gramscianos, los marcos sociales constituyen marcos de acción cuyas características varían a lo largo de la historia. Cada marco de acción contiene una particular configuración de fuerzas que Cox denomina “estructura histórica” retomando el concepto de *blocco storico* acuñado por Gramsci. Toda

³⁹ Aunque son muy excepcionales, cabe mencionar la existencia de trabajos de Economía Política Internacional que utilizan la teoría de juegos al margen de la corriente ortodoxa. Vid. NELSON, Douglas (1991), “Trade Policy Games”, en MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (eds.) (1991), *The New International Political Economy*, Boulder: Lynne Rienner, pp. 129-146.

⁴⁰ Según Naeem Inayatullah y Mark Rupert, las incongruencias teóricas fundamentales que afectan a buena parte de la literatura de Economía Política Internacional neorrealista se deben al establecimiento de una dicotomía inadecuada, cual es la de sociedad y naturaleza. El estudio de clásicos como Hobbes y Smith, en los que se basan los autores neorrealistas, demuestra que ambos percibían la relación entre sociedad y naturaleza en términos dialécticos, no como una dicotomía, lo cual generaba ambigüedades que pasaron desapercibidas a los neorrealistas. Éstos últimos construyeron imágenes del mundo con una comprensión de la economía basada de forma parcial en Smith –los individuos de la sociedad persiguen sus intereses egoísticamente, pero gracias a la división del trabajo la comunidad en su conjunto se beneficia de un mayor bienestar social– y con una comprensión de la política basada de forma parcial en Hobbes –los Estados soberanos luchan por el poder y la seguridad en un mundo anárquico–. Vid. INAYATULLAH, Naeem y RUPERT, Mark (1994), “Hobbes, Smith and the Problem of Mixed Ontologies in Neorealist IPE”, en ROSOW, Stephen J.; INAYATULLAH, Naeem; RUPERT, Mark (eds.) (1994), *The Global Economy as Political Space*, Londres: Lynne Rienner, pp. 61-85.

⁴¹ Sobre la recuperación del materialismo histórico en la teoría de las Relaciones Internacionales y sobre la relevancia de Robert W. Cox en dicha actividad, vid. GILLS, Barry K. (1989), “International Relations Theory and the Processes of World History: Three Approaches”, en DYER, Hugh C. y MANGASARIAN, Leon (1989), *The Study of International Relations. The State of the Art*, Nueva York: St. Martin’s Press, pp. 103-154 (116-124).

estructura histórica está compuesta de tres tipos de fuerzas que interactúan: capacidades materiales, ideas e instituciones. Y cualquier sociedad está conformada de acuerdo con una determinada estructura histórica presente en tres niveles de actividad interrelacionados: las fuerzas sociales, las formas de Estado y los órdenes mundiales⁴² – de todo ello nos ocuparemos más adelante.

Las ideas esbozadas en relación al plano epistemológico llevan a la Economía Política Internacional crítica a entroncar con los debates teóricos de las Relaciones Internacionales en el llamado “tercer debate”⁴³, en el que la discusión sobre los méritos relativos de los diferentes “paradigmas” desembocará en el postpositivismo y en la cuestión de la “reflexividad” en la teoría de las Relaciones Internacionales⁴⁴. La teoría crítica desarrollada por Cox y por la tradición gramsciana pasa a formar parte entonces de las teorías “reflexivas”⁴⁵, teorías que cumplen con los criterios de reflexividad definidos por Mark Neufeld: “(i) conciencia de las premisas subyacentes; (ii) reconocimiento de la dimensión político-normativa de los paradigmas y de la tradición de ciencia normal que sustentan; (iii) posibilidad de considerar ponderadamente los méritos de paradigmas enfrentados pese a la ausencia de un lenguaje de observación neutro”⁴⁶. La Economía Política Internacional crítica coincide entonces, en términos

⁴² COX, Robert W. (1981), “Social Forces, States, and World Orders: Beyond International Relations Theory”, *op. cit.*, pp. 97-101.

⁴³ Sobre los términos básicos del “tercer debate”, vid. LAPID, Yosef (1989), “The Third Debate: On the Prospects of International Theory in a Post-Positivist Era”, *International Studies Quarterly*, vol. 33, pp. 235-254. Emanuel Adler subraya la relevancia del tercer debate desde la perspectiva del constructivismo en ADLER, Emanuel (1997), “Seizing the Middle-Ground: Constructivism in World Politics”, *European Journal of International Relations*, vol. 3, n° 3, pp. 319-363. Para una visión crítica sobre las virtudes y pertinencia del tercer debate, vid. NAVON, Emmanuel (2001), “The ‘third debate’ revisited”, *Review of International Studies*, vol. 27, pp. 611-625.

⁴⁴ Vid. NEUFELD, Mark (1993), “Reflexivity and International Relations Theory”, *Millennium: Journal of International Studies*, vol. 22, n° 1, pp. 53-76.

⁴⁵ Sobre la distinción entre “racionalismo” y “reflexivismo” en Relaciones Internacionales, vid. KEOHANE, Robert O. (1988), “International Institutions: Two Approaches”, *International Studies Quarterly*, vol. 32, pp. 379-396.

⁴⁶ *Ibid.*, p. 55. Rafael Grasa realiza una interesante crítica al artículo de Neufeld, al que acusa de no distinguir entre objetividad y neutralidad cuando califica a Kal Holsti de positivista. Dejando al margen esta calificación, lo cierto es que Neufeld sí distingue entre objetividad y neutralidad, por ejemplo en su crítica y rechazo del postmodernismo por no cumplir con los criterios de la reflexividad. De hecho, el tercer criterio asume la posibilidad de objetividad, aunque resulte imposible desprenderse de valores e intereses. Vid. GRASA, Rafael (1997), “La reestructuración de la teoría de las relaciones internacionales

epistemológicos y normativos, con el resto de la teoría crítica de las Relaciones Internacionales⁴⁷.

La vinculación que desde principios de los años noventa mantiene la Economía Política Internacional crítica con el resto de la teoría de las Relaciones Internacionales no resulta fácil de articular, pero la “autonomía indisociable” anteriormente mencionada existe y puede ser delimitada con respecto al resto de enfoques y teorías. Pese a la complejidad y desorden que caracteriza el mapa teórico de la disciplina –“anarquía teórica”, podríamos decir–, algunos esfuerzos de sistematización han resultado de gran valía, como el que Alexander Wendt ha realizado desde una aproximación constructivista⁴⁸. Wendt propone una clasificación de las teorías de Relaciones Internacionales distinguiendo cuatro sociologías según la combinación de presupuestos epistemológicos y ontológicos en dos ejes: individualismo-holismo y materialismo-idealismo⁴⁹. En el primero de ellos, el individualismo considera que las explicaciones sociológicas son reducibles a las propiedades o interacciones de individuos que existen de forma independiente, mientras que el holismo niega esta posibilidad y cree que las estructuras sociales construyen a los agentes en términos causales y constitutivos. En el segundo eje, las teorías materialistas consideran que lo fundamental de la sociedad es la naturaleza y organización de las fuerzas materiales –naturaleza humana, recursos naturales, geografía, fuerzas de producción, fuerzas de destrucción–, mientras que las posiciones idealistas creen que lo fundamental en la sociedad es la naturaleza y estructura de la conciencia social –la distribución de ideas o conocimiento, un significado sólo parcialmente coincidente con el del idealismo de principios del siglo XX–. Todas las teorías contemporáneas de Relaciones Internacionales y de Economía Política Internacional se sitúan en uno de los cuadrantes, y todas las situadas en el que corresponde a la combinación holismo-idealismo son consideradas por Wendt enfoques

en la posguerra fría: el realismo y el desafío del liberalismo neoinstitucional”, en *Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 1996*, Madrid: Tecnos/Universidad del País Vasco, pp. 107-148.

⁴⁷ Vid. BROWN, Chris (1994), “Critical theory and postmodernism in international relations” en GROOM, A. J. R. y LIGTH, M. (eds.) (1994), *Contemporary International Relations: A guide to Theory*, Londres, Pinter, pp. 56-68 (59).

⁴⁸ WENDT, Alexander (1999), *Social Theory of International Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.

constructivistas. Según esta taxonomía, la Economía Política Internacional crítica se encontraría en el cuadrante holismo-materialismo, quizá tendiendo al idealismo en algunos casos.

Partiendo de esta clasificación, podemos plantearnos la pertinencia de combinar enfoques y teorías desde diferentes cuadrantes. Ello resulta difícil en la medida en que parten de presupuestos incompatibles sobre el objeto de estudio y la forma de abordarlo: “materialismo e idealismo, individualismo y holismo constituyen los núcleos duros ontológicos de programas de investigación en los que ciertas proposiciones son tratadas como axiomas y la investigación está orientada a reconciliarlas con la realidad”⁵⁰. Pero, aunque en última instancia no exista un punto medio y resulte difícil sostener posiciones sintéticas, el propio Wendt reconoce cierta flexibilidad en algunas teorías y la conveniencia de aspirar a la síntesis teórica ¿Por qué renunciar a la combinación de lo mejor de diferentes teorías? En reiteradas ocasiones Barry Buzan se ha mostrado favorable a la integración o aproximación de enfoques diversos que, aunque son perfectamente compatibles, han tendido a ser presentados como excluyentes por los diversos sectores de la comunidad científica⁵¹. El valor de cada una de ellas estriba en su capacidad para explicar el mundo y el mundo es demasiado complejo como para que ninguna de ellas pueda explicarlo por sí sola.

En nuestro estudio de las relaciones de poder en el comercio electrónico las premisas epistemológicas y ontológicas de la Economía Política Internacional crítica constituirán una referencia teórica fundamental. También lo será el enfoque tradicional de la sociedad internacional de Estados que ofrece la Escuela Inglesa de las Relaciones Internacionales, pues a partir de éste ampliaremos nuestro marco conceptual para caracterizar la sociedad postinternacional. De este modo, intentaremos combinar algunas de las aportaciones que nos parecen más valiosas de la Economía Política

⁴⁹ Ibid., pp. 22-33. La clasificación elaborada por Wendt se recoge en el gráfico 2.

⁵⁰ Ibid., p. 28.

⁵¹ Así, Buzan ha encontrado puntos de contacto e integración entre, por un lado, el enfoque de la Escuela Inglesa y, por lado otro, el realismo estructural y la teoría de los regímenes. Vid. BUZAN, Barry (1993), “From international system to international society: structural realism and regime theory meet the English school”, *International Organization*, vol. 47, nº 3, pp. 327-352.

Internacional crítica –la teoría crítica, la concepción estructural del poder, la consideración de actores y factores económicos, el historicismo– con aquellas otras aportaciones que consideramos igualmente relevantes, derivadas del enfoque de la sociedad internacional de la Escuela Inglesa –los elementos de “sociedad” en las relaciones internacionales, la función del Derecho internacional, el historicismo.

2. SOCIEDAD POSTINTERNACIONAL

Siendo el comercio electrónico un fenómeno de la economía política global en el que se manifiesta especialmente la importancia de actores no estatales, puede resultar sorprendente que el marco teórico que precede a un estudio sobre el poder en el comercio electrónico parta del concepto estatocéntrico de sociedad internacional tal y como la concibe la Escuela Inglesa de las Relaciones Internacionales. En efecto, el enfoque de la Escuela Inglesa difícilmente puede explicar por sí solo algunos fenómenos transnacionales o globales como el comercio electrónico, al que nadie se referirá como un fenómeno “internacional”, sino “transnacional” o “global”.

Sin embargo, el estudio de la sociedad internacional constituirá una referencia teórica en nuestro trabajo por varias razones. La primera y más elemental es la convicción de que las relaciones internacionales son, ante todo, relaciones *sociales*, es decir, relaciones que se rigen por las pautas de comportamiento propias de una “sociedad”. En segundo lugar, el surgimiento y la extensión transnacional del comercio electrónico se deben en parte a la actividad de los Estados y a las relaciones interestatales, de modo que resulta pertinente tomar como punto de partida la sociedad internacional en la que éstas se producen. En tercer lugar, compartimos algunos de los postulados básicos de la Escuela Inglesa en el estudio de la sociedad internacional, en particular los que subrayan la importancia de la política del poder, las funciones sociales del Derecho internacional y la concepción historicista de la sociedad. En cuarto lugar, consideramos que el acervo teórico de la Escuela Inglesa se caracteriza por una coherencia y solidez que permiten asentar sobre él otras teorías y enfoques de una manera constructiva.

En este sentido, la tarea de construcción consistirá en destacar, junto a la sociedad internacional de Estados, aquellas realidades que ésta no abarca y, en particular, la pluralidad de actores y la complejidad de lo político. Por ello, comenzaremos presentando los rasgos básicos de la concepción de sociedad internacional de la Escuela Inglesa, una concepción bien conocida que no necesita de presentación alguna. Si abundamos en ella es porque nos servirá de base teórica para ampliar después el enfoque incluyendo a los actores no estatales de la sociedad postinternacional y, finalmente, esbozar un concepto de lo político más amplio que el utilizado en los trabajos de la Escuela Inglesa.

2.1. LA SOCIEDAD INTERNACIONAL EN LA ESCUELA INGLESA DE RELACIONES INTERNACIONALES

Las teorías de la sociedad internacional que acabaron constituyendo el núcleo de la Escuela Inglesa de Relaciones Internacionales surgieron en Gran Bretaña durante los años cincuenta con una doble orientación⁵². Por un lado, pretendían incorporar los aspectos cooperativos existentes en las relaciones internacionales a la teoría realista que concebía las relaciones entre Estados en términos exclusivamente conflictivos. Un cierto orden internacional y la cooperación entre los Estados a través de las normas y la práctica del Derecho internacional existían como realidad constatable y estaban en el origen de la formación de una sociedad de Estados, como expuso C.A.W. Manning⁵³. Por otro lado, pretendían encontrar un compromiso entre el realismo y el idealismo para

⁵² Vid. ROBERSON, Barbara A. (1998), "Introduction", en ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres / Washington: Pinter, pp. 1-16 (2-3). Esta compilación de trabajos de y sobre la Escuela Inglesa de Relaciones Internacionales resulta de gran valía para comprender los presupuestos epistemológicos y ontológicos de la escuela surgida en torno al British Committee on the Theory of International Relations, y en la que se inscribirían autores como C.W.A. Manning, Martin Wight, Hedley Bull, Adam Watson y R. John Vincent, entre muchos otros.

⁵³ MANNING, C. A. W. (1962), *The Nature of International Society*, Londres: G. Bells and Sons Ltd. Para algunos autores, es a Charles A. W. Manning a quien se debe el carácter grociano de la Escuela Inglesa de las Relaciones Internacionales. Según Hidemi Suganami, al influjo de Manning en la London School of Economics se debe la adscripción grociana de Martin Wight y de Hedley Bull. Vid. SUGANAMI, Hidemi (2001), "C. A. W. Manning and the Study of International Relations", *Review of International Studies*, vol. 27, pp. 91-107.

la comprensión de las relaciones internacionales. Como muy bien mostraría Martin Wight, ese compromiso podía apreciarse en una tradición de pensamiento formada por diversas concepciones, teorías y enfoques procedentes de la Filosofía, el Derecho, la Historia, la Teoría Política y otras disciplinas; la tradición de pensamiento grociana o racionalista se encontraba a medio camino entre las dos tradiciones de pensamiento de las que se nutrían el realismo y el idealismo, la tradición hobbesiana y la tradición kantiana, respectivamente⁵⁴.

Andrew Hurrell ha sintetizado el sentido de la Escuela Inglesa refiriéndose a la relación que mantienen en la política internacional el poder y el Derecho: “En su núcleo, la tradición de la sociedad internacional representa un intento prolongado de comprender la relación entre el orden político del poder y el orden jurídico internacional (el orden económico es objeto de un grave olvido, por supuesto), y de sostener que ninguna explicación del orden en la vida internacional puede ignorar las complejidades y ambigüedades que se encuentran en el corazón de esta relación”⁵⁵. En este sentido, Hurrell caracteriza la escuela de la sociedad internacional atendiendo a la importancia que ha otorgado tradicionalmente a tres elementos. En primer lugar, la política del poder, en la línea del realismo, pues la sociedad internacional se asienta sobre un orden coercitivo que se apoya en una concepción compartida y en intereses reconocidos mutuamente por las principales potencias. En segundo lugar, el ordenamiento jurídico internacional, pues la sociedad internacional se asienta sobre un orden reflejado en las normas e instituciones que regulan las relaciones internacionales y cuya fuerza se deriva de su legitimidad y de las ventajas recíprocas que comportan. En tercer lugar, los valores comunes y el sentido compartido de pertenencia a una sociedad, algo que varía a

⁵⁴ Vid. WIGHT, Martin (1960), “Why is there no International Theory”, en BUTTERFIELD, Herbert y WIGHT, Martin (eds.) (1966), *Diplomatic Investigations: Essays in the Theory of International Politics*, Londres: George Allen & Unwin, pp. 17-34. En torno al pensamiento y la obra de Martin Wight resulta un trabajo de referencia WIGHT, G. y PORTER, B. (1994), *International Theory: The Three Traditions*, Leicester/Londres, Leicester University Press for The Royal Institute of International Affairs, 1994 (1ª ed., 1991). Sobre las tres tradiciones de Wight es de especial interés el capítulo introductorio de Hedley Bull (“Martin Wight and the theory of international relations”, pp. ix-xxiii), publicado originalmente en 1976; vid. BULL, Hedley (1976), “Martin Wight and the theory of international relations: the second Martin Wight Memorial Lecture”, *British Journal of International Studies*, vol. 6, nº 2, pp. 101-116.

⁵⁵ HURRELL, Andrew (1998), “Society and Anarchy in the 1990s”, en ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres / Washington: Pinter, pp. 17-42 (18).

lo largo de la historia y que, por tanto, debe impregnar de un carácter historicista a cualquier estudio de la sociedad internacional⁵⁶.

La conceptualización más rica y compleja de la sociedad internacional ha sido la realizada por Hedley Bull en *The Anarchical Society*⁵⁷. En un intento de comprender el orden existente en la política internacional caracterizada por la anarquía –entendida como ausencia de gobierno–, Bull considera que la idea de sociedad internacional está presente a lo largo de la historia del sistema de Estados moderno, tal y como recoge la tradición de pensamiento grociana. Según esta tradición, los Estados son la unidad principal en la política internacional, como argüían los pensadores realistas, pero no se relacionan como si estuviesen en un estado de naturaleza, sino que se ven limitados en sus conflictos por normas e instituciones comunes. El elemento de sociedad siempre ha estado presente en el sistema internacional moderno, aunque sólo sea como uno de sus elementos, y en ocasiones de manera precaria⁵⁸. Dependiendo del momento histórico, en dicho sistema habrá predominado uno u otro de los elementos característicos de las tres tradiciones de pensamiento: la guerra y la lucha por el poder entre Estados (tradición hobbesiana), la solidaridad y el conflicto transnacionales (tradición kantiana), la cooperación y las relaciones pautadas entre los Estados (tradición grociana). Pero el elemento de sociedad siempre ha estado presente y ha influido en los miembros del sistema, pues éstos siempre han reconocido la existencia de intereses, normas e instituciones comunes, y han actuado de acuerdo con dicho reconocimiento.

En este punto, cabe destacar la distinción fundamental que realiza Bull entre sistema internacional y sociedad internacional. Por un lado, un “*sistema de Estados* (o sistema internacional) se forma cuando dos o más Estados tienen suficiente contacto entre ellos y suficiente influencia en las relaciones mutuas como para que comportarse –al menos en cierta medida– como partes de un todo”⁵⁹. Por otro lado, una “*sociedad de Estados* (o sociedad internacional) existe cuando un grupo de Estados, conscientes de

⁵⁶ Ibid., pp. 18-24.

⁵⁷ BULL, Hedley (1995), *The Anarchical Society. A Study of Order in World Politics*, Londres: Macmillan, 2ª ed. (1ª ed., 1977).

⁵⁸ Ibid., p. 39.

⁵⁹ Ibid., p. 9.

que comparten ciertos intereses comunes y ciertos valores comunes, forman una sociedad en el sentido de que se sienten obligados en sus relaciones mutuas por un conjunto de normas comunes y comparten la responsabilidad del mantenimiento de instituciones comunes⁶⁰. Una sociedad de Estados presupone un sistema internacional, mientras que un sistema internacional puede existir sin una sociedad internacional⁶¹. El elemento definitorio de la sociedad es el reconocimiento de ciertos intereses comunes y quizá de algunos valores comunes, que lleva a los Estados a respetar ciertas normas en sus relaciones mutuas⁶².

El mantenimiento del orden en la sociedad internacional radica para Bull precisamente en la existencia de intereses, normas e instituciones comunes⁶³, y el estudio de esta sociedad internacional es el camino escogido para comprender el orden en la política mundial, entendiendo por orden internacional un patrón de

⁶⁰ Ibid., p. 13.

⁶¹ Ibid.

⁶² Resulta interesante constatar, como hace Nicholas J. Rengger, la diferente interpretación de la doctrina del derecho natural que hacen Martin Wight y Hedley Bull, y que les lleva a concebir diferentemente el origen y fundamento de la sociedad internacional. Mientras Bull atribuía la idea de sociedad internacional como sociedad de Estados a la tradición del derecho natural entre los siglos XVI y XVIII (Francisco de Vitoria, Francisco Suárez, Alberico Gentili, Hugo Grocio y Samuel Pufendorf), Wight consideraba que los miembros de dicha sociedad no eran exclusivamente los Estados y que la atribución de la personalidad jurídica a los Estados de forma excluyente no se encuentra en la doctrina hasta los trabajos de Emerich de Vattel en el siglo XVIII. Vid. al respecto RENGGER, Nicholas J. (2000), *International Relations, Political Theory and the Problem of Order. Beyond International Relations theory?*, Londres: Routledge, pp. 72-74. Para una comparación de las doctrinas naturalistas y positivistas que están en el origen del Derecho internacional, vid. BRIERLY, James L. (1989), *The Law of Nations. An Introduction to the International Law of Peace*, Oxford: Oxford University Press, 6ª ed. reimpr. (1ª ed., 1936), pp. 1-56.

⁶³ Los intereses comunes existen en torno a los objetivos elementales de la vida social entre los Estados: la preservación del propio sistema y de la sociedad de Estados, el mantenimiento de la soberanía, el mantenimiento de la paz como condición normal de la relación, la limitación de la violencia, el mantenimiento de las promesas y la estabilidad de la propiedad. Las normas comunes establecen las formas de comportamiento adecuadas para la consecución de los objetivos elementales de la vida social entre los Estados: derecho internacional, normas morales, costumbre o simplemente “reglas del juego” que no necesitan acuerdo formal ni comunicación verbal algunos. Bull distingue tres tipos de normas que contribuyen a mantener el orden internacional: las normas de legitimidad o reconocimiento, relativas al principio normativo constitucional o fundamental que establece quiénes son los miembros de la sociedad internacional; las normas de coexistencia que establecen las condiciones mínimas para que los miembros de la sociedad internacional puedan coexistir; y las normas de cooperación que regulan las relaciones cooperativas entre Estados más allá de lo necesario para la mera coexistencia. Las instituciones comunes son un conjunto de prácticas que contribuyen a la eficacia de las normas y están igualmente orientadas a la consecución de los objetivos comunes de la vida social entre los Estados; además de los Estados, que constituyen la principal institución de la sociedad internacional, existen otras como el mecanismo del equilibrio del poder, el derecho internacional, la diplomacia o la guerra. Vid. BULL, Hedley (1995), *The Anarchical Society*, op. cit., pp. 62-71.

comportamiento humano orientado a la obtención de los objetivos elementales o primarios de la sociedad de Estados⁶⁴. No obstante, ello no impide a Bull reconocer la existencia de una sociedad humana mundial más amplia, previa y moralmente prioritaria a la sociedad de Estados, puesto que son los individuos los que forman los Estados y son los individuos los que pueden agruparse en comunidades políticas diferentes de los Estados. De ahí la conveniencia de considerar la existencia de un orden mundial entendido como un patrón de comportamiento humano orientado a la obtención de objetivos elementales o primarios de la vida social de la humanidad en su conjunto⁶⁵. Es en este plano normativo donde Bull apunta una dimensión cosmopolita poco desarrollada en *The Anarchical Society*⁶⁶:

“El orden mundial es moralmente superior al orden internacional. Adoptar esta perspectiva implica abordar la cuestión del valor del orden mundial y su lugar en la jerarquía de los valores humanos, que por ahora he evitado [...]. Sin embargo, es necesario declarar en este punto que, si el orden tiene algún valor en la política mundial, es el orden entre toda la humanidad lo que debemos tratar como un valor prioritario, no el orden en el marco de la sociedad de Estados. Si el orden internacional tiene valor, sólo puede ser porque es instrumental de cara al objetivo del orden en la sociedad humana en su conjunto.”

Aunque Bull siempre se mostró muy consciente de los peligros de lo que llamaba “solidarismo global prematuro”, porque consideraba que la sociedad internacional estaba asentada sobre unas bases frágiles, la evolución de su pensamiento acabará acercándose a posiciones solidaristas en las últimas obras⁶⁷. En ellas Bull se aleja del

⁶⁴ Ibid., p. 8.

⁶⁵ Ibid., p. 19.

⁶⁶ Ibid., p. 21.

⁶⁷ Sobre esta evolución del pluralismo al solidarismo, vid. WHEELER, Nicholas J. y DUNNE, Timothy (1996), “Hedley Bull’s pluralism of the intellect and solidarism of the will”, *International Affairs*, vol. 72, nº 1, pp. 91-107. En esta evolución Andrew Hurrell distingue hasta tres concepciones de la sociedad internacional que pueden inferirse de la obra de Bull. Una primera sería la concepción *minimalista* de la sociedad internacional construida en torno al reconocimiento gradual de los intereses comunes entre los Estados –vid. BULL, Hedley (1981), “Hobbes and International Anarchy”, *Social Research*, vol. 48, pp. 717-739–. Una segunda sería la concepción *pluralista* de sociedad internacional en torno al objetivo de la coexistencia y de una ética de la diferencia –vid. BULL, Hedley (1966), “The Grotian Conception of International Society”, en BUTTERFIELD, Herbert y WIGHT, Martin (eds.) (1966), *Diplomatic Investigations*, Londres: George Allen & Unwin, pp. 51-73, y BULL, Hedley (1995), *The Anarchical Society*, *op. cit.*–. Una tercera sería la concepción *solidarista*, puramente grociana, de la sociedad internacional, en la que los intereses del conjunto priman sobre el objetivo básico de la independencia de los Estados –vid. BULL, Hedley (1984), “Justice in international relations”, *The 1983-84 Hagey Lectures*, Waterloo, Ontario: University of Waterloo–. Sobre esta evolución y, en particular, sobre el tránsito de Bull desde la concepción pluralista hacia la concepción solidarista, vid. HURRELL, Andrew (1998), “Society and Anarchy in the 1990s”, *op. cit.*, pp. 25-28.

conservadurismo inherente a su interés por el orden en la sociedad internacional de Estados⁶⁸ para concentrarse en el tratamiento de la justicia en la sociedad humana mundial: “la cuestión de la justicia concierne a lo que corresponde no sólo a los Estados y naciones, sino a todos los individuos en una comunidad imaginada de la humanidad”⁶⁹. Se trata de una comunidad “imaginada”, propia de una concepción contractualista y utilitarista de la sociedad, alejada de los pensadores iusnaturalistas y coherente con la posición que Bull había mostrado en el tratamiento del orden en la sociedad internacional de Estados⁷⁰. En ningún momento abandona Bull el realismo analítico en favor del idealismo normativo: “Estas ideas cosmopolitas pueden determinar nuestras actitudes y políticas en las relaciones internacionales sólo hasta cierto punto [...]. La sociedad cosmopolita a la que se refiere y que presupone nuestra discusión sobre los derechos humanos sólo existe como un ideal y corremos un gran peligro si nos permitimos proceder como si se tratase de un marco político y social ya establecido”⁷¹. Es en este punto donde aparece el conflicto central de la obra de Bull, el conflicto entre la sociedad internacional y la sociedad mundial, entre el orden internacional y la justicia cosmopolita, entre el pragmatismo y el moralismo, entre el plano analítico y el plano normativo⁷². A la luz de este conflicto, Nicholas J. Rengger plantea elocuentemente el dilema al que se enfrenta no sólo la obra de Bull, sino el conjunto de la Escuela Inglesa⁷³:

⁶⁸ Sobre el carácter conservador de Bull al escoger el tratamiento del orden en la sociedad internacional resulta de gran interés la crítica de R. John Vincent en la obra conjunta de homenaje a Bull editada por J.D.B. Miller y por el propio Vincent. Vid. VINCENT, R. John (1990), “Order in International Politics”, en MILLER, J. D. B. y VINCENT, R. John (eds.) (1990), *Order and Violence. Hedley Bull and International Relations*, Oxford: Clarendon Press, pp. 38-64.

⁶⁹ BULL, Hedley (1984), “Justice in international relations”, *op. cit.*, p. 18.

⁷⁰ WHEELER, Nicholas J. y DUNNE, Tim (1998), “Hedley Bull and the Idea of a Universal Moral Community: Fictional, Primordial or Imagined?”, en ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres / Washington: Pinter, pp. 43-58 (51).

⁷¹ BULL, Hedley (1984), “Justice in international relations”, *op. cit.*, p. 13.

⁷² De este conflicto central Stanley Hoffman extrae las “tensiones” presentes en la obra de Bull en lo relativo al concepto de sociedad internacional. Vid. HOFFMANN, Stanley (1990), “International Society”, en MILLER, J. D. B. y VINCENT, R. J. (eds.) (1990), *Order and Violence. Hedley Bull and International Relations*, Oxford: Clarendon Press, pp. 13-37.

⁷³ RENGGER, Nicholas J. (2000), *International Relations, Political Theory and the Problem of Order. Beyond International Relations theory?*, *op. cit.*, p. 91.

“Ésta es, me parece a mí, la verdadera razón por la que la Escuela Inglesa no puede –y además no podrá– encontrar una forma de resolver el problema de decidirse entre el orden internacional y el orden mundial. Para hacerlo, necesitaría zambullirse en el modelo de la sociedad internacional tradicional –en cuyo caso me parece que el orden internacional siempre tendría prioridad– o desplazarse para adoptar una perspectiva cosmopolita mucho más firme, en cuyo caso ya no estarían tratando de una ‘sociedad internacional’ en sentido alguno, con lo que la contribución distintiva de la Escuela Inglesa simplemente desaparece.”

A nuestro entender, la riqueza de la Escuela Inglesa radica precisamente en haber sabido captar la complejidad de la sociedad internacional y de su evolución histórica en el marco de una sociedad humana más amplia y elemental que trasciende las fronteras estatales⁷⁴. A diferencia de otros enfoques centrados en las unidades (neoliberalismo institucional) o en la estructura (neorrealismo), el enfoque teórico de la sociedad internacional centra el análisis en las *relaciones sociales*. Y es en esta dimensión, dinámica por definición, donde el estudio de la sociedad internacional ha despertado el interés de aproximaciones constructivistas, de algunas corrientes de la teoría crítica, así como de todos aquellos estudiosos que han pretendido poner en contacto Derecho internacional y teoría de las Relaciones Internacionales. En el presente estudio también se asumirá como tarea central el estudio de las relaciones sociales, aunque no sin antes destacar y pretender paliar dos vacíos graves de la Escuela Inglesa.

El primero, el más obvio, es el de los actores no estatales en la sociedad internacional. Incorporarlos al análisis implica abordar una sociedad que desborda la sociedad internacional de Estados, una sociedad que denominaremos postinternacional. Ciertamente, los trabajos transnacionalistas y de la Economía Política Internacional pusieron de relieve desde los años setenta la existencia y las actividades de actores no estatales⁷⁵. En dichos trabajos se defendía que, en grados variables, los “actores transnacionales” participaban junto a los Estados en la “política mundial” que se

⁷⁴ Sobre las principales virtudes del enfoque de la Escuela Inglesa, y en particular sobre la posibilidad de mitigar la fragmentación teórica actualmente presente en las Relaciones Internacionales, vid. BUZAN, Barry (2001), “The English School: an underexploited resource in IR”, *Review of International Studies*, vol. 27, pp. 471-488.

⁷⁵ Por ejemplo, vid. BURTON, John W. (1972), *World Society*, Cambridge: Cambridge University Press; MANSBACH, Richard W.; FERGUSON, Yale H.; LAMPERT, Donald E. (1976), *The Web of World Politics. Non-State Actors in the Global System*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall; KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph S. (1977), *Power and Interdependence: World Politics in Transition*, Boston, Mass.: Little & Brown (trad. española [1988], *Poder e interdependencia*, Buenos Aires: Grupo Editorial

desarrollaba en el “sistema global”. Pero en ellos no se asumía necesariamente la existencia de una “sociedad”, es decir que, a diferencia de la Escuela Inglesa, los autores transnacionalistas no otorgaron especial importancia teórica al sentido compartido de pertenencia a una sociedad –intereses y valores comunes–, ni al ordenamiento jurídico que reflejaba y condicionaba dicho sentido a través de normas e instituciones, ni al carácter evolutivo y dinámico de las relaciones sociales a lo largo de la historia.

El segundo vacío se refiere a la dimensión económica en las relaciones internacionales. No se puede seguir considerando que lo político es únicamente lo gubernamental o lo intergubernamental. Economía, política y sociedad deben ser abordadas de forma integrada, pues sólo de esa forma es posible abordar razonablemente el tema del poder. De manera generalizada, los primeros trabajos de Economía Política Internacional de los años sesenta y setenta tendieron a estudiar la economía de las relaciones internacionales, sin asumir por completo la estrecha imbricación entre política y economía. No sería hasta los años ochenta, de la mano de trabajos más críticos, cuando se concebiría la economía como una parte de la política, pues tal y como se aprecia en el pensamiento de los clásicos, la economía es, por definición, política. De hecho, cualquier ámbito social es potencialmente un ámbito político y que una cuestión pase a ser política de manera efectiva depende del conflicto social que pueda generar, no de su naturaleza material.

A continuación abordamos estos dos aspectos ausentes del enfoque de la sociedad internacional de la Escuela Inglesa: los actores no estatales como partícipes de la sociedad y la dimensión económica de las relaciones internacionales como parte de la política. La consideración de una sociedad que trasciende las fronteras estatales y en la que participan actores no estatales nos llevará a proponer el concepto de sociedad postinternacional, que pretende ensanchar la concepción de sociedad internacional de la Escuela Inglesa. La consideración de una sociedad en la que lo político no se define por la participación de órganos gubernamentales, sino por el grado de conflicto social que

Latinoamericano); y ROSENAU, James N. (1980), *The Study of Global Interdependence: Essays on the Transnationalization of World Affairs*, Londres: Pinter.

genere, nos llevará a asumir un concepto de lo político muy amplio que va más allá de la política gubernamental o estatal abordada por la Escuela Inglesa.

2.2. SOCIEDAD POSTINTERNACIONAL, NUEVO MEDIEVALISMO Y ORDEN MUNDIAL

El concepto de sociedad internacional de la Escuela Inglesa de Relaciones Internacionales sólo puede referirse a la sociedad de Estados creada a partir del siglo XVI en Europa. Es una sociedad en la que los miembros estatales han establecido normas e instituciones porque comparten un interés en preservar unas condiciones básicas de orden en las relaciones internacionales. Esa sociedad internacional interestatal no ha sido ampliada por los Estados para que formen parte de ella otros actores de las relaciones internacionales⁷⁶. El atributo de la soberanía sigue siendo preceptivo de los Estados, la norma del reconocimiento mutuo sigue aplicándose sólo a las relaciones interestatales y los Estados siguen siendo los sujetos primarios del Derecho internacional. Aunque el ordenamiento jurídico internacional ha evolucionado dando cuenta de los cambios en la sociedad internacional, sólo de manera muy excepcional reconoce hoy día la subjetividad internacional a empresas, a organizaciones internacionales no gubernamentales o a individuos.

A la luz de las transformaciones experimentadas en las relaciones internacionales durante la segunda mitad del siglo XX, el concepto de sociedad internacional de la Escuela Inglesa ya no permite explicar una parte considerable de las relaciones sociales

⁷⁶ Un grupo importante de autores españoles, entre ellos Antonio Truyol, Roberto Mesa, Manuel Medina, Celestino del Arenal y Esther Barbé, ha reconocido tradicionalmente tanto las aportaciones esenciales de la Escuela Inglesa como la necesidad de incorporar a los actores no estatales en el concepto de sociedad internacional. De ahí que se refieran a la sociedad internacional como una sociedad formada no sólo por actores estatales, sino también por actores no estatales, apartándose del contenido que los autores británicos y estadounidenses otorgan mayoritariamente al concepto de sociedad internacional. En el presente trabajo optamos por utilizar el concepto "sociedad internacional" en el sentido que le da la propia Escuela Inglesa, es decir, sólo como sociedad de Estados. Vid. ARENAL, Celestino del (1994), *Introducción a las relaciones internacionales*, op. cit.; BARBÉ, Esther (1995), *Relaciones Internacionales*, Madrid: Tecnos; MEDINA, Manuel (1983), *Teoría y formación de la sociedad internacional*, Madrid: Tecnos; MESA, Roberto (1977), *Teoría y Práctica de Relaciones Internacionales*, Madrid: Taurus; TRUYOL Y SERRA, Antonio (1991), *La sociedad internacional*, Madrid: Alianza Editorial, 6ª ed. (1ª ed., 1974).

que se dan en la política mundial. Mientras los Estados fueron capaces de garantizar el orden internacional, el enfoque de la sociedad internacional centrado en ellos explicó satisfactoriamente el funcionamiento de las relaciones internacionales, pues eran cruciales para entender el orden. Hoy día ese conjunto de relaciones sigue siendo el más importante, pero su peso relativo sobre el conjunto de las relaciones internacionales es ahora menor de lo que históricamente ha sido. El enfoque de la sociedad internacional explica cada vez menos de las relaciones internacionales y tampoco aspira a explicar más. Así lo reconoce uno de los miembros destacados de la propia Escuela Inglesa, Andrew Hurrell⁷⁷:

“[...] Las afirmaciones confiadas de Bull sobre la capacidad básica del Estado para controlar su entorno económico constituyen una guía cada vez menos adecuada para explicar las complejas formas de interacción entre el sistema político internacional y la economía mundial crecientemente globalizada. No obstante, el reconocimiento de la importancia de estos cambios no necesariamente mina la validez del enfoque de la sociedad internacional. Este enfoque no pretende que los Estados sean los únicos objetos de estudio legítimos en la política mundial, ni que necesariamente mantengan el ‘control’. Los teóricos de la sociedad internacional no intentan alcanzar una teoría general de la política mundial [...], sólo se plantean un conjunto moderado de preguntas.”

Por ello, el estudio politológico de innumerables actividades de la vida internacional, el comercio electrónico entre ellas, obliga a complementar el enfoque de la sociedad internacional con otros enfoques que vayan más allá de las relaciones interestatales. Sólo así es posible dar cuenta de una sociedad mucho más amplia de la que forman parte no sólo Estados y organizaciones internacionales gubernamentales, sino también empresas, organizaciones no gubernamentales de todo tipo e individuos que operan de forma transnacional. Como observa Celestino del Arenal, la sociedad internacional contemporánea es una sociedad en crisis, a caballo entre la sociedad internacional de Estados y la sociedad mundial de individuos⁷⁸:

“Esta sociedad internacional, frente a la relativa simplicidad de la sociedad de la posguerra, es una sociedad compleja, con dramáticos problemas de naturaleza global, que, como ya apuntamos al abordar la cuestión de si era una ‘sociedad’ o una

⁷⁷ HURRELL, Andrew (1998), “Society and Anarchy in the 1990s”, *op. cit.*, pp. 33-34.

⁷⁸ Vid. ARENAL, Celestino del (1994), *Introducción a las relaciones internacionales*, *op. cit.*, p. 432. En trabajos posteriores el Profesor Arenal ha reelaborado su caracterización de la sociedad internacional mostrando una evolución hacia posiciones más claramente cosmopolitas. Vid. ARENAL, Celestino del (2002), “La nueva sociedad mundial y las nuevas realidades internacionales: un reto para la teoría y para la política”, *Cursos de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales de Vitoria-Gasteiz 2001*, Bilbao: Universidad del País Vasco, pp.17-85.

‘comunidad’, se encuentra en proceso de mutación, de cambio o en situación de crisis, como consecuencia de las tensiones dialécticas que se producen entre lo nuevo y lo viejo, entre el futuro y el pasado, entre un mundo de Estados que continúa anclado en el viejo dogma de la soberanía nacional y un mundo complejo, global e interdependiente en el que no existen fronteras, entre las soluciones nacionales y egoístas que continúan ofreciendo los Estados y las soluciones comunes y solidarias que demandan el carácter global y humano de los problemas.”

Es algo más que la sociedad internacional de Estados, pero no llega a ser una sociedad mundial de individuos. La realidad es que no estamos todavía ante una sociedad mundial en la que pueda apreciarse, como sugiriese Martin Shaw en una crítica al enfoque de la sociedad internacional, “un sistema global de relaciones sociales en el que todos los seres humanos están, en cierta medida, conectados, y que cubre la totalidad del globo”⁷⁹. No existe tal sociedad mundial por cuanto son muchos los millones de seres humanos que en modo alguno están conectados en un sistema global de relaciones sociales. La visión de la sociedad cosmopolita es, por ahora, un proyecto visionario.

Pero sí existe como realidad empírica un nivel de relaciones sociales más amplio y plural que el de la sociedad internacional, y si pretendemos explicar lo que ocurre en ese nivel resulta absolutamente necesario ampliar el enfoque de la sociedad internacional de Estados. Surge entonces un dilema conceptual crucial: ¿cambiamos el significado del concepto “sociedad internacional” y seguimos utilizando el término para referirnos a un conjunto de relaciones en las que participan actores no estatales, o bien mantenemos el concepto de sociedad internacional como parte de una sociedad plural más amplia que, sin ser una sociedad mundial, constituye un tipo de sociedad diferente?

Si tomásemos el concepto de sociedad internacional de Hedley Bull y ampliásemos su contenido, afirmaríamos que la sociedad internacional está formada por “un grupo de actores (estatales y no estatales) que, conscientes de sus intereses y valores comunes, forman una sociedad en el sentido de que se sienten obligados en sus relaciones mutuas por un conjunto de normas comunes y comparten la responsabilidad del mantenimiento de instituciones comunes”. Sin embargo, los Estados se relacionan entre ellos de acuerdo con unas pautas normativas que no siempre coinciden con las

pautas normativas que rigen las relaciones entre actores no estatales y las relaciones entre actores no estatales y Estados. Por tanto, creemos que no existe una sociedad internacional propiamente dicha más allá de la sociedad de Estados y creemos que denominar sociedad internacional a esas relaciones sociales que desbordan lo interestatal es científicamente problemático. En el plano ontológico, podemos afirmar que existe una sociedad con unas características particulares derivadas de la pluralidad y heterogeneidad de actores, una sociedad *sui generis* que no es comparable a la sociedad internacional de Estados que la antecede y que está en su interior. En el plano metodológico, extrapolar el concepto de sociedad internacional para abarcar a esa sociedad más amplia, plural y menos integrada, entraña más dificultades que ventajas, pues genera confusión al tomar la parte por el todo.

La respuesta al dilema antes planteado puede encontrarse en la consideración de la existencia de una sociedad “postinternacional”. La sociedad postinternacional es el conjunto de relaciones sociales conformado por las interacciones que se dan en el seno de la sociedad internacional de Estados y entre todos los actores de las relaciones internacionales, gubernamentales y no gubernamentales, públicos y privados, según pautas de comportamiento orientadas a la preservación de objetivos elementales del orden social –limitación de la violencia, respeto de los compromisos, estabilidad de la propiedad–. Se trata de una “sociedad” en el sentido básico al que se refiriese Ferdinand Tönnies en su distinción clásica⁸⁰ y en el mismo sentido genérico utilizado por Bull⁸¹.

⁷⁹ Vid. SHAW, Martin (1992), “Global society and social responsibility: the theoretical, historical and political limits of ‘International Society’”, *Millenium: Journal of International Studies*, vol. 21, n° 3, pp. 421-434 (429).

⁸⁰ En una *Gesellschaft* (sociedad o asociación) el comportamiento de los miembros está orientado al acomodo de sus intereses divergentes, algo muy diferente de una *Gemeinschaft* (comunidad) en la que el comportamiento de los miembros está basado en la solidaridad, en una fuerza aglutinadora sin la que la comunidad no puede existir. Vid. TÖNNIES, Ferdinand (1979), *Comunidad y asociación*, Barcelona: Península (1ª ed. en alemán, 1887). Una de las primeras aplicaciones sistemáticas de la distinción entre *Gesellschaft* y *Gemeinschaft* al estudio de las relaciones internacionales se debe al iusinternacionalista Georg Schwarzenberger, quien llevó esta terminología de la sociología alemana utilizada en el Derecho internacional a las Relaciones Internacionales. Vid. SCHWARZENBERGER, Georg (1939), “The Rule of Law and the Disintegration of the International Society”, *American Journal of International Law*, vol. 33, pp. 56-77; y SCHWARZENBERGER, Georg (1960), *La política del poder. Estudio de la sociedad internacional*, México, Fondo de Cultura Económica (1ª ed. en inglés, 1941). Entre los autores españoles, una importante reflexión en torno a la misma distinción fue la realizada en 1943 por Antonio Poch; vid. POCH Y G. DE CAVIEDES, Antonio (1943), “Comunidad internacional y sociedad internacional”, *Revista de Estudios Políticos*, vol. VI, n° 12, pp. 341-400.

Podemos denominarla sociedad “postinternacional” por dos motivos empíricos y otros dos de conveniencia teórica. En primer lugar, porque es posterior en el tiempo a la sociedad internacional de Estados que se conforma a escala planetaria entre los siglos XVI y XX. En segundo lugar, porque surge gracias a la existencia previa de la sociedad internacional de Estados que, a través de las normas e instituciones que garantizan el orden internacional, han creado las condiciones en las que actores no estatales realizan actividades transnacionales de cooperación y conflicto. En tercer lugar, el término “postinternacional” transmite adecuadamente la idea de cambio en curso e indeterminado, en el sentido en que lo utilizase James N. Rosenau para sugerir “el declive de patrones tradicionales arraigados sin indicar al mismo tiempo hacia dónde pueden dirigirse los cambios”⁸². En cuarto y último lugar, referirse a la sociedad “postinternacional” parece más pertinente que otras posibilidades que presentan mayores carencias o inconvenientes, como sociedad “transnacional” o sociedad “mundial”⁸³.

Pese a los inconvenientes que puede presentar⁸⁴, consideramos que el concepto de sociedad postinternacional es útil porque permite representar y explicar la realidad⁸⁵.

⁸¹ Vid. BULL, Hedley (1995), *The Anarchical Society*, *op. cit.*, pp. 3-21.

⁸² ROSENAU, James N. (1990), *Turbulence in World Politics. A Theory of Change and Continuity*, Princeton, N.J.: Princeton University Press, p. 6. En relación al concepto de “política postinternacional” utilizado por James N. Rosenau, vid. ROSENAU, James N. (1989), “Toward a Postinternational Politics for the 1990s”, en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1989), *Global Changes and Theoretical Challenges: Approaches to World Politics for the 1990s*, Lexington, Mass.: Lexington Books, pp. 1-20, así como el capítulo “Previewing Postinternational Politics” en ROSENAU, James N. (1990), *Turbulence in World Politics*, *op. cit.*, pp. 3-20.

⁸³ Debido a las teorías transnacionalistas de los años setenta y ochenta, “sociedad transnacional” tendería a remitir sólo a las actividades que llevan a cabo actores no estatales a través de las fronteras, sin que sean las autoridades estatales las que las originan ni las controlan. Por su parte, sociedad “mundial” presenta otro tipo de problemas: o bien se refiere sólo al ámbito geográfico de las relaciones sociales o bien remite a una categoría normativa que nos resulta inadecuada a efectos analíticos. Otra posibilidad sería recurrir a adjetivos que prescindiesen del referente político-territorial, como sociedad “plural”, pero en este caso se asumiría una total irrelevancia de las fronteras internacionales, por ahora todavía relevantes.

⁸⁴ Por ejemplo, que pueda establecerse una asociación entre lo postinternacional y los numerosos “post-” que han proliferado en las Ciencias Sociales desde los años setenta, y en particular con las corrientes teóricas postmodernas o postmodernistas.

⁸⁵ Al afrontar las dificultades epistemológicas que plantea el estudio del cambio en las relaciones internacionales, John Gerard Ruggie afirmaba con elocuencia: “[...] como disciplina, no somos muy buenos en el estudio de la posibilidad de una discontinuidad fundamental en el sistema internacional; esto es, en el tratamiento de la cuestión de si el sistema moderno de Estados puede estar generando en algunos

Por otro lado, somos conscientes de que la coherencia intelectual podría forzarnos a plantear la conveniencia de seguir denominando relaciones “internacionales” a las relaciones que no son estrictamente interestatales. No obstante, consideramos que el concepto “relaciones internacionales”, entendido como conjunto de relaciones sociales que trascienden las fronteras de los Estados, forma parte de las convenciones fundacionales de la disciplina de las Relaciones Internacionales⁸⁶ y su cuestionamiento está fuera del alcance y la pretensión del presente trabajo⁸⁷.

El enfoque de la Escuela Inglesa y en particular de Hedley Bull no es sólo una referencia teórica de la que parte el tratamiento de la sociedad postinternacional. Yale H. Ferguson ha advertido las múltiples facetas presentes en el pensamiento de Bull, entre la innovación prudente, el conservadurismo e, incluso, la provocación radical⁸⁸. Desde esta última faceta, manifestada en la tercera parte de *The Anarchical Society*,

sentidos formas postmodernas de configuración del espacio político. Ni siquiera tenemos un vocabulario adecuado; y no somos capaces de explicar lo que no somos capaces de denominar”. Vid. RUGGIE, John Gerard (1993), “Territoriality and beyond: problematizing modernity in international relations”, *International Organization*, vol. 47, nº 1, pp. 139-174 (143-144).

⁸⁶ Ello es así del mismo modo que la “economía política internacional” como concepto se refiere a la dimensión político-económica de esas relaciones sociales que trascienden las fronteras de los Estados. Algunos autores de Economía Política Internacional han intentado infructuosamente adecuar la denominación de este área de estudio a las transformaciones de la economía política contemporánea: “un análisis de economía política no debería limitarse estrictamente a las relaciones entre Estados-nación y gobiernos. Necesita tener un carácter al mismo tiempo global e internacional. De ahí nuestra preferencia por el término *economía política global* en lugar del término más habitualmente utilizado, *economía política internacional*”. Vid. GILL, Stephen y LAW, David (1993), *The Global Political Economy*, *op. cit.*, p. xxii.

⁸⁷ Algunos autores sí se han atrevido a cuestionar el concepto “relaciones internacionales”. Afirmaba Susan Strange dos años antes de morir: “[...] algunos autores de Relaciones Internacionales [...] simplemente añadían nuevos temas a la agenda de la diplomacia interestatal y nuevos nombres al reparto de actores de la política internacional. Pero seguían manteniendo siempre en el centro del escenario al Estado y sus preocupaciones. Que fuese así *siempre* es lo que ahora me parece inaceptable, y lo que me hace sentir que quizá he llegado por fin a la separación definitiva de la disciplina de las Relaciones Internacionales. He estado vinculada a ella como estudiante, como corresponsal extranjera y como profesora durante más de medio siglo. Pero ya no puedo seguir sintiéndome identificada con la política internacional si es definida como un ámbito de estudio diferente de otras formas de política en el cual el Estado es la unidad de análisis y la sociedad internacional de Estados la problemática principal”. Vid. STRANGE, Susan (2001), *La retirada del Estado. La difusión del poder en la economía mundial*, Barcelona: Icaria / Intermón Oxfam (1ª ed. en inglés, 1996), p. 15.

⁸⁸ FERGUSON, Yale H. (1998), “Hedley Bull’s *The Anarchical Society* Revisited: States or Politics in Global Politics?”, en ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres / Washington: Pinter, pp. 184-209.

Bull vislumbró alternativas al sistema de Estados contemporáneo y, entre ellas, esbozó con clarividencia lo que denominó un nuevo medievalismo⁸⁹:

“En la cristiandad medieval se consideraba que toda autoridad derivaba en última instancia de Dios y el sistema político era básicamente teocrático. Podría por ello parecer ocurrencia contemplar una vuelta al modelo medieval, pero no es sólo ocurrencia imaginar que pueda desarrollarse un modelo análogo moderno y secular que encarne su característica central: un sistema de autoridades solapadas y de lealtades múltiples.

Es conocido que los Estados soberanos hoy día comparten el escenario de la política mundial con ‘otros actores’ del mismo modo que en los tiempos medievales el Estado tenía que compartir escenario con ‘otras asociaciones’ (por utilizar la expresión de los medievalistas). Si los Estados modernos llegasen a compartir su autoridad sobre sus ciudadanos y su capacidad para orientar sus lealtades, por un lado, con autoridades regionales y mundiales y, por otro lado, con autoridades subestatales o subnacionales, hasta el punto de que el concepto de soberanía dejase de ser aplicable, entonces podría decirse que ha surgido una nueva forma medieval de orden político universal.”

Esta propuesta provocativa planteaba, pues, el surgimiento de un sistema de autoridades solapadas y fragmentadas cuyas interacciones serían análogas a las del medievalismo de los siglos XII-XIV en Europa y que, en la medida en que fuesen capaces de arrebatar a los Estados las lealtades de los ciudadanos, harían desaparecer el sistema de Estados. Según Bull, cinco características indican la existencia de una tendencia hacia el nuevo medievalismo⁹⁰: la integración regional entre Estados en Europa y en otras regiones; la desintegración de Estados como consecuencia de reclamaciones autonomistas o independentistas de entidades subestatales; la reaparición de la violencia internacional privada que pone en cuestión el monopolio estatal sobre la violencia legítima; el protagonismo creciente de las organizaciones transnacionales –empresas multinacionales, movimientos políticos, organizaciones no gubernamentales, movimientos religiosos y algunas otras organizaciones internacionales–; la unificación tecnológica del mundo a través de medios de comunicación y transporte. Aunque Bull considerase que el nuevo medievalismo constituía el escenario más plausible en la evolución del sistema de Estados –más que un sistema sin sociedad, que un conjunto de Estados sin sistema o que un gobierno mundial–, la prudencia le impidió acertadamente proclamar la desaparición del sistema de Estados. El criterio para constatar definitivamente ese tránsito hubiese sido, según Bull, el menoscabo de la soberanía del

⁸⁹ BULL, Hedley (1995), *The Anarchical Society*, *op. cit.*, pp. 245-246.

⁹⁰ *Ibid.*, pp. 254-266.

Estado⁹¹. La evolución de las tendencias apuntadas por Bull y las transformaciones contemporáneas del Estado harán que nos sumemos al conjunto de autores que han recurrido al neomedievalismo como referencia conceptual para abordar las transformaciones de la economía contemporánea en la sociedad postinternacional⁹².

El solapamiento y la fragmentación de autoridades, característicos de este neomedievalismo, podrían interpretarse como un factor de debilitamiento del orden en la sociedad postinternacional. En este punto, creemos conveniente recuperar la formulación sobre las estructuras históricas propuesta por Robert W. Cox y la Economía Política Internacional crítica. Según Cox, las estructuras históricas se dan en tres niveles o esferas de actividad interrelacionados⁹³:

“(1) la organización de la producción, en particular con respecto a las *fuerzas sociales* generadas por el proceso de producción; (2) las *formas de Estado* tal y como se derivan del estudio del complejo Estado/sociedad; (3) los *órdenes mundiales*, esto es, las configuraciones particulares de fuerzas que sucesivamente definen la problemática de guerra o paz para el conjunto de Estados. Cada uno de estos niveles puede ser estudiado como una sucesión de estructuras rivales dominantes y emergentes.”

En el marco teórico de Cox el concepto de “orden mundial” es utilizado en lugar de “sistema interestatal” por varias razones. En primer lugar, “orden mundial” puede ser aplicado a cualquier período histórico y no necesariamente a aquellos en los que la forma de organización política predominante es el Estado. En segundo lugar, el término “orden” evita las connotaciones de equilibrio implícitas en el término “sistema”. Orden aquí debe entenderse como la forma habitual en que se dan las interacciones, no como ausencia de turbulencias o conflictos. En este sentido, las concepciones de orden de Cox y de Bull son muy similares, pues ambas aluden a un patrón de comportamiento social orientado a la consecución de objetivos. Como veremos más adelante, en cada orden mundial se generarán unos determinados patrones de poder. En tercer lugar, el calificativo “mundial” hace referencia al ámbito geográfico en el que se dan las interacciones de un determinado orden. Durante el siglo XX ese ámbito geográfico se

⁹¹ Ibid., p. 265.

⁹² Vid. KOBRIN, Stephen J. (1998), “Neomedievalism and the Postmodern Digital World Economy”, en PRAKASH, Aseen y HART, Jeffrey A. (eds.) (1998), *Globalization and Governance*, Londres: Routledge, pp. 165-187.

conforma como la totalidad del planeta, mientras que en otras épocas históricas podía ser el “mundo mediterráneo”, el “mundo chino” o el “mundo europeo”⁹⁴.

En la teoría de Cox las estructuras históricas presentes en estos tres niveles de actividad son el resultado de una determinada configuración de fuerzas que interactúan entre ellas: capacidades materiales, ideas e instituciones. Las capacidades materiales son las fuerzas productivas y destructivas de una sociedad –recursos naturales, recursos organizativos, fuentes de riqueza económica, tecnología, etc.–. Las ideas son, por un lado, el conjunto de significados intersubjetivos o nociones compartidas sobre la naturaleza de las relaciones sociales que tienden a conformar las expectativas de comportamiento y, por otro lado, las diversas imágenes colectivas del orden social que asumen diferentes grupos sociales con respecto a las relaciones de poder, a la justicia o a la distribución de la riqueza. Las instituciones son el conjunto de medios utilizados para estabilizar y perpetuar un orden particular; las ideas y capacidades materiales conforman las instituciones y las instituciones a su vez influyen en la evolución de las ideas y capacidades materiales⁹⁵. Para Cox, estos tres tipos de fuerzas se articulan en cada uno de los tres niveles de actividad, así como entre ellos⁹⁶:

“[...] Consideradas por separado, fuerzas sociales, formas de Estado y órdenes mundiales pueden ser representados en una aproximación preliminar como configuraciones particulares de capacidades materiales, ideas e instituciones [...]. Consideradas de forma interrelacionada para conformar una representación más completa del proceso histórico, cada configuración contendrá a las demás al mismo tiempo que se verá afectada por ellas.”

El resultado es un marco teórico de configuraciones interrelacionadas que pretende reflejar la complejidad de cada estructura histórica. Comparándolo con el marco de la sociedad internacional de la Escuela Inglesa, nos parece que ofrece algunos aspectos valiosos en dos sentidos. En lo que se refiere a los niveles de actividad, supone, en primer lugar, una ampliación del enfoque de la sociedad internacional de Estados, que correspondería sólo a uno de los tres niveles a los que se refiere Cox. En

⁹³ COX, Robert W. (1981), “Social Forces, States, and World Orders: Beyond International Relations Theory”, *op. cit.*, p. 100.

⁹⁴ *Ibid.*, nota 2, pp.116-117.

⁹⁵ *Ibid.*, pp. 97-99.

⁹⁶ *Ibid.*, p. 101.

segundo lugar, considerar las formas de Estado permite diluir aún más la separación entre lo interno y lo internacional, algo que ya proponía la Escuela Inglesa, pero que difícilmente podía aplicar al concentrarse en lo interestatal. En tercer lugar, incluir a las fuerzas sociales en el análisis permite dar cabida a los actores no estatales a los que aludíamos en la sociedad postinternacional y que no eran contemplados en la sociedad internacional de Estados.

En lo que se refiere a las fuerzas que configuran cada estructura histórica, ideas e instituciones en el marco teórico de Cox se corresponden con los intereses, valores, normas e instituciones a que se refería Bull. Sin embargo, mientras que la Escuela Inglesa incorporaba el tratamiento del ordenamiento jurídico internacional, la Economía Política Internacional crítica apenas si otorga relieve al Derecho internacional –un carácter instrumental si acaso–, algo en nuestra opinión injustificado. Por contra, la consideración de las capacidades materiales en la teoría de Cox, y sobre todo su articulación entre fuerzas sociales, formas de Estado y órdenes mundiales aporta una riqueza al análisis a la que la Escuela Inglesa ha renunciado al dejar de lado las cuestiones económicas en una concepción estrecha de lo político.

2.3. LO POLÍTICO EN LA SOCIEDAD POSTINTERNACIONAL

La ausencia de lo económico en la Escuela Inglesa, un rasgo reconocido y asumido por sus miembros, constituye un problema fundamental para el estudio de algunos fenómenos “económicos” de la sociedad postinternacional. Para paliar el problema podríamos combinar el estudio de lo político y de lo económico, obteniendo así una perspectiva utilizada por algunos autores de Economía Política Internacional. Sin embargo, nos parece más adecuado indagar en el concepto de lo político para recuperar una comprensión amplia e inclusiva de la política que ha sido mayoritariamente dejada de lado por los politólogos durante el último siglo.

Como apuntamos anteriormente, el dominio de esta concepción estrecha de la política surge con la distinción que se establece entre lo político y lo económico con el desarrollo de la sociedad capitalista en el siglo XVIII. Los autores críticos de la Economía Política Internacional son conscientes de este origen y por ello destacan tanto

su especificidad histórica como la emergencia de un conjunto de fuerzas ideológicas, económicas y políticas que se afianzan a partir de entonces⁹⁷. Uno de los referentes teóricos para estos autores es Karl Polanyi, quien explicaría perfectamente en *La Gran Transformación* ese proceso por el cual el liberalismo económico fuerza la separación del mercado de la sociedad y la separación de la economía de la política⁹⁸. El estudio de la historia y del pensamiento económico, así como el recurso a la Antropología, permiten a Polanyi afirmar que, hasta la revolución industrial que tiene lugar en Europa en el siglo XVIII, “los mercados no eran más que una dimensión accesoria de un marco institucional que la autoridad social controlaba y reglamentaba más que nunca”⁹⁹. Sin embargo, el ideal liberal es el de una economía de mercado¹⁰⁰:

“un sistema económico regido, regulado y orientado únicamente por los mercados [...], tanto la producción como la distribución de los bienes quedan aseguradas únicamente por los precios. La autorregulación implica que toda la producción está destinada a la venta en el mercado y que todos los ingresos provienen de ella.

[...] No se debe permitir nada que obstaculice la formación de los mercados, y no hay que permitir que los ingresos se formen más que a través de la venta. Asimismo, el ajuste de los precios a los cambios de la situación del mercado no debe ser objeto de ninguna intervención, trátase de precios relativos a bienes, trabajo, tierra o dinero. [...] Únicamente interesan las políticas y las medidas que contribuyan a asegurar la autorregulación del mercado, a crear las condiciones que hagan del mercado el único poder organizador en materia económica.”

La perspectiva del beneficio económico justifica, pues, esta concepción liberal de la sociedad en la que la autonomía del mercado se convierte en una necesidad: “Un mercado autorregulador exige nada menos que la división institucional de la sociedad en una esfera económica y en una esfera política. Esta dicotomía no es de hecho más que la simple reafirmación, desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, de la existencia de un mercado autorregulador”¹⁰¹. Por tanto, la concepción liberal de la sociedad que ha dominado en el pensamiento occidental durante los dos últimos siglos es la responsable de esta separación.

⁹⁷ GILL, Stephen y LAW, David (1993), *The Global Political Economy*, op. cit., p. xviii.

⁹⁸ POLANYI, Karl (1997), *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, Madrid: La Piqueta (1ª ed. en inglés, 1944).

⁹⁹ Ibid., p. 119.

¹⁰⁰ Ibid., pp. 122-123.

¹⁰¹ Ibid., pp. 126-127.

En sí misma, esta separación es un proceso *político* de negación de lo político, como pondría de manifiesto durante el período de entreguerras Carl Schmitt¹⁰²:

“El liberalismo del último siglo ha arrastrado consigo una singular y sistemática transformación y desnaturalización de todas las ideas y representaciones de lo político. Como realidad histórica que es, el liberalismo ha podido sustraerse a lo político en la misma escasa medida que cualquier otro movimiento humano de consideración, y también sus neutralizaciones y despolitizaciones (de la educación, de la economía, etc.), poseen un sentido político.

[...] La cuestión es, sin embargo, si del concepto puro y consecuente del liberalismo individualista puede llegar a obtenerse una idea específicamente política.

La respuesta tiene que ser negativa. Pues la negación de lo político que contiene todo individualismo consecuente conduce desde luego a una práctica política, la de la desconfianza contra todo poder político y forma de Estado imaginable, pero nunca a una teoría positiva propia del Estado y de la política.”

Este proceso que describe Schmitt aísla las relaciones económicas del resto de relaciones sociales, vaciándose así de contenido el ámbito de la política. Como el ámbito político es aquél en el que el Estado está legitimado para intervenir, todo lo que se sitúa fuera de la política debe quedar al margen de la intervención estatal según los postulados liberales¹⁰³:

“El pensamiento liberal elude o ignora al Estado y a la política de un modo genuinamente sistemático, y en su lugar se mueve en el seno de una polaridad típica y recurrente entre dos esferas heterogéneas, las de ética y economía, espíritu y negocio, educación y propiedad [...]. Todo el *pathos* liberal se dirige contra la violencia y la falta de libertad. Toda constricción o amenaza a la libertad individual, por principio ilimitada, o a la propiedad privada o a la libre competencia, es ‘violenta’ y por lo tanto *eo ipso* algo malo. Lo que este liberalismo deja en pie del Estado y de la política es únicamente el cometido de garantizar las condiciones de la libertad y de apartar cuanto pueda estorbarla.

[...] Eso sí, el ámbito autónomo considerado como más relevante en el dominio de lo real, la autonomía de las normas y leyes de lo económico, se impuso con la resolución del que no se deja inducir a error por nada ni por nadie. Que producción y consumo, precios y mercado poseen su propia esfera, y no pueden ser dirigidos ni por la ética ni por la estética, ni por la religión ni, menos aún, por la política, ha sido el dogma más infalible de la era liberal, uno de los pocos verdaderamente indiscutibles.”

El resultado de este proceso es una equiparación entre política y Estado que deja al margen todo tipo de relaciones sociales. El pensamiento de Max Weber refleja esta equiparación al entender que lo político es todo aquello referido a las relaciones sociales en las que existe una autoridad con un sistema de normas que se aplica en un territorio

¹⁰² Vid. SCHMITT, Carl (1999), *El concepto de lo político*, Madrid: Alianza Editorial, 1ª reimpr. (1ª ed. en alemán, 1932), pp. 97-100.

¹⁰³ *Ibid.*, pp. 98-100.

determinado y que está garantizado por la violencia física¹⁰⁴. Frente a esta concepción estrecha, en *El concepto de lo político* Schmitt sostiene que ‘la ecuación estatal = político se vuelve incorrecta e induce a error en la precisa medida en la que Estado y sociedad se interpenetran recíprocamente; en la medida en que todas las instancias que antes eran estatales se vuelven sociales y, a la inversa, todas las instancias que antes eran ‘meramente’ sociales se vuelven estatales, cosa que se produce con carácter de necesidad en una comunidad organizada democráticamente’’¹⁰⁵.

Para Schmitt, cualquier acción humana es potencialmente política, pues el origen de lo político se encuentra en las diferencias entre individuos y grupos. A partir de estas diferencias se establece la distinción específicamente política, la distinción entre *amigo* y *enemigo*¹⁰⁶:

El sentido de la distinción amigo-enemigo es marcar el grado máximo de intensidad de una unión o separación, de una asociación o separación. [...] El enemigo político no necesita ser moralmente malo, ni estéticamente feo; no hace falta que se erija en competidor económico, e incluso puede tener ventajas hacer negocios con él. Simplemente es el otro, el extraño, y para determinar su esencia basta con que sea existencialmente distinto y extraño en un sentido particularmente intensivo”.

Toda actividad humana que efectivamente genera una agrupación de individuos en torno a la distinción entre amigos y enemigos es una actividad política. Lo político radica entonces en el surgimiento del antagonismo entre grupos, en el surgimiento del conflicto social. Sin conflicto no hay política. En cada caso será el grado de intensidad de este antagonismo el que indique si estamos ante una cuestión política, no el ámbito material ni los medios utilizados en la lucha política: “Lo político puede extraer su fuerza de los ámbitos más diversos de la vida humana, de antagonismos religiosos, económicos, morales, etc. Por sí mismo lo político no acota un campo propio de la realidad, sino sólo un cierto *grado de intensidad* de la asociación o disociación de hombres’’¹⁰⁷.

¹⁰⁴ Vid. WEBER, Max (1984), *Economía y Sociedad*, México: FCE (1ª ed. en alemán, 1922).

¹⁰⁵ SCHMITT, Carl (1999), *El concepto de lo político*, *op. cit.*, p. 53.

¹⁰⁶ *Ibid.*, p. 57.

¹⁰⁷ *Ibid.*, pp. 67-68.

Puesto que lo político reside en el conflicto, la cooperación y la armonía social carecen por completo de interés para el autor alemán¹⁰⁸. Ésta será una de las coincidencias con Hans J. Morgenthau, uno de sus admiradores intelectuales. Pero en el estudio de lo político no sería la única: ambos creían que cualquier situación era potencialmente política, ambos utilizaron argumentos similares en sus críticas al liberalismo y ambos compartieron un pesimismo antropológico muy patente en sus obras¹⁰⁹. Morgenthau indagó en las ideas de Schmitt y, asumiendo la distinción amigo-enemigo, creyó encontrar la esencia de lo político en la lucha por el poder: “lo Político debe entenderse como una fuerza que existe en el individuo y que se orienta necesariamente a otros individuos en forma de ‘un deseo de poder’”¹¹⁰. La particular concepción del poder de Morgenthau cobra especial sentido al aplicarla al estudio de la sociedad internacional¹¹¹. En ella las únicas unidades de análisis son Estados, que son a

¹⁰⁸ Aunque lo político se manifiesta habitualmente en todo tipo de situaciones, para Schmitt la manifestación del grado máximo del antagonismo político es siempre la guerra: “La guerra como el medio político extremo revela la posibilidad de esta distinción entre amigo y enemigo que subyace a toda forma de representarse lo político, y por esa razón sólo tiene sentido mientras esa distinción tiene realmente lugar en la humanidad, o cuando menos es realmente posible. Por el contrario, una guerra llevada a cabo por motivos ‘puramente’ religiosos, ‘puramente’ morales, ‘puramente’ jurídicos o ‘puramente’ económicos sería un contrasentido”; *ibid.*, pp. 65-66. La observación de los casos excepcionales tiene para Schmitt un valor analítico extraordinario por cuanto éstos permiten elucidar los elementos cruciales de cualquier situación. Así, para identificar al soberano basta observar quién decide en el estado de emergencia; la decisión en el estado de emergencia la toma quien puede situarse al margen del ordenamiento jurídico; ahí es donde reside la soberanía. Schmitt presenta su doctrina del “decisionismo político” en *Politische Theologie. Vier Kapitel zur Lehre von der Souveränität*, obra publicada por primera vez en 1922 y, como el resto de la obra de Schmitt, muy influenciada por las circunstancias políticas de la República de Weimar y el posterior establecimiento del régimen nazi. Vid. GÓMEZ ORFANEL, Germán (1991), “Carl Schmitt y el decisionismo político”, en VALLESPÍN, Fernando (1991), *Historia de la Teoría Política*, vol. 5, Madrid: Alianza Editorial, pp. 243-272.

¹⁰⁹ Vid. PICHLER, Hans-Karl (1998), “The godfathers of ‘truth’: Max Weber and Carl Schmitt in Morgenthau’s theory of power politics”, *Review of International Studies*, vol. 24, pp. 185-200 (197).

¹¹⁰ Citado en la biografía intelectual de Morgenthau que elaboró Christoph Frei a partir de manuscritos, diarios y artículos inéditos en los que Morgenthau se refería explícitamente a su relación con Schmitt y al pensamiento de éste. Vid. FREI, Christoph (1994), *Hans J. Morgenthau: Eine intellektuelle Biographie*, Berna, Stuttgart y Viena, 2ª ed. Este trabajo es utilizado por Hans-Karl Pichler, de quien se ha tomado la cita referida; vid. PICHLER, Hans-Karl (1998), “The godfathers of ‘truth’: Max Weber and Carl Schmitt in Morgenthau’s theory of power politics”, *op. cit.*, p. 196.

¹¹¹ Esther Barbé ha identificado las tres nociones de poder presentes en el pensamiento de Morgenthau. La primera se refiere al poder como elemento distintivo de la política, pero puesto que Morgenthau define la política como la lucha por el poder, cabrá acudir a otra noción de poder para escapar a la tautología. Esa segunda noción tiene un carácter estrictamente relacional y es deudora de la tradición de pensamiento liberal. En la línea de la Max Weber, se trata de una concepción del poder estrechamente vinculada al Estado y limitada por la política estatal. La tercera noción equipara poder a la combinación de posesión y movilización de recursos, que da lugar a la distinción entre poder e influencia, siempre referidos a las

la política internacional lo que los individuos son a la política interna. En ausencia de un gobierno internacional, la anarquía lleva a los Estados a luchar por el poder para sobrevivir¹¹². Lo político en Morgenthau es aquello que comporta una lucha por el poder y la política internacional es esencialmente la lucha de los Estados por el poder, entendido éste como capacidades estatales y relación interestatal¹¹³.

Según Hans Karl Pichler, las ideas sobre lo político de Morgenthau mejoran la concepción de Schmitt¹¹⁴. A nuestro entender, más bien la empobrecen al identificar lo político con la lucha por el poder, sea como sea éste definido. Una cosa es que el conflicto sea inherente a la política y otra bien diferente es reducir la política a un tipo de conflicto particular como el de la competencia por el poder. Este reduccionismo se agrava en dos sentidos al analizar la sociedad internacional de Estados en la forma en que lo hace Morgenthau: a) puesto que la política internacional incumbe sólo a los Estados, el resto de relaciones en las que participan actores internacionales dejan de ser consideradas políticas; b) puesto que la política internacional es sólo una lucha constante por el poder, las relaciones de cooperación desaparecen del análisis político o son consideradas sólo bajo el prisma del cálculo racional de los Estados para maximizar el poder. De acuerdo con estos postulados realistas, en la sociedad internacional de Estados lo político adquiere una especificidad de utilidad muy limitada para analizar la sociedad postinternacional.

relaciones interestatales. Vid. BARBÉ, Esther (1990), "Estudio preliminar", en MORGENTHAU, Hans J. (1990), *Escritos sobre política internacional*, Madrid: Tecnos, pp. XIX-LV (XXXI-XL).

¹¹² Vid. MORGENTHAU, Hans J. (1985), *Politics Among Nations. The Struggle for Power and Peace*, Nueva York: Alfred A. Knopf, 6ª ed. (1ª ed., 1948) (trad. española [1986], *Política entre las naciones. La lucha por el poder y la paz*, Buenos Aires: GEL).

¹¹³ Vid. PICHLER, Hans-Karl (1998), "The godfathers of 'truth': Max Weber and Carl Schmitt in Morgenthau's theory of power politics", *op. cit.*, p. 196.

¹¹⁴ Ibid. No hemos abordado en estas páginas el intenso debate metateórico surgido a raíz de la recuperación intelectual del pensamiento de Carl Schmitt durante los años ochenta y noventa, azuzado por aquellos autores liberales que ven en la colaboración de Schmitt con el régimen nazi entre 1936 y 1939 y en sus veleidades anti-judías motivos suficientes de deslegitimación intelectual. En este sentido, Jef Huysmans critica la genealogía intelectual de Morgenthau elaborada por Pichler en base a la necesidad de tener presente la disposición y el proyecto ético-político que conlleva la teoría del realismo político, especialmente al analizar el contexto histórico del período de entreguerras en el que se desarrolló la obra de Schmitt. Vid. HUYSMANS, Jef (1999), "Know your Schmitt: a godfather of truth and the spectre of Nazism", *Review of International Studies*, vol. 25, pp. 323-328.

Una aproximación teórica que trascienda la sociedad de Estados requiere identificar los rasgos esenciales, básicos, pre-estatales de lo político. Ésta fue la empresa en la que se embarcó el filósofo político Bertrand De Jouvenel al pretender elaborar una “teoría pura de la política”¹¹⁵. A partir de ejemplos históricos y de situaciones cotidianas simples, De Jouvenel deduce los elementos constitutivos de cualquier relación política y consigue destilar la esencia de lo político en cualquier sociedad humana. Su método es muy diferente del utilizado por Schmitt, pero curiosamente llega a una conclusión muy similar: “la Política es conflicto”¹¹⁶.

La identificación de los elementos y las categorías básicas de una relación política llevan a De Jouvenel a afirmar que “deberíamos considerar como ‘político’ cualquier esfuerzo sistemático, realizado en cualquier espacio del ámbito social, encaminado a movilizar a otros hombres en pos de una aspiración de quien lleva a cabo la movilización”¹¹⁷. Ciertamente, las movilizaciones sociales son habituales en las relaciones humanas y no por ello consideramos que todas las relaciones sociales son políticas. Sin embargo, todas las relaciones políticas parten de la movilización y agrupación de voluntades para la obtención de determinados fines y, como afirma De Jouvenel “se consigue una comprensión más dinámica de lo que habitualmente se considera la Política si esta movilización del hombre por el hombre es definida como la acción política básica y elemental”¹¹⁸. Nótese hasta qué punto es posible equiparar esta formulación con la distinción amigo-enemigo que realiza Schmitt: mientras que el autor alemán pone el énfasis en la creación del antagonismo y en la caracterización del enemigo político, De Jouvenel destaca la captación de apoyos para la obtención de fines, algo que en la dicotomía de Schmitt situaríamos más bien en la categoría del amigo político.

El elemento de dinamismo es fundamental para comprender que lo político no es un rasgo fijo y permanente de una relación, sino que aparece y desaparece como un

¹¹⁵ DE JOUVENEL, Bertrand (1963), *The Pure Theory of Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.

¹¹⁶ *Ibid.*, p. 189.

¹¹⁷ *Ibid.*, p. 30.

¹¹⁸ *Ibid.*, p. 110.

atributo de la relación: “lo que habitualmente se entiende por Política no es más que una prolongación natural y necesaria de las relaciones políticas que surgen espontáneamente siempre que se produce una agrupación de hombres y a través de ella se les da la oportunidad de actuar unos sobre otros. No hay ninguna diferencia en esencia entre las relaciones sociales y las relaciones políticas: se trata simplemente de relaciones entre hombres”¹¹⁹.

Esa prolongación a la que se refiere De Jouvenel es el camino que lleva de la “política” a la “Política” y el punto en el que la pequeña política se convierte en la gran política es el “grado de intensidad” al que se refería Schmitt. Todo es potencialmente político hasta que se convierte en efectivamente político. Hay un punto en el que lo potencial deviene efectivo, aunque resulta imposible determinar con cierta precisión y de manera universal dónde se encuentra. Diversos factores ofrecen indicios respecto del carácter efectivamente político de una relación social: a) las características propias de la relación y sus consecuencias para el entorno social en el que se produce; b) la apreciación que hacen de ella sectores sociales no directamente implicados, o incluso el conjunto de la sociedad; y c) la apreciación que hacen de ella las autoridades públicas. Ninguno de estos factores por sí solo y siempre determina que una relación sea política, sino que casi siempre es una combinación de ellos lo que lo determina. La intervención de autoridades públicas en una situación determinada transforma automáticamente esa situación en algo político, pero en muchas otras situaciones el tránsito de la potencialidad política a la efectividad política no depende de dicha intervención.

El predominio del realismo político en los estudios de Relaciones Internacionales tras la segunda guerra mundial consolidó el reduccionismo liberal estatista al que nos hemos venido refiriendo. Desde los años setenta han sido muchos los estudiosos de Relaciones Internacionales que han intentado superarlo, pero los principales cuestionamientos han procedido de algunos teóricos de la Economía Política Internacional crítica. Entre ellos, Susan Strange ha sido quien más ha abogado en favor de una redefinición del estudio de la política que pasa por superar la separación entre economía y política y, sobre todo, por abordar las múltiples fuentes de autoridad que

¹¹⁹ Ibid., p. 82.

determinan las estructuras de poder en la economía política global¹²⁰. A ello nos conduce también el pensamiento de autores clásicos como Polanyi, Schmitt o De Jouvenel en torno al concepto de lo político. De lo expuesto podemos concluir que lo político es aquello que provoca el surgimiento de un conflicto en una relación social hasta alcanzar un grado de intensidad suficiente como para generar una movilización de voluntades que pondrá de manifiesto una relación de poder. Por tanto, cualquier relación social es potencialmente una relación política, una relación de poder surgida como consecuencia de un antagonismo que ha alcanzado una polarización suficiente como para que los individuos o grupos en conflicto movilicen voluntades para defender sus intereses.

¹²⁰ Vid. STRANGE, Susan (1995), "Political Economy and International Relations", *op. cit.*, pp. 169-170; y STRANGE, Susan (2001), *La retirada del Estado*, *op. cit.*, pp. 57-72.

CAPÍTULO II

LAS TRANSFORMACIONES DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL CONTEMPORÁNEA

La trascendencia de algunas de las transformaciones históricas experimentadas por la sociedad internacional siempre fue apreciada por algunos de sus protagonistas. Pasados los años, las décadas o incluso los siglos, la importancia de dichos cambios pasaba a ser percibida de forma generalizada. Podía transcurrir mucho tiempo entre el momento en que tenían lugar hechos o procesos históricamente significativos y el momento en que pasaban a ser valorados como tales por parte de amplios sectores sociales. Las transformaciones históricas del último tercio del siglo XX son diferentes. Buena parte de ellas se inscriben en la última de las fases de lo que se ha dado en llamar globalización. Su trascendencia para la humanidad es reconocida no sólo en ámbitos políticos, académicos, empresariales o periodísticos, sino también por amplios sectores sociales de muchos países. Nunca tanta gente de tantos lugares tan dispares había coincidido en considerar tan rápidamente la importancia histórica de los acontecimientos y procesos sociales de los que eran testigos o partícipes. Y nunca un único concepto pretendió dar cuenta de esas transformaciones como lo ha hecho el de globalización durante las últimas décadas. Se puede poner en cuestión el concepto por motivos axiológicos, se puede discutir científicamente sobre la ontología del fenómeno y se puede rechazar por razones ideológicas el término, el fenómeno o ambos. Pero ningún análisis de la economía política contemporánea puede prescindir del tratamiento de la globalización.

La abundancia y variedad de aproximaciones al estudio de la globalización permite establecer un mapa de posiciones y autores en lo que constituye un complejo debate. Siguiendo a David Held y Anthony McGrew, los dos polos del debate serían los

conformados por los escépticos y por los globalistas, pudiendo identificarse muchas posiciones intermedias entre los extremos¹. De forma muy simplificada, puede afirmarse que los escépticos consideran que la globalización contemporánea cuenta con precedentes significativos de interdependencia estatal –la economía mundial de finales del siglo XIX–, contribuye a mantener e incluso a aumentar el poder de los Estados –pues serían éstos los que la han provocado junto con las fuerzas del mercado–, y se manifiesta en un aumento de la regionalización de la economía mundial en torno a tres núcleos político-económicos –la llamada tríada–, de modo que, en definitiva, el fenómeno es poco más que un aumento de la internacionalización de las economías y sociedades de los diferentes Estados de la sociedad internacional². Frente a estos argumentos, los globalistas tenderían a destacar: lo novedoso de la globalización contemporánea, la conformación de un espacio global de interrelaciones sociales por parte de actores no estatales, la consiguiente erosión del poder estatal frente a estas fuerzas y, en las versiones más radicales de la tesis globalista, el surgimiento de nuevas formas de autoridad que acabarán supliendo al Estado como forma predominante de organización política en la sociedad global³. Algunas posiciones globalistas extremas se

¹ HELD, David y MCGREW, Anthony (eds.) (2000), *The Global Transformations Reader. An Introduction to the Globalization Debate*, Oxford: Polity, pp. 129. En esta obra, Held y McGrew simplifican las categorías que habían utilizado en su gran trabajo previo sobre la globalización, en el que establecían una categoría intermedia de “transformacionalistas”, a caballo entre “escépticos” e “hiperglobalistas”. Vid. HELD, David y MCGREW, Anthony; GOLDBLATT, David y PERRATON, Jonathan (1999), *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*, Stanford: Stanford University Press, pp. 2-10.

² Entre los escépticos, pueden destacarse los siguientes trabajos: BERGER, Suzanne y DORE, Ronald (eds.) (1996), *National Diversity and Global Capitalism*, Ithaca, NY: Cornell University Press; BOYER, Robert y DRACHE, Daniel (eds.) (1996), *States against markets. The limits of globalization*, Londres: Routledge; HIRST, Paul y THOMPSON, Grahame (1996), *Globalization in question: the international economy and the possibilities of governance*, Cambridge: Polity; KRASNER, Stephen (2001), *Soberanía, hipocresía organizada, op. cit.*; RODRIK, Dani (1997), *Has Globalization Gone Too Far?*, Washington, D.C.: Institute for International Economics; y WEISS, Linda (1998), *The Myth of the Powerless State. Governing the Economy in a Global Era*, Oxford: Polity Press.

³ Entre los trabajos que defienden la tesis globalista más extrema puede destacarse: ALBROW, Martin (1996), *The Global Age*, Cambridge: Polity Press; LUARD, E. (1990), *The Globalisation of Politics*, Londres: Macmillan; O'BRIEN, Richard (1992), *Global Financial Integration: The End of Geography*, Nueva York: The Royal Institute of International Affairs/Council on Foreign Relations Press; OHMAE, Kenichi (1995), *The End of the Nation-State: The Rise of Regional Economies*, Nueva York: Free Press; REICH, Robert B. (1991), *The Work of Nations*, Nueva York: Knopf; y WRISTON, W. (1992), *The Twilight of Sovereignty*, Nueva York: Charles Scribners Sons.

asientan sobre presupuestos ideológicos neoliberales⁴, pero que no se compartan estos presupuestos no debería impedir reconocer la naturaleza de las profundas transformaciones constitutivas de la globalización contemporánea⁵. El reconocimiento de estas transformaciones y de su importancia capital para la sociedad internacional y para las relaciones de poder que en ella se manifiestan guiarán el presente trabajo.

El surgimiento en el mundo anglófono del término “global” en los años sesenta y su posterior extensión pretendieron dar cuenta de la existencia de un conjunto de procesos interrelacionados que se manifestaban a escala mundial⁶. Es decir, lo “global” se refería tanto al ámbito geográfico (el globo terráqueo, el planeta) como a ámbitos materiales conexos (políticos, económicos, sociales, culturales, etc.). Durante los años setenta y ochenta los procesos de cambio en estos ámbitos experimentan una expansión geográfica y una intensificación material derivada de la velocidad con que se presentan

⁴ Sobre el carácter ideológico que puede revestir la defensa de la globalización (para algunos como concepto clave del llamado “pensamiento único”), vid. COX, Robert W. (1996), “A Perspective on Globalization”, en MITTLEMAN, James H. (ed.), *Globalization. Critical Reflections*, Londres: Lynne Rienner, p. 23; ESTEFANÍA, Joaquín (1996), *La nueva economía. La globalización*, Madrid: Ed. Debate, pp. 36-43; GEORGE, Susan (1996), “Comment la pensée devint unique”, *Le Monde Diplomatique*, agosto, pp. 16-17; RAMONET, Ignacio (1995), “Pensamiento único y nuevos amos del mundo”, en *Cómo nos venden la moto*, Barcelona: Icaria, pp. 58-62. Tal y como apunta Jan Aart Scholte, muchos trabajos tienden a identificar globalización con universalización, con internacionalización o con liberalización, pero el fenómeno en cuestión es mucho más complejo de lo que cualquiera de estos tres enfoques por separado pueden explicar; vid. SCHOLTE, Jan Aart (1999), “Globalisation: prospects for a paradigm shift”, en SHAW, Martin (ed.) (1999), *Politics and Globalisation. Knowledge, ethics and agency*, Londres: Routledge, pp. 9-22.

⁵ Entre las posiciones globalistas moderadas, destacan diversos trabajos: CASTELLS, Manuel (1997), *La era de la información. Economía, sociedad, cultura* (3 vols.), Madrid: Alianza (1ª ed. en inglés, 1996); HELD, David y MCGREW, Anthony; GOLDBLATT, David y PERRATON, Jonathan (1999), *Global Transformations, op. cit.*; HOOGVELT, A. (1997), *Globalisation and the Postcolonial World: The New Political Economy of Development*, Londres: Macmillan; LINKLATER, Andrew (1998), *The Transformation of Political Community*, Cambridge: Polity Press; MITTLEMAN, James H. (ed.) (1996), *Globalization. Critical Reflections*, Londres: Lynne Rienner; MITTLEMAN, James H. (2000), *The Globalization Syndrome. Transformation and Resistance.*, Princeton, N.J.: Princeton University Press; NYE, Joseph S. y DONAHUE, John D. (eds.) (2000), *Governance in a Globalizing World*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press; ROSENAU, James N. (1997), *Along the Domestic-Foreign Frontier: Exploring Governance in a Turbulent World*, Cambridge: Cambridge University Press; SASSEN, Saskia (2001), *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*, Barcelona: Edicions Bellaterra (1ª ed. en inglés, 1996); SHAW, Martin (ed.) (1999), *Politics and Globalisation. Knowledge, ethics and agency*, Londres: Routledge; y STRANGE, Susan (2001), *La retirada del Estado, op. cit.*

⁶ WEBSTER (1961), *Webster's Third New International Dictionary of the English Language, Unabridged*, Springfield: Merriam. Uno de los primeros usos contemporáneos en las Ciencias Sociales es el de MCLUHAN, M. (1964), *Understanding Media*, Londres: Routledge.

y del impacto que causan en los actores y estructuras de la sociedad internacional⁷. La expansión geográfica y la intensificación material se refuerzan mutuamente hasta difuminar los mecanismos de causa y efecto existentes entre ambas tendencias. La mundialización y la interrelación de procesos se muestran así indisociables la una de la otra, ambas resultantes y desencadenantes al mismo tiempo de la globalización⁸. Así, ésta podría ser definida como la progresiva transformación de un conjunto de procesos sociales interrelacionados (económicos, políticos, culturales, medioambientales) cuya intensidad aumenta y se manifiesta en una escala geográfica que tiende a ser mundial⁹.

El origen histórico de esta transformación necesariamente se remonta en el tiempo hasta los primeros contactos entre sociedades geográficamente distantes. No existe un acontecimiento que por sí solo haya dado inicio al fenómeno en un momento histórico preciso. Si concebimos la globalización en el sentido más general arriba planteado, nos hemos de remontar siglos y siglos para reconstruir el progresivo ensanchamiento geográfico y la profundización material de las relaciones entre sociedades diferenciadas. Con todo, sí constituye una referencia crucial en cualquier intento de periodización el surgimiento del Estado moderno en Europa, en la medida en que este tipo de organización política conformará la sociedad internacional de Estados en todo el mundo hasta finales del siglo XX. Así, pueden identificarse varias etapas históricas, en cada una de las cuales la globalización se ha manifestado con un patrón diferenciado de intensidad, extensión, velocidad e impacto en sus procesos constitutivos. De acuerdo

⁷ Con objeto de comparar las formas adoptadas por la globalización a lo largo de su evolución histórica, Held, McGrew, Goldblatt y Perraton recurren a la determinación de las características espacio-temporales del fenómeno: extensión de las redes globales, intensidad de la interconexión global, velocidad de los flujos globales y propensión al impacto de la interconexión global. De esta caracterización resultarían diversos tipos históricos de globalización: leve, expansiva, difusa y densa. En perspectiva histórica, la globalización contemporánea podría ser considerada como densa. Vid. HELD, David y MCGREW, Anthony; GOLDBLATT, David y PERRATON, Jonathan (1999), *Global Transformations, op. cit.*, pp. 14-28.

⁸ IBÁÑEZ, Josep (1999), "La realidad de la globalización. Procesos, factores y actores de un incipiente sistema global", *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, vol. 1, nº 1, p. 42.

⁹ Algunas comparaciones interesantes entre definiciones que otorgan un énfasis variable a diferentes aspectos de la globalización son expuestas en: HELD, David y MCGREW, Anthony; GOLDBLATT, David y PERRATON, Jonathan (1999), *Global Transformations, op. cit.*, pp. 14-16; y GARCÍA, Caterina (1999), "La globalización en la sociedad internacional contemporánea: dimensiones y problemas desde la perspectiva de las Relaciones Internacionales", *Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 1998*, Madrid/Bilbao: Tecnos/Universidad del País Vasco, pp. 321-3250.

con la periodización de Held y McGrew, cabría distinguir globalización pre-moderna (c 9000 a.C.-c 1500 d.C), globalización moderna temprana (c 1500-c 1850), globalización moderna (c 1850-1945) y globalización contemporánea (1945-actualidad)¹⁰. En las siguientes páginas defenderemos la existencia de una nueva fase histórica cuyos inicios pueden situarse en la década de los setenta. Como veremos, la intensidad y extensión de los cambios socioeconómicos acaecidos desde entonces así lo avalan.

Cada una de estas fases vendría marcada por largos períodos de continuidad y por otros períodos más breves de ruptura o discontinuidad en la evolución histórica del fenómeno¹¹. Así, la llegada de los españoles a América (1492) y el Tratado de Tordesillas entre España y Portugal (1494) constituyen un hito porque por primera vez el mundo pasa a ser considerado como un espacio global¹². En el mismo sentido, resultan fundamentales los avances tecnológicos¹³ y la adopción de convenciones espacio-temporales¹⁴ que, desde el último cuarto del siglo XIX, contribuyen a conformar la conciencia humana sobre la simultaneidad de los acontecimientos que ocurren en los lugares más dispares del mundo¹⁵. La segunda guerra mundial y el nuevo orden internacional a que dará lugar a finales de la década de los años cuarenta son asimismo acontecimientos que condicionarán de forma decisiva la naturaleza de la

¹⁰ HELD, David y MCGREW, Anthony; GOLDBLATT, David y PERRATON, Jonathan (1999), *Global Transformations, op. cit.*, pp. 414-452. Vid. cuadro 2.

¹¹ MITTLEMAN, James H. (2000), *The Globalization Syndrome, op. cit.*, p. 19.

¹² Vid. SCHAEFFER, Robert K. (1997), *Understanding Globalization. The Social Consequences of Political, Economic and Environmental Change*, Lanham, Maryland / Oxford: Rowman & Littlefield, pp. 10-11.

¹³ Los inventos y desarrollos en cuanto a medios de transporte y comunicaciones hacen posibles grandes y rápidos movimientos migratorios, así como intercambios sin precedentes de mercancías y capitales que, en un entorno político-económico librecambista, contribuirán a la integración económica internacional del período.

¹⁴ El sistema horario mundial (línea de cambio de fecha internacional en el Pacífico y meridiano 0° en Greenwich), el calendario gregoriano, la semana de siete días ajustable y los códigos telegráficos y de señales internacionales.

¹⁵ Es en ese período cuando se acelera la “compresión del espacio-tiempo”, la reducción de las distancias geográficas en relación al tiempo necesario para recorrerlas y para comunicar a través de ellas, lo que a su vez alterará los patrones de organización e interacción social. Sobre la naturaleza y los efectos de la compresión del espacio-tiempo, desde diferentes perspectivas sociológicas constituyen análisis de referencia los de Anthony Giddens, David Harvey y Roland Robertson. Vid. GIDDENS, Anthony (1990), *The Consequences of Modernity*, Cambridge: Polity Press, p. 64; HARVEY, David (1990), *The Condition of Postmodernity*, Oxford: Basil Blackwell, p. 299; ROBERTSON, Roland (1992), *Globalization. Social Theory and Global Culture*, Londres: SAGE, p. 179.

globalización en el siglo XX. Ésta necesariamente ha de entenderse como un fenómeno inacabado e incompleto que impide hablar de un estadio de *globalidad*, pues está compuesto por procesos que siguen una evolución *globalizante*, que no están totalmente *globalizados*¹⁶. De ahí que, aunque la aceleración de la globalización desde mediados del siglo XX resulte obvia, nada permite afirmar con certeza que el fenómeno sea imparable o irreversible.

Queda por ver, con la ayuda de mayor perspectiva temporal, si los años setenta del siglo XX marcan una pequeña discontinuidad en la última de las fases o bien el inicio de una globalización que, siguiendo la terminología de Held, McGrew, Goldblatt y Perraton, podríamos llamar “postmoderna”¹⁷. En cualquier caso, son las transformaciones de la economía política global del último cuarto del siglo XX las que han alterado substancialmente la naturaleza del poder en la sociedad internacional. La complejidad de estas transformaciones exige adoptar un enfoque que distinga entre dimensiones estrechamente vinculadas: la política, la económica, la cultural y la medioambiental. Esta separación artificial entre diferentes ámbitos responde a la necesidad de identificar las dinámicas presentes en cada uno de ellos, pues obedecen a diferentes factores causales y patrones de cambio, aunque se nutran y refuercen mutuamente. A los efectos del presente trabajo, será la dimensión económica de la globalización la que nos permitirá en mayor medida comprender algunos de los cambios estructurales de la sociedad internacional contemporánea¹⁸.

¹⁶ Aunque son muchos los autores que conciben la globalización como un fenómeno inacabado, estas precisiones semánticas para distinguirlo de un estadio final se encuentran en SCHOLTE, Jan Aart (1999), “Globalisation: prospects for a paradigm shift”, *op. cit.*, p. 16. Nos parece impropio y confuso utilizar el término “globalismo” en lugar de “globalidad” para referirse a ese estadio final de la globalización, como hacen Keohane y Nye; vid. KEOHANE, Robert O. & NYE, Joseph S. (2000), “Introduction”, en NYE, Joseph S. & DONAHUE, John D. (eds.), *Governance in a Globalizing World*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press, pp. 1-41.

¹⁷ Coincidimos en este sentido con la James H. Mittelman al situar en los años setenta un momento de ruptura, a partir del cual puede hablarse de globalización “acelerada”; vid. MITTLEMAN, James H. (2000), *The Globalization Syndrome*, *op. cit.*, p. 19.

¹⁸ El enfoque y parte del contenido del siguiente apartado es una adaptación actualizada de IBÁÑEZ, Josep (1999), “La realidad de la globalización. Procesos, factores y actores de un incipiente sistema global”, *op. cit.*, pp 41-61.

1. LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Las transformaciones económicas de las últimas tres décadas no son sólo cuantitativas, sino primordialmente cualitativas, lo que ha llevado a los economistas a reconocer, desde finales de los años setenta, la existencia de una economía que trasciende lo internacional, una economía en la que la producción y las finanzas se organizan en redes transfronterizas, cuestionando así a los poderes reguladores que Estados y organizaciones intergubernamentales tradicionalmente mantenían sobre las actividades comerciales e inversoras¹⁹. Según Peter F. Drucker, los años ochenta verán la consolidación de esta transformación estructural en base a la cual es la actividad económica mundial la que determina el devenir económico de los Estados, pues éstos ya no pueden diseñar sus políticas económicas independientemente del entorno exterior, sino que es éste el que determina las directrices de las políticas económicas nacionales²⁰. En la actualidad, pocos dudan ya de la existencia de una economía global, “una economía con la capacidad de funcionar como una unidad en tiempo real a escala planetaria”²¹. Ello es indiscutible al menos por lo que respecta a la economía de la información o nueva economía, de la que nos ocuparemos más adelante.

La complejidad de la globalización económica contemporánea dificulta la simplificación en cualquier análisis, como es el de los factores causales que la han provocado. Con todo, puede afirmarse que las fuerzas motrices de esta transformación son tres: cambios tecnológicos, cambios empresariales y cambios político-institucionales. En primer lugar, la invención y desarrollo de nuevas tecnologías hace posible la aceleración de algunas actividades económicas y la realización de muchas otras que no existían previamente. En segundo lugar, la competencia entre las grandes empresas las lleva a modificar sus formas de organización y sus estrategias de desarrollo en los mercados internacionales. En tercer lugar, los gobiernos adoptan

¹⁹ MADEUF, Bernadette y MICHALET, Charles-Albert (1978), “A New Approach to International Economics”, *International Social Science Journal*, vol. 30, n° 2, pp. 253-283.

²⁰ DRUCKER, Peter F. (1986), “The Changed World Economy”, *Foreign Affairs*, vol. 64, n° 4, primavera, pp. 768-791.

acuerdos y normas nacionales e internacionales que permiten e incluso fomentan la actividad empresarial internacional y transnacional. Estos tres tipos de cambio tienen diferentes ritmos y efectos causales, pero están estrechamente relacionados y se refuerzan mutuamente, en particular durante la década de los setenta, cuando se dan de manera simultánea. Consideramos que es precisamente su confluencia la que otorga a la globalización contemporánea su singularidad histórica que, como apuntan Held, McGrew, Goldblatt y Perraton, no puede reducirse a los efectos de un único tipo de factores causales²²:

“Lo que es especialmente destacable sobre la globalización contemporánea [...] es la confluencia de tendencias globalizadoras en todos los ámbitos clave de la interacción social. Así, es la intersección particular de desarrollos –en los ámbitos político, militar, económico, de la migración, cultural y ecológico– y las interacciones complejas entre éstos lo que reproduce la forma y la dinámica singulares de la globalización contemporánea. Así las cosas, explicar la globalización contemporánea simplemente como un producto de la lógica expansionista del capitalismo, o de la difusión global de la cultura popular, o de la expansión militar, resulta necesariamente parcial y reduccionista.”

Desde análisis estrictamente económicos, la globalización ha venido siendo definida, de manera bastante laxa, como la ampliación geográfica hasta el nivel mundial de los mercados en los que tiende a desarrollarse la actividad económica, es decir, como la integración de los mercados internacionales²³. Así, durante los años ochenta la economía internacional ya se encuentra en una fase substancialmente diferente de lo que desde los años cincuenta venía llamándose internacionalización de la economía. Los procesos con que se relaciona esta transformación serán abordados a continuación distinguiendo analíticamente entre integración comercial, transnacionalización de la producción e integración de los mercados financieros.

²¹ CASTELLS, Manuel (1997), *La era de la información. Economía, sociedad, cultura. Vol. 1: La sociedad red*, Madrid: Alianza, p. 120.

²² HELD, David y MCGREW, Anthony; GOLDBLATT, David y PERRATON, Jonathan (1999), *Global Transformations, op. cit.*, p. 437.

²³ Paul Krugman y Anthony J. Venables definen la globalización como “una mayor integración de los mercados mundiales” (KRUGMAN, Paul y VENABLES, Anthony J. [1995], *Globalization and the Inequality of Nations*, National Bureau of Economic Research Working Paper, n° 5098, p. 3); Z. Qureshi se refiere de modo similar a “la creciente integración internacional de los mercados de bienes, servicios y capitales” (QURESHI, Zia [1996], “Globalization: New Opportunities, Tough Challenges”, *Finance & Development*, marzo, pp. 30-33 [30]); igualmente, la OCDE define la globalización como “un proceso por el que los mercados y la producción de diferentes países aumentan su interdependencia debido a la

1.1. INTEGRACIÓN COMERCIAL

El ciclo de expansión del comercio internacional que se inicia después de la segunda guerra mundial y que acelera su ritmo desde los años ochenta tiende a ser relativizado por algunos autores²⁴. Sin embargo, los datos empíricos demuestran que el momento actual es único en cuanto a volumen y ritmo de crecimiento del comercio internacional, tanto en términos absolutos como en relación a la producción mundial²⁵. Con todo, lo cierto es que de la integración comercial no participan de igual manera todos los países, y el grueso de los intercambios comerciales sigue teniendo lugar entre miembros de la OCDE. Pese a la tendencia reciente que apunta a una mayor participación de países no miembros de la OCDE en el comercio internacional, fundamentalmente las economías del Sudeste Asiático y algunos países

dinámica del comercio de bienes y servicios y a los flujos de capital y tecnología” (OCDE [1993], *Intra-firm Trade*, París: OCDE, p. 7).

²⁴ Por ejemplo, Krugman es reacio a considerar el volumen de comercio internacional actual como algo extraordinario cuando se pone en perspectiva histórica y se compara con el nivel de 1913, especialmente si se tiene en cuenta el peso creciente de los bienes no comerciables; vid. KRUGMAN, Paul (1995), “Growing World Trade: Causes and Consequences”, *Brookings Papers on Economic Activity*, nº 1, pp. 330-331. Por su parte, Paul Hirst y Grahame Thompson ponen de relieve la existencia de ciclos expansivos análogos al actual durante la *belle époque* de 1870-1914 o el período 1945-1973; vid. HIRST, Paul y THOMPSON, Grahame (1996), *Globalization in question*, *op. cit.*, p. 22.

²⁵ Así, un estudio de Peter Van Bergeijk y Nico Mensink basado en datos comparativos para el período 1820-1992 evidencia los problemas metodológicos habituales en muchas mediciones –índice de error de las variables y registros mal utilizados o insuficientes–; vid. VAN BERGEIJK, Peter A.G. y MENSINK, Nico W. (1997), “Measuring Globalization”, *Journal of World Trade*, vol. 31, nº 3, p. 167. Los datos a partir de los que los autores realizan sus cálculos están extraídos de MADDISON, Angus (1995), *Monitoring the World Economy 1820-1992*, París: Centro de Desarrollo de la OCDE. La variable considerada como ilónea para medir la integración comercial es la ratio de exportaciones sobre el PIB a precios constantes, pues ésta elimina las distorsiones producidas por las diferencias nacionales en el incremento de los precios de bienes y servicios. Datos más recientes de la Organización Mundial del Comercio reforzarían esta tesis, pues confirman que durante todo el período de posguerra el crecimiento del comercio mundial de mercancías ha sido superior al crecimiento de la producción mundial de mercancías: mientras que para el comercio de mercancías se estima un crecimiento medio de más del 6% durante el período 1950-1994, para la producción el crecimiento es del 4%; aunque la relación del crecimiento del comercio sobre el crecimiento de la producción se calcula en 1,6 para todo el período, se han producido variaciones importantes, de manera que durante 1974-1984 dicha relación sólo fue del 1,2, muy por debajo del 2,8 calculado para 1984-1994, con cifras incluso superiores para la segunda mitad de este período; vid. OMC (1995), *International Trade. Trends and Statistics*, Ginebra: OMC.

latinoamericanos, todavía hoy más del 70% de los intercambios comerciales mundiales se realizan entre países desarrollados²⁶.

Estrechamente vinculados a los aumentos del comercio internacional, y no menos importantes que éstos, han sido algunos cambios cualitativos de los intercambios. El primero de ellos es el crecimiento del comercio intraempresarial (*intra-firm*), es decir, los intercambios de bienes intermedios que realizan entre sí empresas de un mismo grupo transnacional. La especialización y multiplicación de éstos sobre todo a partir de los años sesenta comportó el desarrollo espectacular del comercio de bienes intermedios especializados, muy ligado a la fragmentación del proceso productivo en algunas industrias. En segundo lugar, cabe destacar el aumento sin parangón histórico de la parte que en el comercio mundial experimentan los servicios, en detrimento del comercio tradicional de bienes: cadenas de distribución, servicios bancarios y financieros, compañías de seguros, servicios de asesoría y contabilidad, telecomunicaciones, multimedia, construcción, publicidad,... Las transacciones financieras vinculadas a este tipo de comercio han crecido de forma insospechada hace tan sólo dos décadas, llegando incluso a convertirse, en palabras de Peter F. Drucker, en “el motor de la economía mundial”²⁷. En tercer lugar, y en términos de distribución geográfica de los intercambios, a partir de los años sesenta se produce la progresiva regionalización del comercio internacional sobre la base de los tres espacios geográficos que conforman la llamada “tríada” (Europa Occidental, Norteamérica y Asia Oriental)²⁸. Dentro de cada una de estas regiones el volumen de los intercambios comerciales es muy superior al que se da entre ellas, así como entre ellas y el resto del mundo, hasta el punto de que en 1995 los intercambios en el interior de la tríada y entre sus regiones

²⁶ OCDE (1997), “Globalisation and Linkages: Macro-Structural Challenges and Opportunities”, *OECD Working Papers*, vol. V, n° 76, París: OCDE, p. 17.

²⁷ DRUCKER, Peter F. (1997), “The Global Economy and the Nation State”, *Foreign Affairs*, vol. 76, n° 5, pp. 159-171 (166).

²⁸ El término tríada fue acuñado en 1985 por Kenichi Ohmae (*The Triad Power*, Nueva York: The Free Press), pero no existe una definición geográfica precisa. Ohmae entiende la tríada como el conjunto de los tres espacios físicos vinculados entre sí y de los que depende la economía global: “donde están los mercados principales, donde surge la amenaza competitiva, donde se desarrollan las nuevas tecnologías” (Ibid., p. 121). Sobre el concepto de tríada y su utilidad en economía política internacional, vid. IBÁÑEZ, Josep (1999), *La tríada en la economía política internacional contemporánea*, memoria de doctorado presentada en la Universidad Autónoma de Barcelona (trabajo no publicado).

adyacentes representaban el 75,7% del comercio mundial²⁹. Por otro lado, cabe aquí apuntar que, lejos de producirse en paralelo, los procesos de integración económica en las tres regiones de la tríada se realizan con ritmos, características y objetivos muy dispares.

Estos tres cambios cualitativos, paralelamente a la proliferación de empresas transnacionales³⁰, han modificado de forma acelerada la estructura y funcionamiento del comercio internacional, cuyo análisis todavía no ha sido convenientemente adaptado y formulado por la teoría económica y las cuentas nacionales. El caso más claro es la inadecuación de algunos indicadores como la balanza comercial, puesto de manifiesto por la OCDE³¹, en especial para aquellos países industrializados en que están radicadas numerosas empresas transnacionales. Así, si en el cálculo de la balanza comercial de un país fuese considerada la propiedad de sus activos productivos en el resto del mundo, los resultados serían en ocasiones muy diferentes a los oficialmente presentados.

²⁹ Datos de OMC (1996), *International Trade Trends and Statistics*, Ginebra: OMC, recogidos en CHESNAIS, François (1997), *La mondialisation du capital*, París: Syros, p. 267. Para estos cálculos, Europa occidental comprende los quince miembros de la UE, además de Suiza, Noruega e Islandia; Norteamérica incluye Estados Unidos y Canadá; Asia oriental designa a Japón, China, Hong Kong, Malasia, Taiwan, Corea del Sur, Singapur y Tailandia. Para algunos autores, el aumento del peso del comercio intrarregional no demuestra la existencia de un proceso de regionalización comercial, sino simplemente que los países que participan en los acuerdos comerciales regionales son más a raíz de las ampliaciones y su peso sobre el comercio mundial es mayor; vid. LLOYD, P.J. (1992), "Regionalisation and World Trade", *OECD Economic Studies*, OCDE: París, p. 35.

³⁰ En el presente trabajo se utilizará la denominación "empresas transnacionales" en vez de "multinacionales", pues lo que caracteriza a estas empresas es su actividad transnacional, realizada más allá de las fronteras del estado de origen, y no necesariamente la multinacionalidad del factor trabajo o de la procedencia del capital. El término "multinacional" aplicado al mundo de la empresa fue supuestamente acuñado por el departamento de relaciones públicas de IBM a principios de los años sesenta, con el propósito de disimular que se trataba de una empresa fundamentalmente estadounidense, aunque operase en mercados nacionales de muchos países. Autores como Henry Wendt distinguen entre empresas multinacionales y empresas transnacionales recurriendo al carácter horizontal o vertical de la organización interna de la empresa; así, la multinacional sería aquella que reproduce en el extranjero su modelo organizativo y productivo en el Estado de origen manteniendo un vínculo especialmente fuerte con este último y con el mercado nacional, mientras que la transnacional sería aquella otra cuyas filiales no siguen un modelo organizativo y productivo calcado del de la matriz y cuya vinculación con cada uno de los Estados y mercados en los que está implantada puede ser tan o más importante que los de su Estado y mercado de origen. Vid. WENDT, Henry (1993), *Global Embrace: Corporate Challenges in a Transnational World*, Nueva York: Harper Business. Aunque estos dos modelos pueden tener cierto interés teórico, consideramos que en la actualidad es a menudo imposible distinguirlos y, en cualquier caso, sería el modelo transnacional el que predominaría. De ahí nuestra opción terminológica.

³¹ OCDE (1996), "Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators", *OECD Working Papers*, vol. IV, nº 16, París: OCDE, pp. 37-47 y 53-55, en base a OCDE (1994), *The Performance of Foreign Affiliates in OECD Countries*, París: OCDE.

De ahí que en las negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales cobren especial importancia las reglas de origen que se han de aplicar a los productos objeto de intercambio, pues de ellas dependen en parte los esfuerzos de los Estados para conseguir mercados exteriores y mejorar la situación competitiva de las empresas en que trabajan sus ciudadanos. Si bien es aceptado ampliamente el principio de que la liberalización comercial es beneficiosa para todos los que participan del comercio internacional, también existen presiones proteccionistas por parte de aquellos que defienden intereses particularistas a través de la demagogia. Entre los argumentos proteccionistas más utilizados por empresarios y políticos (apoyados por algunos investigadores) cabe citar los del “*dumping ecológico*” y el “*dumping social*”³². Sobre el primero, simplemente no existen datos que avalen la tesis según la cual las empresas transnacionales elegirían sus lugares de deslocalización en función de las posibilidades de contaminar impunemente, y mucho menos que ello presionase a la baja en otros países los niveles de protección medioambiental³³. Sobre el segundo, los resultados empíricos disponibles sobre diferentes países y sectores permiten afirmar que los efectos de las importaciones de países en desarrollo sobre los mercados laborales de países desarrollados son modestos y en ningún caso constituyen un factor principal para explicar elevados niveles de desempleo o grandes desigualdades salariales en países desarrollados³⁴.

³² El argumento del “*dumping social*” se basa en lo que podríamos llamar el “sofisma del comercio empobrecedor” –lo que Paul Krugman denomina la “clásica falacia del ‘trabajo pobre’”; vid. KRUGMAN, Paul (1997), *El internacionalismo “moderno”. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Barcelona: Ed. Crítica, p. 77–: nuestros mercados laborales experimentan dificultades (desempleo en trabajos menos cualificados en Europa, desigualdades salariales crecientes en Estados Unidos); los países en desarrollo son nuevos competidores con bajos salarios que invaden con sus productos, gracias al librecomercio, nuestros mercados nacionales; ergo, las dificultades de nuestros mercados laborales son provocadas por el librecomercio y los bajos salarios de los países en desarrollo. De entre los diversos estudios que achacan las dificultades de los mercados laborales de los países desarrollados a los bajos costes del factor trabajo en países en desarrollo, pueden citarse como dos de los más relevantes: Comisión de las Comunidades Europeas (1993), *Libro Blanco sobre crecimiento, competitividad, empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI*. COM (93) 700 final, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas; y WOOD, Adrian (1994), *North-South Trade, Employment, and Inequality*, Oxford: Clarendon Press.

³³ CABLE, Vincent (1996), “The new trade agenda: universal rules amid cultural diversity”, *International Affairs*, vol. 72, n° 2, pp. 227-246 (245).

³⁴ Vid. FREEMAN, Richard B. (1995), “Are your wages set in Beijing?”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 3, pp. 15-32. En el mismo sentido, KRUGMAN, Paul (1994), “Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?”, *Harvard Business Review*, julio-agosto, pp. 113-121.

1.2. TRANSNACIONALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Ya desde finales del siglo XIX las inversiones de las empresas de las grandes metrópolis en territorios coloniales tenían un peso considerable. Durante la segunda mitad del siglo XX las condiciones políticas y económicas de los países capitalistas contribuirán a intensificar este proceso, primero a través de las empresas transnacionales estadounidenses, y posteriormente con las europeas y japonesas. Teniendo como objetivo último la maximización del beneficio empresarial y la ampliación del poder de mercado, estas empresas no sólo intensifican sus estrategias de inversión extranjera directa (IED)³⁵, sino que desde los años sesenta estos cambios estratégicos van acompañados de cambios estructurales en el funcionamiento interno de los grupos empresariales, que tienden a una mayor integración transnacional³⁶. Ésta viene determinada, entre otras pautas, por la extensión y el refuerzo de la organización vertical entre matrices y filiales –en detrimento del modelo de integración horizontal–, por la flexibilización de los sistemas de producción para adaptarse al máximo a las tendencias de la demanda, por el aumento del comercio intraempresarial³⁷, y por la proliferación de acuerdos y alianzas interempresariales transnacionales en sus múltiples formas, algunas denominadas nuevas formas de inversión: adquisiciones y fusiones, subcontratas, acceso a mercados, asociaciones en I+D, compra y cesión de tecnología, etc. Las profundas transformaciones en el funcionamiento de las empresas transnacionales son a la vez causa y consecuencia de los revolucionarios cambios

³⁵ Siguiendo las definiciones del FMI, de la OCDE y de la CNUCD, se entenderá IED como la inversión orientada a la consecución de un interés duradero en una empresa localizada en un país diferente al del inversor, de manera tal que éste pueda influir significativamente en la dirección de dicha empresa. La OCDE fija el umbral de la distinción entre IED e inversión en cartera en el 10% de la inversión extranjera sobre el total de la empresa. Sobre las deficiencias y problemas que plantea esta definición, vid. CHESNAIS, François (1997), *La mondialisation du capital*, op. cit., pp. 76-79.

³⁶ John H. Dunning, uno de los principales estudiosos de la globalización productiva, integra en el modelo teórico denominado *OLI configuration* los cambios producidos por factores endógenos y exógenos a la empresa que determinan el comportamiento de las empresas transnacionales a lo largo del tiempo. Vid. DUNNING, John H. (1993), *The Globalization of Business*, Londres: Routledge.

³⁷ Según datos de 1993, el 33,3% del comercio mundial de mercancías y de servicios no financieros correspondía a las exportaciones realizadas entre matrices y filiales de las mismas empresas transnacionales; vid. CNUCD (1996), *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness*, Ginebra: Naciones Unidas, p. 193.

tecnológicos, en lo que constituye para algunos la llamada tercera revolución industrial³⁸.

Una de las transformaciones mencionadas, el aumento de las alianzas interempresariales, ha contribuido a la concentración del poder de mercado en un número reducido de empresas transnacionales en algunos sectores, considerados clave en la economía internacional. Esta situación de oligopolio a escala mundial no es nueva en el caso de la industria del petróleo o de la extracción y tratamiento de los metales no ferruginos, pero durante los últimos treinta años la concentración productiva transnacional se ha extendido a la inmensa mayoría de industrias con fuerte intensidad en I+D³⁹. Las pocas empresas que copan el mercado en algunos sectores plantean sus estrategias productivas en términos realmente globales –integrando actividades diversas en el grupo a nivel mundial–, lo cual ha llevado a autores como Michael E. Porter, entre otros, a hablar de *global industries* y, más ampliamente, *global firms*⁴⁰.

Pese a la solidez del proceso de transnacionalización de la producción, algunos datos y hechos matizan esta tendencia en tres sentidos. En primer lugar, las estimaciones existentes apuntan que el total producido por las empresas transnacionales representan una parte todavía relativamente pequeña de la producción mundial, inferior en cualquier caso al 10%, y en 2000 el peso relativo de los flujos de IED representaba tan sólo en torno a un 4% del PIB mundial⁴¹. Estos datos deben ser tomados como

³⁸ Vid. CERNY, Philip G. (1994), "The dynamics of financial globalization: Technology, market structure, and policy response", *Policy Sciences*, vol. 27, n° 4, pp. 326-329 y CERNY, Philip G. (1995), "Globalization and the changing logic of collective action", *International Organization*, vol. 49, n° 4, pp. 595-625.

³⁹ Vid. MONEO, Jesús (1995), "Evolución global y nuevas tecnologías", en TAMAMES, Ramón (ed.), *Entre bloques y globalidad*, Madrid: Editorial Complutense, pp. 117-124 (120-121). De acuerdo con la intensidad de los gastos en I+D, las industrias denominadas de alta intensidad (aeroespacial, electrónica y componentes, farmacia, instrumentos científicos, máquinas eléctricas) destinan como media más de un 10% del valor de la producción a I+D, las de media intensidad (química, automóvil, refino petrolífero, maquinaria no eléctrica) destinan una media de 1,7% a I+D, y las de baja intensidad (metales no férreos, textil, alimentación, vidrio, construcción naval) tan sólo destinan a I+D un 0,4% de media.

⁴⁰ Vid. PORTER, Michael E. (ed.) (1995), *Competition in Global Industries*, Boston, Mass.: Harvard Business School Press.

⁴¹ Vid. LIPSEY, Robert E.; BLOMSTRÖM, Magnus y RAMSTETTER, Eric (1995), *Internationalised production in world output*, National Bureau of Economic Research Working Paper, n° 5385, p. 45. El *World Investment Report 1997* calculaba que en 1994 el stock de IED mundial se situaba en el 9% del PIB mundial; vid. CNUCED (1998), *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market*

estimaciones que, entre otras cosas, no pueden valorar el peso real de las nuevas formas de inversión, pero en cualquier caso relativizan la importancia de la IED y las empresas transnacionales incluso en los años noventa. Además, la parte correspondiente a la actividad industrial en esa IED sigue siendo muy superior a la de servicios, aunque éstos constituyan la principal fuente del PIB mundial.

En segundo lugar, al igual que ocurre con la integración comercial, cabe destacar que la transnacionalización de la producción sigue afectando primordialmente a los países desarrollados, y particularmente a los que forman parte de la tríada, pues es dentro de ella donde se realiza la mayoría de IED. En 2000, de las cerca de 60.000 matrices de empresas transnacionales, tan sólo en torno al 10% estaban radicadas en países en desarrollo, mientras que aproximadamente el 90% de las 100 mayores empresas transnacionales estaban radicadas en Estados Unidos, la Unión Europea o Japón, siendo éstas las zonas de origen del 82% de su IED y donde se encontraba el 71% de sus activos extranjeros⁴². Con todo, es cierto que en los últimos años un número creciente de empresas transnacionales vienen operando en países en desarrollo, pero las cifras agregadas esconden nuevamente una gran desigualdad entre países o regiones del mundo: más del 90% de los flujos de IED hacia países en desarrollo durante el año 2000 tuvieron como destino Asia meridional, oriental y sudoriental (57,2%) y América Latina y Caribe (35,9%), mientras que toda África apenas si recibió el 3,5% de estos flujos de IED⁴³. En síntesis, la globalización productiva se caracteriza en los últimos años por su concentración geográfica en países OCDE y los llamados “mercados emergentes”, dejando completamente al margen del proceso a los países menos desarrollados.

En tercer lugar, las empresas transnacionales son en su inmensa mayoría menos “globales” de lo que se suele plantear, y no sólo en cuanto al alcance geográfico de su actividad, sino también por lo que les queda de vinculación con el país de origen y de “carácter nacional”. Salvando a unas cuantas empresas transnacionales realmente

Structure and Competition Policy, Ginebra: Naciones Unidas, p. xv. El *World Investment Report 2001* estimaba el valor de los flujos de IED del año 2000 en 1,3 billones de dólares, cuando el PIB mundial para ese mismo año se sitúa alrededor de los 31,4 billones de dólares; vid. CNUCD (2002), *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, Ginebra: Naciones Unidas, p. 1.

⁴² Ibid., pp. 1, 2 y 9.

mundiales en la localización de sus activos, ventas y empleados –Nestlé S.A., ABB, Unilever, Seagram Company, Nippon Mitsubishi Oil Corporation, por citar algunas de las más internacionalizadas en este sentido⁴⁴, la gran mayoría de empresas transnacionales mantienen en torno a dos tercios de sus ventas y activos en los países en que están radicadas⁴⁵. No hay que olvidar las diversas ventajas competitivas que las empresas transnacionales extraen de su localización en el país de origen, ya sea por políticas industriales favorables, por ayudas públicas para I+D, o por la protección jurídica que puede proporcionar el marco legal del país de origen; al fin y al cabo, las empresas transnacionales necesitan seguir vinculadas a un Estado para no ser organizaciones expuestas por completo a la evolución de los mercados y la competencia internacionales⁴⁶. En este sentido, Louis W. Pauly y Simon Reich han demostrado la persistencia de divergencias estructurales y estratégicas importantes entre empresas transnacionales dependiendo de su país de origen⁴⁷. La cultura corporativa del país de origen sigue determinando las formas de hacer negocios, y las empresas transnacionales siguen siendo “estadounidenses”, “alemanas”, “japonesas”, “británicas”, “suizas”, etc. Unas realizan esfuerzos mayores que otras por adaptar sus filiales a las condiciones de los mercados en que se implantan, pero la capacidad para la “gestión de la diversidad”

⁴³ Ibid., pp. 291 y 296.

⁴⁴ Ibid., p. 90. De entre las 25 mayores empresas transnacionales en 1999, las cinco mencionadas tenían un “índice de transnacionalización” superior al 80%. Este índice es calculado por la CNUCD como el promedio de tres relaciones: activos en el extranjero sobre activos totales, ventas en el extranjero sobre ventas totales y empleo en el extranjero sobre empleo total.

⁴⁵ HIRST, Paul (1997), “The global economy –myths and realities”, *International Affairs*, vol. 73, n° 3, p. 417.

⁴⁶ Uno de los trabajos de referencia sobre las ventajas competitivas que las empresas transnacionales extraen de su vinculación con el país de origen es PORTER, Michael E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York: The Free Press.

⁴⁷ Los datos sobre empresas transnacionales radicadas en Alemania, Japón y Estados Unidos muestran diferencias sistemáticas en las formas de organización interna, en las fuentes de financiación a largo plazo, en las estrategias de inversión y comercio intraempresarial, y en las actividades de I+D –sí se aprecia en este último aspecto algo en común: el mantenimiento de la I+D en el país de origen y la reticencia a exportar tecnología–; vid. PAULY, Louis W. y REICH, Simon (1997), “National structures and multinational corporate behavior: enduring differences in the age of globalization”, *International Organization*, vol. 51, n° 1, pp. 1-30. Con respecto a la cuestión particular de los vínculos entre los sistemas de innovación estatales y las políticas de I+D empresariales, vid. SHARP, Margaret (1997), “Technology, globalisation and industrial policy”, en TALALAY, Michael; FARRANDS, Chris y TOOZE, Roger (eds.) (1997), *Technology, Culture and Competitiveness. Change and the World Political Economy*, Londres: Routledge, pp. 90-106.

de los mercados sigue marcando la diferencia entre las empresas transnacionales y las empresas realmente globales o mundiales⁴⁸.

1.3. INTEGRACIÓN FINANCIERA

Paralelamente al aumento de los flujos internacionales de capital asociados a la IED, en los años posteriores a la segunda guerra mundial comienza una nueva expansión de las transacciones internacionales de cartera. Éstas se producen inicialmente en el marco institucional establecido en 1944 a través del sistema de Bretton Woods (patrón oro y dólar como activo de reserva, paridades fijas, posibilidad de controles de capitales, libre convertibilidad desde 1958), pero de forma muy limitada, y su espectacular crecimiento no se da hasta los años sesenta, gracias en especial a los mercados externos (*off shore*) o euromercados, que contribuirán al debilitamiento de las rigideces del sistema financiero internacional. A partir de 1971 se producen en éste los cambios que determinan el inicio de un nuevo régimen monetario desvinculado del patrón oro y con tipos de cambio flotantes, escenario que contribuirá a fomentar los movimientos internacionales de capitales. Este nuevo escenario de las relaciones monetarias internacionales no sería ya un “sistema” con mecanismos precisos de funcionamiento, pero seguiría conformando un cierto “orden” en el sentido de unas reglas de juego generales aceptadas por las potencias económicas a través de la coordinación económica y monetaria para mantener zonas de referencia o *target zones* en las fluctuaciones de las monedas⁴⁹.

Esta expansión financiera, apoyada por la actividad de las empresas transnacionales, se producirá en paralelo a acelerados cambios tecnológicos que amplían las posibilidades de la actividad en los mercados financieros. El tiempo y el espacio se comprimen gracias a los avances en las tecnologías de la información, en

⁴⁸ Vid. “The Myth of the Global Executive”, *The Financial Times*, 8 de octubre de 1997, p. 12.

⁴⁹ Sobre las nociones de “sistema” y “orden” en las finanzas internacionales, vid. TUGORES, Juan (1995), “Problemas actuales del sistema monetario internacional”, en OROVAL, Esteve (ed.), *Crisi econòmica i nou context internacional*, Lleida: Ajuntament de Lleida, pp. 49-66

virtud de las cuales resulta posible el tratamiento informatizado de elevados volúmenes de información y su circulación por redes de comunicación mundiales, todo ello con rapidez, eficiencia y a bajo coste. De este modo es posible el funcionamiento continuo, las 24 horas del día, de las actividades financieras en diversos puntos del planeta conectados entre ellos; antes de que cierre una plaza, otra ya ha abierto, y el horario de ésta se solapa con el de la siguiente en abrir. Por otro lado, cabe destacar la actividad de los sistemas de cotización automática simultánea y permanente sin localización fija, como el utilizado en Nueva York por el mercado bursátil Nasdaq (*National Association of Securities Dealers Automatic Quotation*). El objeto de referencia de esas actividades que se realizan en las bolsas deja de ser títulos en papel para convertirse en mera “información”, un producto sin referente físico, especialmente en los mercados de derivados en los que los productos se negocian separadamente del activo financiero del que se derivan⁵⁰.

Desde una perspectiva institucional, las transformaciones decisivas que se dan entre los años sesenta y la actualidad han sido sintetizadas por Henri Bourguinat a través de tres “d” (descompartimentación, desregulación, desintermediación)⁵¹. En primer lugar, cabe referirse a la descompartimentación de los mercados, tanto en su dimensión geográfica como en sus dimensiones funcionales. Los mercados financieros nacionales se abren al exterior, permiten la entrada y salida de flujos de capital y progresivamente se integran entre ellos. Al mismo tiempo, los diferentes tipos de mercados (monetario, financiero, cambiario) pasan a estar interconectados, siendo posible el paso de uno a otro a través de instrumentos como los *swaps* (de interés, de divisas, cruzados)⁵². En segundo lugar, se produce la desregulación de las actividades financieras. Los países de la OCDE primero, y desde finales de los años ochenta los países emergentes, han procedido a una liberalización financiera sin precedentes al eliminar, a ritmos variables y en diferentes

⁵⁰ O'BRIEN, Richard (1992), *Global Financial Integration*, op. cit., p. 7.

⁵¹ BOURGUINAT, Henri (1992), *Finance internationale*, París: Presses Universitaires de France, pp. 91-100.

⁵² Los *swaps* forman parte de un conjunto amplio y variado de productos financieros como son los “derivados” (opciones y futuros), que ofrecen a los inversores cierta estabilidad ante las variaciones de los tipos de cambio y tipos de interés. Estas innovaciones financieras surgen a raíz de las nuevas orientaciones de la teoría de la inversión en relación al concepto de riesgo, con el objetivo de cubrir los riesgos de volatilidad asociados a la flotación de las paridades, a las variaciones en los tipos de interés y a la actividad especulativa en las bolsas.

circunstancias en cada caso, la mayoría de obstáculos legales existentes: controles sobre los tipos de interés, obligaciones sobre depósitos de reserva en bancos centrales, restricciones cuantitativas a la inversión, controles de entrada y salida de capital, regulación del mercado de obligaciones, restricciones al ejercicio de actividades financieras vinculadas, y restricciones a las implantaciones de bancos extranjeros⁵³. En tercer lugar, se da la desintermediación de las operaciones financieras. A partir de los años ochenta los bancos pierden terreno como agentes en los mercados monetarios y como fuentes de financiación en favor de nuevos inversores institucionales que crecen en número e importancia, especialmente en Estados Unidos. Compañías de seguros, sociedades para la gestión de fondos de inversión, fondos de pensiones, asociaciones de ahorro y préstamo, etc. desplazan la posición privilegiada tradicionalmente ocupada por los bancos comerciales en la gestión de depósitos, hasta el punto de difuminarse la diferencia funcional entre sector bancario y no bancario.

A diferencia de otros ciclos expansivos de las finanzas internacionales –finales del siglo XIX o primeras décadas del siglo XX–, los movimientos de capitales del último cuarto del siglo pasado han alcanzado un volumen gigantesco, en su mayor parte de manera desligada de la actividad económica real –comercio e inversión productiva–. Así, el volumen de las operaciones diarias en los mercados de cambio del mundo es alrededor de cuarenta veces superior al valor del comercio internacional diario⁵⁴, y menos del 10% de las transacciones en esos mercados de cambio se refieren a pagos de tipo comercial o a IED⁵⁵. De ahí que se hable de disociación entre la economía financiera y la economía real, así como de la existencia de un “dinero virtual” que no se corresponde con las definiciones tradicionales (estándar de valor, almacén de valor, medio de pago) y que no cumple función económica alguna⁵⁶. Si fuese realmente así, los mercados financieros internacionales habrían perdido su razón de ser originaria: la canalización eficiente del ahorro hacia la inversión. Las crisis financieras mundiales de

⁵³ OCDE (1996), “Government Policies Towards Financial Markets”, *OECD Working Papers*, vol. IV, n° 83, París: OCDE, pp. 5-7.

⁵⁴ HELLEINER, Eric (1994), “The world of money: The political economy of international political mobility”, *Policy Sciences*, vol. 27, n° 4, p. 295.

⁵⁵ CHESNAIS, François (1997), *La mondialisation du capital*, *op. cit.*, p. 48.

las dos últimas décadas son la manifestación más evidente de la existencia de disfunciones globales en los mercados financieros –crisis de la deuda en 1982, crisis bursátil de 1987, salida de la lira y la libra esterlina del SME en 1991-92, crisis mexicana de 1994-95, crisis asiática de 1997-98–. Estos episodios ejemplifican el llamado riesgo sistémico y el contagio entre mercados en un ámbito realmente global, a la vez mundial e integrado.

Durante la segunda mitad del siglo XX se produce el tránsito de un sistema financiero internacional a un sistema financiero global, pero ello no es sinónimo de la conformación de un mercado financiero global único⁵⁷. Aunque exista una cierta *tendencia* hacia éste, por utilizar el término de Jean Marc Siroën⁵⁸, siguen sin darse las condiciones que deberían serle propias. Primero, la igualación de precios y rentabilidades de instrumentos financieros similares en países de moneda diferente. La desaparición de los controles de capital en los países industrializados ha tendido a igualar las rentabilidades de los activos financieros, pero ello se sigue produciendo en un contexto de tipos de cambio flexibles (a excepción de una parte de la UE), lo cual hace que se mantenga el riesgo cambiario para los inversores. Segundo, la convergencia mundial de tipos de interés reales. Los tipos de interés siguen difiriendo substancialmente entre países de la OCDE, y las diferencias entre éstos y los países pobres son todavía mayores. Tercero, la disociación completa de ahorro e inversión nacionales. En los países industrializados las inversiones siguen siendo predominantemente nacionales y siguen estando estrechamente ligadas a la tasa de ahorro de cada país, de manera que un porcentaje muy limitado del capital invertido corresponde a operaciones realizadas por extranjeros⁵⁹. Como corolario de esta situación, las balanzas por cuenta corriente nacionales no registran grandes desequilibrios vinculados a los volúmenes de ahorro e inversión, aunque algunos países

⁵⁶ DRUCKER, Peter F. (1997), “The Global Economy and the Nation State”, *op. cit.*, p. 162.

⁵⁷ GARCÍA, Caterina (2001), “La sociedad internacional ante los desafíos del sistema financiero global”, *Papeles y Memorias de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, nº X, pp. 87-106.

⁵⁸ SIROËN, Jean Marc (1994), *L'économie mondiale*, París: Armand Colin, p. 58.

⁵⁹ Por citar algunos ejemplos relevantes, los inversores nacionales poseen el 92% de las acciones bursátiles en Estados Unidos, el 96% en Japón, el 92% en el Reino Unido o el 89% en Francia. Datos de 1995 del FMI citados en CHESNAIS, François (1997), *La mondialisation du capital*, *op. cit.*, p. 54.

tengan mayor tendencia al ahorro y otros tengan necesidades inversoras superiores⁶⁰. Cuarto, la participación geográfica mundial de la integración financiera. Al igual que ocurre con la integración comercial y la transnacionalización de la producción, la expansión de las actividades financieras se ha venido concentrando en los países miembros de la OCDE⁶¹, quedando por completo excluidos los países del Tercer Mundo y los países del Este. Con todo, cabe mencionar que desde finales de los años ochenta, a medida que se producían desregulaciones financieras en países en desarrollo, parte del capital que circulaba entre las principales plazas de los países de la OCDE se dirige a los mercados emergentes, un conjunto de países de Asia Oriental, Latinoamérica y Europa Central y Oriental que entran de este modo a formar parte del mercado financiero mundial⁶².

Los cuatro rasgos apuntados como signos de la imperfección de un mercado financiero mundial integrado no son óbice para reconocer que, si existe un ámbito económico en el que es patente la globalización, ese ámbito es el de las finanzas. La integración financiera no sólo ha avanzado con mucha mayor rapidez e intensidad que la integración comercial y la transnacionalización de la producción, sino que desde los años ochenta es la dimensión económica la que determina la evolución de la economía mundial⁶³. Como se mencionó, ello es posible gracias a las tecnologías de la información, pues lo que se intercambia en los mercados financieros no es otra cosa que información en forma de bits. Los cambios tecnológicos son un factor imprescindible para entender la globalización económica contemporánea, un factor a menudo

⁶⁰ A principios de los años ochenta los economistas M. Feldstein y C. Horioka presentaron la tesis según la cual existe una correlación entre la creciente integración financiera internacional y la disociación del ahorro y la inversión a nivel nacional. Esta simple y sugerente tesis sería contestada posteriormente por muchos economistas. Vid. BOURGUINAT, Henri (1992), *Finance internationale, op. cit.*, pp. 46-55.

⁶¹ Esta concentración se ha realizado de manera asimétrica, pues por el volumen diario de operaciones las plazas bursátiles de Nueva York, Tokio y Londres mantienen un predominio claro sobre el resto.

⁶² LÉONARD, Jacques (ed.) (1997), *Les mouvements internationaux de capitaux*, París: Economica, p. 170.

⁶³ Así lo creyó y lo intentó demostrar Susan Strange en todas sus obras sobre las finanzas internacionales: (1971), *Sterling and British Policy*, Oxford: Oxford University Press/RIIA; (1976), *International Monetary Relations*, vol. II de SHONFIELD, A. (ed.) (1976), *International Economic Relations in the Western World 1959-71*, Oxford: Oxford University Press/RIIA; (1986), *Casino Capitalism*, Oxford: Basil Blackwell; y (1999), *Dinero loco. El descontrol del sistema financiero global*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en inglés, 1998).

“olvidado” en las relaciones internacionales –el “factor olvidado” al que solía referirse Susan Strange, decisivo en las transformaciones del sistema financiero global⁶⁴–. A continuación abordaremos los cambios tecnológicos que contribuyen a la globalización económica y específicamente los cambios revolucionarios en las tecnologías de la información. Estos últimos hacen posible el surgimiento de la nueva economía en el marco de la cual se desarrolla el comercio electrónico.

2. EL CAMBIO TECNOLÓGICO EN LA ECONOMÍA POLÍTICA GLOBAL

Las transformaciones socioeconómicas provocadas por los cambios tecnológicos que se dan en las sociedades industriales durante la segunda mitad del siglo XX, y sobre todo a partir de los años setenta, pueden ser consideradas como revolucionarias⁶⁵. Del mismo modo que los avances tecnológicos del siglo XVIII dieron lugar a la revolución industrial, con mucha mayor rapidez la tecnología ha provocado a fines del siglo XX una nueva revolución social y económica⁶⁶. Ya desde la década de los setenta algunos

⁶⁴ Vid. STRANGE, Susan (2001), *La retirada del Estado*, op. cit., pp. 26-29.

⁶⁵ Desde principios del siglo XX algunos cambios tecnológicos ya habían revolucionado el transporte de personas y mercancías a través del ferrocarril y los grandes barcos. Las innovaciones que se dan desde mediados de los años cincuenta no son menos importantes para explicar las transformaciones cuantitativas y cualitativas del comercio de mercancías: buques y aeronaves cada vez mayores y más rápidas permiten transportar grandes cantidades de todo tipo de productos. La consiguiente reducción de costes también se ve impulsada por la extensión desde 1955 del uso de los contenedores (*containerisation*) y por la utilización creciente del transporte intermodal (*intermodalism*), la combinación de diferentes medios de transporte para hacer llegar mercancías en el menor tiempo posible. Igualmente relevantes para entender el aumento del comercio internacional son las innovaciones tecnológicas que se aplican en el proceso productivo de los más variados sectores industriales. Nuevas máquinas cada vez más sofisticadas permiten transformar la producción industrial mediante nuevas formas de organización, especialización y fragmentación del proceso productivo. Combinados con la transnacionalización de la producción, estos cambios conllevarán un aumento espectacular del comercio intraempresarial, uno de los principales componentes del comercio internacional en la actualidad. El factor tecnológico es incluso más importante en el tercer proceso constitutivo de la globalización económica, la integración financiera, pues la introducción en los mercados financieros de las nuevas tecnologías de la información ha alterado la naturaleza de los mercados, de sus operadores y de sus productos. Las telecomunicaciones han acabado con las distancias entre plazas financieras, en las que lo que se negocia a velocidades vertiginosas son datos electrónicos en potentes ordenadores.

⁶⁶ Tal es la calificación de Melvin Kranzberg, uno de los principales historiadores de la tecnología; vid. KRANZBERG, Melvin (1985), “The information age: evolution or revolution?”, en GUILLE, Bruce R. (ed.) (1985), *Information Technologies and Social Transformation*, Washington D.C.: National Academy of Engineering, p. 52.

contemporáneos avezados pretendieron dar cuenta de la magnitud del cambio con términos como “era tecnocrónica”⁶⁷, “sociedad postindustrial”⁶⁸, “revolución científico-técnica”⁶⁹ o incluso “nueva civilización”⁷⁰. Confirmando aquellas constataciones iniciales, podemos afirmar que en aquellos años se inicia una nueva fase de la globalización contemporánea.

2.1. LA REVOLUCIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

Las tecnologías del procesamiento de la información y de la comunicación son, como observa Manuel Castells, el núcleo de la transformación revolucionaria que en los países industrializados se está produciendo en la base material de la economía, la sociedad y la cultura⁷¹. La esencia de la revolución tecnológica contemporánea radica en “la aplicación de ese conocimiento e información a aparatos de generación de conocimiento y procesamiento de información/comunicación, en un círculo de retroalimentación acumulativo entre la innovación y sus usos”⁷². Nunca antes en la historia la aplicación económica de los avances tecnológicos se había realizado tan rápido, tan intensivamente y a tan gran escala. Esa aplicación económica es la que explica la rapidez con que se dejan sentir los efectos sociales y culturales de la revolución. Su alcance desborda el espacio del presente trabajo, pero no podemos dejar de identificar esos cambios tecnológicos por dos motivos. En primer lugar, porque son

⁶⁷ BZREZINSKI, Zbigniew (1970), *Between Two Ages: America's Role in the Technocratic Era*, Nueva York: Viking Press.

⁶⁸ BELL, Daniel (1973), *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*, Nueva York: Basic Books; KUMAR, Krishan (1978), *Prophecy and Progress: The Sociology of Industrial and Post-Industrial Society*, Londres: Allen Lane.

⁶⁹ VV.AA. (1973), *Man, Science, Technology. A Marxist Analysis of the Scientific Technological Revolution*, Praga: Academia de Praga.

⁷⁰ TOFFLER, Alvin (1990), *La tercera ola*, Barcelona: Plaza & Janés (1ª ed. en inglés, 1980).

⁷¹ Ya en 1973 Daniel Bell afirmaba: “Si el capital y el trabajo son las principales características estructurales de la sociedad industrial, la información y el conocimiento son las de la sociedad postindustrial”; vid. BELL, Daniel (1973), *The Coming of Post-Industrial Society*, *op. cit.*, p. 3.

en parte el resultado de una estructura de poder existente que facilita su surgimiento y aplicación. En segundo lugar, porque en su conjunto han contribuido a alterar la naturaleza y los patrones del poder en la sociedad internacional.

Tres ámbitos tecnológicos estrechamente vinculados constituyen el punto de partida de la revolución de las tecnologías de la información: la microelectrónica, la informática y las telecomunicaciones. Los tres experimentan avances formidables desde los años cincuenta y sesenta, pero durante los años setenta la innovación en cualquiera de ellos se transmite y aplica a los otros dos, de tal forma en muy poco tiempo los cambios tecnológicos y económicos adquieren un ritmo vertiginoso para los actores económicos y políticos. Las empresas implicadas en estos desarrollos triunfan con una rapidez inusitada, con la misma rapidez que algunas de ellas fracasan por no ser capaces de seguir el ritmo o equivocarse en opciones tecnológicas estratégicas. Los consumidores apenas perciben la sofisticación de los productos a los que pueden acceder, productos cuyo ciclo de vida es cada vez más reducido debido al surgimiento de nuevas generaciones de los mismos productos con intervalos temporales cada vez menores. Las autoridades públicas simplemente no son capaces de adaptar sus ritmos de actuación política o normativa al ritmo de cambio tecnológico, que las desborda una y otra vez con nuevas posibilidades productivas, con nuevos productos y con nuevos estándares alternativos que dificultan la regulación pública de los mercados.

En el ámbito de la microelectrónica, la invención del transistor en 1947 por los Laboratorios Bell hizo posible el procesamiento acelerado de impulsos eléctricos en un modo binario de interrupción y paso, lo cual permitió a su vez la codificación de la lógica y la comunicación a través de máquinas. El transistor de contacto creado por William Shockley en 1951 permitiría desarrollos posteriores de los semiconductores o chips, pero no antes de la utilización de nuevos materiales como el silicio. En 1957 Texas Instruments patentó el circuito integrado fabricado con silicio y en 1959 Fairchild Semiconductors inventaría el proceso planar de fabricación de semiconductores, gracias al cual sería posible la inserción de componentes miniaturizados en los circuitos

⁷² CASTELLS, Manuel (1997), *La era de la información. Economía, sociedad, cultura. Vol. 1. La sociedad red, op. cit.*, p. 58. El trabajo de Castells sintetiza como ningún otro los cambios tecnológicos a

integrados. A principios de los años sesenta Fairchild Semiconductors incrementó rápidamente la producción de semiconductores a precios cada vez menores, y a lo largo de la década las mejoras en el diseño, la fabricación y la aplicación de los dispositivos microelectrónicos adquirieron un ritmo espectacular⁷³. En 1971 Intel inventaría el microprocesador, un dispositivo de computación de gran capacidad y reducido tamaño que, desde entonces, se ha desarrollado con unas características extraordinarias a precios cada vez menores –este fenómeno es explicado frecuentemente aludiendo a la llamada ley de Moore, una supuesta ley que lleva el nombre de Gordon Moore, ingeniero en electrónica, fundador y presidente de Intel⁷⁴. La aplicación y posibilidades que ofrecen los microprocesadores en todo tipo de máquinas industriales, electrodomésticos y productos cotidianos, comenzando por los ordenadores, los ha hecho omnipresentes en empresas, instituciones y hogares.

En el ámbito de la computación, durante la segunda guerra mundial fueron utilizados aparatos de cálculo para uso bélico, pero los primeros ordenadores para uso general surgirían en el seno de IBM en 1944 (la calculadora electrónica Mark I) y en la Universidad de Pensilvania en 1946, donde en colaboración con el gobierno estadounidense se creó el ENIAC (Electronic Numerical Integrator and Calculator). Esta máquina sería la base para el primer ordenador comercial desarrollado por la Remington Rand Corporation, denominado UNIVAC I (Universal Automatic Computer). Pronto diversas empresas como Remington Rand, Sperry Gyroscope, IBM o

los que nos referimos y a él se debe el enfoque adoptado en este apartado del trabajo.

⁷³ Ibid., pp. 67-68.

⁷⁴ La ley de Moore se refiere a la predicción realizada en 1965 por Gordon Moore, según la cual el número de componentes en un circuito integrado de mínimo coste se duplica aproximadamente cada doce meses. Esta predicción sería revisada en 1975 por el propio Moore en un análisis en el que afirmaba que el número de componentes en los chips más complejos se duplica aproximadamente cada dos años. Estas predicciones dieron lugar posteriormente a diferentes versiones, la más extendida de las cuales afirmaría que la capacidad de procesamiento de los semiconductores se duplica cada 18 meses, mientras que su coste de producción se mantiene constante o disminuye. Esta versión es la más profusamente citada y la que recoge el sitio web de Intel, <http://www.intel.com/research/silicon/mooreslaw.htm>. Sin embargo, Ilkka Tuomi ha demostrado recientemente que la versión más extendida de la ley de Moore no se corresponde con lo que predijo Gordon Moore –como éste mismo ha reconocido–, ni se corresponde con la realidad, puesto que el crecimiento exponencial de la capacidad de computación ha sido irregular y no se ha ajustado a ninguna de las predicciones. Vid. TUOMI, Ilkka (2002), “The Lives and Death of Moore’s Law”, *First Monday*, vol. 7, nº 11, noviembre. Disponible en http://firstmonday.org/issues/issue7_11/tuomi/index.html. En cualquier caso, habitualmente se hace referencia a la ley de Moore para explicar el acortamiento del ciclo de vida de los productos, que a su vez acelera el ritmo de la innovación tecnológica en los más diversos sectores.

Radio Corporation of America (RCA) producirían estos primeros ordenadores para el uso de empresas y de la administración pública. Pero el desarrollo de los ordenadores personales tendría lugar durante los años setenta, cuando los microprocesadores fueron incorporados a los primitivos ordenadores. Es lo que haría en 1975 el ingeniero Ed Roberts para construir la máquina Altair, base para el diseño de los ordenadores Apple por parte de Steve Wozniak y Steve Jobs, fundadores de Apple Computers en 1976. El éxito de ventas del Apple II, lanzado al mercado en 1977, sería contrarrestado por IBM con el lanzamiento en 1981 del Personal Computer (PC). Para hacerle frente, Apple lanzaría en 1984 el Macintosh, al cual respondería a su vez IBM con nuevos modelos de PC más veloces, eficaces y fáciles de usar. Los PC se extenderían con gran rapidez en universidades, empresas y hogares gracias a sus elevadas prestaciones y reducido precio. Empresas como Compaq, Hewlett-Packard, Dell, Gateway y muchas otras menos conocidas cuestionaron la posición en el mercado de IBM y Apple en la medida en que fueron capaces de fabricar ordenadores clónicos con tecnología equivalente y a precios menores⁷⁵. En los años noventa aparecerían en el mercado nuevos equipos informáticos mucho más potentes, como los servidores con multiprocesadores, así como equipos y productos de reducido tamaño para el consumo masivo, como ordenadores portátiles, lectores de discos compactos y de video, videojuegos, grabadoras y regrabadoras, o agendas electrónicas (PDA, *Personal Digital Agenda*).

De manera indisociable a los ordenadores cabe subrayar los avances en la programación informática durante los años sesenta, gracias a lenguajes cada vez más fáciles y versátiles como COBOL, FORTRAN y BASIC. Precisamente éste último fue el que Paul Allen y Bill Gates adaptaron a la máquina Altair de 1976 para desarrollar el sistema operativo DOS (Disk Operating System). Tras fundar Microsoft en Albuquerque y trasladarse en 1978 a Seattle, cedieron la versión MS-DOS 1.0 a IBM para el PC de 1981 y para los PC posteriores⁷⁶. La comodidad para el usuario que ofrecía la interfaz con iconos y ventanas del Mac de Apple se vería posteriormente

⁷⁵ SIMON, Leslie David (2000), *NetPolicy.Com. Public Agenda for a Digital World*, Washington, D.C.: The Woodrow Wilson Center Press, pp. 17-18.

⁷⁶ CASTELLS, Manuel (1997), *La era de la información. Economía, sociedad, cultura. Vol. 1. La sociedad red, op. cit.*, p. 71.

equiparada por el sistema operativo Windows de Microsoft, lo que constituiría un factor decisivo para la expansión de los PC y la reducción progresiva de las cuotas de mercado de Apple. El mundo de la programación informática ha sido tan prolífico como el de los equipos informáticos y ha conseguido extender ampliamente el uso de procesadores de texto, hojas de cálculo, bases de datos, programas de edición de gráficos y muchas otras aplicaciones. Y lo que es aún más importante, a partir de los años setenta fue creado el software que desarrolló técnicamente la posibilidad de interconectar ordenadores y de permitir el establecimiento de comunicaciones entre sus usuarios.

Por último, en el ámbito de las telecomunicaciones también se han producido una serie de avances tecnológicos que, de manera combinada, han revolucionado las posibilidades de comunicación a distancia. En primer lugar, los conmutadores electrónicos analógicos lanzados al mercado por Laboratorios Bell en 1969 pronto fueron superados por los conmutadores digitales, que durante los años setenta se impusieron por su potencia, velocidad, flexibilidad y bajo coste⁷⁷. La adopción progresiva de sistemas digitales de transmisión de señales ha sido de extraordinaria importancia porque, al convertir cualquier información a un formato binario, ha permitido compatibilizar la utilización combinada de todo tipo de ordenadores y medios de transmisión, por los que circulan indistintamente datos, texto, voz e imágenes⁷⁸. Ello es fundamental para la convergencia de tecnologías en una gran variedad de productos de consumo. En segundo lugar, el surgimiento y la extensión de la fibra óptica a principios de los años setenta ofreció posibilidades de transmisión telefónica muy superiores a las del cable de cobre –la instalación era más costosa, pero el coste unitario era mucho menor debido al ancho de banda–. En tercer lugar, los satélites dejaron de ser utilizados exclusivamente para fines militares por Estados Unidos y la Unión Soviética, y en 1964 varios países occidentales liderados por el gobierno estadounidense decidieron formar el consorcio internacional Intelsat para poner en órbita satélites con fines civiles. Especialmente para las comunicaciones intercontinentales, la capacidad de transmisión telefónica y de datos con los satélites Intelsat era muy superior a la de los cables submarinos, de ahí que en los años setenta y ochenta el número de

⁷⁷ Ibid., p. 72.

comunicaciones telefónicas por satélite superase a las realizadas por cable. Sin embargo, la extensión de cables submarinos de fibra óptica desde 1988 haría de éstos el medio de transmisión de voz y datos más importante durante los años noventa⁷⁹. En cuarto lugar, de la combinación de los medios de comunicación ya existentes surgió la telefonía móvil, que en los años noventa se extendió a un ritmo espectacular, superando incluso en algunos países a los sistemas de telefonía fija en cuanto a número de usuarios. Las sucesivas generaciones de telefonía móvil han ampliado las posibilidades de comunicación inalámbrica de manera insospechada, sin que pueda preverse por ahora la frontera tecnológica en este ámbito. Y en quinto lugar, durante los años setenta se desarrollaron los sistemas de transmisión de datos digitales por paquetes que permitirían a partir de los años ochenta la comunicación en redes informáticas y, eventualmente, la creación de la red de redes que denominamos internet⁸⁰.

2.2. TECNOLOGÍA Y FUERZAS SOCIALES EN LA ECONOMÍA POLÍTICA

Los cambios tecnológicos esbozados en los párrafos anteriores dan cuenta de la innovación experimentada por la microelectrónica, los ordenadores y las telecomunicaciones. Estos tres ámbitos constituyen sectores productivos cuyo origen y desarrollo se inscribe en una estructura de poder ya existente cuando el ritmo de las innovaciones se acelera durante los años setenta.

Los avances tecnológicos son fruto del poder. Esta aseveración no necesitaría mayores explicaciones si no fuera por la atención marginal que los estudios de Relaciones Internacionales y Economía Política Internacional han prestado

⁷⁸ DANIELS, P. (1993), *Service Industries in the World Economy*, Oxford: Blackwell, pp. 28-29.

⁷⁹ HELD, David y MCGREW, Anthony; GOLDBLATT, David y PERRATON, Jonathan (1999), *Global Transformations, op. cit.*, p. 343. Los datos sobre telecomunicaciones utilizados en este trabajo han sido extraídos de STAPLE, G. (ed.) (1996), *Telegeography, 1996*, Londres: International Institute of Communication.

⁸⁰ A lo largo de todo el trabajo se utilizarán como sinónimos de internet los términos “red de redes” y “Red”.

tradicionalmente a la tecnología y a su articulación con las relaciones de poder⁸¹. Además, salvo contadas excepciones, estos tratamientos han otorgado a los avances tecnológicos un carácter instrumental o un carácter exógeno. Un carácter instrumental porque concebían la tecnología sólo como fuente de poder, sólo como instrumento o medio utilizado por los Estados para conseguir objetivos de política exterior o para aumentar su poder frente a otros actores, generalmente Estados⁸². Un carácter exógeno porque la tecnología era aislada como factor causal y se la trataba como si surgiese y se desarrollase autónomamente, al margen del entorno social que la cobija y que se ve alterado por ella. A estos tratamientos reduccionistas escapan análisis como el de Robert Cox, en el que la tecnología es un elemento esencial en la estructura de poder global. La interacción entre fuerzas sociales y tecnología es tan estrecha que la evolución de ambas es indisoluble: las fuerzas sociales conforman la tecnología y la tecnología conforma las fuerzas sociales⁸³.

La revolución de las tecnologías de la información ilustra perfectamente esta interacción. Estados Unidos es el país en el que surgen y se aplican inicialmente casi todas las innovaciones tecnológicas a que nos referimos. Durante los años setenta, la zona de Silicon Valley en el Estado de California se convierte en el núcleo de la revolución tecnológica que generan las empresas allí instaladas. El gobierno estadounidense desempeñará un papel crucial durante el proceso y garantizará los intereses de las

⁸¹ TALALAY, Michael; TOOZE, Roger y FARRANDS, Chris (1997), "Technology, culture and competitiveness: change and the world political economy", en TALALAY, Michael; FARRANDS, Chris y TOOZE, Roger (eds.) (1997), *Technology, Culture and Competitiveness. Change and the World Political Economy*, Londres: Routledge, pp. 1-9. Michael Talalay, Roger Tooze y Chris Farrands proponen en este excelente trabajo los elementos necesarios en el tratamiento de la tecnología desde la Economía Política Internacional: 1) identificación de la ontología de la tecnología –lo que incluye o excluye–; 2) reconocimiento de la intersubjetividad de la tecnología –conforma actitudes, percepciones y comportamientos, no es puramente instrumental–; 3) consideración explícita de la centralidad de la tecnología en la economía política mundial; 4) superación de las separaciones artificiales entre categorías que dificultan el estudio adecuado de la tecnología –política y economía, interno e internacional–; 5) rechazo del estatocentrismo exclusivista puesto que, en relación a la tecnología, el Estado es un actor más, pero no el más importante. Ibid., pp. 6-8.

⁸² Sobre la distinción entre pensamiento instrumental y reflexión trascendental con respecto a la tecnología, vid. PALAN, Ronen (1997), "Technological metaphors and theories of international relations", en TALALAY, Michael; FARRANDS, Chris y TOOZE, Roger (eds.) (1997), *Technology, Culture and Competitiveness. Change and the World Political Economy*, Londres: Routledge, pp. 13-26.

⁸³ COX, Robert (1987), *Production, Power and World Order: Social Forces in the Making of History*, Nueva York: Columbia University Press, p. 21.

empresas estadounidenses, primero en el mercado estadounidense y luego en los mercados mundiales. Las empresas europeas y japonesas, así como los gobiernos de Europa Occidental y de Japón, se sumarán a la revolución, pero una vez que ésta ya se ha producido.

¿Por qué tiene lugar la revolución de las tecnologías de la información en Estados Unidos y más concretamente en Silicon Valley?⁸⁴. En 1951 Frederick Terman, decano de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Stanford, consiguió crear en las inmediaciones de la universidad el Stanford Research Park, que muy pronto atrajo a numerosas empresas punteras de electrónica, entre las que se encontraba la de William R. Hewlett y David Packard, dos aventajados ex-alumnos de Terman a los que éste había ayudado desde 1938 con becas, alojamiento y encargos comerciales. A este éxito inicial del parque industrial se sumó en 1957 la llegada de William Shockley, contratado por la Universidad de Stanford después de que algunas empresas de la costa oeste estadounidense rechazasen sus servicios para la producción industrial de su transistor. Con el apoyo de Beckman Instruments estableció allí su empresa Shockley Semiconductor Laboratories, para la que contrató a ocho ingenieros jóvenes, brillantes y emprendedores procedentes de los Laboratorios Bell. Por desacuerdos con los métodos y objetivos de Shockley, en apenas un año decidieron irse para crear su propia empresa, Fairchild Semiconductors, que rápidamente prosperaría convirtiéndose en el emblema del parque industrial que se extendía ya por el valle a lo largo de la carretera 101 hacia Santa Clara. Los ocho ingenieros que fundaron Fairchild Semiconductors crearían sus propias empresas –como hicieron Robert Noyce y Gordon Moore con Intel–, algo que harían más tarde muchos de los ingenieros que en algún momento llegaron a trabajar para Fairchild (los “Fairchildren”)⁸⁵. A la industria de los semiconductores se añadiría en los años setenta la de los ordenadores, liderada por otros jóvenes emprendedores como Steve Jobs y Steve Wozniak (Apple), Bill Gates (Microsoft) o Nolan Bushnell

⁸⁴ Algunos de los muchos relatos sobre el origen y desarrollo del Silicon Valley son: MALONE, M. S. (1985), *The Big Score: The Billion-dollar Story of Silicon Valley*, Garden City, NY: Doubleday; ROGERS, Everett M. y LARSEN, Judith K. (1986), *Silicon Valley Fever: Growth of High Technology Culture*, Nueva York: Free Press; FORESTER, Tom (1987), *High-tech Society*, Oxford: Blackwell, cap. 3 (“Silicon Valley: Home of High-Tech Man”), pp. 50-80; CASTELLS, Manuel (1997), *La era de la información. Economía, sociedad, cultura. Vol. 1. La sociedad red, op. cit.*, pp. 79-83.

(Atari), con el apoyo de capitalistas como Don Valentine o Ben Rosen. A finales de la década el desarrollo de Silicon Valley ya tendría una dinámica propia de interacción entre innovación tecnológica y aplicación empresarial que atraería a investigadores de todo el mundo y a inversores arriesgados con ganas de hacer dinero. Esta misma dinámica podrá observarse posteriormente en otras zonas de Estados Unidos, en Europa o en Asia, en las que la revolución de las tecnologías de la información se ve espoleada por estas aglomeraciones de conocimiento científico-técnico en torno a centros de investigación y empresas punteras⁸⁶.

Entre los factores que explican el particular desarrollo económico de Silicon Valley cabe destacar, al menos, la disponibilidad del capital humano necesario, el entorno empresarial californiano y, por supuesto, el papel desempeñado por el gobierno estadounidense. En primer lugar, desde la creación del parque industrial en los años cincuenta, las industrias que se instalaron dispusieron de jóvenes recién formados procedentes de las universidades californianas, algunos de ellos talentos científicos o empresariales. A medida que la zona se consolidaba como núcleo de empresas tecnológicas punteras, eran cada vez mayores los incentivos de muchos investigadores del resto de Estados Unidos con elevada formación técnica o científica para buscar allí una oportunidad. Muchos de ellos serían inmigrantes no estadounidenses –chinos e indios en su mayoría– que darían a la zona un carácter verdaderamente multinacional y multicultural. Al mismo tiempo, las industrias de Silicon Valley contaron también con mano de obra barata y no cualificada que acudía a la región para trabajar en las cadenas de montaje o en los servicios creados para cubrir las necesidades de la aglomeración –supermercados, comercios, restaurantes, etc.

En segundo lugar, el entorno empresarial californiano contribuyó al éxito económico de la región estableciendo una “dependencia itineraria” (*path dependence*) para el desarrollo de las nuevas tecnologías⁸⁷. Al margen de grandes fabricantes como Hewlett-Packard, la mayoría de las empresas de semiconductores y de informática allí

⁸⁵ MALONE, M. S. (1985), *The Big Score: The Billion-dollar Story of Silicon Valley*, op. cit.

⁸⁶ CASTELLS, Manuel y HALL, Peter (1994), *Technologies of the World: The Makings of 21st Century Industrial Complexes*, Londres: Routledge.

instaladas eran pequeñas, flexibles, dinámicas, innovadoras y con mucha movilidad laboral, organizaciones ideales para jóvenes cualificados, individualistas y con ambición. No es de extrañar que muchos de los que se vieran atraídos procediesen de grandes empresas del Este estadounidense y de Europa caracterizadas por la rigidez y la burocracia internas. La mano de obra cualificada en busca de oportunidades coincidió allí con hombres de negocios dispuestos a poner capital riesgo en proyectos prometedores. Que muchos de estos proyectos a medio plazo ofreciesen rentabilidades de un 30% anual o superiores no hizo sino atraer a más emprendedores con capital riesgo en busca de nuevos negocios, siguiendo un camino ya establecido⁸⁸. El resultado de este círculo virtuoso de inversión-innovación fue que, a finales de los años noventa, los capitalistas de una sola calle de Silicon Valley (Sand Hill Road, en Menlo Park) controlaban en torno a un tercio del capital riesgo privado independiente de todo Estados Unidos y alrededor de una sexta parte de todo el mundo. Se trata de una forma muy particular de hacer negocios⁸⁹.

En tercer lugar, merece mención aparte el papel del gobierno estadounidense, que dio el impulso inicial a las industrias de tecnologías de la información nutriendo la demanda del sector y proveyendo valiosísimos bienes públicos, a diferencia de lo que ocurría en muchos otros países industrializados⁹⁰. Así, los programas militares y espaciales de los años cincuenta y sesenta, financiados con recursos públicos, fomentaron la demanda inicial de las empresas que fabricaban componentes, sobre todo semiconductores. Además, el gobierno financiaba las investigaciones que se llevaban a cabo en las universidades, que revertirían posteriormente sobre el sector privado, ya fuera porque surgían aplicaciones empresariales de las innovaciones tecnológicas o porque los propios estudiantes universitarios montaban sus empresas con la formación

⁸⁷ FORESTER, Tom (1987), *High-tech Society, op. cit.*, pp. 53-58.

⁸⁸ W. Brian Arthur ha explicado la evolución y la estructura de algunas economías regionales concentrando el análisis en el fenómeno de la “dependencia itineraria” (*path dependence*) y se ha referido a esta dinámica de atracción que nutre las aglomeraciones empresariales en espacios geográficos restringidos como “economías de aglomeración”. Vid. ARTHUR, W. Brian (1994), *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*, Ann Arbor: The University of Michigan Press, pp. 49-67.

⁸⁹ “The Valley of Money’s Delight”, *The Economist*, 27 de marzo de 1997.

especializada adquirida. Por otro lado, las leyes estadounidenses sobre patentes parecían contribuir a la innovación, pues tendían a reconocer la titularidad privada de las invenciones patentables, aunque éstas hubiesen sido financiadas en organismos públicos o con financiación gubernamental⁹¹. Una vez tomaron impulso los sectores vinculados a las tecnologías de la información y la comunicación, el gobierno estadounidense se abstuvo de orientar y tutelar la dirección de las innovaciones, dejando a las empresas la libertad y la responsabilidad de encauzar la I+D en un sentido determinado. Por último, siguiendo a Daniel Drezner, cabe señalar la importancia de la estructura política descentralizada de Estados Unidos como factor explicativo en el liderazgo tecnológico estadounidense⁹². Así, California se distinguía de otros Estados federados por su generosidad presupuestaria con las universidades –caso de Stanford–, por la ausencia de límites a inversiones con capital riesgo –lo cual facilitaba el proceso de aplicación empresarial de las innovaciones–, por un régimen fiscal poco gravoso con los beneficios empresariales –lo cual constituía un incentivo para quedarse–, por la flexibilidad de sus normas laborales y por la ausencia de grupos de interés que pudiesen afectar negativamente al dinamismo de la innovación en Silicon Valley⁹³.

El resultado de los factores apuntados es que Estados Unidos, y específicamente Silicon Valley, se ha convertido en un centro de poder mundial en lo relativo a las tecnologías de la información. Microsoft tiene su base en Seattle, Compaq en Texas, IBM en Nueva Jersey, Hewlett-Packard en Silicon Valley, junto a Sun Microsystems, Oracle, 3Com, Applied Materials, Netscape o Cisco Systems. Como apunta Drezner: “Estados Unidos es el campo de batalla [...] Los principales actores en el juego estadounidense están en condiciones de imponer sobre el resto del mundo lo que se

⁹⁰ DREZNER, Daniel (2001), “State structure, technological leadership and the maintenance of hegemony”, *Review of International Studies*, nº 27, pp. 3-25.

⁹¹ *Ibid.*, p. 23.

⁹² *Ibid.*, p. 22.

⁹³ A partir de la comparación que realiza Anna L. Saxenian entre California y Massachusetts, estos son los principales factores destacados por Drezner para explicar por qué la zona próxima a Boston y a Harvard/MIT a lo largo de la carretera 128 no consiguieron el dinamismo tecnológico y empresarial que consiguió Silicon Valley a lo largo de la carretera 101, entre San Francisco y San José. Vid. SAXENIAN, AnnaLee (1994), *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, MA: Harvard Business Press.

decide en el mercado estadounidense”⁹⁴. Efectivamente, la investigación puntera, las innovaciones tecnológicas, los productos novedosos, los estándares técnicos y las aplicaciones de patentes tienen su origen en el mercado estadounidense, desde donde las empresas y los diferentes sectores compiten por aumentar beneficios y cuotas de mercado a escala mundial⁹⁵.

2.3. TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y PODER

Las innovaciones que se han dado en el sector de la microelectrónica, en los sectores de hardware y software y en el sector de las telecomunicaciones son de una gran trascendencia si tomamos por separado cada uno de estos sectores, pero la integración de los productos y tecnologías de los tres en un período histórico tan reducido es lo que constituye la revolución de las tecnologías de la información. Esta revolución ha tenido consecuencias económicas, sociales y culturales que han llegado a alterar la propia naturaleza y los patrones del poder en la sociedad internacional. Como observan Keohane y Nye, la revolución de las tecnologías de la información ha aumentado el peso relativo del conocimiento como fuente de poder suave, convirtiéndolo en el recurso de poder más importante en las relaciones internacionales contemporáneas⁹⁶.

Tres características de la revolución de las tecnologías de la información son relevantes para comprender por qué y cómo se ha visto alterado el poder en las relaciones internacionales. La primera de ellas es la rapidez de los cambios tecnológicos. En apenas veinte años se han visto transformados por completo algunos

⁹⁴ HERRERA, Geoffrey L. (2002), “The politics of bandwidth: international political implications of a global digital information network”, *Review of International Studies*, n° 28, p. 96.

⁹⁵ Aunque no coincidimos con el enfoque estatista de Joseph Nye y William Owens, compartimos la percepción de estos autores con respecto a la hegemonía estadounidense: “El país que consiga liderar de la mejor forma la revolución de la información será más poderoso que ningún otro. En el futuro previsible, ese país es Estados Unidos”. NYE, Joseph y OWENS, William (1996), “America’s Information Edge”, *Foreign Affairs*, vol. 75, n° 2, marzo-abril, pp. 20-36 (20).

⁹⁶ KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph S. Jr. (1998), “Power and Interdependence in the information Age”, *Foreign Affairs*, vol. 77, n° 5, septiembre-octubre, pp. 81-94.

sectores económicos, los hábitos de consumo, las formas de comunicación, las fuentes de información y un sinnúmero de actividades y recursos que afectan directamente al ciudadano medio de cualquier país industrializado. Necesariamente, ello ha provocado grandes dificultades de adaptación para todo tipo de organizaciones gubernamentales, empresas y organizaciones no gubernamentales. Todas ellas se han planteado con inquietud cómo seguir el ritmo de los cambios, como gestionar las nuevas situaciones resultantes, como prever la evolución de los mercados, cómo aprovechar las oportunidades que todo cambio inesperado puede ofrecer.

La segunda característica relevante ha sido el alcance transnacional de la revolución. Aunque la mayoría de innovaciones se ha producido en Estados Unidos, y éstas han sido muy rápidamente exportadas al resto de América, a Europa, Asia, Oceanía e incluso África. El éxito comercial de los PC y la extensión de su uso generalizado en muchos países lo ha hecho posible, así como las posibilidades que ofrecen las infraestructuras de la comunicación digital. Debido al carácter transnacional de la comunicación, los gobiernos que permiten los flujos de información –e incluso aquellos que intentan contenerlos– constatan las dificultades para controlar sus efectos sobre la sociedad, mientras que para las empresas los mercados transnacionales constituyen una fuente de oportunidades de negocio a la vez que un espacio de competencia feroz.

La tercera característica, quizá la más importante, ha sido la integración o convergencia de las innovaciones entre los diferentes sectores, pues ha acrecentado la intensidad del cambio. La convergencia hace referencia, además, a la desaparición de barreras técnicas entre aparatos electrónicos que transmiten información digital: teléfono, radio, televisión, video, ordenador, etc. Los equipos multimedia son el resultado de la convergencia y el inicio de la integración de todos los medios de transmisión de información. Persisten algunas dificultades técnicas para ello, como la insuficiencia del ancho de banda existente o lo primitivo de las tecnologías de compresión de datos, pero son por ahora motivos económicos los que en mayor medida impiden que los productos que transmiten datos digitales acaben fundiéndose

definitivamente⁹⁷. Para las empresas, esta convergencia ha comportado la posibilidad de poner en los mercados nuevos productos y de generar nuevas necesidades en los consumidores, unas necesidades que a su vez requieren otros nuevos productos que las satisfagan y que pasan así a un ciclo de consumo sin parangón en otros sectores económicos. Para los gobiernos, la integración ha supuesto una dificultad insuperable para distinguir entre ámbitos de regulación pública, pues cualquier medida de limitación o de liberalización de la competencia automáticamente se transmite entre todos los sectores implicados en las tecnologías de la información.

La velocidad, extensión e intensidad de la innovación tecnológica desde los años setenta han modificado la naturaleza y los patrones de distribución del poder, particularmente entre autoridades públicas y autoridades privadas. La tecnología es una forma de conocimiento científico y, como tal, forma parte de una de las estructuras de poder de la sociedad internacional⁹⁸. Tal y como observara Susan Strange en *States and Markets*, el conocimiento confiere un poder basado más en el consentimiento que en la coerción, pues es una fuente de autoridad que es reconocida generalmente de forma voluntaria y que surge del reconocimiento de su importancia para el conjunto de la sociedad⁹⁹. Este poder en la estructura de conocimiento a menudo reside más en la capacidad de restringir su difusión y de privar a los demás de acceder a él que en la capacidad de transmitirlo¹⁰⁰. El control sobre esta estructura de poder determina “qué conocimiento se adquiere, cómo es almacenado, quién lo difunde, por qué medios, a quién y en qué condiciones”¹⁰¹. Los cambios en la estructura de conocimiento no siempre van acompañados de cambios en otras estructuras de poder, pero cuando estos cambios se transmiten por la interacción entre estructuras, las consecuencias sociales

⁹⁷ Sobre la convergencia entre la televisión, los ordenadores e internet, vid. OWEN, Bruce M. (1999), *The Internet Challenge to Television*, Cambridge, MA: Cambridge University Press; más recientemente y en base al trabajo de Bruce M. Owen, vid. CASTELLS, Manuel (2001), *La galaxia internet. Reflexiones sobre internet, empresa y sociedad*, Barcelona: Plaza & Janés, pp. 215–232.

⁹⁸ Vid. RUSSELL, Alan (1997), “Technology as knowledge. Generic Technology and change in the global political economy”, en TALALAY, Michael; FARRANDS, Chris y TOOZE, Roger (eds.) (1997), *Technology, Culture and Competitiveness. Change and the World Political Economy*, Londres: Routledge, pp. 41-57.

⁹⁹ STRANGE, Susan (1988), *States and Markets*, *op. cit.*, p. 122.

¹⁰⁰ *Ibid.*, p. 119.

son mucho más importantes¹⁰². Precisamente lo que ha hecho la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación ha sido alterar las formas de almacenar la información y el conocimiento, desplazar los centros de control sobre la difusión, crear nuevas formas de transmisión y modificar por completo las condiciones de creación y acceso a la información. En la medida en que el volumen total de información disponible en las redes de comunicación es mucho mayor, lo esencial parece ser cada vez menos la información en sí misma. Lo esencial es entonces determinar su contenido, su almacenamiento, su difusión y sus canales de comunicación.

Sin embargo, las observaciones de Strange con respecto a la estructura de conocimiento tendían a concentrarse en el papel del “Estado científico”, el Estado como actor que promovía y podía controlar la difusión del conocimiento en la era de la modernidad¹⁰³. Como bien ha destacado Tony Porter, el análisis de Strange constituyó un buen punto de partida, pero no acertó a reconocer que la estructura del conocimiento ha adquirido características peculiares en el período histórico contemporáneo caracterizado como *postmodernidad* o *modernidad tardía*¹⁰⁴. Los rasgos distintivos de la nueva estructura del conocimiento pueden apreciarse al menos en dos sentidos: a) por un lado, a nivel ontológico, hay una mayor tendencia a negociar la construcción de los significados que constituyen nuestra noción de lo real; b) por otro lado, el conocimiento se genera y difunde de manera más descentralizada, de manera que esta reconstrucción de los significados se realiza a través de su aceptación y reproducción en el nivel micro y no mediante controles centralizados por parte de un actor o grupo de actores, estatales

¹⁰¹ Ibid., p. 121.

¹⁰² Ibid., p. 133.

¹⁰³ Vid. PORTER, Tony (1999), “The Late-Modern Knowledge Structure and World Politics”, en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 137-155.

¹⁰⁴ Algunas de las obras de referencia para la caracterización de la postmodernidad o modernidad tardía son: BAUMAN, Zygmunt (1992), *Intimations of Postmodernity*, Londres: Routledge; BECK, Ulrich (1988), *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en alemán, 1986); GIDDENS, Anthony (1990), *The Consequences of Modernity*, Cambridge: Polity Press; HARVEY, David (1990), *The Condition of Postmodernity*, Oxford: Basil Blackwell; LASH, Scott y URRY, John (1994), *Economies of Signs and Space*, Londres: Sage.

o no estatales¹⁰⁵. Así pues, una forma de explicar la transformación de la estructura de poder del conocimiento en la era postmoderna es acudiendo a estos dos rasgos distintivos, reflexividad y descentralización.

La noción de *poder cultural*, aunque ambigua y discutible, también contribuye a explicar esta transformación operada en la estructura de conocimiento. Simplificando el análisis de Edward A. Comor¹⁰⁶, puede afirmarse que todas las actividades relacionadas con la información y la comunicación contribuyen a conformar el conocimiento humano porque son las que articulan a nivel individual y colectivo conjuntos complejos de sistemas conceptuales. De ahí que el poder cultural pueda ser definido como la capacidad de conformar el proceso del conocimiento en una sociedad, la capacidad de conformar directa o indirectamente sistemas conceptuales¹⁰⁷. Pues bien, como consecuencia de la revolución de las tecnologías de la información, la naturaleza del poder cultural se ha transformado substancialmente desde los años setenta. Asimismo, la estructura de poder del conocimiento ha experimentado un desplazamiento de los Estados hacia otros actores, en particular las grandes empresas vinculadas de una u otra forma a las tecnologías de la información¹⁰⁸.

Comor observa con acierto que estas empresas son algo más que canales de intercambio de ideas, vías de acceso a mercados o medios de difusión de productos digitales. En muchos casos, estas empresas son también generadores y reproductores de ideología liberal, de formas de vida consumista y de cultura popular norteamericana

¹⁰⁵ PORTER, Tony (1999), "The Late-Modern Knowledge Structure and World Politics", *op. cit.*, p. 138.

¹⁰⁶ COMOR, Edward A. (1999), "Governance and the Nation-State in a Knowledge-Based Political Economy", en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 117-134.

¹⁰⁷ *Ibid.*, pp. 118-119.

¹⁰⁸ Geoffrey L. Herrera llega a esta conclusión tras analizar tres ámbitos en los que las tecnologías de la información han alcanzado un alto nivel de desarrollo, como son las redes físicas de comunicación, los sistemas criptográficos y el dinero digital. El desarrollo tecnológico en estos ámbitos ha contribuido a minar la autoridad y la autonomía estatal en favor de las grandes empresas interesadas en el establecimiento de redes. Ello no implica que el Estado no pueda ya cumplir con algunas funciones en beneficio de los ciudadanos, como sería contribuir a la apertura y a la universalidad de las redes. En cualquier caso, según Herrera, la naturaleza y los efectos no pueden por ahora ser anticipados porque todavía no ha concluido el desarrollo de la infraestructura de información digital global. Vid. HERRERA, Geoffrey L. (2002), "The politics of bandwidth: international political implications of a global digital information network", *op. cit.*, pp. 93-122.

(*pop culture*)¹⁰⁹. De ahí el apabullante dominio estadounidense en los procesos de la globalización cultural contemporánea, que Neal E. Rosendorf atribuye sobre todo a las grandes empresas que producen y distribuyen productos de cultura popular, pues cuentan con un acceso sin igual a los medios de producción y de difusión de ideas y formas de vida por todo el mundo. Además, estas compañías poseen un conjunto único de atributos culturales e históricos que les facilita dicha difusión¹¹⁰. La posibilidad tecnológica de digitalizar cualquier tipo de información provocó el surgimiento de poderosas sinergias entre las principales empresas de telecomunicaciones, los grandes productores de equipos y programas informáticos y las grandes compañías mediáticas estadounidenses que controlan los medios de comunicación de masas y sus productos “culturales” (noticias, programas de radio y televisión, publicidad, música, espectáculos, etc.)¹¹¹. Estas sinergias han reforzado el poder cultural de unas pocas grandes empresas mediáticas como Time Warner, Disney, Bertelsmann, Viacom, News Corporation, Universal, NBC, TCI, Philips, Polygram o Sony, que en diversos momentos se han asociado en grado variable a otras pocas grandes empresas de telecomunicaciones y de informática como US West, Bell South, AT&T, Ameritech, Oracle, AOL, Nynex, Sprint, IBM o Microsoft¹¹². Además, estas sinergias han cristalizado en influyentes alianzas políticas que abogan en favor de la libre circulación de los flujos de información por todo el mundo. Estos intereses privados conformaron desde principios de los años ochenta la política comercial estadounidense en materia de

¹⁰⁹ COMOR, Edward A. (1999), “Governance and the Nation-State in a Knowledge-Based Political Economy”, *op. cit.*, p. 119.

¹¹⁰ Vid. ROSENDORF, Neal M. (2000), “Social and Cultural Globalization: Concepts, History, and America’s Role”, en NYE, Joseph S. & DONAHUE, John D. (eds.) (2000), *Governance in a Globalizing World*, *op. cit.*, pp. 109-134. Rosendorf destaca cómo la multiculturalidad de las colonias angloamericanas desde sus inicios influyó en las estrategias empresariales, que incorporaron esa diversidad mediante la fabricación y comercialización de productos con elementos universalistas, productos culturalmente “híbridos” especialmente apropiados para la exportación y susceptibles de ser aceptados con facilidad en mercados extranjeros con culturas diversas. Por decirlo de otra forma, el triunfo de esos productos y empresas estadounidenses en los mercados mundiales era más fácil después de haber superado la prueba de la variedad de gustos del mercado estadounidense.

¹¹¹ HELD, David y MCGREW, Anthony; GOLDBLATT, David y PERRATON, Jonathan (1999), *Global Transformations*, *op. cit.*, p. 347.

¹¹² *Ibid.* pp. 348 y 350.

servicios y actividades relacionadas con la información en foros multilaterales como la UIT, la Ronda Uruguay del GATT y luego la OMC¹¹³.

La revolución de las tecnologías de la información ha transformado la naturaleza del poder cultural y ha alterado la estructura de poder del conocimiento en favor de algunas empresas y en detrimento de algunos Estados¹¹⁴. Pero los nuevos patrones de poder generados por el cambio tecnológico acelerado, extensivo e intensivo no sólo han afectado a las relaciones entre Estados y empresas. Sus efectos pueden ser considerados más ampliamente en lo que respecta a las relaciones entre actores públicos y actores privados, a las relaciones entre actores públicos, y a las relaciones entre actores privados. Consideremos la redistribución de poder en algunas de estas relaciones. En primer lugar, el control sobre las nuevas tecnologías ha aumentado el poder de las autoridades reguladoras privadas, que a menudo han desplazado a las autoridades reguladoras públicas en cuestiones políticas decisivas, como la fijación de estándares técnicos, las condiciones de patentabilidad, el acceso a las redes de información o la publicidad del código informático. En segundo lugar, las asimetrías existentes entre países desarrollados y países en vías de desarrollo o menos desarrollados se han visto rápidamente incrementadas por el desigual acceso de sus poblaciones a los beneficios reales y potenciales derivados de las nuevas tecnologías. En tercer lugar, algunas organizaciones internacionales gubernamentales han visto aumentada su autoridad como instancias de gobernación apropiadas para hacer frente a los retos transnacionales generados por la extensión de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación¹¹⁵. En cuarto lugar, muchas organizaciones no gubernamentales nacionales e internacionales han ampliado e intensificado sus capacidades de

¹¹³ Edward A. Comor explica con elocuencia cómo estas empresas estadounidenses orquestaron un proyecto en favor de la liberalización mundial de los flujos de información, cómo consiguieron que el gobierno estadounidense lo incluyese en su agenda y cómo convencieron a otras empresas extranjeras de que les beneficiaría porque con la liberalización podrían acceder a los sofisticados servicios estadounidenses de publicidad, consultoría e ingeniería financiera. Vid. COMOR, Edward A. (1999), "Governance and the Nation-State in a Knowledge-Based Political Economy", *op. cit.*, pp. 117-134.

¹¹⁴ Vid. WRISTON, Walter B. (1997), "Bits, Bytes, and Diplomacy", *Foreign Affairs*, vol. 76, n° 5, pp. 172-182.

¹¹⁵ Vid. HEWSON, Martin (1999), "Did Global Governance Create Informational Globalism?", en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 97-115.

movilización gracias a las oportunidades de comunicación que ofrecen estas tecnologías¹¹⁶. En quinto lugar, las relaciones intraempresariales e interempresariales se han visto a menudo completamente transformadas como consecuencia de la aplicación de las innovaciones tecnológicas. Sin éstas no podríamos hablar hoy de la nueva economía o economía de la información, cuya caracterización abordamos a continuación.

3. LA NUEVA ECONOMÍA

Una de las primeras referencias a la “nueva economía” la realizó en 1980 Alvin Toffler para dar cuenta de las nuevas relaciones económicas que se generaban en las sociedades postindustriales, caracterizadas por un predominio económico del sector servicios sobre los sectores industrial y agrícola desde los años sesenta¹¹⁷. Pero el advenimiento de una economía de servicios sería sólo una parte de las transformaciones que durante los años ochenta traerían consigo las tecnologías de la información y las aplicaciones empresariales de las innovaciones tecnológicas¹¹⁸. Si durante los años noventa se habla con profusión de una nueva economía es porque efectivamente han aparecido nuevas fuentes de riqueza: productos, estrategias de producción y de distribución, métodos de organización empresarial, formas de consumo, actividades laborales, formas de inversión, etc. La nueva economía es una nueva forma de generar riqueza que convive con las formas tradicionales de la “vieja economía” y que está transformando las sociedades de aquellos países en los que tiene lugar la revolución de las tecnologías de la información¹¹⁹.

¹¹⁶ Vid. KOBRIN, Stephen J. (1998), “Neomedievalism and the Postmodern Digital World Economy”, *op. cit.*, p. 174.

¹¹⁷ Vid. TOFFLER, Alvin (1990), *La tercera ola*, *op. cit.*, pp. 25, 225-240 y 261-281.

¹¹⁸ Coincidimos con Emilio Ontiveros en destacar que es la combinación de estos dos factores (innovaciones tecnológicas y aplicaciones empresariales) lo que da lugar a nuevas formas económicas durante el último lustro del siglo XX; vid. ONTIVEROS, Emilio (2001), *La economía en la red. Nueva economía, nuevas finanzas*, Madrid: Taurus, p. 34.

¹¹⁹ El Departamento de Comercio estadounidense define la nueva economía como “una economía en la que las inversiones en tecnologías de la información e inversiones afines generan mayores tasas de

Ciertamente, hubo otros períodos históricos en los que aparecieron fuentes de riqueza novedosas que se fundieron con las entonces existentes dando lugar a “nuevas economías”. En ocasiones se presenta como algo excepcional lo que no es más que una dinámica clásica de desarrollo económico en la que un sector lidera el cambio y el crecimiento de un conjunto de industrias que se convierten en punteras durante un breve período histórico. Muchos sectores y productos industriales fueron en su momento tan nuevos como en la actualidad lo son los sectores y productos de la economía de la información. La nueva economía que se encuentra en el centro de la globalización económica contemporánea podría no ser más que un conjunto de innovaciones tecnológicas con grandes repercusiones en algunos sectores económicos¹²⁰.

Sin embargo, la nueva economía contemporánea es excepcional en términos históricos al menos por tres razones¹²¹. La primera es que el sector líder en el que se producen las innovaciones tecnológicas es extraordinariamente amplio (microelectrónica, informática, telecomunicaciones) y ha penetrado en prácticamente *todos* los sectores económicos¹²². Las tecnologías de la información están presentes en las granjas de animales que planifican su producción y gestionan el negocio con ordenadores, en las industrias de automoción en las que los robots fabrican o montan aparatos electrónicos, en todo tipo de empresas mayoristas que administran la distribución de sus productos mediante aplicaciones en redes informatizadas, en los comercios que utilizan las redes de los sistemas de pago de las grandes compañías de

crecimiento de la productividad”; vid. Departamento de Comercio de Estados Unidos (2002), *Digital Economy 2002*, Washington, D.C.: Departamento de Comercio, p. v.

¹²⁰ El análisis clásico sobre los ciclos económicos es el que en 1939 realizara Joseph Schumpeter, quien identificaba tres oleadas de crecimiento industrial con diferentes sectores líderes: la primera se produjo entre la década de 1780 y la década de 1840 y estuvo basada en la máquina de vapor; la segunda tuvo lugar entre la década de 1840 y finales del siglo XIX con la industria metalúrgica y ferroviaria como sector líder; y la tercera llegó entre finales del siglo XIX y los años treinta por la combinación de las innovaciones en los sectores eléctrico, mecánico, automovilístico y químico; vid. SCHUMPETER, Joseph A. (1939), *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, Nueva York: McGraw Hill.

¹²¹ Seguimos aquí en parte a Bradford DeLong en la identificación de las peculiaridades históricas de la nueva economía contemporánea; vid. DELONG, J. Bradford (1998), *How “New” Is Today’s Economy?*, disponible en http://www.j-bradford-delong.net/Comments/How_New.html

¹²² COHEN, Stephen S.; DELONG, J. Bradford y ZYSMAN, John (2000), *Tools for Thought: What Is New and Important About the ‘E-economy’?*, Berkeley Roundtable on International Economy (BRIE)

tarjetas de crédito, en las aulas de los colegios en las que los niños aprenden a utilizar los ordenadores, en las administraciones estatales cuyas actividades de gestión pública han sido informatizadas,... Cualquiera de los productos que nos rodean ha sido fabricado, distribuido, comercializado o vendido con la utilización de tecnologías de la información.

La segunda razón de la excepcionalidad se refiere a la duración de los ciclos de actividad económica. Según el análisis de Schumpeter, estos ciclos económicos largos se creaban, desarrollaban y agotaban siguiendo un proceso de “destrucción creativa” impulsada por las innovaciones tecnológicas¹²³. Pues bien, en el ámbito de las tecnologías de la información estos ciclos son cada vez más cortos, pues las innovaciones se suceden con tanta rapidez que aumenta la frecuencia del proceso de “destrucción creativa” que acaba con un ciclo e inicia otro nuevo¹²⁴.

La tercera razón de la excepcionalidad histórica de la nueva economía se refiere a las transformaciones sociales que su rápida extensión ya está provocando, unas transformaciones que afectan al funcionamiento de las empresas, al mercado laboral, a la naturaleza y difusión de la cultura, a las formas de relación social y a las formas de organización política¹²⁵. Por ahora estos efectos sólo se perciben con claridad en los países desarrollados, pero los países en vías de desarrollo ya han experimentado algunas de estas transformaciones y, en cualquier caso, la nueva economía determina también el devenir de los países menos desarrollados a través, por ejemplo, de los mercados financieros en los que se negocian sus productos primarios o su deuda externa. De ahí que pueda afirmarse que la nueva economía contemporánea ha alterado y seguirá alterando las condiciones de vida de todo el mundo.

Precisamente por la complejidad, rapidez y alcance de las transformaciones mencionadas no existe una conceptualización generalmente aceptada de la nueva

Working Paper, nº 138, Berkeley, CA: Berkeley Roundtable on the International Economy, University of California.

¹²³ Vid. SCHUMPETER, Joseph A. (1939), *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, *op. cit.*

¹²⁴ Vid. “A crunch of gears”, *The Economist*, 20 de septiembre de 2001.

economía. Dependiendo de rasgo que pretenda ser destacado se alude a economía de la información, a la economía digital, a la “e-economía”, a la economía de redes, a la economía del conocimiento, o incluso a la economía virtual¹²⁶. Con todo, sea cual sea el enfoque utilizado, existen algunos elementos que constituyen el núcleo de las nuevas fuentes de riqueza y en torno a los cuales ha de construirse cualquier caracterización de la nueva economía: información, redes, acceso.

3.1. LA INFORMACIÓN COMO PRODUCTO

La información es hoy día el producto predominante en la economía y el elemento fundamental de la nueva economía surgida de las tecnologías de la información. La naturaleza misma de la información se ve alterada a partir del momento en que cualquier dato puede ser convertido en dígitos binarios. La digitalización permite convertir en información cualquier dato codificable. Los ordenadores y los programas informáticos permiten el almacenamiento y el tratamiento de los datos digitales. Y las infraestructuras de las telecomunicaciones hacen posible la transmisión de cantidades cada vez mayores de esos datos digitales entre cualquier nodo que forme parte de las redes de telecomunicaciones. Todo lo que puede ser digitalizado es potencialmente un producto de información. Si es posible digitalizar el contenido de periódicos, libros, informes, mapas, bases de datos, índices bursátiles, fotografías, gráficos, música, películas, programas televisivos, símbolos, marcas comerciales, y un sinnúmero de otros productos, entonces la información contenida en cualquiera de ellos deja de ser algo

¹²⁵ Vid. COYLE, Diane (2001), *Paradoxes of Prosperity. Why the New Capitalism Benefits All*, Londres: Texere.

¹²⁶ Sobre las diversas perspectivas en torno a la nueva economía y las definiciones resultantes, vid. MATÍAS CLAVERO, Gustavo (2002), “La nueva economía de Internet”, en MAYOR MENÉNDEZ, Pablo y AREILZA CARVAJAL, José M^a de (eds.) (2002), *Internet, una profecía*, Barcelona: Ariel, pp. 210-215. Afirma Gustavo Matías: “En general, por seguir lo más típico de las acepciones norteamericanas, el término se refiere al tipo de cambios cuantitativos y cualitativos que, en 15 años, han transformado la estructura, el funcionamiento y las normas de la economía. La Nueva Economía es una economía basada en las ideas y el conocimiento, donde la clave de la creación de empleo y de la mejora de vida son las ideas innovadoras y las tecnologías empotradas en mercancías y servicios”. *Ibid.*, pp. 209-210.

más o menos etéreo para convertirse en un bien comerciable, en un producto económico más. La información es la clave de la nueva economía. La nueva economía es la economía de la información.

La digitalización de la información contenida en cualquiera de los productos arriba mencionados permite fácilmente desvincular la información del soporte físico que la contiene. Las implicaciones económicas son extraordinarias. En primer lugar, la autonomía que adquiere la información con respecto a sus soportes físicos permite romper la cadena de valor y de suministro de la actividad empresarial. Como muy bien observaran Philip Evans y Thomas S. Wurster, aquello “verdaderamente revolucionario de la explosión de la conectividad es la posibilidad que ofrece de separar la información de su medio físico de transmisión”¹²⁷. En la cadena de valor la información es aquello que mantiene unidos todos los elementos físicos de la empresa y la principal fuente de ventajas competitivas y de beneficios empresariales. Si la información deja de estar incrustada en la cadena de valor, la actividad empresarial se torna vulnerable y corre el riesgo de desagregación¹²⁸. Ello supone un riesgo para numerosas empresas tradicionales, especialmente las dedicadas a la distribución mayorista o minorista. Al mismo tiempo, la autonomía de la información con respecto a los elementos físicos de la cadena de valor permite a muchas empresas de la economía de la información explotar nuevas oportunidades de negocio¹²⁹.

En segundo lugar, se altera substancialmente la estructura de costes de los productos cuya información es digitalizable, pues la reproducción de la información digitalizada es sumamente barata. En términos económicos, la producción de cualquier

¹²⁷ EVANS, Philip y WURSTER, Thomas S. (2000), *Volando en pedacitos... Cómo se transforma la estrategia de negocios en la nueva economía de la información*, México, D.F.: Oxford University Press (1ª ed. en inglés, 1999), p. 19.

¹²⁸ *Ibid.*, pp. 7-19.

¹²⁹ Uno de los casos más ilustrativos puede ser el de la venta de libros. Las librerías tradicionales han de afrontar la durísima competencia que plantean librerías electrónicas como Amazon.com, que vende libros en un mercado global, con costes fijos muy reducidos (los de sus almacenes) y a precios más bajos que los del mercado físico tradicional. Además, Amazon.com ofrece servicios adicionales, como información editorial de lectores que envían sus reseñas y comentarios consultables por cualquier comprador potencial, información personalizada sobre novedades y títulos editoriales de posible interés para los clientes, así como información sobre el estado de la entrega del pedido. Toda esta información se ha separado de la cadena de valor de las librerías tradicionales, que han visto como era explotada por las nuevas librerías virtuales.

información (idea, relación, dato) implica elevados costes fijos, pero reducidos costes marginales. En el caso de la información digital, los costes de producirla son elevados, pero las copias adicionales son casi gratuitas. Además, en tanto que producto, la información goza de una propiedad muy peculiar que Danny T. Quah ha denominado “expansibilidad infinita”: el uso por parte de una persona no impide que otras personas la usen al mismo tiempo, y el comercio no se da a partir del intercambio, sino de la reproducción ilimitada de la información a bajo o nulo precio¹³⁰. Todo ello hace posible que los precios de estos productos sean determinados por el valor que les otorguen los consumidores en el mercado y no por el coste de producción¹³¹. De ahí el éxito fulgurante de algunos negocios que ofrecían sus productos de información a un precio muy superior al coste de producción y sin apenas costes adicionales de reproducción. Pero también ha provocado la crisis de muchas otras grandes empresas que tardaron en adaptarse al entorno de las redes de información¹³².

En tercer lugar, se produce una pérdida de valor generalizada en los productos de información debido a su abundancia. Como ocurre con cualquier otro bien, los consumidores valoran la escasez de un producto, mientras que en la economía de la información lo que no escasea es precisamente la información. De ahí que el valor asociado a los productos de información no provenga tanto del producto en sí, fácil de conseguir por su abundancia, sino de la localización, selección y personalización de aquellas informaciones que pueden resultar útiles al consumidor potencial. La búsqueda de contenidos en internet es la muestra más ilustrativa de esta alteración del valor de los productos en la nueva economía; lo difícil no es encontrar información sobre cualquier

¹³⁰ QUAH, Danny T. (1996), *The Invisible Hand and the Weightless Economy*, Centre for Economic Performance Working Paper, Londres: London School of Economics; QUAH, Danny T. (1999), “The Weightless Economy in Growth”, *The Business Economist*, vol. 30, n° 1, pp. 40-53.

¹³¹ SHAPIRO, Carl y VARIAN, Hal R. (1998), *Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy*, Cambridge, MA: Harvard Business School Press, pp. 3-5.

¹³² Constituye ya un ejemplo clásico para ilustrar los riesgos y oportunidades de la nueva economía el caso de la *Encyclopedia Britannica*. En 1992, cuando sus 37 volúmenes costaban unos 1.600\$, Microsoft compró los derechos de una enciclopedia de segunda fila, *Funk & Wagnalls*, digitalizó su contenido y lo vendió en CD-Rom con el nombre de *Encarta* a unos 50\$ la unidad. Ante el éxito de este producto frente a las enciclopedias tradicionales en soporte papel, *Encyclopedia Britannica* ofreció atractivas promociones, pero siguió perdiendo cuota de mercado hasta que la empresa cambió de manos en 1996. Inició entonces una estrategia agresiva consistente en ofrecer el contenido íntegro de la enciclopedia en

tema, sino encontrar la información precisa y filtrada que resulte útil, algo que ningún buscador de internet ha podido proporcionar hasta ahora. Paradójicamente, la abundancia de información reclama más servicios de información para restringir de manera pertinente la información necesaria¹³³.

En cuarto lugar, la interacción entre empresas y consumidores se ve transformada porque el consumo de la información es una “experiencia” –los economistas anglosajones la denominan *experience good*, pues el consumidor necesita tener la experiencia de conocerla para poder valorarla–. Ocurre que en el mismo momento en que un consumidor tiene la experiencia de recibir una información, en tanto que producto ya la está consumiendo¹³⁴. Así que las empresas necesitan desarrollar sofisticadas estrategias para la promoción y venta de sus productos de información¹³⁵. El márketing se convierte en la actividad que garantiza el éxito de la empresa porque constituye, en palabras de Jeremy Rifkin, “la estructura básica de la nueva economía-red, puesto que el control del cliente se convierte en el objetivo central de la actividad comercial”¹³⁶. Y el márketing no es otra cosa que el uso y la transmisión de información, una información que puede referirse a cualquier dato o experiencia humana que pueda reportar beneficios comerciales. De ahí la creciente mercantilización de las experiencias humanas que puede apreciarse en las actividades de la nueva economía¹³⁷. Sin duda alguna, la naturaleza de los productos de información ha

CD-Rom a precios reducidos. El CD-Rom de la *Encyclopedia Britannica* se vende ahora a un precio muy barato, pero *Encarta* se regala al comprar un ordenador con el sistema operativo de Microsoft.

¹³³ Vid. AGRE, P.E. (2001), “Welcome to the Always-On World”, *IEEE Spectrum*, pp. 12-13, y NELSON, M. R. (2001), “We Have the Information You Want, But Getting It Will Cost You: Being Held Hostage by Information Overload”, *ACM Crossroads Student Magazine*, vol. 1, nº 1. Disponible en <http://www.acm.org/crossroads/xrds1-1/mnelson.html>

¹³⁴ *Ibid.*, pp. 5-6.

¹³⁵ En ocasiones, estas estrategias incluyen la distribución de muestras gratuitas para que los consumidores conozcan el producto y la empresa, pero en internet ello implica correr el riesgo de que el producto que se ofrece sea copiado y distribuido ilegalmente con total impunidad. Es el caso de la promoción en internet de productos de *software*, especialmente videojuegos, versiones simplificadas de los cuales se ponen en la red como *freeware* accesible para cualquier consumidor potencial.

¹³⁶ RIFKIN, Jeremy (2000), *La era del acceso. La revolución de la nueva economía*, Barcelona: Paidós, p. 144.

¹³⁷ Buena prueba de esta tendencia es el empeño de muchas empresas por fidelizar las relaciones, por establecer relaciones a largo plazo con cada cliente individual, pues ello les permite mercantilizar la experiencia vital de la persona. Así, un indicador habitual para los especialistas de márketing es el “valor

trastocado las reglas empresariales que regían la competencia y garantizaban el éxito en la economía tradicional.

La nueva economía ha contribuido decisivamente a reforzar una tendencia económica que desarrolló a lo largo de la segunda mitad del siglo XX y que ha sido descrita como la desmaterialización de la economía. La creación de riqueza procede de la producción y distribución de bienes y servicios cuyo peso físico es cada vez menor, como muy bien señalara en 1996 Alan Greenspan para dar cuenta de esta tendencia, en la que la economía de la información es un componente cada vez más importante¹³⁸. No es el único, pues va a la par de la fabricación de materiales más ligeros, de la miniaturización y de la expansión de los servicios, pero es quizá el más importante de esa “economía ingrávada” a la que se ha venido haciendo referencia en los últimos años¹³⁹. Al menos, es el responsable de los más importantes crecimientos de la

de la esperanza de vida”, que se calcula proyectando el valor presente de todas las compras futuras, confrontado con los costes de márketing y de servicios al cliente necesarios para asegurar la relación a largo plazo. En Estados Unidos, indicadores de este tipo ya son muy utilizados por cualquier empresa con un buen departamento de márketing: concesionarios de automóviles, hoteles, líneas aéreas, fabricantes de software, empresas de tarjetas de crédito, cadenas textiles, hamburgueserías, editoriales, por mencionar sólo algunas. *Ibid.*, pp. 137-157.

¹³⁸ El discurso pronunciado por Alan Greenspan en la ceremonia del 80 aniversario del *Awards Dinner of the Conference Board*, celebrada en Nueva York el 16 de octubre de 1996, se encuentra disponible en <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1996/19961016.htm>. En este discurso Greenspan aludía a la tendencia en virtud de la cual “conceptos e ideas reemplazarían a los recursos físicos y a los músculos en la producción de bienes y servicios”, se produciría un “desplazamiento del esfuerzo físico humano por las ideas”, de tal forma que, “mientras el peso de la producción económica actual es quizá algo superior a lo que era hace medio siglo, el valor añadido ajustado a los cambios de precios se ha multiplicado por más de tres”.

¹³⁹ Vid. COYLE, Diane (1998), *The Weightless World: Strategies for Managing the Digital Economy*, Cambridge, MA: MIT Press. Danny Quah se refiere a la economía ingrávada en los siguientes términos: “Esta economía tiene cuatro componentes. El primero son las tecnologías de la información y de la comunicación, e internet. El segundo es la propiedad intelectual, que no sólo comprende las patentes y los derechos de autor, sino también, tomada en sentido amplio, los nombres registrados, las marcas, la publicidad, los servicios financieros, el asesoramiento a las empresas, los mercados financieros, la salud (el saber médico) y la educación. El tercer componente es el de las bibliotecas y los bancos de datos electrónicos, así como los medios audiovisuales y los juegos de video. El cuarto son la biotecnología, las bibliotecas y bancos de datos tradicionales, y la industria farmacéutica”. Vid. QUAH, Danny T. (1998), “La economía del saber”, *El Correo de la UNESCO*, diciembre, p. 19. Cabe decir que en la versión original inglesa de este artículo Danny T. Quah equipara economía ingrávada a “economía del conocimiento, economía intangible, economía inmaterial o simplemente ‘nueva’ economía” (“The weightless economy”, *The UNESCO Courier*, diciembre, p. 19).

productividad en Estados Unidos durante las últimas dos décadas¹⁴⁰, y muy especialmente durante la segunda mitad de los años noventa¹⁴¹.

Paradójicamente, estos espectaculares incrementos de productividad en todas las actividades económicas vinculadas a las tecnologías de la información no parecen haberse transmitido a otros sectores económicos, a tenor de los datos de las estadísticas oficiales. Es la llamada “paradoja de la productividad”¹⁴². Para explicarla, son habitualmente apuntados dos motivos: a) el intervalo temporal considerado necesario para que el liderazgo de algunos sectores con potencial tecnológico revolucionario se transmita al resto de la economía y la transforme reestructurándola por completo, como ocurriese ya en otros períodos históricos en los que el potencial de productividad de algunos inventos tardó varias décadas en manifestarse –caso del motor de dinamo o de la energía eléctrica–; b) la inadecuación de los datos estadísticos agregados relativos a la renta nacional para medir la dimensión de los cambios que se producen en los sectores económicos en los que los niveles de productividad están muy por encima de la media¹⁴³.

La gobernación global de la nueva economía requiere un mejor conocimiento cualitativo y cuantitativo de su elemento fundamental, la información. Puesto que los flujos de información son transnacionales, su comprensión y el control de los riesgos que generan también deben tener un carácter que trascienda las fronteras de los Estados.

¹⁴⁰ Vid. SICHEL, Daniel E. (1997), *The Computer Revolution. An Economic Perspective*, Washington, D.C.: The Brookings Institution; en el mismo sentido, JORGENSON, Dale y STIROH, Kevin (2000), *Raising the Speed Limit: US Economic Growth in the Information Age*, Brookings Papers on Economic Activity, n° 2, Washington, D.C.: The Brookings Institution.

¹⁴¹ OLINER, Stephen D. y SICHEL, Daniel E. (2000), “The Resurgence of Growth in the Late 1990s: Is Information Technology the Story?”, *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, n° 4, otoño, pp. 3-22.

¹⁴² BRYNJOLFSSON, Erik (1993), “The Productivity Paradox of Information Technology”, *Communications of the ACM*, vol. 36, n° 12, diciembre de 1993.

¹⁴³ COHEN, Stephen S.; DELONG, J. Bradford y ZYSMAN, John (2000), *Tools for Thought: What Is New and Important About the ‘E-economy’?*, Berkeley Roundtable on International Economy (BRIE) Working Paper, n° 138, Berkeley, CA: Berkeley Roundtable on the International Economy, University of California, pp. 29-30.

3.2. LAS REDES COMO PATRÓN DE ORGANIZACIÓN

Los mercados de la nueva economía y sus operadores han pasado a estar organizados en redes. Tal y como observara en 1996 Manuel Castells, “las redes son el elemento fundamental del que están y estarán hechas las nuevas organizaciones”. Gracias a las posibilidades de la informática y las telecomunicaciones, la nueva economía funciona según patrones de organización que siguen una lógica de red, la lógica propia de una estructura descentralizada formada por nodos y conexiones. Kevin Kelly ha sido uno de los analistas de la nueva economía que mayor rendimiento explicativo ha extraído de la observación de la lógica de redes, pues éstas facilitan y fomentan la comunicación de información, que al fin y al cabo es “el fundamento de la sociedad, de nuestra cultura, de nuestra humanidad, de nuestra propia identidad individual, y de todos los sistemas económicos”¹⁴⁴.

La importancia de las redes como patrón de organización se deriva de los efectos generados por tres propiedades presentes en toda red creada en torno a las tecnologías de la información. La primera de ellas es la relación directa existente entre la dimensión y el valor de la red, relación que genera externalidades de red –efectos que provoca la participación de un operador en el mercado sobre otros operadores sin ningún tipo de compensación–. Esta propiedad se ha dado en llamar ley de Metcalfe en honor a Robert Metcalfe, inventor del protocolo Ethernet para redes informáticas y fundador de 3Com, a quien se atribuyó su formulación: el valor de una red es igual al de su número de usuarios al cuadrado. A partir de un determinado número de usuarios o masa crítica, las redes tienden a crecer muy rápidamente, lo cual aumenta a su vez el valor de la red –de hecho, el crecimiento del valor es muy superior a n^2 cuando se trata de redes *online* en las que los usuarios están conectados en tiempo real–. Un ejemplo clásico es el del fax, una máquina cuyo valor aumenta para todos los usuarios cada vez que la adquiere un nuevo usuario, mientras que el precio de fabricación cae a medida que lo hace el número de usuarios potenciales. Lo mismo ocurre con cualquier producto que utilice una red de comunicación, ya sea un sistema operativo, un programa informático, un

componente de hardware o cualquier operador de teléfonos móviles, por citar sólo algunos.

La segunda propiedad de cualquier de red basada en tecnologías de la información y la comunicación es la generación de rendimientos crecientes, es decir, que cuantos más usuarios tenga la red, más rentable será ésta. Si la economía industrial tradicional era potenciada por la producción en economías de escala con rendimientos decrecientes, la economía de la información se extiende por la utilización de economías de red con rendimientos crecientes¹⁴⁵. La combinación de la ley de Metcalfe con la ley de los rendimientos crecientes genera un círculo virtuoso, denominado habitualmente retroalimentación positiva (*positive feedback*): cuantos más usuarios hay en la red, más valor adquiere ésta, y cuanto mayor es el valor, mayores son los incentivos para los usuarios¹⁴⁶. La importancia de las externalidades de red debe ser subrayada al menos por lo que respecta a dos cuestiones. La primera se refiere a los estándares técnicos, normas formales o informales que reflejan decisiones sobre el diseño, la calidad, la conectividad y la compatibilidad de un producto en los sistemas de comunicación¹⁴⁷. La fijación de estándares en cualquier mercado tiene repercusiones comerciales, pone en juego los intereses de los operadores económicos afectados, a menudo obliga a los gobiernos a intervenir mediante regulación y, por supuesto, siempre tiene implicaciones

¹⁴⁴ KELLY, Kevin (1999), *Nuevas reglas para la nueva economía*, Barcelona: Granica (1ª ed. en inglés, 1998), p. 26.

¹⁴⁵ Kevin Kelly observa que tanto las economías de escala como las economías de red generan efectos de retroalimentación positiva, pero destaca que se diferencian en dos aspectos: a) en las economías de escala el valor se incrementa de forma gradual y lineal, mientras que las economías de red aumentan el valor de sus productos de manera exponencial; b) cualquier economía de escala se construye a partir de los esfuerzos de una empresa por superar a sus competidores, mientras que en las economías de red los rendimientos crecientes surgen de la red y se reparten entre todos los usuarios. Vid. KELLY, Kevin (1999), *Nuevas reglas para la nueva economía*, *op. cit.*, pp. 58-60.

¹⁴⁶ Para una excelente exposición teórica y empírica de los mecanismos de retroalimentación positiva, vid. SHAPIRO, Carl y VARIAN, Hal R. (1998), *Information Rules*, *op. cit.*, pp. 173-225. Un trabajo previo de referencia sobre el concepto de retroalimentación positiva es: ARTHUR, W. Brian (1994), *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*, *op. cit.*, pp. 1-9.

¹⁴⁷ SALTER, Liona (1999), "The Standards Regime for Communication and Information Technologies", en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 97-127 (101).

sociales¹⁴⁸. La segunda cuestión se refiere a la creación de monopolios, favorecida por los rendimientos crecientes en economías de red. La necesidad de que los productos de un mercado se adecúen a estándares técnicos puede aconsejar la existencia de oligopolios o incluso monopolios de distribución, pero los monopolios de innovación son sumamente peligrosos. En la nueva economía, las leyes antimonopolio no pueden impedir el surgimiento de monopolios de innovación asociados a monopolios de distribución, pues la lógica de red vincula inextricablemente el aumento de la cuota de mercado de una empresa con la innovación tecnológica necesaria para que la empresa sobreviva en un sector económico extraordinariamente dinámico y competitivo¹⁴⁹.

La tercera propiedad de las redes en la nueva economía es la facilidad de las redes para reducir los precios de los productos hasta bordear la gratuidad¹⁵⁰. La ley de Metcalfe, las externalidades de red y los rendimientos crecientes se combinan con la autonomía, el bajo coste de reproducción y la abundancia de la información, de tal forma que los precios de los productos de información pueden acercarse a la gratuidad¹⁵¹. La aplicación empresarial de algunas innovaciones tecnológicas en

¹⁴⁸ Ibid., pp. 101-102. Para las empresas, la fijación de estándares técnicos es de extraordinaria importancia a efectos de definición estratégica, márketing, inversión, etc., pues la decisión de optar por un tipo de tecnología u otro comporta a menudo el riesgo de que la empresa se vea atrapada en una tecnología que no triunfa en el mercado. Sobre el *lock-in* o “atadura tecnológica”, vid.. ARTHUR, W. Brian (1988), “Competing technologies: an overview”, en DOSI, Giovanni *et al* (eds.) (1988), *Technical Change and Economic Theory*, Londres: Pinter, pp. 590-607; ARTHUR, W. Brian (1994), *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*, *op. cit.*; y SHAPIRO, Carl y VARIAN, Hal R. (1998), *Information Rules*, *op. cit.*, pp. 135-171.

¹⁴⁹ La aplicación empresarial de la innovación tecnológica en economías de red hace que los productos se comporten siguiendo la ley de Metcalfe y generando rendimientos crecientes. Por un lado, los rendimientos crecientes aumentan la cuota de mercado de la empresa, lo cual contribuye a desplazar a las empresas competidoras y, simultáneamente, a fijar *de facto* estándares técnicos que a su vez facilitan la aplicación de las innovaciones tecnológicas que se adecúan a ellos; al mismo tiempo, el desplazamiento del mercado de competidores que se ven atrapados por tecnologías que no triunfan (efectos *lock-in*) facilita la imposición de estándares en el mercado. Por otro lado, los rendimientos crecientes generan beneficios empresariales que son canalizados a la inversión en investigación y desarrollo –a menudo con la ayuda de la financiación procedente de capital riesgo–, gracias a la cual se consiguen las innovaciones tecnológicas que serán luego aplicadas y que resultan imprescindibles para mantenerse en el mercado frente a los competidores. Estos procesos son representados esquemáticamente en el gráfico 3.

¹⁵⁰ Ibid., pp. 97-121.

¹⁵¹ Así se explica que numerosas empresas vinculadas a internet pudiesen incluso regalar sus productos con la esperanza de fidelizar a sus clientes; es lo que hacía Netscape con su navegador, Microsoft con Internet Explorer y Encarta, o Sun Microsystems con Java, por citar algunos ejemplos. Kevin Kelly define la economía del regalo como “un tipo de economía en la que los miembros de la red ensayan cómo

entornos de red ha producido alteraciones profundas del funcionamiento microeconómico de las curvas de oferta y de demanda. En la economía tradicional, una curva de oferta era ascendente porque la oferta potencial de un producto aumentaba a medida que lo hacían los precios, mientras que una curva de demanda era descendente porque disminuía cuanto mayor era la oferta. En la economía de la información, la oferta disminuye a medida que lo hacen los precios, mientras que la demanda aumenta cuanto más se utiliza un recurso. Como consecuencia de ello, en la representación gráfica de la oferta y la demanda el punto de intersección de las dos curvas se encontrará en precios cada vez más bajos. Precisamente ahí reside la explicación: en la capacidad de las nuevas tecnologías de producir información y de venderla a precios cada vez menores en entornos de red que tienden a la gratuidad¹⁵².

Al mismo tiempo que la nueva economía se ha regido por los patrones de organización en red, durante los años ochenta las empresas adoptaron nuevos modelos organizativos siguiendo la lógica de redes. Manuel Castells las denomina empresas red: “aquella forma específica de empresa cuyo sistema de medios está constituido por la intersección de segmentos autónomos de sistemas de fines”¹⁵³. Sin infravalorar la importancia de la revolución de las tecnologías de la información, a la hora de determinar las causas del surgimiento de estas nuevas formas de organización empresarial en red Castells considera que el factor fundamental, e incluso previo a las innovaciones tecnológicas, es la crisis del modelo tradicional de organización empresarial, un modelo decadente caracterizado por la rigidez productiva, por la verticalidad jerárquica y por la presencia oligopolística en los mercados¹⁵⁴. Según el mismo autor, en este proceso de decadencia de la organización empresarial tradicional convergen diversas tendencias que se manifiestan simultáneamente: la transición de la producción en serie (fordismo) a la producción flexible (postfordismo); el auge de las pequeñas y medianas empresas como fuente de innovación y empleo gracias su

les iría en una economía en la que se tendiera a la gratuidad y en la que anticiparan el abaratamiento de los productos o servicios”. Ibid., p. 116.

¹⁵² Ibid., pp. 105-107.

¹⁵³ Vid. CASTELLS, Manuel (1997), *La era de la información. Economía, sociedad, cultura. Vol. 1. La sociedad red, op. cit.*, p. 179 y, más ampliamente, pp. 179-200.

dinamismo y flexibilidad frente a las grandes empresas; la extensión de nuevos métodos de gestión procedentes sobre todo de empresas japonesas –métodos denominados en ocasiones “toyotismo” por oposición a fordismo en los que destaca la producción *just-in-time*, los severos controles de calidad en la producción y la implicación de los trabajadores en la gestión de la producción–; el surgimiento de redes empresariales horizontales integradas verticalmente; y la proliferación de alianzas estratégicas no cartelísticas¹⁵⁵.

El resultado de estas transformaciones en el seno de las empresas ha sido el surgimiento de nuevas formas de organización empresarial en red. Como ha expuesto Dieter Ernst, se trata de diferentes tipos de redes que coexisten con los modelos tradicionales de empresa transnacional, que a menudo las aglutinan o contribuyen a formar a través de mecanismos de cooperación o de alianzas¹⁵⁶: a) redes de proveedores en las que las empresas subcontratan actividades diversas que van del diseño a la fabricación de componentes; b) redes de productores formadas por empresas que agrupan sus capacidades de producción, sus recursos financieros y sus recursos humanos para ofrecer más productos en mercados geográficamente más amplios; c) redes de clientes conformadas por fabricantes, distribuidores, canales comerciales, puntos de venta y usuarios finales; d) redes de armonización creadas por los líderes empresariales mundiales de cada sector para intentar implantar estándares técnicos entre el máximo número de empresas; e) redes de cooperación tecnológica formadas por empresas que comparten experiencias y conocimientos que pueden ser utilizados en sus respectivos procesos productivos.

Así pues, las redes son la forma predominante adoptada por las organizaciones empresariales que operan en la economía de la información, una nueva economía cuyo

¹⁵⁴ Ibid., pp. 195-196.

¹⁵⁵ Ibid., pp. 182-194.

¹⁵⁶ ERNST, Dieter (1994), *Inter-Firms Networks and Market Structure: Driving Forces, Barriers and Patterns of Control*, Berkeley, CA: University of California / BRIE, pp. 5-6; citado en CASTELLS, Manuel (1997), *La era de la información. Economía, sociedad, cultura. Vol. 1. La sociedad red, op. cit.*, pp. 219-220.

patrón organizativo en red se caracteriza por la generación de externalidades, rendimientos crecientes y precios decrecientes que tienden a la gratuidad.

3.3. EL ACCESO COMO RÉGIMEN

En una economía en la que se comercia con productos de información que fluyen en mercados organizados según patrones reticulares, la institución de la propiedad se ve complementada, a veces minada, por una práctica socioeconómica más acorde con el intercambio de información en entornos de red. En la nueva economía y en la sociedad que la acoge, las relaciones de propiedad dejan paso progresivamente a las relaciones de acceso. Jeremy Rifkin ha sido quien mejor ha apreciado la dimensión y el alcance de este proceso, suficientemente importante como para denominar “era del acceso” al período histórico al que dan origen las transformaciones asociadas a la revolución de las tecnologías de la información¹⁵⁷.

En la nueva economía de redes de información, el acceso a las redes constituye un régimen social y político de trascendencia comparable a la del régimen de propiedad en la economía capitalista de la era industrial. Las consecuencias del surgimiento del acceso como régimen tienen una importancia fundamental para la economía y la política en la actualidad y, muy probablemente, en el futuro. En palabras del propio Rifkin:

“El desplazamiento desde un régimen de propiedad de bienes, que se apoyaba en la idea de propiedad ampliamente distribuida, hacia un régimen de acceso, que se sustenta en garantizar el uso limitado y a corto plazo de los bienes controlados por redes de proveedores, cambia de manera fundamental nuestras nociones sobre cómo se ejercerá el poder económico en los años venideros. Debido a que nuestras leyes e instituciones políticas están totalmente impregnadas de las relaciones de propiedad conectadas con el mercado, el desplazamiento de la propiedad al acceso también producirá enormes cambios en la forma en que nos gobernaremos (...) Los cambios que se producen en la estructura de las relaciones económicas son parte de una transformación incluso mayor que tiene lugar en la naturaleza misma del sistema capitalista”¹⁵⁸.

La inspiración intelectual de esta apreciación se encuentra en las ideas de Crawford MacPherson, quien ya en los años setenta intuyó este cambio fundamental en

¹⁵⁷ RIFKIN, Jeremy (2000), *La era del acceso*, op. cit.

las relaciones socioeconómicas¹⁵⁹. La noción de propiedad en las sociedades capitalistas surge en los siglos XVII y XVIII como un doble derecho: el derecho a excluir a los demás del uso o disfrute de algo (propiedad privada de bienes particulares) y el derecho a no ser excluido del uso o disfrute de algo (propiedad pública de bienes comunes). Pero el auge del capitalismo industrial tendió a estructurar las relaciones sociales y económicas en la noción de propiedad privada, relegando casi hasta el olvido la noción de propiedad pública. El derecho a excluir a los demás del uso o disfrute de bienes particulares ha tendido a predominar sobre el derecho a no ser excluido del uso o disfrute de bienes comunes. Según MacPherson, las transformaciones del capitalismo industrial durante la segunda mitad del siglo XX hacen necesaria una reestructuración de las relaciones sociales y económicas en torno a la noción de propiedad pública, ampliando ésta para comprender el “derecho individual a no ser excluido del acceso”¹⁶⁰, de modo que la propiedad “necesita ser convertida en un derecho a participar en un sistema de relaciones de poder que capacite al individuo para vivir una vida plenamente humana”¹⁶¹.

Tal y como sugiere Rifkin, cuanto más elevado sea el volumen de las relaciones sociales y económicas que tienen lugar en las redes de comunicación electrónicas, mayor importancia tendrá la inclusión y el acceso. Tradicionalmente, la propiedad privada era fuente de bienestar y de libertad en la medida en que el modo de producción industrial generaba riqueza económica y ésta procuraba autonomía e independencia a quienes la obtenían. De ahí que los gobiernos garantizaran y sigan garantizando la propiedad privada¹⁶². En cambio, en el actual estadio de desarrollo capitalista el bienestar y la libertad tienden a depender cada vez más de esas redes de información en las que se crea riqueza económica y en las que se establecen relaciones sociales. La conexión a las redes es fuente de bienestar y de libertad. El acceso a las redes supone acceder a estas fuentes. Sin embargo, generalmente son redes de propiedad privada, en

¹⁵⁸ Ibid., p. 17.

¹⁵⁹ MACPHERSON, Crawford (1973), *Democratic Theory: Essays in Retrieval*, Oxford: Clarendon.

¹⁶⁰ Ibid., p. 133.

¹⁶¹ Ibid., p. 140.

las que el acceso está controlado por los propietarios (las empresas). Los gobiernos garantizan la propiedad privada de las redes, pero no garantizan el acceso a las redes. Como veremos más adelante, la brecha digital es la consecuencia de la distancia que ya separa a los que acceden de los que no pueden acceder.

A un nivel microeconómico, estas consideraciones en torno al acceso como régimen que coexiste con el régimen de propiedad permiten entender alguna de las transformaciones operadas en el funcionamiento de las empresas y más ampliamente en los mercados. Cuando la organización de las empresas adopta el patrón de red, en cualquiera de las formas apuntadas por Dieter Ernst, la importancia de la propiedad exclusiva de los recursos se ve relativizada. Una vez la empresa ha decidido cooperar en un entorno de red, lo importante no es poseer los recursos que son la fuente de riqueza, sino acceder a su disfrute y explotación. Si estos recursos son información, el acceso equivale a la propiedad, pues, tal y como se apuntó, la información es una experiencia (*experience good*) con expansibilidad infinita. Como la utilización de la información por parte de un usuario no impide que otros usuarios puedan utilizarla al mismo tiempo, su disfrute carece de exclusividad. La información es un bien que en el mercado tiende a eludir la propiedad privada. Y la propiedad privada se funda sobre la exclusividad, sobre la prerrogativa del uso o disfrute exclusivo de un bien. Al mismo tiempo, la acumulación de conocimientos técnicos e innovaciones tecnológicas tiende a producirse en torno a las redes empresariales. A diferencia de los oligopolios tradicionales que tendían a acumular capital físico para controlar la producción y los precios en los mercados, las redes empresariales de la nueva economía acumulan capital intelectual y tecnología, lo cual les permite controlar las condiciones de acceso a la información por parte de los usuarios¹⁶³.

En cuanto al funcionamiento de los mercados, las relaciones tradicionales entre productores-vendedores y compradores-consumidores tienden a verse desplazadas por las relaciones de acceso entre suministradores y usuarios. La propiedad no es tan importante como la posibilidad de acceder a los suministros de información, una

¹⁶² RIFKIN, Jeremy (2000), *La era del acceso*, op. cit., pp. 309-310.

¹⁶³ Ibid., p. 15.

información que cambia con rapidez y que no vale la pena poseer y acumular como si se tratase de un bien o de capital físico. Además, los usuarios son a menudo también suministradores de información en las redes, de tal forma que se opera una difuminación progresiva de las diferencias entre papeles desempeñados en el mercado. Esta tendencia no es exclusiva de la nueva economía y ya fue anticipada por Alvin Toffler al constatar que en una economía en la que predomina el sector terciario, productores y consumidores tienden a fusionarse, se convierten en “prosumidores”, agentes económicos que realizan simultáneamente actividades de producción y actividades de consumo, algo raro en la era industrial¹⁶⁴.

Finalmente, resulta obligado apuntar que el acceso es también la clave para entender el vínculo existente entre nueva economía y mercados financieros. La economía de la información depende de innovaciones tecnológicas surgidas de las actividades de investigación y desarrollo. Estas actividades requieren de inversión intensiva que muy a menudo sólo puede conseguirse mediante capitalización. En este sentido, la nueva economía depende del acceso a los mercados financieros. Si éstos se han caracterizado en las dos últimas décadas por su descontrol y volatilidad, lo cierto es que los valores tecnológicos asociados a la nueva economía han evolucionado de manera particularmente descontrolada y volátil. La perspectiva de beneficios futuros fue lo que llevó a muchas empresas tecnológicas a realizar elevadas inversiones para conseguir innovaciones que luego pudiesen aplicarse a los negocios. La financiación de dichas inversiones a menudo se produjo mediante capitalización en los mercados financieros. Algunas empresas ya gozaban de cierta experiencia en ellos, como Microsoft, Compaq, Sun Microsystems, Intel o Apple, pero muchas otras eran sólo proyectos con un reducido capital inicial que prometían beneficios a medio o largo plazo. Durante la segunda mitad de los años noventa proliferaron en Estados Unidos las

¹⁶⁴ TOFFLER, Alvin (1990), *La tercera ola, op. cit.*, pp. 225, 240. Según Toffler, en cualquier sistema económico pueden distinguirse dos sectores: el sector A, constituido por todo el trabajo no pagado que realizan directamente para sí mismas las personas, sus familias o sus comunidades (prosumidores), y el sector B, constituido por toda la producción de bienes o servicios para la venta o permuta en el mercado. Durante la era pre-industrial (“primera ola”), la producción para el consumo propio hacía que el sector A fuese enorme y el sector B mínimo. Durante la era industrial (“segunda ola”), el sector A era mínimo y el sector B era enorme. En la era postindustrial (“tercera ola”) se habría invertido nuevamente este equilibrio, de tal modo que el sector A de los prosumidores volvería a ser central, esta vez en torno a actividades de servicios (trabajo doméstico, crianza de hijos, servicios médicos, bricolage, banca, etc.).

puntocom, proyectos empresariales más que empresas consolidadas que accedían a mercados como el Nasdaq contando con activos de un valor muy inferior al valor de mercado asignado por los índices bursátiles en base al proyecto más que a la realidad. Mientras los operadores de los mercados financieros confiaron en las *perspectivas* de beneficio –no siempre en los beneficios reales– de estas empresas, esta fuente de financiación se mantuvo; pero cuando los índices bursátiles cayeron, como ocurrió a partir de abril de 2000, una parte del capital riesgo invertido en ellas desapareció y muchas quebraron. Los mercados financieros castigaron por igual a todas las empresas tecnológicas de la nueva economía, a las rentables y a las que todavía no lo eran. Las más sólidas sobrevivieron, mientras que muchas otras desaparecieron. Esta burbuja de la nueva economía que creció desmesuradamente entre 1996 y 2000 no es diferente de otras burbujas económicas en su dinámica, pero sí en su naturaleza, pues lo que se inflaba eran productos de información en mercados electrónicos donde operadores y compañías de contratación electrónica negocian con información electrónica¹⁶⁵.

*
* *

La identificación de los elementos distintivos de la nueva economía –la información como producto, las redes como patrón de organización, el acceso como régimen económico– nos ayudará más adelante a abordar el tratamiento del comercio electrónico en internet. Ésta es una de las actividades más características de la economía de la información y una de las que mejor representa la conjunción de los procesos constitutivos de la globalización económica –integración comercial, transnacionalización productiva, integración financiera–. Después de haber esbozado las transformaciones de la economía internacional contemporánea (capítulo I) y de haber definido el marco teórico de la investigación a partir de la Economía Política Internacional crítica y del concepto de sociedad postinternacional (capítulo II), abordamos a continuación el tema de las autoridades y el poder en la economía política global.

¹⁶⁵ Dos excelentes análisis de la relación entre nueva economía y mercados financieros son: ONTIVEROS, Emilio (2001), *La economía en la red, op. cit.*, pp. 113-163, y CASTELLS, Manuel (2001), *La galaxia internet, op. cit.*, pp. 81-131.

SEGUNDA PARTE

LAS AUTORIDADES Y EL PODER EN LA ECONOMÍA POLÍTICA GLOBAL

La globalización económica contemporánea ha transformado la naturaleza de la autoridad y del poder en la sociedad postinternacional. El objetivo de la segunda parte de la investigación es caracterizar dicha transformación analizando, por un lado, el papel de las autoridades públicas y las autoridades privadas y, por otro lado, las manifestaciones del poder y de la gobernación en la economía política global.

En primer lugar, el capítulo III analiza los cambios más significativos con respecto a las autoridades en la sociedad postinternacional: la transformación del Estado y la emergencia de autoridades privadas. Las nuevas condiciones de la globalización económica han alterado las funciones de las autoridades públicas y en particular las que tradicionalmente desempeñaba el Estado como institución central de la sociedad internacional. La soberanía sigue siendo el principio jurídico nuclear que articula las relaciones interestatales y continúa condicionando la actividad de los actores no estatales en las relaciones internacionales, pero el Estado ha visto profundamente transformados dos de sus elementos constitutivos, el territorio y la autoridad legítima. Por un lado, se ha producido una reconfiguración de la territorialidad estatal como consecuencia del peso y las formas que han adquirido múltiples fenómenos transnacionales. Por otro lado, las capacidades de los Estados se han transformado en el proceso de adaptación a las nuevas condiciones de la globalización económica. Paralelamente a la transformación del Estado, una serie de actores privados se han erigido en autoridades de la economía política global. La autoridad había sido tradicionalmente conceptualizada como un fenómeno público, casi siempre asociado a la autoridad estatal, pero en la sociedad postinternacional esta comprensión de la autoridad necesita ser reformulada para aprehender el papel desempeñado por aquellos actores privados que, a través de sus actividades, se han convertido en autoridades privadas de la economía política global. Estas nuevas autoridades son a menudo grandes empresas transnacionales que, mediante variados mecanismos de cooperación interempresarial, defienden sus intereses económicos y políticos particulares, al margen de cualquier consideración relativa a intereses generales más amplios.

En segundo lugar, el capítulo IV analiza las manifestaciones que adquieren el poder y la gobernación en la economía política global. La naturaleza del poder político ha sido un objeto de estudio clásico en la Ciencia Política y en las Relaciones Internacionales. Las formulaciones teóricas del poder desarrolladas hasta los años

ochenta fueron predominantemente relacionales y tendieron a concebirlo como la capacidad para ejercer influencia sobre otros actores. Será en el marco de la Economía Política Internacional donde se desarrollarán durante los años ochenta las concepciones estructurales que permitirán aprehender mejor las transformaciones experimentadas por la naturaleza del poder en la economía política global. En este sentido, los trabajos de Susan Strange son fundamentales para el tratamiento de las estructuras de poder, así como para comprender la importancia creciente del papel desempeñado por los actores privados en la sociedad postinternacional. La alteración del peso relativo de los actores públicos y de los actores privados se aprecia en las nuevas manifestaciones que adopta la gobernación en la economía política global. La participación de autoridades privadas en la gobernación de los asuntos públicos mundiales es cada vez más importante y la denominada gobernanza global configura un modelo de orden mundial diferente del modelo tradicional reproducido por las autoridades públicas. Los regímenes internacionales reflejan estos cambios a través de instrumentos de control poco juridificados como son los regímenes privados y el *soft law*. En este modelo de gobernanza global, no demasiado lejano del proyecto neoliberal, quedan relegadas a un segundo plano cuestiones fundamentales como las relativas a la justicia distributiva, a la representación de los intereses públicos o a la responsabilidad de las autoridades frente a los ciudadanos. En la gobernanza global en la que participan las autoridades privadas el orden prima por delante de la justicia.

CAPÍTULO III

AUTORIDADES PÚBLICAS Y AUTORIDADES PRIVADAS DE LA SOCIEDAD POSTINTERNACIONAL

Las transformaciones de la economía internacional contemporánea han sido trascendentales para las relaciones internacionales porque han alterado el papel de las autoridades públicas y de las autoridades privadas en la sociedad postinternacional. Por un lado, en tanto que institución central de la sociedad internacional, el Estado ha visto como era puesta en cuestión su soberanía, al tiempo que se reconfiguraba su territorialidad y se transformaban sus capacidades. Por otro lado, una gran variedad de actores privados han adquirido una relevancia política y se han convertido en verdaderas autoridades que gobiernan en la economía política global, en ocasiones asumiendo y desempeñando funciones otrora consideradas propias de las autoridades públicas. La globalización económica ha propiciado tanto la transformación del Estado como la emergencia de las autoridades privadas, pero estos cambios experimentados por las autoridades en la sociedad postinternacional también han contribuido a reforzar los procesos de globalización económica.

Las transformaciones del Estado y la emergencia de las autoridades privadas son dos procesos simultáneos que se refuerzan mutuamente: el Estado se adapta a las nuevas condiciones de la globalización económica realizando nuevas funciones y dejando que sean otros actores los que desempeñan algunas antes en manos de autoridades públicas; los actores privados aprovechan las oportunidades económicas de la globalización y asumen funciones políticas para garantizar las condiciones que les son más favorables, en ocasiones desplazando a las autoridades públicas. Esta reorganización de los ámbitos y los sujetos de la autoridad en la sociedad postinternacional no conlleva necesariamente una dinámica competitiva entre autoridades públicas y autoridades privadas, pues a menudo la relación entre Estados y empresas es mucho más cooperativa de lo que puedan ser las relaciones interestatales o interempresariales.

A continuación analizaremos la reorganización de la autoridad en la sociedad postinternacional abordando en primer lugar la transformación del Estado y posteriormente la emergencia de las autoridades privadas que operan en la economía política global. A modo de precisión terminológica previa, nótese que actor y autoridad son dos conceptos bien diferenciados a lo largo del presente trabajo. En las relaciones internacionales, un actor es una entidad, un grupo o un individuo con poder¹, mientras que una autoridad es una entidad, un grupo o un individuo con un discurso razonado que le permite obtener el apoyo o la obediencia de otros actores. La autoridad es una fuente de poder y, por tanto, toda autoridad es un actor. Sin embargo, el poder se manifiesta de muchas formas y no todas las manifestaciones del poder revelan autoridad, de ahí que no todos los actores sean autoridades.

1. LA TRANSFORMACIÓN DEL ESTADO

El Estado como forma histórica de organización política está sufriendo profundos cambios asociados a las transformaciones de la economía internacional contemporánea. A menudo la transformación del Estado es descrita en términos de erosión, de empequeñecimiento o incluso de desaparición. El punto de partida para estos análisis

¹ Una definición funcional del concepto de actor señalaría que un actor es una entidad, un grupo o un individuo que desempeña una función social en las relaciones internacionales. Richard W. Mansbach, Yale H. Ferguson y Donald E. Lampert desarrollaron esta concepción en base al atributo relacional de la autonomía e identificaron como cuatro de dichas funciones la protección física o seguridad, el desarrollo y la regulación de la actividad económica, la protección de otros intereses públicos residuales y la generación de cohesión social. Vid. MANSBACH, Richard W.; FERGUSON, Yale H.; LAMPERT, Donald E. (1976), *The Web of World Politics*, op. cit., p. 37. De acuerdo con esta aproximación, Caterina García ha señalado como criterios relevantes para elaborar una definición de actor internacional desde un enfoque funcional: 1º) la habilidad para movilizar recursos para la obtención de objetivos y la capacidad para ejercer influencia sobre el comportamiento de otros actores; 2º) la relatividad y la temporalidad de la condición de actor; y 3º) la diversidad de los actores en cuanto al grado de autonomía del que gozan. Vid. GARCÍA, Caterina (1993), “La evolución del concepto de actor en la teoría de las relaciones internacionales”, *Papers. Revista de Sociologia*, nº 41, pp. 13-31 (29). Estos criterios son los recogidos en la definición de la Profesora Barbé, quien define actor internacional como “*unidad del sistema internacional (entidad, grupo, individuo) que goza de habilidad para movilizar recursos que le permiten alcanzar sus objetivos, que tiene capacidad para ejercer influencia sobre otros actores del sistema y que goza de cierta autonomía*”; vid. BARBÉ, Esther (1995), *Relaciones Internacionales*, op. cit., p. 117. En el presente trabajo se opta por una concepción amplia de actor, supeditada a una concepción integrada del

que señalan el fin del Estado, ya sea en tono de lamento o de celebración, es la irrelevancia creciente de la soberanía como principio fundamental del sistema de Estados westfaliano. Sin embargo, deberíamos comenzar por plantearnos a qué soberanía nos referimos antes de evaluar su vigencia en la sociedad postinternacional. Si es considerada como un principio jurídico restringido, su valor será muy diferente a si es concebida como un principio político amplio. En cualquier caso, más allá de la concepción de la soberanía, nos parece fundamental determinar el grado de la vigencia de sus dos elementos fundamentales, la territorialidad y las capacidades del Estado. Pese al desarrollo de la sociedad postinternacional, en tanto que principio jurídico la soberanía sigue cumpliendo una función esencial en la sociedad internacional de Estados y no se está viendo substancialmente alterada. Sin embargo, la territorialidad y las capacidades estatales sí están sufriendo profundos cambios, en ocasiones en favor de autoridades privadas emergentes.

1.1. LA PERVIVENCIA DE LA SOBERANÍA

Los orígenes de la doctrina de la soberanía estatal se remontan a la formulación que de ella hiciese en 1576 Jean Bodin en su obra *De Republica*. En el proceso histórico por el que el Estado monárquico deja de ser una autoridad *superior* a las otras autoridades feudales para convertirse en la autoridad *suprema*, Bodin concibió la soberanía como el atributo característico del Estado. Según su concepción, sólo el soberano gozaba del derecho supremo a legislar en el marco político estatal, pero no de manera ilimitada, sino sujeto al Derecho divino y al Derecho natural. Esta diferencia entre lo que Herman Heller denomina el derecho positivo de las autoridades políticas y las normas fundamentales super-positivas desapareció en las obras de teóricos posteriores². Para Thomas Hobbes la soberanía no se identificaba con un derecho a

poder (relacional y estructural): la capacidad de un actor para influir sobre otros actores y para conformar el marco de las relaciones entre actores.

² Vid. HELLER, Hermann (1995), *La soberanía. Contribución a la teoría del derecho estatal y del derecho internacional*, México: Fondo de Cultura Económica, 2ª ed. (1ª ed. en alemán, 1927), pp. 79-84.

legislar de forma suprema o exclusiva en un territorio, sino más ampliamente con un poder ilimitado y absoluto en manos del soberano, un soberano que en pensadores como John Locke o Jean Jacques Rousseau pasará a ser el pueblo. De esta idea de poder absoluto parte, según James L. Brierly, la confusión histórica que desplazaría la soberanía de la esfera limitada de la Ciencia Jurídica a la esfera más amplia e indefinida de la Ciencia Política³.

Así, en sus orígenes la doctrina de la soberanía fue una doctrina jurídica que posteriormente fue convertida en una doctrina política. En su sentido jurídico, la soberanía se ha mantenido como un principio fundamental del Estado moderno y del sistema de Estados. Aunque no ha estado exenta de controversias científicas, en particular las vinculadas a las formas de articulación del Derecho interno de los Estados con del Derecho internacional⁴, como principio jurídico la soberanía estatal sigue siendo necesaria para la comprensión de la sociedad internacional de Estados y para su reproducción histórica. En su sentido político, el concepto de soberanía ha sido objeto de tantas y tan variadas interpretaciones y utilizaciones a lo largo de la historia⁵, que su utilidad teórica para examinar en qué medida la globalización contemporánea ha afectado al Estado es muy discutible. Como concepto político, la soberanía tiene un interés teórico muy limitado en la medida en que se ha convertido prácticamente en sinónimo de poder estatal⁶. Puesto que sólo en el ámbito del Derecho podemos apreciar

³ Vid. BRIERLY, James L. (1989), *The Law of Nations, op. cit.*, p. 13.

⁴ La recepción como institución que hace posible la integración y la aplicación de las normas de Derecho internacional en los Derechos internos es el objeto del trabajo de Ángel Rodrigo dedicado a las resoluciones obligatorias de las organizaciones internacionales de cooperación. Vid. RODRIGO HERNÁNDEZ, Ángel J. (1997), *Las resoluciones obligatorias de las organizaciones internacionales de cooperación. Su recepción en el ordenamiento jurídico español*, Madrid: Tecnos.

⁵ Sobre la evolución histórica de las ideas que han conformado el concepto de soberanía en diferentes períodos históricos, vid. PHILPOTT, Daniel (1997), "Ideas and the Evolution of Sovereignty", en HASHMI, Sohail H. (ed.) (1997), *State Sovereignty. Change and Persistence in International Relations*, University Park, PA: The Pennsylvania State University Press, pp. 15-47. Igualmente, sobre el contenido variable del concepto de soberanía a lo largo de la historia, y en particular sobre los vaivenes de su ubicación en el "Estado" o en la "nación", vid. BARKIN, J. Samuel y CRONIN, Bruce (1994), "The state and the nation: changing norms and the rules of sovereignty in international relations", *International Organization*, vol. 48, nº 1, pp. 107-130.

⁶ Stephen D. Krasner ha puesto de manifiesto los diversos sentidos con que se ha utilizado el término soberanía. En primer lugar, se refiere a la "soberanía interna" entendida como la organización y eficacia de la autoridad política. En segundo lugar, propone una "soberanía interdependiente", referida al control sobre los movimientos de bienes, servicios, capitales y personas que tienen lugar a través de las fronteras

una cierta continuidad de la soberanía como principio que estructura las relaciones entre los Estados de la sociedad internacional, consideramos que el análisis teórico de la soberanía cobra sentido fundamentalmente si se circunscribe a su dimensión jurídica. Ello no significa que la utilización del concepto jurídico de soberanía sea un acto apolítico o metapolítico; antes al contrario, constituye un acto *puramente* político porque está orientado a garantizar un orden en las relaciones entre entidades políticas. Lo que aquí planteamos es que el análisis teórico del concepto político de la soberanía no permite explicar cómo la territorialidad o la autoridad de los gobiernos estatales se han visto afectados por la globalización contemporánea.

En tanto que principio jurídico, Martti Koskenniemi ha analizado el papel de la soberanía en la doctrina iusinternacionalista para acabar situándola irremediabilmente a la deriva entre la apología y la utopía⁷. Koskenniemi destaca la influencia del liberalismo en la concepción de la soberanía que prevalece en el Derecho internacional. El lugar que ocupa en el discurso iusinternacionalista es análogo al que ocupa la libertad en el discurso político liberal⁸. En este sentido, funciona como una descripción y como

estatales. En tercer lugar, se refiere a la “soberanía jurídica internacional”, la utilizada en el Derecho internacional, entendida como un conjunto de atributos que comprenden el reconocimiento de un Estado por el resto de Estados, el derecho a la inmunidad diplomática, el derecho a concluir acuerdos internacionales y el derecho a ser miembro de organizaciones internacionales. Y en cuarto lugar, expone la “soberanía westfaliana” como un acuerdo institucional para la organización de la vida política basada en la territorialidad y en la autonomía –exclusión de actores externos de las estructuras de autoridad internas–. La primera formulación de estas distinciones se encuentra en KRASNER, Stephen D. (1995), “Compromising Westphalia”, *International Security*, vol. 20, nº 3, invierno, pp. 115-151. Para la versión última y más elaborada, vid. KRASNER, Stephen D. (2001), *Soberanía, hipocresía organizada, op. cit.* En esta última obra Krasner sostiene que la soberanía constituye un sistema de hipocresía organizada porque se ha mantenido en el tiempo aunque nunca ha constituido un concepto adecuado para referirse a los Estados, pues éstos a menudo carecían de integridad territorial y autonomía estatal, pese a ser considerados soberanos. Junto a estas aseveraciones, desde posiciones estatocéntricas neorrealistas Krasner insiste en negar que la globalización contemporánea sea un fenómeno históricamente destacable y que haya contribuido a erosionar la soberanía estatal en su sentido westfaliano.

⁷ Vid. KOSKENNIEMI, Martti (1989), *From Apology to Utopia. The Structure of International Legal Argument*, Helsinki: Lakimiesliiton Kustannus.

⁸ La analogía entre la doctrina de la soberanía y el pensamiento liberal no acaba en la dimensión filosófica. En la doctrina de la soberanía el Estado ocupa un lugar análogo al que ocupa el individuo en el liberalismo y, en este sentido, el territorio del Estado es tratado de forma análoga a la propiedad privada de los individuos, como lo hiciera ya en 1625 Hugo Grotius en *De Jure Belli et Pacis*. Sobre estas analogías, entre otros, vid. WEILER, Joseph H. H. (1991), “The Transformation of Europe”, *Yale Law Journal*, vol. 100, pp. 2403-2483; y HENKIN, Louis (1993), “The Mythology of Sovereignty”, en MACDONALD, R. St. J. (ed.) (1993), *Essays in Honour of Wang Tieya*, Dordrecht: Kluwer Law International, pp. 351-358.

una norma⁹. Por un lado, aquellos tratamientos que reducen la soberanía al elemento material, a los hechos, a las decisiones políticas que dan sentido a la soberanía fuera del orden jurídico, al “ser” en lugar de al “deber ser” y que, por tanto, relegan el derecho a un segundo plano, pueden ser considerados como “enfoques factuales puros”. Son tratamientos en mayor o menor medida deudores de las formulaciones de Carl Schmitt. Llevados al extremo, estos enfoques caen en la apología porque la soberanía se remite a la discrecionalidad total del Estado¹⁰. Por otro lado, aquellos otros tratamientos que reducen la soberanía al elemento normativo, a las normas jurídicas, a las disposiciones legales que dan sentido a la soberanía dentro de un orden jurídico, y que relegan los hechos a un segundo plano, pueden ser considerados como “enfoques jurídicos”. Son trabajos deudores fundamentalmente de las formulaciones de Hans Kelsen. Llevados al extremo, estos enfoques caen en la utopía porque la soberanía se remite a una esencia normativa inexistente¹¹. Pero ninguno de los dos enfoques puede por sí solo desarrollar una teoría de la soberanía estatal hasta sus últimas consecuencias: los enfoques factuales puros necesitan en algún momento recurrir a una norma legal para determinar qué hechos son relevantes; los enfoques jurídicos necesitan recurrir a los hechos para establecer el contenido de una norma. Como concluye Koskenniemi: “El enfoque factual puro depende del enfoque jurídico y viceversa”¹², de manera que, para determinar si una entidad política es “soberana”, resulta “necesario interpretar los elementos factuales y normativos existentes”¹³.

En el Derecho internacional la soberanía aparece como un principio constitucional cuya esencia consiste en el derecho del Estado a ejercer las funciones estatales dentro de unos límites territoriales en un plano de independencia e igualdad respecto de otros Estados. La igualdad opera como estatuto jurídico de todos los Estados ante el Derecho internacional, mientras que la independencia refleja la negación de toda autoridad política superior a la del Estado y la exclusión de la competencia de cualquier otro

⁹ Vid. KOSKENNIEMI, Martti (1989), *From Apology to Utopia, op. cit.*, pp. 194-200

¹⁰ *Ibid.*, pp. 220-223.

¹¹ *Ibid.*, pp. 212-220.

¹² *Ibid.*, p. 262.

¹³ *Ibid.*, p. 263.

Estado¹⁴. Soberanía se equipara así con independencia, como la definiese en 1928 el Juez Max Huber en el caso de la Isla de Palmas: “Soberanía en las relaciones entre Estados significa independencia. Independencia con respecto a una porción del globo es el derecho a ejercer en él, excluyendo a cualquier otro Estado, las funciones de un Estado”¹⁵.

Esta definición recoge los dos elementos fundamentales de la soberanía: el territorio y las funciones del Estado. Por un lado, todo Estado soberano posee de acuerdo con el Derecho internacional una “porción del globo”, un territorio propio e independiende, jurídicamente igual al territorio del resto de Estados en cuanto a su carácter soberano. La soberanía es, como indicase el Profesor R. P. Anand, “esencialmente territorial”, pues no hay soberanía sin territorio¹⁶. Un Estado puede encontrarse en una situación en la que las instituciones estatales no estén en condiciones de desarrollar sus funciones, pero no hay Estado soberano sin territorio. Por otro lado, todo Estado soberano tiene, de acuerdo con el Derecho internacional, una autoridad legítima que le permite desarrollar una serie de funciones políticas en dos planos o dimensiones tradicionalmente distinguidos desde los *Seis libros de la república* de Bodin¹⁷. En el plano interno, las instituciones del Estado ejercen sobre la población,

¹⁴ Vid. CARRILLO SALCEDO, Juan Antonio (1969), *Soberanía del Estado y Derecho internacional*, Madrid: Tecnos, p. 68.

¹⁵ Vid. *Island of Palmas Arbitration Case. United States and Holland: Permanent Court of Arbitration (4 April 1928)*, en MCNAIR, Arnold D. y LAUTERPACHT, H. (eds.) (1981), *Annual Digest of Public International Law Cases* (años 1927 y 1928), Cambridge: Grotius Publications, p. 104. Como señala Koskenniemi, la soberanía no puede ser definida sólo como independencia, pues ello supondría sustituir un término ambiguo por otro. Es necesario dar al concepto un contenido propio para que la soberanía de un Estado no aparezca sujeta únicamente a la soberanía de los demás Estados. Y es al pretender determinar el contenido de dicha soberanía cuando se aprecia la relatividad del concepto, que puede servir tanto para un Estado que vive en autarquía como para un Estado que ha delegado todas sus competencias a organismos supranacionales: “La soberanía simplemente carece por completo de un significado fijo, de una extensión natural”. Vid. KOSKENNIEMI, Martti (1989), *From Apology to Utopia, op. cit.*, pp. 208-209. Sobre la relatividad del concepto, vid. igualmente SCHACHTER, Oscar (1993), “Sovereignty – Then and Now”, en MACDONALD, R. St. J. (ed.) (1993), *Essays in Honour of Wang Tieya*, Dordrecht: Kluwer Law International, pp. 671-688.

¹⁶ Vid. ANAND, R. P. (1986), “Sovereign Equality of States in International Law”, *Recueil des Cours*, vol. 197 (1986-II), pp. 9-228 (27-28).

¹⁷ Entre las muchas formulaciones posibles, Michael Ross Fowler y Julie Marie Bunk se refieren a la distinción entre supremacía interna e independencia externa. Vid. FOWLER, Michael Ross y BUNK, Julie Marie (1996), “What constitutes the sovereign state?”, *Review of International Studies*, vol. 22, pp. 381-404 (383).

sobre los recursos y sobre las actividades en el interior de su territorio un control autónomo, excluyente y supremo con respecto a otras autoridades. Es la denominada dimensión interna de la soberanía o soberanía interna. En el plano externo, todo Estado actúa con independencia jurídica respecto de otros Estados y sujetos internacionales, según los derechos y obligaciones que confiere el Derecho internacional. Es la denominada dimensión externa de la soberanía o soberanía externa. Los dos planos o dimensiones de la soberanía están estrechamente relacionados pues, como observa Carrillo Salcedo, “existe una relación necesaria entre el derecho a excluir a los demás Estados de un territorio determinado y el deber de desarrollar en dicho territorio la actividad estatal, las funciones del Estado”¹⁸

El Derecho internacional otorga a todos los Estados un conjunto de derechos al mismo tiempo que les impone un conjunto de obligaciones. Los Estados gozan formalmente de independencia y de igualdad, pero precisamente por ello están sometidos a las limitaciones que establece el ordenamiento jurídico internacional. Como en 1931 indicase la opinión individual del Juez Anzilotti en el caso del *Régimen aduanero entre Alemania y Austria* ante el Tribunal Permanente de Justicia Internacional: “[...] la independencia así entendida, en el fondo no es más que la condición normal de los Estados de acuerdo con el derecho internacional; también puede ser descrita como *soberanía (suprema potestas)*, o *soberanía externa*, si por ello se entiende que el Estado no tiene sobre ella otra autoridad que no sea la del derecho internacional”¹⁹.

Esta concepción de la soberanía como un atributo limitado por el Derecho internacional debe entenderse desde una perspectiva historicista, esto es, atendiendo a la evolución histórica experimentada por los Estados, por la sociedad internacional de

¹⁸ CARRILLO SALCEDO, Juan Antonio (1969), *Soberanía del Estado y Derecho internacional*, op. cit., p. 69.

¹⁹ Vid. *Régime douanier entre l'Allemagne et l'Autriche (Protocole du 19 mars 1931). Avis consultatif du 5 septembre 1931*, Cour Permanente de Justice Internationale. Série A/B. Arrêts, ordonnances et avis consultatifs. Fascicule N° 41, pp. 34-54; y, en particular, la opinión individual del Juez Anzilotti, pp. 55-73 (57).

Estados y por el Derecho internacional²⁰. Tal y como subraya el Profesor R. P. Anand, la soberanía estatal se ha visto necesariamente afectada por la “interdependencia” contemporánea surgida de las transformaciones políticas, económicas y sociales que han tenido lugar a lo largo del siglo XX: “En lugar de una ‘anarquía de soberanías’, tenemos una sociedad de Estados interdependientes, unidos por el Derecho y en posesión de una solidaridad de intereses altamente desarrollada”²¹. Este modelo de soberanía estatal limitado por el Derecho internacional es el que David Held ha caracterizado como “soberanía internacional liberal”, un principio configurado como una combinación del “Derecho de los Estados” y del “Derecho de gentes” y surgido de la preocupación del pensamiento liberal por restringir el ámbito de actuación de los gobiernos sobre los individuos²². Held concibe este modelo como históricamente posterior a un modelo de “soberanía clásica”, regida según el Derecho de los Estados y caracterizada por la ausencia de limitaciones a la actuación estatal en la esfera internacional. Por otro lado, Held propone un tercer modelo, que denomina “soberanía cosmopolita”, regida por un Derecho de gentes que asume la primacía del ser humano individual y que es concebido como “un sistema de derecho público que no sólo limita propiamente el poder político, sino todas las formas de poder social”²³.

²⁰ En un análisis histórico de la soberanía estatal, Hendrik Spruyt identifica dos fases en la evolución de las instituciones de gobierno. En una primera fase, un cambio brusco en el entorno general hace surgir nuevas coaliciones sociopolíticas que favorecen la creación de nuevas instituciones que responden a sus preferencias ideológicas e intereses materiales. En una segunda fase, las nuevas formas institucionales compiten entre ellas y dan lugar al surgimiento y consolidación de nuevos arreglos institucionales que demuestran ser más efectivos y eficaces que otros, pues algunas formas de organización política pasan a ser preferidas a otras por su compatibilidad con las ya existentes. El surgimiento de la soberanía estatal al final de la Edad Media y su posterior consolidación respondería según Spruyt a este patrón evolutivo. Vid. SPRUYT, Hendrik (1994), *The Sovereign State and Its Competitors*, Princeton, N.J.: Princeton University Press. Según el análisis de Spruyt, en un período histórico en el que cambian las condiciones económicas generales, como el de la globalización contemporánea, algunos sectores socioeconómicos o políticos –empresas transnacionales, organismos financieros, grupos neoliberales, etc.– podrían dejar de considerar que el Estado soberano es la forma institucional óptima según sus intereses para regular la actividad económica.

²¹ Vid. ANAND, R. P. (1986), “Sovereign Equality of States in International Law”, *op. cit.*, p. 36. Al concebir la soberanía como limitada por el Derecho internacional, Anand sigue los pasos de una parte importante de la doctrina, como D. Anzilotti, J. G. Starke, Quincy Wright, Oppenheim, Lauterpacht y James Brierly.

²² Vid. HELD, David (2002), “Law of States, Law of Peoples: Three Models of Sovereignty”, *Legal Theory*, vol. 8, pp. 1-44

²³ *Ibid.*, p. 1. El modelo de “soberanía cosmopolita” de Held entronca con el cosmopolitismo de Darrel Moellendorf, pero este último concibe la “soberanía cosmopolita” de forma más restrictiva, en relación al

Algunos autores ven en los efectos de la globalización, en particular en su dimensión económica, la demostración de que la soberanía estatal es hoy día poco más que un “mito” del que podemos prescindir en términos teóricos porque supuestamente carece de ontología propia²⁴. Sin embargo, como han destacado algunas aproximaciones constructivistas de las Relaciones Internacionales, la soberanía es una construcción social que cumple una función en la sociedad internacional de Estados y en el orden mundial más amplio de la sociedad postinternacional²⁵. Desde esta perspectiva constructivista, lo relevante no es que el comportamiento de los Estados no se adecúe siempre a las normas, no es que la soberanía *de facto* no se adecúe a la soberanía *de jure*, sino que las normas condicionan el comportamiento de los miembros de la sociedad postinternacional, no sólo gobiernos estatales, sino todo tipo de actores: públicos y privados; estatales y no estatales; nacionales, transnacionales, internacionales o supranacionales. La soberanía es una realidad en tanto que principio jurídico, su existencia normativa es incuestionable en el ordenamiento jurídico internacional y su función legitimadora es generalmente aceptada en la sociedad internacional de Estados y en la sociedad postinternacional²⁶. La soberanía seguirá existiendo mientras existan

la aplicación del principio de intervención siguiendo criterios de justicia cosmopolita: “La concepción cosmopolita de la soberanía sostiene que una intervención en uno de los dominios razonablemente reclamados por un Estado es una violación de la soberanía si, y sólo si, la intervención no pretende defender la causa de la justicia en la estructura básica del Estado o en los efectos internacionales de sus políticas internas”; vid. MOELLENDORF, Darel (2002), *Cosmopolitan Justice*, Cambridge, MA: Westview Press, p. 104. La concepción de “soberanía cosmopolita” de Moellendorf surge en el marco de su cosmopolitismo, entendido como justicia cosmopolita global, y es parcialmente deudora de la concepción de Charles Beitz –vid. BEITZ, Charles (1979), *Political Theory and International Relations*, Princeton: Princeton University Press–. Moellendorf basa su cosmopolitismo en la teoría de la justicia de John Rawls –vid. RAWLS, John (2001), *El derecho de gentes*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en inglés, 1999)–, pero la amplía proponiendo su aplicación a una escala *global* en la que también deberían operar los requisitos de democracia constitucional y de limitación de las desigualdades socioeconómicas; vid. MOELLENDORF, Darel (2002), *Cosmopolitan Justice*, *op. cit.*, pp. 7-29.

²⁴ En este sentido, entre otros, vid. HENKIN, Louis (1993), “The Mythology of Sovereignty”, *op. cit.*; también LAUTERPACHT, Eli (1997), “Sovereignty—myth or reality?”, *International Affairs*, vol. 73, n° 1, pp. 137-150.

²⁵ Vid. los diversos trabajos compilados en BIERSTEKER, Thomas J. y WEBER, Cynthia (ed.) (1996), *State Sovereignty as a Social Construct*, Cambridge: Cambridge University Press; y en EDKINS, Jenny; PERSRAM, Nalini; PIN-FAT, Véronique (eds.) (1999), *Sovereignty and Subjectivity*, Londres: Lynne Rienner.

²⁶ Hedley Bull describe la soberanía como el principio esencial de la sociedad internacional: “El punto de partida de las relaciones internacionales es la existencia de *Estados*, es decir, comunidades políticas independientes, cada una de las cuales posee un gobierno que impone la soberanía con respecto a una porción determinada de la superficie terrestre y a un segmento determinado de la población humana”; vid.

los Estados y la sociedad internacional de Estados, aunque sea en el marco más amplio de la sociedad postinternacional.

A tenor de lo expuesto, en tanto que principio jurídico del orden internacional, la soberanía estatal no ha sido “erosionada” ni “minada” ni “eliminada” por los procesos constitutivos de la globalización contemporánea. Mientras existan Estados que conviven en una sociedad jurídicamente igualitaria, el principio de la soberanía cumplirá una función, una función que evoluciona en el tiempo pero que es esencialmente la misma desde la creación del sistema europeo de Estados: la identificación de la pertenencia a la sociedad de Estados. Pero ello no significa que no se hayan visto alterados sus dos elementos constitutivos, territorio y autoridad legítima. La naturaleza de ambos se ha visto profundamente transformada. En lo que respecta al territorio, se ha producido una reconfiguración de la territorialidad del poder político característica del sistema moderno de Estados. En lo que respecta a la autoridad legítima, la globalización económica ha transformado las capacidades de los Estados para influir y conformar las condiciones de vida de sus ciudadanos.

1.2. LA RECONFIGURACIÓN DE LA TERRITORIALIDAD

El tránsito del medievalismo al sistema moderno de Estados que tuvo lugar en Europa entre los siglos XV y XVII comportó una progresiva reconfiguración de la territorialidad del poder político. John Gerard Ruggie caracterizó esta transformación profunda de la organización política destacando un proceso que dotaría de singularidad histórica al sistema moderno de Estados: la diferenciación territorial²⁷. El surgimiento de los Estados modernos y su consolidación como forma política predominante se

BULL, Hedley (1995), *The Anarchical Society*, *op. cit.*, p. 8. Esta esencia constitutiva y constitucional propia de la soberanía es subrayada por Christian Tomuschat al afirmar que “la igualdad soberana se encuentra en el corazón de la constitución de la comunidad internacional”; vid. TOMUSCHAT, Christian (1993), “Obligations arising for states without or against their will”, *Recueil del Cours*, vol. 241 (1993-IV), pp. 197-374 (292).

²⁷ Vid. RUGGIE, John Gerard (1993), “Territoriality and beyond: problematizing modernity in international relations”, *op. cit.*, pp. 139-174.

basaron, entre otros procesos, en la diferenciación de las colectividades humanas a partir de su separación en dominios de autoridad legítima “territorialmente definidos, fijos y mutuamente excluyentes”²⁸. Ruggie destaca cómo hasta el surgimiento del sistema europeo de Estados durante los siglos XVI y XVII, los diferentes dominios políticos existentes en todo el mundo habían estado separados por zonas fronterizas o espacios de transición entre entidades políticas, pero no por fronteras modernas propiamente dichas. Las transformaciones del sistema europeo tras la Paz de Westfalia de 1648 y la posterior expansión de la sociedad internacional consolidarán el proceso de diferenciación territorial a escala mundial²⁹, que será legitimado en el ordenamiento jurídico internacional por la doctrina de la soberanía.

Las transformaciones políticas, económicas, sociales y culturales de la segunda mitad del siglo XX, intensificadas en la fase de la globalización contemporánea, han reconfigurado la territorialidad característica del sistema de Estados westfaliano. Como observa Ruggie tras el análisis del tránsito político del medievalismo a la modernidad, las transformaciones contemporáneas pueden tener una trascendencia histórica análoga en la medida en que afectan a ese aspecto central del sistema moderno de Estados que es la territorialidad³⁰. Para comprender estos efectos es necesario tener presente que la economía de mercado capitalista se desarrolló en Europa de manera paralela al sistema moderno de Estados³¹. El territorio de cada Estado se configuró no sólo como un

²⁸ Ibid., p. 151. El análisis de Ruggie ofrece una síntesis brillante de la complejidad de esta transformación histórica: “La forma moderna de diferenciación resultó de los cambios acaecidos en varios ámbitos de la vida social, irreductibles los unos a los otros. Estos ámbitos incluían los entornos materiales (ecodemografía, relaciones de producción, relaciones de fuerza); la matriz de constricciones y oportunidades en la que interactuaban los actores sociales (la estructura de los derechos de propiedad, divergencias entre la tasa de rendimientos privada y social, posibilidades de coalición entre los principales actores sociales); y epistemas sociales (doctrinas políticas, metafísica política, construcciones espaciales). Cada uno de ellos experimentó cambios de acuerdo con su propia lógica endógena. Pero estos cambios también interactuaron, en ocasiones secuencialmente, en ocasiones funcionalmente, en ocasiones simplemente a través del mecanismo de difusión, es decir, de préstamo consciente o inconsciente”. Ibid., p. 168-169.

²⁹ Una obra de referencia fundamental sobre la expansión de la sociedad internacional entre los siglos XIX y XX es la editada por Hedley Bull y Adam Watson; vid. BULL, Hedley y WATSON, Adam (eds.) (1984), *The Expansion of International Society*, Oxford: Clarendon Press, 1984.

³⁰ RUGGIE, John Gerard (1993), “Territoriality and beyond: problematizing modernity in international relations”, *op. cit.*, p. 171.

³¹ Vid. STRANGE, Susan (1999), “The Westfailure system”, *Review of International Studies*, vol. 25, pp. 345-354.

espacio político, sino también como un espacio económico. Los mercados nacionales fueron protegidos por las autoridades públicas para garantizar los intereses de las clases capitalistas. La extensión del liberalismo económico entre los siglos XVIII y XIX entre los países industrializados creará una economía internacional en la que las fronteras de los Estados coinciden con las fronteras de los mercados nacionales. La expansión colonial europea y la internacionalización de la economía que se producen durante la *belle époque* liberal de finales del siglo XIX y principios del siglo XX genera elevados niveles de comercio internacional, inversión extranjera directa y movilidad de capitales financieros, pero no implica el surgimiento de una economía verdaderamente transnacional o mundial, puesto que las fronteras de los imperios coloniales y de los Estados siguen coincidiendo con los límites de los respectivos mercados nacionales.

La globalización económica contemporánea es diferente. El surgimiento de una economía que puede considerarse en algunos aspectos como “global” o “mundial” conlleva la configuración de mercados “transnacionales”, “regionales”, “globales” o “mundiales” en muchos sectores y actividades. Estos mercados ya no son mercados nacionales con una delimitación geográfica coincidente con la de las fronteras territoriales de los Estados. La articulación histórica entre mercados nacionales y territorialidad estatal se rompe de este modo, poniendo de manifiesto la existencia diferenciada de diversos niveles o redes socio-espaciales de interacción social. Siguiendo a Michael Mann, podemos distinguir al menos cinco niveles o espacios de interacción: a) los *locales*, genéricamente entendidos como subestatales; b) los *estatales*, estructurados en el marco de la territorialidad de los Estados; c) los *interestatales*, correspondientes al ámbito de la sociedad internacional de Estados, ya sea en el marco de relaciones interestatales bilaterales o regionales; d) los *transnacionales*, aquellos que trascienden las fronteras estatales y que se caracterizan por su autonomía respecto de ellas; y e) los *globales*, aquellos que abarcan el conjunto del globo. Tal y como observa Mann, a lo largo de los últimos siglos el peso relativo de los niveles locales se ha visto reducido en favor de los niveles estatales e interestatales,

mientras que los niveles transnacionales y globales se han desarrollado sobre todo durante el siglo XX y con frecuencia en detrimento de los otros niveles³².

Los cinco niveles de actividad son diferenciables analíticamente, pero en la realidad se presentan de manera conjunta, solapada y entrelazada. A menudo, las relaciones sociales se dan simultáneamente en varios niveles, sin que ninguno de ellos predomine claramente en intensidad sobre los demás. Las instituciones estatales han mantenido su autoridad política en mayor medida en los niveles local, estatal e interestatal, mientras que en los niveles transnacional y global han sido actores no estatales los que han hecho valer su autoridad, en ocasiones en detrimento de los gobiernos y organizaciones intergubernamentales. En tales circunstancias, las relaciones que se establecen en los diferentes niveles de interacción pueden compartir un mismo espacio geográfico, pero el espacio político-territorial de los Estados es sólo uno más de los espacios políticos en los que se manifiestan las autoridades no estatales. El territorio estatal deja así de ser el único espacio de interacción social y de autoridad política. Las lealtades de los individuos se orientan hacia autoridades muy diversas, no necesariamente estatales, poniendo de manifiesto la pérdida de peso político relativo de la territorialidad estatal, como señala Arjun Appadurai: “La lealtad a menudo lleva a los individuos a identificarse con cartografías transnacionales, mientras que la atracción de la ciudadanía los vincula a los Estados territoriales. Estas fracturas indican que el territorio, otrora una justificación llena de sentido común para la legitimidad del Estado-nación, se ha convertido en el lugar clave de la crisis de soberanía en un mundo transnacional”³³. Por tanto, un mismo espacio geográfico puede albergar una pluralidad de “autoridades políticas solapadas” situadas a diferentes “escalas”³⁴. En el contexto de

³² Vid. MANN, Michael (1997), “Has globalization ended the rise and rise of the nation-state?”, *Review of International Political Economy*, vol. 4, n° 3, pp. 472-496 (475).

³³ APPADURAI, Arjun (1996), “Sovereignty without Territoriality: Notes for a Postnational Geography”, en YAEGER, Patricia (ed.) (1996), *The Geography of Identity*, Ann Arbor: The University of Michigan Press, pp. 40-58 (57). Arjun Appadurai se refiere, siguiendo el vocabulario postmodernista, a la “desterritorialización” política, que a su vez genera formas diversas de “reterritorialización”; *ibid.*, p 54. Sobre el concepto de “desterritorialización”, vid. los trabajos recogidos en DELEUZE, G. y GUATTARI, F. (eds.) (1987), *A Thousand Plateaus: Capitalism and Schizophrenia*, Minneapolis: University of Minnesota Press.

³⁴ PAUL, Darel E. (1999), “Sovereignty, survival and the Westphalian blind alley in International Relations”, *Review of International Studies*, vol. 25, pp. 217-231 (219).

dicha pluralidad, Yale H. Ferguson sitúa y relativiza la lealtad de los individuos hacia el Estado³⁵:

“Todos los individuos tienen múltiples identidades y asociaciones, y la lealtad al Estado se encuentra habitualmente bastante abajo en la lista de prioridades –si es que llega a estar–. Los individuos tienden a preocuparse de su propio bienestar, de sus familias y amigos, de su propiedad, de sus negocios empresariales o del sindicato, así como de cosas tales como el clan, el pueblo, la tribu, el municipio, la ciudad, el grupo étnico, la religión, el partido político o la ideología política. Preocupaciones de este tipo constriñen en todas partes las políticas gubernamentales y pueden ser directamente subversivas o peligrosas. Pocos gobiernos mandan principalmente a través de la coerción, y los que mejor gobiernan no necesitan recurrir a ella. Los ciudadanos obedecen porque creen que a cambio están consiguiendo cosas que valen la pena, incluyendo beneficios materiales y/o psicológicos consustanciales a la identidad del grupo. La noción del contrato gubernamental de Locke no está, pues, muy alejado de la realidad.”

Si aceptamos la existencia de los múltiples niveles de interacción y la pluralidad de autoridades solapadas, resulta entonces posible identificar lo que Saskia Sassen denomina una “nueva geografía del poder”³⁶ y John Agnew la “espacialidad cambiante del poder”³⁷, patrones de poder que conforman espacios políticos que no se corresponden con la geografía de los territorios soberanos estatales. A la luz de esta reconfiguración de la territorialidad, John Agnew subraya el carácter históricamente cambiante de la naturaleza y estructura espacial del poder³⁸:

“El poder político nunca es ejercido de la misma forma en todas partes [...] Las configuraciones históricas de poder político dan lugar a hegemonías (mezclas de coerción y consentimiento) ejercidas por Estados dominantes o grupos sociales. Pero el poder político también se refuerza o se debilita geográficamente porque la transmisión del poder político a través del espacio afecta a prácticas ajenas que provocan su transformación en el desplazamiento de un lugar a otro. El poder político, por tanto, se ejerce desde espacios que varían en su alcance geográfico. Este alcance puede ser geográfico y basado en redes o bien puede tener una aplicación territorial o contigua. A veces el poder fluye indirectamente de un lugar a otro a través de clientes o intermediarios, mientras que otras veces cortocircuita las jerarquías y se desplaza directamente. Así, hoy día las localidades o regiones parecen interactuar directamente con la economía global sin la mediación del tipo estatal que otrora dominase estos vínculos. El equilibrio entre niveles en las jerarquías de poder determina la espacialidad (o configuración geográfica) del poder político en cualquier momento preciso.”

³⁵ FERGUSON, Yale H. (1998), “Hedley Bull’s *The Anarchical Society* Revisited: States or Politics in Global Politics?”, *op. cit.*, p. 195.

³⁶ SASSEN, Saskia (2001), *¿Perdiendo el control?* *op. cit.*, p. 24.

³⁷ AGNEW, John (1999), “Mapping Political Power Beyond State Boundaries: Territory, Identity, and Movement in World Politics”, *Millennium. Journal of International Studies*, vol. 28, n° 3, pp. 499-521 (499).

³⁸ *Ibid.*, p. 501.

Por su parte, James N. Rosenau ha insistido en subrayar los cambios en la ubicación de la autoridad en la política mundial, desplazándose desde los Estados soberanos hacia otras fuentes de autoridad no territoriales³⁹:

“[...] los numerosos desplazamientos de los *loci* de gobernación se derivan de las tensiones generadas por el despliegamiento simultáneo de los procesos de globalización y localización en una escala mundial. En algunas situaciones estas dinámicas continuas fomentan mecanismos de control que se extienden más allá de las fronteras estatales y en otras situaciones la necesidad de la comodidad psicológica de las vinculaciones comunitarias o étnicas provoca la disminución de las entidades nacionales y la formación o la extensión de mecanismos locales. El efecto combinado de la simultaneidad de estas tendencias contradictorias es una reducción de las capacidades de gobernación ubicadas en el nivel de los Estados soberanos y las sociedades nacionales.”

Consideremos brevemente la actividad de las empresas transnacionales para ilustrar la existencia y dinámica de los diferentes niveles de interacción espacial a los que se refería Michael Mann y que reconfiguran la territorialidad del sistema moderno de Estados. Cuando una empresa decide deslocalizar sus actividades y traslada parte de sus activos al extranjero se sitúa en un nivel espacial interestatal en la medida que sale del marco local o estatal en el que habitualmente operaba. Las negociaciones entre los directivos de la empresa y las autoridades públicas del Estado de acogida se sitúan en ese nivel interestatal porque el país de origen de la empresa es otro, aunque socialmente eso ya no es tan relevante porque la interacción se da en un nivel propiamente estatal, el del Estado de acogida. Además, la empresa negociará las condiciones precisas de su instalación física con autoridades subestatales, ya sea de una región o de un municipio, situándose así en un nivel local. Una vez comience a operar, las actividades de la empresa pueden estar situadas en varios niveles espaciales de actividad simultáneamente: el local si nos referimos a las relaciones entre los ejecutivos de la filial y la mano de obra contratada; el estatal si nos referimos a las relaciones entre la filial y las autoridades gubernamentales del país de acogida para negociar, pongamos por caso, ayudas o subvenciones; el interestatal si nos referimos a las relaciones entre la filial y la matriz para organizar las operaciones de producción, gestión, distribución, etc.; el transnacional en lo que respecta a las redes de distribución para la exportación, o

³⁹ ROSENAU, James N. (1995), “Governance in the Twenty-first Century”, *Global Governance*, vol. 1, pp. 13-43 (19).

a las redes financieras para la financiación de IED; y el global, si se trata de una gran empresa transnacional con operaciones en países de varios continentes⁴⁰.

Al estudio de esta reconfiguración del espacio político no han ayudado las teorías dominantes de las Relaciones Internacionales. Neorrealismo y neoliberalismo institucional cayeron –o se mantuvieron, siguiendo al realismo y al liberalismo institucional– en lo que John Agnew y Stuart Corbridge caracterizan como la “trampa territorial” en el estudio de las relaciones internacionales⁴¹. Estos problemas epistemológicos han intentado ser paliados por una serie de trabajos procedentes de diversos ámbitos, desde la Sociología a la Economía Política Internacional, pasando por el de una Geopolítica “renovada”⁴². Pero lo cierto es que siguen faltando instrumentos teóricos para analizar la reconfiguración de la territorialidad, los “flujos” de actividad en lugar de los “lugares” en los que se produce, los “espacios de flujos” en lugar de los “espacios de lugares”, en la formulación de Ruggie⁴³:

⁴⁰ En un intento de describir este solapamiento de los niveles de interacción en la economía global, Saskia Sassen se ha referido a las “ciudades globales” que albergan las oficinas centrales de muchas grandes empresas transnacionales: “[...] las aglomeraciones de empresas que realizan funciones centrales para la gerencia y coordinación de los sistemas económicos globales se hallan desproporcionadamente concentradas en países muy desarrollados, sobre todo, aunque no exclusivamente, en la clase de ciudades que llamo ciudades globales, como Nueva York, París y Amsterdam”. Vid. SASSEN, Saskia (2001), *¿Perdiendo el control? op. cit.*, p. 29. Más ampliamente, sobre el concepto de ciudad global, vid. FRAY, Earl H.; RADEBAUGH, L. H.; SOLDATOS, Panaiotis (1989), *The New International Cities Era*, Probo, Utah: Brigham Young University; SASSEN, Saskia (1991), *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton: Princeton University Press (trad. española [1999], *La ciudad global*, Buenos Aires: EUDEBA); y DUNFORD, Mick y KAFKALAS, Grigoris (eds.) (1992), *Cities and regions in the new Europe: the global-local interplay and spatial development strategies*, Londres: Belhaven Press.

⁴¹ Es ésta una trampa epistemológica conformada por tres problemas: a) el tratamiento confuso de la articulación entre la igualdad jurídica de la soberanía estatal y las profundas desigualdades materiales de los Estados; b) la polarización exagerada de la distinción entre lo interior y lo exterior en la política estatal, siguiendo la separación académica entre Ciencia Política y Relaciones Internacionales; y c) la identificación de Estado y sociedad como si ambos constituyesen una unidad analítica universal. Vid. AGNEW, John y CORBRIDGE, Stuart (1995), *Mastering space. Hegemony, territory and international political economy*, Londres: Routledge, pp. 78-100.

⁴² Entre estos trabajos de Geopolítica, vid. CORBRIDGE, Stuart; MARTIN, Ron; THRIFT, Nigel (eds.) (1994), *Money, Power and Space*, Oxford: Blackwell; O’ TUATHAIL, Gearóid (1996), *Critical Geopolitics*, Londres: Routledge; DALBY, Simon y Ó TUATHAIL, Gearóid (eds.) (1998), *Rethinking Geopolitics*, Londres: Routledge; AGNEW, John (1998), *Geopolitics: Re-visioning World Politics*, Londres: Routledge; MASSEY, Doreen; ALLEN, John; SARRE, Philip (eds.) (1999), *Human Geography Today*, Cambridge: Polity. Gearóid Ó Tuathail realiza un análisis sintético de la literatura de los años noventa en torno al tema de la “desterritorialización” en Ó TUATHAIL, Gearóid (1998), “Political geography III: dealing with deterritorialization”, *Progress in Human Geography*, vol. 22, n° 1, pp. 81-93.

⁴³ Vid. RUGGIE, John Gerard (1993), “Territoriality and beyond: problematizing modernity in international relations”, *op. cit.*, p. 172.

“Consideremos el sistema global de vínculos microeconómicos transnacionalizados. Quizá la mejor forma de describirlo, desde nuestra perspectiva privilegiada, es que esos vínculos han creado una “región” no territorial en la economía mundial –un espacio de flujos descentralizado pero integrado– que opera en tiempo real, y que existe en paralelo a los espacios de lugares que denominamos economías nacionales. Estos espacios de lugares convencionales continúan manteniendo relaciones económicas exteriores entre ellos, que nosotros seguimos llamando comercio, inversión extranjera, etc., y que están más o menos mediatizados de manera efectiva por el Estado. En la región económica global no territorial, sin embargo, las distinciones convencionales entre lo interior y lo exterior son una vez más excesivamente problemáticas, pues un determinado Estado sólo es una más de las constricciones que afectan a los cálculos estratégicos globales de la empresa.”

De especial importancia para el estudio del comercio electrónico en el estudio de caso del presente trabajo será el papel de la tecnología en la reconfiguración de la territorialidad. Los efectos de la revolución de las tecnologías de la información sobre los espacios sociales y políticos, sean o no estatales, han sido ampliamente reconocidos, pero interpretados de formas muy variadas. Stephen Graham ha identificado tres perspectivas dominantes en torno a la relación existente entre los sistemas de tecnología de la información y las concepciones espaciales de la sociedad⁴⁴. En primer lugar, están aquellas interpretaciones más radicales en clave de “sustitución”, según las cuales la territorialidad humana de las relaciones sociales basadas en el espacio físico puede ser reemplazada por el uso de nuevas tecnologías –como demostrarían las posibilidades comunicativas del ciberespacio–. En segundo lugar, se encuentran aquellas perspectivas de “co-evolución”, según las cuales tanto los “espacios” electrónicos como los espacios territoriales se reproducen de manera conjunta, interactuando entre ellos, como parte de una reestructuración constante del sistema político-económico capitalista. En tercer lugar, están aquellas otras interpretaciones en clave de “recombinación”, según las cuales es necesaria una nueva comprensión de las relaciones que se establecen entre tecnología, tiempo, espacio y vida social, pues la aplicación de las nuevas tecnologías se produce en un contexto sociotécnico en el que la imbricación de actores humanos y artefactos técnicos es cada vez más profunda. Sea cual sea la perspectiva que adoptemos sobre el papel de las tecnologías de la información en la sociedad, lo cierto es que éstas constituyen uno de los factores determinantes en los procesos de “desterritorialización”

⁴⁴ Vid. GRAHAM, Stephen (1998), “The end of geography or the explosion of place? Conceptualizing space, place and information technology”, *Progress in Human Geography*, vol. 22, nº 2, pp. 165-185 (166).

y “reterritorialización”. Y no al margen de los Estados, sino dentro y a través de ellos. Así, en lo que respecta a internet, los gobiernos han contribuido a su desarrollo y lo han utilizado de manera intensiva para desarrollar sus funciones (*e-government*) o planteándose incluso la celebración de elecciones electrónicas. Los propios Estados están contribuyendo a la reconfiguración de la territorialidad⁴⁵.

1.3. LA TRANSFORMACIÓN DE LAS CAPACIDADES

Las instituciones estatales han contribuido en gran medida a reforzar la intensidad y la extensión de la globalización económica. La integración comercial, la transnacionalización de la producción y la integración financiera han sido procesos impulsados por los gobiernos de algunos Estados, sin los cuales no se habrían producido⁴⁶. La responsabilidad de los gobiernos puede ser brevemente ilustrada en cada uno de los tres procesos.

En el caso de la integración comercial, fueron los Estados los que concluyeron las sucesivas rondas de liberalización comercial del GATT y los que crearon la OMC en 1995, instituciones que durante la segunda mitad del siglo XX han conseguido una reducción drástica de los aranceles, de las restricciones cuantitativas y, en menor medida, de las restricciones cualitativas en el comercio internacional. Los países de la OCDE han sido los más activos en este proceso de apertura comercial, pero también ha sido importante la tendencia librecambista de muchos países en desarrollo que se han integrado plenamente en el comercio internacional. Los procesos de integración regional en Europa Occidental desde los años cincuenta, en parte de Asia Oriental de

⁴⁵ Vid. EVERARD, Jerry (2000), *Virtual States. The Internet and the Boundaries of the Nation-State*, Londres: Routledge.

⁴⁶ Entre las numerosas obras que subrayan esta responsabilidad estatal, nos parecen especialmente destacables: COX, Robert W. (1987), *Production, Power, and World Order*, *op. cit.*, pp. 253-265; MITTLEMAN, James H. (2000), *The Globalization Syndrome*, *op. cit.*, pp. 24-26; PALAN, Ronen y ABBOTT, Jason (con DEANS, Phil) (1996), *State Strategies in the Global Political Economy*, *op. cit.*, pp. 32-54; y WEISS, Linda (1998), *The Myth of the Powerless State*, *op. cit.*, pp. 188-212.

manera no institucionalizada desde los años setenta, y en América del Norte desde los años ochenta, han contribuido asimismo a la reducción de obstáculos comerciales⁴⁷.

En el caso de la transnacionalización de la producción, la IED se ve fomentada por los procesos de liberalización aplicados a las regulaciones nacionales en materia de protección industrial, procedimientos de admisión, requisitos de propiedad, etc. Se trata de procesos que durante los años noventa cobran especial importancia en países en desarrollo y ex comunistas, que no sólo desregulan para facilitar la entrada de capital productivo, sino que adoptan incentivos y otras medidas de promoción para atraerlo⁴⁸. Estas medidas liberalizadoras a nivel interno son complementadas por los Estados con otras acciones a nivel internacional para la protección y promoción de la IED, como pueden ser el establecimiento en el extranjero de oficinas públicas de promoción de inversiones y, sobre todo, la conclusión de tratados bilaterales de inversión⁴⁹.

En el caso de la integración financiera, los gobiernos han desempeñado un papel incluso mayor. Como observa Eric Helleiner, han sido los principales actores del proceso al haber actuado en diferentes momentos en tres sentidos. En primer lugar, realizaron las desregulaciones que permitieron a los operadores privados actuar con más libertad en los mercados –Estados Unidos permitió el surgimiento del Euromercado en los sesenta, y junto con el Reino Unido adoptó medidas liberalizadoras desde finales de los setenta–. En segundo lugar, supervisaron los mercados financieros y en situaciones de crisis actuaron como “prestamista de última instancia” –por ejemplo, en la crisis de

⁴⁷ Vid. ALDECOA, Francisco y CORNAGO, Noé (1998), “El nuevo regionalismo y la reestructuración del sistema mundial”, *Revista Española de Derecho Internacional*, vol. L, nº 1, pp. 59-113.

⁴⁸ CNUCD (1998), *World Investment Report 1997*, op. cit., pp. 18-19.

⁴⁹ El número de los tratados bilaterales de inversión comienza a ser significativo durante los años ochenta, pero es en la década siguiente cuando se dispara, para llegar a contabilizar en 1999 un total de 1.857 tratados; vid. CNUCD (2000), *Bilateral Investment Treaties. 1959-1999*, Ginebra: Naciones Unidas, p. 1. En la mayoría de ellos participa algún país desarrollado, pero se da una clara tendencia hacia el predominio de los tratados entre países en desarrollo, con un aumento espectacular de los intrarregionales (Europa Central y Oriental, Asia, y América Latina). Por otro lado, cabe recordar que en 1995 los países miembros de la OCDE iniciaron negociaciones para concluir un Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) que englobase estos tratados bilaterales ya existentes y potenciase aún más la liberalización de la IED –en particular, estableciendo las obligaciones de los Estados y los derechos de los inversores–, pero las dificultades para llegar a un acuerdo político de tal envergadura fueron tan complejas que las negociaciones se aplazaron en 1999. Vid. VIVES CHILLIDA, Julio A. (1998), “El fin de una etapa en las negociaciones sobre el Acuerdo Multilateral de Inversiones. Coloquio de la *Société Française pour le*

la deuda iniciada en 1982 o en la crisis bursátil de octubre de 1987-. En tercer lugar, renunciaron a aplicar controles de capital efectivos en episodios de ataques especulativos contra sus monedas –Reino Unido en 1976, Francia en 1983, Estados Unidos en 1979-80–⁵⁰. Por tanto, las políticas cambiarias, monetarias y crediticias de los Estados han sido determinantes en la transformación contemporánea de las finanzas internacionales, tanto por las decisiones tomadas como por las decisiones dejadas de tomar⁵¹. Pero como señalan Susan Strange y Randall D. Germain, entre otros autores, tras el hundimiento de Bretton Woods las autoridades estatales han perdido poder en favor de las autoridades privadas a la hora de determinar las condiciones estructurales del acceso al crédito en el sistema financiero mundial⁵².

Asumiendo el papel central del Estado en los procesos constitutivos de la globalización, nos parece problemático conceptualizar los efectos de ésta como si fuesen variables independientes de las autoridades públicas. Los gobiernos de los Estados industrializados contribuyeron a conformar la economía globalizada y ésta existe gracias a ellos. Dicho esto, está claro que las consecuencias sociales, políticas, económicas, culturales, medioambientales, etc. de la globalización económica no fueron previstas en todo su alcance por los responsables gubernamentales. La dinámica de cada

Droit International, de 7 de diciembre de 1998”, *Revista Española de Derecho Internacional*, vol. 2, pp. 277-282.

⁵⁰ Vid. HELLEINER, Eric (1994), *States and the Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s*, Ithaca, N.Y.: Harvard University Press. De la comparación de los ritmos y formas de abandono de los controles de capitales por parte de Japón y Alemania en 1980-81 y de Francia e Italia a finales de los ochenta, John Goodman y Louis Pauly concluyen que aquellos Estados que recibían flujos de capitales se decidieron a liberalizar antes que aquellos que se enfrentaban a salidas de capital. Vid. GOODMAN, John B. y PAULY, Louis W. (1993), “The Obsolescence of Capital Controls? Economic Management in an Age of Global Markets”, *World Politics*, vol. 46, nº 1, pp. 50-82.

⁵¹ Vid. STRANGE, Susan (1986), *Casino Capitalism*, *op. cit.*, y STRANGE, Susan (1999), *Dinero loco*, *op. cit.*

⁵² Ibid. El estudio en perspectiva histórica de la evolución de la organización internacional del crédito permite a Randall D. Germain concluir lo siguiente: “En términos de ejercicio efectivo de poder estructural, a los mercados se les ha dado poder para ejercer una autoridad creciente en la organización internacional del crédito. El poder se ejerce así de manera indirecta a través de las fuerzas del mercado, que es donde se aloja, en las múltiples acciones de las empresas comerciales implicadas en la competitiva provisión de acceso al capital internacionalmente móvil [...] Esta privatización del poder estructural en las finanzas internacionales avala con fuerza las críticas a los mercados en el sentido de que son algo más que simples lugares de intercambio entre compradores y vendedores de bienes y servicios: son sistemas de poder propiamente dichos [...]”; vid. GERMAIN, Randall D. (1997), *The International Organization of Credit. States and Global Finance in the World-Economy*, Cambridge: Cambridge University Press, p. 171.

uno de los procesos constitutivos y su alimentación recíproca hicieron que la globalización contemporánea adquiriese una dimensión insospechada para los propios gobiernos que la habían provocado. Pero cada Estado realizó un esfuerzo diferente al promoverla, cada Estado contó con unas capacidades diferentes para adaptarse a las condiciones cambiantes y cada Estado realizó una adaptación diferente a las nuevas condiciones. Por tanto, los efectos de la globalización económica han influido de forma diferente en las capacidades de cada Estado, como destaca Linda Weiss al estudiar de manera comparada la evolución de las capacidades de varios Estados industrializados⁵³.

La variedad de formas de adaptación estatal a las condiciones de la globalización económica desaconseja las generalizaciones simplistas, ya sean éstas en el sentido de la “desaparición” del Estado por la que abogan los más globalistas, ya sean en el sentido del “reforzamiento” del Estado que avalan los más escépticos de la globalización. Entre esta dos posiciones extremas, Richard Higgott, Geoffrey Underhill y Andreas Bieler han ofrecido argumentos para demostrar que ninguna de ellas “conceptualiza adecuadamente el papel de los Estados y de los actores no estatales bajo las condiciones de la globalización. El Estado ha sido reforzado en algunos ámbitos, mientras que en otros claramente ha perdido poder [...]. Aunque los Estados retienen un grado de importancia significativo, un amplio abanico de actores no estatales posee cada vez más capacidades relevantes para estructurar la política y la economía globales”⁵⁴. Por su parte, Michael Mann ha ofrecido también una interpretación más compleja al distinguir entre: “a) impactos diferenciales sobre diferentes tipos de Estado en diferentes regiones;

⁵³ Weiss afirma en este sentido que los Estados “pueden ser en ocasiones los que facilitan (e incluso quizá los que perpetran) la llamada ‘globalización’, en lugar de ser simplemente sus víctimas”; vid. WEISS, Linda (1998), *The Myth of the Powerless State*, *op. cit.*, p. 204. La “capacidad del Estado” en el trabajo de Weiss es “capacidad de transformación” y se refiere a “la capacidad de las autoridades políticas para adoptar estrategias de ajuste interno que, en cooperación con grupos económicos organizados, mejoran o transforman la economía industrial” de un Estado –*ibid.*, p. 5–. Para Weiss, esta capacidad de adaptación es muy variable dependiendo de los vínculos internos que existen dentro de cada Estado entre autoridades políticas y sectores económicos. Pese a estas precisiones, Weiss defiende como tesis central que el Estado, de hecho, se ha visto reforzado por la globalización económica. Teniendo en cuenta que sus asunciones teóricas la sitúan de entrada entre los escépticos de la globalización, creemos que Weiss infravalora no sólo los procesos constitutivos de la globalización contemporánea, sino también los efectos “involuntarios” o “no buscados” de las políticas estatales.

⁵⁴ HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. D. y BIELER, Andreas (2000), “Introduction. Globalisation and non-state actors”, en HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. D. y

b) tendencias que debilitan y algunas tendencias que refuerzan a los Estados-nación; c) tendencias que desplazan la regulación nacional tanto a las redes inter-nacionales como a las transnacionales; d) tendencias que de manera simultánea refuerzan a los Estados-nación y el transnacionalismo”⁵⁵. En el mismo sentido, el amplio y ponderado análisis de Held, McGrew, Goldblatt y Perraton ofrece una visión general, pero matizada y ambivalente, con respecto al margen de maniobra que mantienen los gobiernos estatales a la hora de elaborar y aplicar políticas económicas y sociales en el marco de globalización económica conformado por los procesos de integración comercial, transnacionalización de la producción e integración financiera⁵⁶.

La integración comercial a escala mundial tiene efectos sobre la política cambiaria, sobre la política industrial y sobre la política salarial de cualquier Estado con cierto nivel de apertura comercial. En primer lugar, ésta incrementa los riesgos de transmisión de las fluctuaciones económicas entre países que mantienen relaciones comerciales intensas o incluso entre países terceros con socios comerciales comunes; así, la evolución económica de los Estados que son destino preferente de las exportaciones de otro Estado son una fuente potencial de inestabilidad, en particular en lo relativo a la evolución de los tipos de cambio, pues pueden condicionar de forma decisiva las políticas cambiarias de las autoridades gubernamentales y los bancos centrales. En segundo lugar, la estructura comercial de un Estado con una economía orientada a la exportación se ve cada vez más condicionada por los patrones de especialización productiva internacional y por la división internacional del trabajo, lo cual necesariamente afecta a la autonomía gubernamental en materia de política

BIELER, Andreas (eds.) (2000), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Londres/Nueva York: Routledge, pp. 1-12 (1).

⁵⁵ MANN, Michael (1997), “Has globalization ended the rise and rise of the nation-state?”, *op. cit.*, p. 494.

⁵⁶ Vid. HELD, David y MCGREW, Anthony; GOLDBLATT, David y PERRATON, Jonathan (1999), *Global Transformations*, *op. cit.* Una parte importante del trabajo de Held, McGrew, Goldblatt y Perraton está dedicado al estudio de los efectos decisionales, institucionales, distributivos y estructurales que en ha tenido la globalización en sus diferentes fases históricas sobre varios ámbitos de actividad humana: el político, el militar, el económico, el de las migraciones, el cultural y el ecológico. Los autores realizan una selección de países para llevar a cabo este análisis: Estados Unidos, Reino Unido, Suecia, Francia, Alemania y Japón. Nuestro análisis de los efectos de la globalización económica sobre las políticas estatales es en parte deudor de este trabajo, aunque no incorporamos la distinción entre los cuatro tipos de

industrial. En tercer lugar, algunos sectores e industrias pueden aprovechar la apertura comercial para presionar a la baja sobre los salarios de aquellos sectores más expuestos a la competencia en los mercados globales, pero estas presiones son limitadas y no se han generalizado, como lo demuestra el hecho de que no se haya producido una convergencia general de salarios a escala internacional en ningún sector económico.

La transnacionalización de la producción tiene efectos sobre la política fiscal, sobre la política industrial, sobre la política salarial y sobre las políticas de inversión y gasto tanto de los Estados origen de IED como de los Estados que acogen las actividades de empresas transnacionales. En primer lugar, los Estados de origen de las empresas transnacionales ven cómo se reducen sus capacidades fiscales a través de dos prácticas muy extendidas: a) las presiones indirectas de las empresas para conseguir incentivos o reducciones fiscales a cambio de mantener o de instalar su producción en una determinada ubicación; b) los precios de transferencia fijados por las empresas para minimizar los impuestos sobre beneficios empresariales en los países de fiscalidad más gravosa⁵⁷. En segundo lugar, la libertad de las empresas transnacionales para ubicar la IED independientemente de las preferencias de los Estados de origen hace que las políticas industriales de éstos puedan resultar ineficaces y que las de los Estados de acogida se vean necesariamente condicionadas. En tercer lugar, cabe tener presente que la deslocalización del capital en algunos sectores manufactureros está fuertemente motivada por consideraciones salariales, lo cual presiona a la baja las reivindicaciones de sindicatos y otros sectores sociales afectados en los Estados de origen. Sin embargo, los salarios no son la principal motivación de las empresas transnacionales para deslocalizar sus actividades, pues otros factores de tanta o más importancia son el acceso a mercados o el potencial de productividad –lo cual depende de la cualificación del factor trabajo, de la tecnología o de las infraestructuras en el Estado de la IED–. En este sentido, y en cuarto lugar, las políticas de inversión de los gobiernos están en parte condicionados por las posibilidades de atracción de capital extranjero a través de

efectos mencionados y, en la medida de lo posible, hacemos referencia a los efectos sobre el conjunto de países en desarrollo.

⁵⁷ Los precios de transferencia (*transfer pricing*) son un mecanismo utilizado en las políticas de precios de las empresas transnacionales con objeto de que la estructura de costes y beneficios entre matriz y filiales se acomode a una distribución jurisdiccional acorde con los intereses y preferencias de la empresa.

políticas educativas, de investigación y desarrollo, de infraestructuras, etc., sobre todo en los países en desarrollo más necesitados y ávidos de conseguir IED.

La integración financiera a escala mundial pone en cuestión la política macroeconómica de cualquier Estado que se dote de un sistema financiero abierto al mercado financiero global. De acuerdo con la teoría Mundell-Fleming⁵⁸, un país no puede tener una política monetaria independiente con tipos de cambio fijos si no cuenta con controles de capital. Efectivamente, la integración financiera se ha producido gracias a la eliminación de los controles de capital y ello ha imposibilitado el mantenimiento de los tipos de cambio o de la autonomía de las políticas monetarias⁵⁹. Es lo que Maurice Obstfeld y Alan Taylor han denominado el “trilema imposible”⁶⁰: ningún país puede mantener al mismo tiempo la autonomía monetaria, la movilidad de capitales y los tipos de cambio fijos; una de las tres situaciones necesariamente es sacrificada en aras del mantenimiento de las otras dos –vid. gráfico 4 *supra*–. Así, durante el período del patrón oro entre finales del siglo XIX y principios del siglo XX, los Estados que lo adoptaron renunciaron a tener política monetaria autónoma, mientras que durante el período de Bretton Woods hasta los años setenta los responsables de la política económica en los países occidentales prescindieron de la libre circulación de capitales. Desde los años setenta y hasta la actualidad de manera generalizada se ha optado por eliminar los controles de capitales, de modo que los gobiernos están obligados a optar entre la autonomía monetaria y el mantenimiento de tipos de cambio fijos; también de manera generalizada se ha optado por la autonomía monetaria, de modo que se mantienen los tipos de cambio flotantes, atenuados únicamente por la

⁵⁸ Vid. MUNDELL, Robert A. (1968), *International Economics*, Nueva York: Macmillan.

⁵⁹ HELD, David y MCGREW, Anthony; GOLDBLATT, David y PERRATON, Jonathan (1999), *Global Transformations, op. cit.*, p. 228.

⁶⁰ OBSTFELD, Maurice y TAYLOR, Alan (1998), “The Great Depression as a Watershed: International Capital Mobility over the Long Run”, en BORDO, Michael D.; GOLDIN, Claudia D.; WHITE, Eugene N. (eds.) (1998), *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century*, Chicago: University of Chicago Press, pp. 353-402. En referencia al mismo fenómeno, ya en 1993 Benjamin J. Cohen se había referido a la “trinidad impiedosa” (*unholy trinity*) para explicar la incompatibilidad a la que se enfrentan los Estados al intentar mantener de manera simultánea – e infructuosa– la estabilidad del tipo de cambio, la ausencia de controles de capital y la autonomía de la política monetaria. Vid. COHEN, Benjamin J. (1993), “The Triad and the Unholy Trinity: Lessons for the Pacific Region”, en HIGGOTT, Richard; LEAVER, Richard; RAVENHILL, John (eds.) (1993), *Pacific Economic Relations in the 1990s: Cooperation or Conflict?*, Boulder: Lynne Rienner, pp. 133-158 (147).

utilización de un “ancla nominal” –por ejemplo, el marco alemán para los países europeos hasta la entrada en circulación del euro, el dólar estadounidense para muchos países latinoamericanos, o el yen japonés para algunos países de Asia Oriental–. Sin embargo, en realidad la autonomía monetaria de los gobiernos está muy limitada, pues la integración financiera les obliga a adoptar políticas muy restrictivas para mantener la “credibilidad” debida cuando necesitan acceder al crédito en los mercados de capitales. Así, aquellos países que dan la impresión de tener políticas monetarias expansivas, potencialmente inflacionistas, se enfrentan a las duras condiciones de endeudamiento que les imponen los inversores para cubrir el riesgo de la inflación. Al mismo tiempo, en un entorno cambiario con tipos de cambio flotantes, las autoridades monetarias no pueden controlar las fluctuaciones bruscas del valor de las divisas que, a través de los mercados de capitales y del comercio internacional, se transmiten a los niveles de inflación –de ahí el uso de un “ancla nominal”.

Todas estas constricciones tienen una incidencia determinante sobre las condiciones en las que se elaboran y aplican las políticas económicas gubernamentales. La caracterización de dichas condiciones no puede realizarse de manera generalizada, pues las capacidades de adaptación de cada Estado son diferentes y relativizan el grado y la forma en que se ven afectados diferentes sectores económicos o, más ampliamente, diferentes sociedades. Sin embargo, sí nos parece posible apuntar cuatro procesos propiciados o reforzados por la globalización económica que conforman dichas condiciones: desigualdad, especialización, competencia y autoridad privada.

En primer lugar, el proceso más importante es a nuestro juicio el aumento de las desigualdades económicas, tanto dentro de cada sociedad como entre diferentes sociedades. Dichas desigualdades no han sido generadas por la globalización contemporánea, pues existían mucho antes de que ésta fuese conceptualizada y objeto de debate, pero como afirma Caterina García, “la globalización es un proceso desigual que acentúa las desigualdades”⁶¹. Si la economía mundial contemporánea está en buena parte determinada por los procesos constitutivos de la globalización económica, la desigualdad que la caracteriza necesariamente también lo está. Durante las últimas

⁶¹ Vid. GARCÍA, Caterina (2001), “Globalización y desigualdad”, *Tiempo de paz*, nº 60, pp. 31-40 (31).

décadas la economía mundial ha crecido espectacularmente de forma agregada, pero también lo han hecho las disparidades económicas entre países ricos y países pobres, así como entre sectores sociales ricos y sectores sociales pobres en la inmensa mayoría de países del mundo⁶². Las tasas agregadas de pobreza a nivel mundial se han reducido en las dos últimas décadas, pero gracias al crecimiento de China y la India, mientras que en el África Subsahariana, en América Latina y en Oriente Medio las desigualdades se han agravado⁶³.

La globalización económica es una fuente de oportunidades para el crecimiento económico, pero por sí sola no garantiza que los beneficios mitiguen las desigualdades de su distribución. Ésta es una función que se ha visto sometida a fuertes presiones políticas y empresariales que utilizan el discurso de la globalización para mejorar las condiciones en las que satisfacen sus intereses particulares o grupales. De manera generalizada, se ha extendido entre la mayoría de gobiernos –y partidos políticos en la oposición– la asunción acrítica del discurso político neoliberal y de la necesidad de adoptar las políticas cortadas con el patrón del “consenso de Washington” para hacer frente a los retos globales⁶⁴. Aquellas sociedades que gozan de un Estado del bienestar consolidado han resistido a estas presiones y el gasto social se ha mantenido o incluso

⁶² Así lo avalan los informes periódicos de Naciones Unidas, del Banco Mundial, del Fondo Monetario Internacional o de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Vid. ONU; Banco Mundial, FMI; OCDE (2000), *Un mundo mejor para todos: consecución de los objetivos de desarrollo*, disponible en <http://www.paris21.org>; FMI (2000), *World Economic Outlook. Focus on Transition Economies*, Washington, D.C.: FMI; Banco Mundial (2001), *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000/2001. Lucha contra la pobreza*, Washington, D.C.: Banco Mundial.

⁶³ Así lo indican los últimos informes de las principales instituciones económicas internacionales. Vid. SAMUELSON, Paul A. (2002), “Cómo la globalización fomenta y mitiga a la vez la desigualdad”, *El País*, 22 de septiembre de 2002.

⁶⁴ CAMERON, Angus y PALAN, Ronen (1999), “The Imagined Economy: Mapping Transformations in the Contemporary State”, *Millennium: Journal of International Studies*, vol. 28, n° 2, pp. 267-288 (270). El consenso de Washington se refiere a un conjunto de políticas con medidas de disciplina fiscal, racionalización del gasto público, reforma fiscal, liberalización financiera, fijación de un tipo de cambio competitivo, liberalización comercial, promoción de la inversión extranjera directa, privatización, desregulación, y garantía de los derechos de propiedad. Vid. WILLIAMSON, John (1993), “Democracy and the ‘Washington Consensus’”, *World Development*, vol. 21, pp. 1329-1336. Aunque el término se ha utilizado sobre todo en relación a las políticas que Estados Unidos directa o indirectamente exigía a los países de América Latina durante los años noventa, lo cierto es que se trata de un conjunto de medidas de política económica en mayor o menor medida asumido y aplicado por todos los países OCDE y por un número considerable de países en desarrollo. Para una visión crítica al respecto, vid. SOEDERBERG, Susanne (2001), “The Emperor’s New Suit: The New International Financial Architecture as a Reinvention of the Washington Consensus”, *Global Governance*, vol. 7, pp. 453-467.

ha aumentado, mientras que en los países menos desarrollados los grupos sociales desfavorecidos no han podido impedir los recortes sociales⁶⁵. Richard Higgott y Nicola Phillips se han referido con elocuencia a estas consecuencias políticas de la globalización económica tras analizar los efectos de las políticas neoliberales en Asia y América Latina durante los años noventa⁶⁶:

“Cuando no va acompañada de los mecanismos compensatorios de bienestar social adecuados (como ocurre en la mayoría de mercados emergentes), la liberalización del comercio y las finanzas deja de ser simplemente una teoría económica sólida. Se convierte también en un asunto político conflictivo. La respuesta económica neoclásica estándar –que la globalización incrementa el bienestar agregado en su conjunto– quizá sea correcta, pero es irrelevante. La liberalización global genera más bien consecuencias redistributivas negativas que alteran las estructuras sociales y exacerban la resistencia a la globalización por parte de los desposeídos y de los desfavorecidos.”

En segundo lugar, los patrones de especialización económica han transformado la división internacional del trabajo. La globalización económica contemporánea no ha creado una nueva estructura de producción o de distribución mundial, pero la intensificación de los intercambios comerciales, de la IED y de los flujos de capitales financieros durante los últimos treinta años ha acelerado las transformaciones que experimentan las sociedades en la asignación de las funciones económicas⁶⁷. La estructura económica de los países de la OCDE está claramente dominada por el sector servicios y por la producción de bienes y servicios con alto valor añadido, mientras que las economías menos desarrolladas siguen teniendo un sector primario dominante y, si acaso, un sector industrial o manufacturero en buena parte controlado por empresas transnacionales de economías desarrolladas. Entre ambos grupos de países se

⁶⁵ Vid. RUDRA, Nita (2002), “Globalization and the Decline of the Welfare State in Less-Developed Countries”, *International Organization*, vol. 56, n° 2, pp. 411-445. A través de un modelo formal, Nita Rudra demuestra que “frente a la globalización, los trabajadores de los países menos desarrollados han sido incapaces de evitar el desmantelamiento del Estado del bienestar, al contrario que los trabajadores de los países más desarrollados” (ibid., pp. 411-412). Según Rudra, el motivo es que, “en respuesta a las presiones de la globalización, los compromisos gubernamentales de gasto social dependen en última instancia en la fortaleza de instituciones sindicales como las que existen en los países desarrollados” (ibid., p. 413).

⁶⁶ HIGGOTT, Richard y PHILLIPS, Nicola (2000), “Challenging triumphalism and convergence: the limits of global liberalization in Asia and Latin America”, *Review of International Studies*, vol. 26, n° 3, pp. 359-379 (378).

⁶⁷ Vid. CASTELLS, Manuel (1997), *La era de la información. Economía, sociedad, cultura. Vol. 1. La sociedad red*, op. cit., pp. 133-172; HOOGVELT (1997), *Globalisation and the Postcolonial World*, op. cit., pp. 44-71; PALAN, Ronen y ABBOTT, Jason (con DEANS, Phil) (1996), *State Strategies in the Global Political Economy*, op. cit., pp. 141-165.

encuentran las economías en vías de desarrollo y en transición, que pugnan entre ellas y con las economías desarrolladas por atraer capital productivo y financiero extranjero. Sin infravalorar los factores endógenos de cada Estado –las políticas de la competencia en los países OCDE, las políticas industriales de las economías en desarrollo, las condiciones geográficas en los países desérticos, el inmovilismo político de regímenes autoritarios, etc.–, lo cierto es que son los patrones de especialización económica internacional los que determinan qué se produce y dónde. Ésta es una decisión que toman las empresas transnacionales, no los gobiernos.

En tercer lugar, se ha reforzado la competencia global por la obtención de ventajas económicas. Las condiciones de esta competencia acrecentada afectan tanto a las empresas como a los gobiernos. Las empresas se ven obligadas a competir en mercados que desbordan el ámbito de los antiguos mercados nacionales. No se trata sólo de la ampliación geográfica de los mercados: se trata también de la diversificación de los clientes y proveedores y de la multiplicación de los competidores en el mercado nacional y en los mercados extranjeros. Puesto que la supervivencia empresarial depende de las condiciones en que se afronta la competencia, las negociaciones con los Estados de origen y de acogida de la IED son un factor determinante para mejorar dichas condiciones. Cobra entonces relevancia para cada Estado la captación de la inversión empresarial procedente de cualquier otro Estado, la competencia interestatal por la obtención de cuotas del mercado mundial⁶⁸. Philip G. Cerny lo denomina el “Estado competidor”, un Estado que intenta captar inversión extranjera creando el ambiente más adecuado para ésta –infraestructuras, desregulación financiera y laboral, factor trabajo cualificado, estabilidad financiera, estabilidad política, etc.–⁶⁹. Alfred C. Aman lo denomina “Estado globalizador”, en el sentido de Estado que se adapta a las

⁶⁸ Vid. STRANGE, Susan (1990), “The Name of the Game”, en RIZOPOULOS, Nicholas (ed.) (1990), *Sea-Changes: American Foreign Policy in a World Transformed*, Nueva York: Council on Foreign Relations Press, pp. 238-273.

⁶⁹ Vid. CERNY, Philip G. (1990), *The Changing Architecture of Politics: Structure, Agency, and the Future of the State*, Londres: SAGE. Más ampliamente, sobre la teoría del Estado competidor, vid. PALAN, Ronen y ABBOTT, Jason (con DEANS, Phil) (1996), *State Strategies in the Global Political Economy*, *op. cit.*, pp. 1-54. El “Estado competidor” es reconceptualizado por Palan y Abbott, de tal forma que “ya no puede ser concebido como una respuesta debatida a un concepto contestado (globalización)”, pues “se ha transformado en una serie de estructuras políticas incrustadas en el Estado”; *ibid.*, p. 204.

nuevas condiciones de la globalización económica: [...] el Estado globalizador se enfrenta a los problemas de formas a menudo similares a las utilizadas por las entidades empresariales globales sobre las que intentan influir. Así, al igual que las corporaciones globales, los Estados descentralizan, o desregulan, y se dirigen al mercado y a los actores privados para conseguir sus objetivos”⁷⁰.

En cuarto lugar, en términos relativos las instituciones estatales han perdido autoridad en favor de actores privados que se han erigido en autoridades. Las empresas transnacionales y operadores financieros cuentan con un conjunto de capacidades particularmente adecuadas a las condiciones transnacionales o mundiales de la globalización económica: la experiencia y el *know how* en un sector económico determinado, la multinacionalidad de los activos o de los empleados, los vínculos con otras empresas, la ubicación en diversos Estados, la organización transnacional de las actividades, o la información de primera mano sobre las condiciones de los mercados, sobre sus operadores y productos. Los Estados no siempre cuentan con estos recursos, que en algunos casos pueden convertir a las empresas en verdaderas autoridades privadas. La globalización económica contemporánea ha propiciado su emergencia y de ellas nos ocupamos a continuación.

2. LA EMERGENCIA DE LAS AUTORIDADES PRIVADAS

El concepto de autoridad privada puede resultar un tanto extraño por combinar dos elementos que históricamente han estado disociados en la comprensión de los procesos sociales. La autoridad se entiende habitualmente como autoridad pública y la esfera privada suele entenderse como un ámbito diferenciado de la esfera pública, según los casos aislado o sometido a la autoridad (pública). Esta disociación está estrechamente ligada a la separación entre lo político y lo económico que el liberalismo

⁷⁰ Vid. AMAN, Alfred C., Jr. (1998), “The Globalizing State: A Future Oriented Perspective on the Public/Private Distinction, Federalism, and Democracy”, *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, vol. 31, n° 3, pp. 769-870 (845). De especial interés en el trabajo de Alfred C. Aman es la explicación de las

enraizó en las sociedades capitalistas. Del mismo modo que la distinción entre lo político y lo económico ha acabado por distorsionar nuestra comprensión de la naturaleza de los procesos sociales, la disociación entre el ámbito de la autoridad y la esfera privada impide comprender adecuadamente hasta qué punto las actividades gubernamentales pueden estar condicionadas por actores privados que se han erigido en autoridades y, lo que es más importante, hasta qué punto estas autoridades privadas condicionan las vidas de los ciudadanos. A tal efecto, comenzaremos por analizar la naturaleza de la autoridad, que será reinterpretada a la luz de la distinción histórica entre lo público y lo privado. Ello nos permitirá después ocuparnos del surgimiento de las autoridades privadas como consecuencia de las transformaciones de la economía internacional contemporánea y, en particular, abordaremos el papel de las empresas en tanto que autoridades de la economía política global.

2.1. LA NATURALEZA DE LA AUTORIDAD

La naturaleza de la autoridad ha sido objeto de agrias y prolongadas controversias en la filosofía política y en las Ciencias Sociales⁷¹. No es nuestra intención abordarlas aquí, sino destacar algunos elementos conceptuales que permitan comprender mejor la emergencia de autoridades privadas en la economía política global. González Casanovas describía la autoridad en los siguientes términos: “La autoridad aparece cuando la capacidad que tiene el poder político de ganar el asentimiento de los miembros de la comunidad se basa en la capacidad para una elaboración razonada. La autoridad no es una cosa que se tiene, como el poder hobbesiano, sino una *calidad* del que ejercita el poder, mejor dicho, una cualidad de las comunicaciones políticas”⁷². Estas comunicaciones son autorizadas porque reflejan la capacidad de razonar actos, y esta capacidad es la que otorga autoridad a cualquier individuo, grupo u organización en una

formas en que las interacciones entre Estados y empresas han tendido a difuminar la distinción tradicional entre lo público y lo privado, a la que ya nos hemos referido.

⁷¹ FRIEDMAN, R. B. (1990), “On the Concept of Authority in Political Philosophy”, *op. cit.*, p. 56.

sociedad. Por tanto, la autoridad se encontrará allí donde sea evidente la existencia de dicha capacidad y la autoridad no necesariamente residirá en las autoridades públicas⁷³:

“[...] a medida que una persona practica comunicaciones cada vez más autorizadas, a medida que se convierte en una ‘autoridad’, va ganando poder. Este poder, al principio, es informal, no es oficial, y reviste la forma de influencia. Hay personas o grupos influyentes porque tienen autoridad. Su opinión sienta autoridad. Por ahí podríamos rastrear el fundamento de ciertos organismos autónomos del poder político pero enormemente influyentes en la vida pública, que desarrollan funciones de asesoramiento, de control o, incluso, de gestión, y son considerados como instancias ‘independientes’ del poder, con influencia sobre él y con autoridad sobre todos los miembros de la comunidad. Todo ello por su capacidad de razonamiento.”

Como apunta González Casanovas, las autoridades públicas del poder político son entidades incapaces de monopolizar la cualidad de la autoridad. En este punto, la distinción entre autoridad como cualidad y autoridad como entidad nos parece fundamental, pues la confusión entre cualidad y entidad ha oscurecido durante mucho tiempo la comprensión del papel político de entidades privadas como empresas u organizaciones no gubernamentales⁷⁴. El concepto de la autoridad no debería ser confundido con su manifestación, pues concepto y manifestación no siempre coinciden⁷⁵. La autoridad es una cualidad propia de entidades públicas, pero también de entidades privadas. Si la autoridad puede ser tanto pública como privada, no cabe por menos que reconocer la existencia y la relevancia política de las autoridades públicas y de las autoridades privadas.

La distinción entre las entidades y la cualidad ya había sido percibida por Bertrand De Jouvenel, quien diferenciaba en el término autoridad un uso jurídico (“Autoridad”) y un uso político (“autoridad”). En sentido jurídico, la Autoridad comporta un derecho a mandar e implica una obligación de obedecer. Cada ordenamiento jurídico determina formalmente qué o quién es la Autoridad y cuáles son sus competencias. La Autoridad en este sentido es un concepto estático. En sentido

⁷² GONZÁLEZ CASANOVA, José A. (1968), *Comunicación humana y comunidad política*, Madrid: Tecnos, p. 139.

⁷³ *Ibid.*, p. 140.

⁷⁴ Vid. FRIEDMAN, R. B. (1990), “On the Concept of Authority in Political Philosophy”, *op. cit.*, pp. 77-85. Tal y como indica Friedman, en inglés se distingue entre *being “in authority”* (estar autorizado, tener la cualidad de la autoridad) y *being “an authority”* (ser una autoridad, tener una posición de autoridad).

⁷⁵ Vid. RUGGIE, John Gerard (1998), “The new institucionalism in international relations”, en RUGGIE, John Gerard (1998), *Constructing the World Polity*, Londres: Routledge, pp. 45-61 (59).

político, la autoridad es algo mucho más amplio e indefinido, y se refiere a la posición de deferencia en la que se encuentra un sujeto político respecto de otro. Esta posición puede variar en extensión e intensidad dependiendo de las personas que se encuentren vinculadas por ella y del grado de vinculación que genere. La autoridad en este sentido es un concepto dinámico⁷⁶.

Esta distinción entre autoridad jurídica y autoridad política permite a De Jouvenel explicar el surgimiento de autoridad política (autoridad) al margen de las autoridades jurídicas (Autoridades). La movilización política es una actividad que comporta una generación o reconocimiento de autoridad que puede darse y de hecho se da al margen de las Autoridades existentes. Mientras que la autoridad de las Autoridades se presupone y es reproducida por el sistema político o por el ordenamiento jurídico, el mantenimiento de la autoridad al margen de las Autoridades necesita ser actualizado con más frecuencia. Por definición, las Autoridades son conservadoras, pues sus probabilidades de supervivencia son inversamente proporcionales a la emergencia de otras autoridades. De ahí que, como observa De Jouvenel, las autoridades jurídicas hagan lo posible para neutralizar a las autoridades políticas competidoras⁷⁷:

“Existen dos formas de conseguir una situación en la que no haya autoridad más allá de la Autoridad establecida: una es desincentivar y evitar la formación de cualquier autoridad en el ámbito social; la otra es movilizar en la estructura de Autoridades establecidas cualquier autoridad que sea reconocida en el ámbito social.

[...] No nos ocupamos aquí de tratar las instituciones actuales, sino la teoría de la política. Lo que conllevaba este objetivo era destacar la distinción entre Autoridad establecida y autoridad emergente para subrayar la enorme importancia de esta última y para mostrar que las dos cosas habitualmente no se funden y, por ello, generan tensiones más o menos pronunciadas en diferentes momentos”.

Las tensiones entre Autoridades y autoridades son inevitables e inherentes a la política. Son inevitables porque las Autoridades no pueden impedir por completo la existencia de autoridades a las que no puedan controlar y porque toda autoridad tiende a la institucionalización para reforzarse y mantenerse en una sociedad. Son inherentes porque esas tensiones son parte del conflicto esencial de la política, son relaciones de poder entre actores que pugnan por hacer valer su cualidad (la autoridad) sobre la cualidad de las entidades autorizadas (las Autoridades). Se trata de una relación que

⁷⁶ DE JOUVENEL, Bertrand (1963), *The Pure Theory of Politics*, op. cit., pp. 100-101.

⁷⁷ Ibid., p 108.

frecuentemente ha enfrentado a actores públicos y a actores privados, y en la que históricamente la autoridad ha tendido a ser reconocida sólo a los primeros, cuando en realidad los segundos también la ejercían.

2.2. LO PÚBLICO Y LO PRIVADO EN LA AUTORIDAD

Como vimos en el capítulo I, la distinción entre lo público y lo privado surge con la consolidación de las sociedades capitalistas de mercado y los Estados liberales. La separación entre política y economía entre los siglos XVIII y XIX conlleva una definición del contenido de lo público y de lo privado. De acuerdo con esta definición, las relaciones “políticas” a través de las instituciones gubernamentales forman parte del dominio de lo público y las relaciones “económicas” a través de las instituciones del mercado forman parte del dominio de lo privado. A. Claire Cutler ha explorado las consecuencias de esta separación para el análisis de la autoridad en la economía política global⁷⁸. Por un lado, al combinarse con el análisis estatocéntrico, la distinción entre lo público y lo privado oculta por completo la relevancia política de las grandes empresas transnacionales. Por otro lado, la asociación de la autoridad sólo con la esfera pública limita el tratamiento de los “sujetos” de la autoridad sólo al Estado, en el marco de sus fronteras territoriales, lo cual dificulta tanto la comprensión de las interrelaciones entre lo global y lo local como la conceptualización de las estructuras de poder globales de carácter no estatal⁷⁹.

Estas dificultades teóricas venían siendo subrayadas por autores muy diversos, entre ellos Yale H. Ferguson, uno de los teóricos que en los años setenta más contribuyó al desarrollo de los enfoques transnacionalistas. Ferguson observaba como, en contra de

⁷⁸ CUTLER, A. Claire (1999), “Locating ‘Authority’ in the Global Political Economy”, *International Studies Quarterly*, vol. 43, pp. 59-81.

⁷⁹ *Ibid.*, pp. 73-74. Cutler se ha referido a la crisis de legitimidad que se ha producido en la organización internacional y el Derecho internacional como consecuencia de la negación sistemática de la personalidad jurídica a entidades no estatales y de la fractura entre la teoría y la práctica. Vid. CUTLER, A. Claire (2001), “Critical reflections on the Westphalian assumptions of international law and organization: a crisis of legitimacy”, *Review of International Studies*, vol. 27, pp. 133-150.

lo que apuntan las concepciones tradicionales, la vinculación entre autoridad y gobernación no se inscribe necesariamente en la esfera pública de las sociedades, pues las autoridades privadas pueden realizar también actividades de gobernación en determinados ámbitos materiales⁸⁰:

[...] La mayoría de teóricos de Relaciones Internacionales han sido reticentes a atribuir autoridad a algo que no sean Estados, pues, para tales teóricos, la autoridad implica legitimidad y las únicas autoridades legítimas en el restrictivo marco jurídico-normativo reconocido por los realistas son los Estados. [...] Mansbach y yo consideramos a todas las entidades políticas como autoridades que ‘gobiernan’ en el marco de sus respectivos ámbitos. Así, la gobernación no necesariamente exige que existan ‘gobiernos’ en el sentido estatal westfaliano.”

La distinción liberal entre lo público y lo privado, así como la asignación de autoridad y gobernación sólo a la esfera pública, han tenido un reflejo histórico en el Derecho, como ha señalado Cutler: “En el Derecho internacional, la distinción público/privado puso los cimientos para establecer la estructura de autoridad dominante sobre la base del Estado territorial y del sistema de Estados, eliminando cualquier reclamación rival potencial de identidad y autoridad procedente de los individuos o de entidades empresariales”⁸¹. La asunción acrítica de la distinción entre lo público y lo privado en el Derecho internacional también ha tenido, según Cutler, consecuencias negativas para la teorización⁸²:

“[...] la definición de ‘autoridad’ implícita en la distinción de derecho público/privado crea obstáculos para teorizar sobre la autoridad política de los actores privados. La asociación de la autoridad ‘política’ con la esfera pública, ocupada por los gobiernos, y la asociación de la actividad económica ‘apolítica’ con la esfera privada, ocupada por los individuos y los actores empresariales no estatales, crea una barrera para conceptualizar la acción privada como acción política. De hecho, estas asociaciones oscurecen el significado político del poder y la autoridad privados en los asuntos internacionales y asumen separaciones que son profundamente problemáticas a nivel analítico y normativo.”

Cutler defiende que esta distinción en el Derecho internacional no refleja una separación orgánica, natural o inevitable, sino que se trata de una construcción analítica que desde su aparición ha evolucionado con un contenido variable dependiendo de

⁸⁰ FERGUSON, Yale H. (1998), “Hedley Bull’s *The Anarchical Society* Revisited: States or Politics in Global Politics?”, *op. cit.*, p. 203.

⁸¹ CUTLER, A. Claire (1999), “Private Authority in International Trade Relations: The Case of Maritime Transport”, en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, p. 294 (283-329)

⁸² *Ibid.*, p. 285.

circunstancias históricas⁸³. Como apuntase Karl Klare, “es un error grave creer que el discurso jurídico o la teoría política liberal contienen una concepción nuclear de la distinción público/privado que se corresponda con un contenido determinado o que sea aplicada de una forma determinada a casos concretos. *No existe una ‘distinción público/privado’*. Lo que existe es una serie de formas de pensar sobre lo público y lo privado que constantemente son revisadas, reformuladas y refinadas”⁸⁴. En la economía política global contemporánea, tal y como observa Cutler, esta distinción se está difuminando como consecuencia de la globalización económica, pues gracias a ella algunos actores privados están asumiendo funciones que tradicionalmente eran atribuidas a las autoridades públicas. Según este análisis, las autoridades públicas/estatales y las autoridades privadas/empresariales habrían unido sus esfuerzos para asegurar la expansión del capitalismo⁸⁵.

A este respecto, dos procesos son especialmente relevantes. El primero es la desvinculación de liberalismo económico y democracia política. El comercio, la producción y las finanzas escapan cada vez más a los controles sociales y democráticos nacionales, pues las autoridades públicas privatizan algunas de sus actividades y delegan funciones en actores privados libres de las constricciones que imponen los principios democráticos. El segundo es el refuerzo de las funciones reguladoras de los actores empresariales privados, que con sus decisiones y actividades avalan la importancia del Derecho privado en el impulso de los procesos constitutivos de la globalización económica⁸⁶. Cutler subraya cómo al reproducir la distinción entre lo público y lo privado, el Derecho internacional otorga relieve político a las autoridades públicas/estatales y niega relieve político a las empresas e instituciones económicas

⁸³ CUTLER, A. Claire (1997), “Artifice, ideology and paradox: the public/private distinction in international law”, *Review of International Political Economy*, vol. 4, n° 2, pp. 261-285 (261-262). Como indica Cutler, el término “Derecho internacional privado” fue acuñado en 1834 por el juez estadounidense Joseph Story en la obra *Commentaries on the Conflict of Laws, Foreign and Domestic, in Regard to Contracts, Rights and Remedies, and Especially in Regard to Marriages*; *ibid.*, pp. 268-269.

⁸⁴ KLARE, Karl (1982), “The public/private distinction in labour law”, *University of Pennsylvania Law Review*, vol. 130, pp. 1358-1422 (1361).

⁸⁵ CUTLER, A. Claire (1997), “Artifice, ideology and paradox: the public/private distinction in international law”, *op. cit.*, p. 279.

⁸⁶ *Ibid.*, pp. 262-263.

privadas, de tal forma que la autoridad del poder privado es políticamente relegada a un segundo plano o al olvido⁸⁷.

2.3. AUTORIDADES PRIVADAS EN LA ECONOMÍA POLÍTICA GLOBAL

La relevancia de los actores privados y en particular de las empresas transnacionales en las relaciones internacionales contemporáneas empezó a ser puesta de manifiesto en los años setenta por los autores transnacionalistas. Trabajos como los de Robert O. Keohane y Joseph S. Nye captaron la profundidad de las transformaciones que experimentaban la política y la economía internacionales y dieron cuenta de las interacciones que establecían entre sí una gran diversidad de actores –estatales y no estatales– en el marco de la “interdependencia compleja”⁸⁸. Este análisis subrayaba la importancia creciente de los actores no estatales y de las actividades económicas transnacionales de una forma que escapaba a los análisis realistas clásicos –provocando en cierto modo el surgimiento del neorrealismo–. Las aportaciones teóricas transnacionalistas serán determinantes en la evolución posterior del concepto de actor internacional⁸⁹ y en la concepción de una sociedad más amplia que la sociedad internacional de Estados, como es la sociedad postinternacional.

En lo relativo a la autoridad internacional o global, es de destacar el estudio de los actores no estatales que desde la corriente transnacionalista realizaron Richard W. Mansbach, Yale H. Ferguson y Donald E. Lampert para caracterizar la creciente

⁸⁷ Ibid., p. 263. El análisis que realiza Cutler de la evolución histórica de la *lex mercatoria* demuestra el papel central que los actores privados han tenido en su desarrollo y cómo la distinción entre lo público y lo privado opera oscureciendo la relevancia política del Derecho internacional privado, como parte de la ideología constitutiva del capitalismo: por un lado, establece los fundamentos jurídicos del sistema mediante las normas básicas de la propiedad privada y de los derechos y obligaciones contractuales; por otro lado, impulsa la reconfiguración de las relaciones Estado-sociedad legitimando la regulación privada de las relaciones económicas internacionales y reforzando el ejercicio de la autoridad pública por parte de actores privados. Ibid., pp. 263-264.

⁸⁸ Vid. KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph S. (1972), *Transnational Relations and World Politics*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press; y KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph S. (1977), *Power and Interdependence*, op. cit.

complejidad de la política mundial⁹⁰. En ésta podía distinguirse la presencia de autoridades que respondían a las múltiples lealtades de los individuos, unas lealtades que cambiaban constantemente “a medida que los hombres perciben que sus intereses y aspiraciones se ven mucho mejor representados por nuevos grupos [...]. En la medida en que las lealtades humanas se dividen entre Estados y otros grupos, éstos últimos pueden convertirse en actores globales relevantes”⁹¹. Puede apreciarse entonces la existencia de una rivalidad potencial y latente entre autoridades públicas tradicionales y nuevas autoridades privadas por hacerse con la lealtad de los miembros de la sociedad: “[...] la emergencia en el siglo XX de nuevos actores en el sistema global refleja la incapacidad de los Estados-nación limitados territorialmente para canalizar, afrontar o suprimir las cambiantes demandas populares. Las demandas populares pueden ser suprimidas (y a menudo lo son) por las autoridades existentes; también pueden ser satisfechas por éstas; o pueden provocar el surgimiento de nuevas estructuras creadas para satisfacerlas”⁹².

La globalización económica contemporánea ha confirmado este análisis y ha puesto de manifiesto la variedad de entidades políticas existentes, con sus propias fuentes de autoridad para movilizar las voluntades de individuos o grupos. Ferguson y Mansbach se han referido a esta variedad de entidades políticas que comparten un mismo espacio político con el término *polities*:⁹³

“Por muy diferentes que sean los tipos de entidades políticas y los ejemplos de cada tipo entre ellos (ya se trate de un imperio, una tribu, una familia, una ciudad, etc.), cada entidad política tiene una identidad diferenciada, una capacidad para movilizar personas y recursos para fines políticos y cierto grado de institucionalización y jerarquía.

[...] Sobreviven y prosperan porque los seres humanos se identifican con ellas, distribuyen sus lealtades entre ellas y en ocasiones se apasionan por ellas. Aquellas personas que se identifican con una entidad política la consideran depositaria de autoridad –aunque no necesariamente exclusiva y ni siquiera autoridad legítima– sobre un ámbito particular de la vida política. [...] Al igual que el espacio físico, una

⁸⁹ Vid. GARCÍA, Caterina (1993), “La evolución del concepto de actor en la teoría de las relaciones internacionales”, *op. cit.*

⁹⁰ Vid. MANSBACH, Richard W.; FERGUSON, Yale H.; LAMPERT, Donald E. (1976), *The Web of World Politics*, *op. cit.*

⁹¹ *Ibid.*, p. 34.

⁹² *Ibid.* pp. 35-36.

⁹³ FERGUSON, Yale H. y MANSBACH, Richard W. (1996), “Political Space and Westphalian States in a World of ‘Polities’: Beyond Inside/Outside”, *Global Governance*, vol. 2, pp. 261-287 (262-263).

capacidad para ejercer autoridad o gobernación a menudo es compartida y no está limitada a las entidades denominadas ‘Estados’ o ‘gobiernos’. En términos de autoridad y de espacio, las entidades políticas pueden estar jerárquicamente agrupadas, parcialmente solapadas, completamente encerradas unas por otras, o (raramente) aisladas. Las entidades políticas evolucionan continuamente, por mucho que intenten evitar el cambio.”

Todas estas entidades y las relaciones de rivalidad o de cooperación que se establecen entre ellas son de especial importancia para la economía política global cuando nos referimos a las empresas como una fuente de autoridad privada en la sociedad postinternacional.

2.3.1. Las empresas como autoridades privadas

Durante los años ochenta y noventa Susan Strange sería uno de los autores más activos en el “reconocimiento del papel de las empresas en la evolución de las estructuras y tanto de los socios como de los adversarios de los Estados en diversas relaciones de negociación. Las empresas se están convirtiendo en cada vez más importantes para los Estados, bien en alianzas con los gobiernos, bien en conflicto y en competencia con ellos”⁹⁴. Esta convicción surgía de la constatación de las formas concretas a través de las cuales las empresas influían en las agendas gubernamentales y sustraían autoridad a los gobiernos: “[...] aunque algunos Estados tienen poder para conformar consciente o inconscientemente las estructuras, también lo tienen la tecnología y los mercados. Las estructuras resultantes pueden entonces crear un entorno en el que los gobiernos negocian internamente con grupos de interés (sociales, políticos y económicos) y dentro de los cuales grupos de interés sociales, políticos y económicos cuestionan los ámbitos de las políticas”⁹⁵.

A través del estudio de diversos ámbitos de la economía política global –las telecomunicaciones, las mafias, las aseguradoras, las consultoras, los cárteles y las organizaciones gubernamentales internacionales– en *La retirada del Estado* Strange

⁹⁴ STRANGE, Susan (1991), “An Eclectic Approach”, en MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (eds.) (1991), *The New International Political Economy*, Boulder: Lynne Rienner, pp. 33-49 (40).

⁹⁵ Ibid.

defendería una tesis que aquí suscribimos: “que durante el último cuarto de siglo el centro de gravedad en la política mundial se ha desplazado desde los organismos públicos del Estado hacia órganos privados de diverso tipo, y desde los Estados hacia los mercados y los operadores del mercado”⁹⁶. Los cambios estructurales provocados por la globalización económica subyacen a este desplazamiento que, en el nivel de los actores, está estrechamente vinculado a dos procesos paralelos subrayados por John Stopford y la propia Strange⁹⁷. El primero de ellos es el incremento de la competencia entre las empresas en los mercados mundiales, espacios que desbordan los límites de los mercados nacionales tradicionales. Diversos factores acrecientan esta competencia, pero entre ellos destacan sin duda el aumento del ritmo de cambio tecnológico, la liberalización financiera y la movilidad del capitales, y la reducción de los costes de transportes y comunicaciones. El segundo proceso es el incremento de la competencia entre Estados por “cuotas de mercado” de actividad empresarial para conseguir los medios capaces de generar riqueza para sus poblaciones. Así, los gobiernos de países desarrollados y de países en desarrollo por igual compiten mediante la adopción de políticas económicas por convertirse en mercados de exportación y por suscitar la atracción de capitales de empresas transnacionales.

En el seno de estos procesos en los que participan las empresas transnacionales es posible identificar un conjunto de relaciones de negociación que Stopford y Strange conciben como dos formas de diplomacia que, salvando las diferencias, en términos operativos resultan análogas a la diplomacia tradicional entre los Estados. Por un lado, se encontraría la “diplomacia” Estados-empresas, el conjunto de negociaciones que los Estados mantienen con las empresas para que éstas decidan ubicar sus operaciones en un territorio determinado. Como bazas de la negociación, el Estado pone el territorio y condiciones económicas favorables para la empresa que realiza la IED, mientras que la empresa cuenta con tecnología, acceso a capital y acceso a mercados, elementos todos ellos necesarios para la generación de riqueza económica. El resultado son acuerdos o *partenariados* entre Estados de acogida y empresas extranjeras para el desarrollo de

⁹⁶ STRANGE, Susan (2001), *La retirada del Estado*, *op. cit.*, p. 140.

⁹⁷ Vid. STOPFORD, John y STRANGE, Susan (1991), *Rival states, rival firms. Competition for world market shares*, Cambridge: Cambridge University Press.

actividades en el territorio estatal –o bien entre Estados y empresas nacionales, para que éstas no trasladen sus operaciones al extranjero–. Por otro lado, tendríamos la “diplomacia” empresa-empresa, el conjunto de negociaciones que mantienen las empresas entre ellas para organizar sus operaciones en las mejores condiciones a fin de hacer frente a la competencia por las cuotas de mercado a nivel mundial. El resultado son acuerdos para la creación de alianzas, *joint ventures* y diversas formas de inversión conjunta en el marco de un mismo sector o de sectores diferentes. El conjunto de todas las negociaciones mencionadas constituiría lo que Stopford y Strange proponen denominar “diplomacia triangular”, un conjunto de relaciones “diplomáticas” articuladas en tres vértices, la diplomacia Estado-Estado, las relaciones Estado-empresa y las relaciones empresa-empresa⁹⁸. La propuesta terminológica no necesita ser compartida para reconocer el interés conceptual de una teoría que refleja el lugar central que ocupan las empresas transnacionales, en la medida en que “sus estrategias empresariales de asociación con países de acogida ya están teniendo una gran influencia sobre el desarrollo de la economía política global y continuarán teniéndola cada vez más”⁹⁹.

Desde finales de los años noventa diversos trabajos han profundizado en el papel de las empresas en tanto que autoridades privadas de la economía política global. Uno de ellos es el ya mencionado *Non-State Actors and Authority in the Global System*, obra editada por Higgott, Underhill y Bieler¹⁰⁰. Estos autores y las contribuciones que recogen sostienen una idea que difiere de la rivalidad entre autoridades públicas y autoridades privadas antes apuntada. Para Higgott, Underhill y Bieler, no se trata de una situación que en teoría de juegos denominaríamos de suma cero, sino de una reconfiguración del lugar y el papel de la autoridad en el sistema capitalista mundial: “El hecho de que la autoridad estatal se traslade a las empresas, ONGI y OIG no

⁹⁸ Vid. STOPFORD, John y STRANGE, Susan (1991), *Rival states, rival firms. Competition for world market shares*, Cambridge: Cambridge University Press; STRANGE, Susan (1991), “Big Business and the State”, *Millenium Journal of International Studies*, vol. 20, n° 2, pp. 245-250; STRANGE, Susan (1992), “States, firms and diplomacy”, *International Affairs*, vol. 68, n° 1, pp. 1-15.

⁹⁹ *Ibid.*, p. 11.

¹⁰⁰ Vid. HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. D. y BIELER, Andreas (eds.) (2000), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, *op. cit.*.

significa que los Estados pierdan y que los actores no estatales ganen autoridad. Más bien, denota una nueva forma de mantenimiento de la acumulación capitalista en una era de cambio estructural global. Lo que a primera vista aparece como competencia por la autoridad resulta ser una estrategia para la continuación del mismo sistema de producción económica, pero bajo nuevas condiciones”¹⁰¹. Los autores apuestan así por una interpretación neogramsciana o coxiana según la cual en los tres niveles sociales – orden mundial, formas de Estado y fuerzas sociales– la autoridad sólo se estaría transformando para reproducir el bloque histórico hegemónico.

Otra obra especialmente destacable es *Private authority and international affairs*, trabajo editado por A. Claire Cutler, Virginia Haufler y Tony Porter¹⁰². Estos autores caracterizaban tres tipos de explicaciones sobre el surgimiento de la autoridad privada en la economía política global. En primer lugar, están las explicaciones basadas en la eficiencia. Para las empresas de muchos sectores económicos resulta más eficiente en aras del desarrollo de los mercados la existencia de una autoridad privada capaz de reducir los costes de transacción que la ausencia de regulación o la autoridad pública de los Estados y de las instituciones interestatales. Sobre todo en el entorno internacional, donde las autoridades públicas y las instituciones son relativamente débiles, puede resultar conveniente dotar de autoridad a actores privados, ya que las empresas sometidas a dicha autoridad gozarán de una ventaja competitiva sobre otras empresas a las que, eventualmente, podrán desplazar en los mercados en los que compiten.

En segundo lugar, están las explicaciones basadas en el poder. A menudo el surgimiento de la autoridad privada tiene lugar como consecuencia del dominio que alguna empresa o grupo de empresas ejerce sobre determinados mercados o ámbitos sectoriales y este dominio se ve reforzado a su vez por la obtención de una posición de autoridad. El papel del poder empresarial con respecto a la autoridad privada se manifiesta así en un doble sentido: por un lado, el poder es fuente de autoridad privada en la medida en que permite a algunas empresas erigirse en autoridades a través, por

¹⁰¹ HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. D. y BIELER, Andreas (2000), “Introduction. Globalisation and non-state actors”, *op. cit.*, p. 6.

¹⁰² Vid. CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press.

ejemplo, de acuerdos institucionales; por otro lado, la autoridad privada es fuente de poder en la medida en que su posición de autoridad le permite aumentar en beneficio propio el poder que ya tiene.

En tercer lugar, están las explicaciones históricas, según las cuales el surgimiento de la autoridad privada está relacionado con cambios históricos de largo alcance en la economía política internacional: la expansión de las fuerzas del mercado, la globalización económica, el ritmo de cambio tecnológico, etc. Las explicaciones históricas no son del todo diferentes de las aproximaciones basadas en la eficiencia o en el poder, pero son menos puntuales y destacan la prolongación temporal y el carácter estructural del surgimiento de la autoridad¹⁰³.

2.3.2. La cooperación política interempresarial

Las formas concretas de cooperación que adoptan las empresas para asegurar unas condiciones favorables de operación en los mercados mundiales son muy variadas. Pese a ser competidoras en estos mercados, las empresas de un mismo sector o de sectores conexos cooperan entre ellas para erigir autoridades privadas que garanticen un cierto orden en esas relaciones de competencia. En ocasiones, estas autoridades actúan sólo a nivel nacional, pero son cada vez más los sectores en los que la autoridad privada de las empresas se ejerce de forma transnacional.

Siguiendo a Cutler, Haufler y Porter, pueden distinguirse seis formas de cooperación entre empresas que, en un orden de menor a mayor institucionalización, exponemos seguidamente¹⁰⁴. En primer lugar, las empresas crean y se someten a normas y prácticas sectoriales informales como códigos de conducta empresarial o

¹⁰³ Vid. CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (1999), "The Contours and Significance of Private Authority in International Affairs", en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 333-376.

¹⁰⁴ Vid. CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (1999), "Private Authority and International Affairs", en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony, *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 3-28 (9-15).

prácticas sectoriales, que reflejan una aproximación común a los problemas y que, con el tiempo, se consolidan en las relaciones entre los participantes¹⁰⁵. En segundo lugar, pueden erigirse en autoridades privadas algunas empresas coordinadoras de servicios, como empresas de consultoría jurídica multinacional, aseguradoras, consultoras de dirección, etc. Todas ellas tienen entre sus funciones la coordinación de las actividades de otras empresas de diversos sectores, bien aplicando códigos de conducta, bien fomentando prácticas empresariales que armonizan el comportamiento de sus clientes. En tercer lugar, las empresas de un mismo sector cooperan creando alianzas de producción, estableciendo relaciones de subcontratación y coordinando actividades complementarias. Las alianzas implican acuerdos entre dos o más empresas establecidas en diferentes países que normalmente compiten, pero que deciden cooperar en la producción conjunta de bienes o servicios tangibles o intangibles –*partenariados* estratégicos, *joint ventures* y redes de contratación y subcontratación son tres tipos de alianzas de producción muy extendidas–. En cuarto lugar, los cárteles son una forma tradicional y frecuente de proteccionismo privado que restringe la competencia a través de la coordinación y control de los niveles de producción y de las políticas de precios en los mercados –en la práctica no siempre resulta posible distinguir entre cárteles y alianzas de producción–. En quinto lugar, las empresas de un mismo sector crean asociaciones empresariales a fin de cooperar en temas de interés común. Estas asociaciones pueden cumplir dos funciones básicas: por un lado, la autorregulación de un sector mediante la formalización de normas y prácticas que se convierten así en obligaciones vinculantes para los miembros; por otro lado, la representación política de los miembros ante instancias gubernamentales o institucionales a fin de influir en las decisiones –y no decisiones– que pueden afectar a su sector. Estas dos funciones de las asociaciones empresariales no son excluyentes y a veces incluso se confunden, por ejemplo, cuando una asociación de representación política participa como consultora técnica en órganos legislativos o gubernamentales, con el resultado de que éstos adoptan

¹⁰⁵ Cutler ha abundado en esta cuestión a través del estudio de la generación y aplicación de normas en las relaciones comerciales internacionales. Vid. CUTLER, A. Claire (1997), “Artifice, ideology and paradox: the public/private distinction in international law”, *op. cit.*; CUTLER, A. Claire (1999), “Private Authority in International Trade Relations: The Case of Maritime Transport”, *op. cit.*; y CUTLER, A. Claire (1999), “Locating ‘Authority’ in the Global Political Economy”, *op. cit.*

normas o estándares vinculantes para todo un sector, lo cual coincide con la función de autorregulación privada. En sexto y último lugar, las empresas adoptan regímenes privados, conjuntos complejos de instituciones formales e informales que constituyen una fuente de gobernanza en todo un sector económico. Los regímenes privados difieren de los otros tipos de cooperación interempresarial en que sus actividades son más duraderas y sólidas, pero en su interior pueden contener alguno de los otros tipos de cooperación, como normas y prácticas informales, o asociaciones empresariales. De los regímenes privados como forma emergente de gobernanza nos ocuparemos con detalle en el siguiente capítulo.

Tras el estudio de las diversas formas de operar de la autoridad privada, Cutler, Haufler y Porter identifican varios mecanismos que pueden garantizar o reforzar el cumplimiento de acuerdos y compromisos adoptados en el marco de dicha autoridad¹⁰⁶. El primero lo constituyen acuerdos informales entre las empresas; con el tiempo y la aplicación continuada, estos acuerdos generan una interdependencia práctica y duradera, suficiente para asegurar su continuidad en el futuro –un ejemplo ilustrativo sería el de los oligopolios cruzados basados en los conocimientos técnicos, característicos en los sectores vinculados a las tecnologías de la información y la comunicación–. El segundo sería una organización privada con cierto grado de autonomía y quizá personalidad jurídica, diferenciada de las empresas que la han creado y que se someten a su autoridad –por ejemplo, las asociaciones empresariales que a nivel nacional o internacional establecen estándares técnicos para productos de un sector determinado–. El tercero vendría de la mano del Estado, que con su presencia refuerza el cumplimiento de acuerdos y en ocasiones fomenta el surgimiento de otros acuerdos institucionales en los que se basa la autoridad privada –un buen ejemplo sería la Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN), creada por el gobierno estadounidense y posteriormente privatizada–. Éstos son tres tipos posibles, quizá los más importantes. El estudio del comercio electrónico nos demostrará más adelante que existen algunos otros mecanismos surgidos de autoridades privadas que aseguran el cumplimiento de compromisos adoptados por actores privados, fundamentalmente empresas.

¹⁰⁶ Vid. CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (1999), “The Contours and Significance of Private Authority in International Affairs”, *op. cit.*

CAPÍTULO IV

EL PODER Y LA GOBERNACIÓN EN LA ECONOMÍA POLÍTICA GLOBAL

Los profundos cambios provocados por la globalización económica en la naturaleza de la autoridad y de las autoridades de la sociedad postinternacional han coincidido con los cambios aun más amplios experimentados por el poder y la gobernación en la economía política global. Estas transformaciones han puesto en cuestión las concepciones tradicionales sobre el poder y el orden, temas clásicos de las Relaciones Internacionales. Tal y como vimos en el capítulo anterior, un actor es un individuo, grupo o entidad con poder, y si los actores privados han adquirido una especial relevancia en la sociedad postinternacional es porque su poder se ha incrementado. Cabe entonces plantearse cuál es la esencia y cómo se manifiesta en la economía política global el poder de las autoridades privadas en comparación con el poder de las autoridades públicas. De ahí que a continuación se presente un replanteamiento teórico del concepto de poder para alcanzar una concepción que permita abarcar e integrar todo tipo de formas y manifestaciones del poder, no sólo las del poder estatal.

Posteriormente se abordará el tema del orden en la sociedad postinternacional, un tema estrechamente vinculado al poder en la medida en que el orden siempre es establecido y mantenido en las relaciones internacionales por los actores más poderosos. Son ellos los que mayor interés tienen en establecerlo y mantenerlo y, por tanto, de ellos depende el establecimiento de las instituciones, normas e instrumentos necesarios para garantizar su reproducción. Las transformaciones provocadas por la globalización contemporánea son una fuente de oportunidades y de riesgos para todos los actores de la sociedad postinternacional y son los actores más poderosos los más interesados en paliar los riesgos que ponen en peligro el orden postinternacional que les favorece. Si lo que caracteriza a la sociedad postinternacional es el neomedievalismo, la fragmentación

y el solapamiento de las autoridades presentes en ella, el orden postinternacional también se caracteriza por la pluralidad de autoridades que ejercen funciones de gobernación. A la pluralidad de dichas autoridades y a la diversidad de sus funciones es a la que aluden los debates teóricos sobre la gobernanza global y algunos replanteamientos recientes de la teoría de los regímenes. Estas cuestiones centradas en las condiciones del orden en la sociedad postinternacional serán abordadas teniendo presente la conveniencia de ponderarlas en relación a la justicia, valor que la práctica y la teoría de las relaciones internacionales supeditan a las condiciones imperativas de la política del poder.

1. PODER EN LA ECONOMÍA POLÍTICA GLOBAL

De acuerdo con la concepción de lo político expuesta anteriormente, las relaciones políticas son siempre relaciones de poder. Si el conflicto es el elemento esencial de la política, el desarrollo de los conflictos está determinado por el poder. Éste se manifiesta en todas las relaciones políticas porque el poder es consustancial a la política. El poder es, por definición, poder político. Del mismo modo que existen diversas concepciones de lo político, una gran diversidad caracteriza a las teorías sobre el poder político. De la misma forma que ninguna teoría puede explicar por sí sola la política, ninguna teoría puede explicar por sí sola el poder. Muchas de estas teorías, quizá la mayoría, son compatibles entre ellas y simplemente destacan elementos diferentes, sin que ello implique concepciones opuestas sobre el poder. Este tema clásico de la filosofía y la teoría política pasó a ser tratado de manera especializada en el marco de las disciplinas de la Sociología y de la Ciencia Política. Las cuestiones y debates que suscitó el estudio del poder en las relaciones sociales y en los sistemas políticos fueron reproducidas posteriormente en el estudio de las relaciones internacionales. Aunque no ha existido coincidencia entre las concepciones del poder dominantes en las diferentes disciplinas, puede afirmarse que una serie de cuestiones han sido recurrentes en todas ellas. A continuación nos referiremos a algunas de dichas cuestiones en una aproximación básica a la naturaleza del poder político. El tratamiento teórico de estas cuestiones en el marco de las Relaciones Internacionales nos permitirá posteriormente plantear la

concepción del poder que nos parece más adecuada para comprender las transformaciones contemporáneas de la economía política global y, en particular, las relaciones de poder en el comercio electrónico.

1.1. LA NATURALEZA DEL PODER POLÍTICO

La naturaleza del poder político es a la vez tan etérea y tan mundanal como lo es la propia política. No es pues de extrañar la ausencia de consenso “científico” en torno a un tema en el que resulta difícil ir más allá del sentido común. No obstante, la diversidad de aproximaciones y enfoques teóricos ha tendido a converger en torno a algunas concepciones fundamentales. Así, el tratamiento del poder en la filosofía política se ha articulado tradicionalmente en torno a la concepción sustancialista, a la concepción subjetivista y a la concepción relacional¹. La concepción sustancialista concibe el poder como una posesión, como un conjunto de recursos que constituyen un medio para conseguir un fin, siguiendo las formulaciones clásicas de Thomas Hobbes. La concepción subjetivista del poder, deudora de John Locke, destaca la capacidad del sujeto de obtener determinados objetivos, más que la propia posesión; como lo formulara Bertrand Russell, “el poder puede ser definido como la producción de efectos buscados”². La concepción relacional alude al poder como una relación entre sujetos en la que uno de ellos modifica el comportamiento del otro. Robert A. Dahl formularía los términos básicos del poder relacional: “A tiene poder sobre B en la medida en que puede conseguir que B haga algo que de otro modo B no habría hecho”³. Dahl contribuía así los primeros intentos de estudio sistemático del fenómeno realizados por Harold D. Lasswell y Abraham Kaplan desde una concepción relacional, al plantear que el poder “es la participación en la elaboración de decisiones: G tiene poder sobre H con

¹ Vid. BOBBIO, Norberto (1987), *Estado, gobierno, sociedad. Contribución a una teoría general de la política*, Barcelona: Plaza & Janés (1ª ed. en italiano, 1978), pp. 84-86.

² RUSSELL, Bertrand (1988), *Power*, Londres: Unwin Hyman (1ª ed. en inglés, 1938), p. 25.

³ DAHL, Robert A. (1957), “The concept of power”, *Behavioral Science*, vol. 2, nº 3, pp. 201-215 (202-203).

respecto a los valores K si G participa en la elaboración de decisiones que afectan a las políticas K de H”⁴.

Metodológicamente, estos trabajos de la Ciencia Política estadounidense de los años cincuenta y sesenta se caracterizan por la abstracción y el formalismo, así como por el individualismo y un marcado interés por el comportamiento de los sujetos a la hora de tomar de decisiones. Se trata de una aproximación epistemológica al estudio del poder que se inscribe en el behaviorismo politológico estadounidense y es secundada por una serie de autores denominados “pluralistas”⁵, como el propio Robert A. Dahl, Nelson Polsby, Raymond Wolfinger o Richard Merelman. En términos generales, estos enfoques pluralistas subrayaban en el estudio del poder el comportamiento de los actores a la hora de tomar decisiones sobre problemas en los que se plantean conflictos de intereses. Frente a ellos, Peter Bachrach y Morton S. Baratz pusieron de manifiesto que el poder tiene dos caras –una de ellas no visible–, y que no sólo se manifiesta en las decisiones adoptadas, sino también en las decisiones no adoptadas o “no decisiones”⁶, entendidas como “una decisión que conduce a la supresión o frustración de un reto latente o manifiesto frente a los valores o intereses de quien adopta la decisión”⁷. De este modo, desde el propio behaviorismo se ampliaba el enfoque de los autores pluralistas para identificar como manifestaciones del poder no sólo las decisiones tomadas por los actores políticos, sino también las decisiones conscientemente dejadas de tomar.

En todos estos trabajos es muy patente la aspiración al cientismo, a la formalización de los elementos constitutivos del poder para, en última instancia, tratarlo

⁴ LASSWELL, Harold A. y KAPLAN, Abraham (1950), *Power and Society*, New Haven: Yale University Press, p. 75.

⁵ “Pluralistas” porque defienden que el poder está distribuido de manera plural en un ámbito político, una aseveración que contrasta con la de los autores “elitistas”, para los cuales el poder se concentra en las elites políticas. La obra clásica del “pluralismo” es DAHL, Robert A. (1961), *Who governs? Democracy and power in an American city*, New Haven: Yale University Press, mientras que la obra de referencia sobre el poder de las elites es MILLS, C. Wright (1956), *The Power Elite*, Nueva York: Oxford University Press.

⁶ Vid. BACHRACH, Peter y BARATZ, Morton S. (1962), “The two faces of power”, *American Political Science Review*, vol. 56, pp. 947-952; y BACHRACH, Peter y BARATZ, Morton S. (1963), “Decisions and nondecisions: an analytical framework”, *American Political Science Review*, vol. 57, pp. 641-651.

de forma incluso cuantitativa. Esta aspiración es explícita en algunos casos, como el de Karl W. Deutsch, quien define el poder como “la capacidad para explicitar una preferencia particular en el comportamiento, o para alcanzar un objetivo particular, *con la mínima pérdida de capacidad para elegir un comportamiento diferente*, o buscar un objetivo diferente”⁸. De este modo, Deutsch amplía el enfoque de otros behavioristas para concebir el poder no sólo como la capacidad de hacer algo en función de unas opciones presentes, sino como la capacidad de conformar las opciones futuras para escoger una de ellas. Se pone así el énfasis en el entorno, algo que había sido suficientemente destacado ya por Lasswell y Kaplan. Una de las principales fuentes de inspiración para Deutsch es la que ofrece desde la Sociología Talcott Parsons, quien concibe el poder como un flujo que es a la política lo que el dinero a la economía: “un medio de circulación, análogo al dinero, en el marco del llamado sistema político, pero que sobrepasa sus límites y llega hasta los otros subsistemas funcionales de una sociedad [...], los sistemas económico, integrador y de mantenimiento de patrones”⁹. Dejando de lado el concepto de sociedad y de sistemas funcionales de Parsons¹⁰, cabe destacar como rasgo importante en esta concepción del poder que éste sea considerado como una propiedad del sistema social, más que de las unidades. Se abre así una vía de escape al individualismo metodológico del behaviorismo.

Steven Lukes recogería y enriquecería los términos básicos del debate sobre el poder en el seno del behaviorismo proponiendo lo que denominó un “enfoque tridimensional” del poder que iba más allá del enfoque “unidimensional” (Dahl) y del enfoque “bidimensional” (Bachrach y Baratz)¹¹. Lukes criticó los trabajos

⁷ BACHRACH, Peter y BARATZ, Morton S. (1970), *Power and Poverty. Theory and Practice*, Nueva York: Oxford University Press, p. 44.

⁸ DEUTSCH, Karl W. (1980), *Los nervios del gobierno. Modelos de comunicación y control políticos*, Buenos Aires: Paidós (1ª ed. en inglés, 1963), pp. 262-263.

⁹ PARSONS, Talcott (1963), “On the concept of political power”, *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 107, pp. 232-262 (236).

¹⁰ Vid. PARSONS, Talcott y SMELSER, Neil E. (1956), *Economy and Society*, Glencoe, Ill.: The Free Press of Glencoe.

¹¹ LUKES, Steven (1985), *El poder. Un enfoque radical*, Madrid: Siglo XXI (1ª ed. en inglés, 1974).

behavioristas¹² planteando una formulación mucho más amplia que permitía integrar elementos ausentes de los otros enfoques¹³. En primer lugar, la consideración de la ausencia de una acción como una forma de ejercer el poder, es decir, que el ejercicio del poder puede implicar inacción en lugar de acción. En segundo lugar, el ejercicio del poder puede ser inconsciente o involuntario, generando efectos que no estaban previstos por el actor que ejerce el poder¹⁴. Y en tercer lugar, quizá la aportación más importante del enfoque de Lukes es la posibilidad de considerar el carácter colectivo de los actores que ejercen el poder, es decir, que el poder puede ser ejercido por colectividades –grupos, clases, organizaciones, etc.– y no sólo por individuos decisores, como planteaban los behavioristas. Los debates marxistas entre determinismo y voluntarismo ya habían subrayado este último elemento al abordar el papel de la voluntad individual en el marco de las estructuras conformadas por las clases sociales. Lukes elige una vía media y sugiere la posibilidad de que el poder sea ejercido tanto por individuos como por colectividades que conforman estructuras: “si bien los agentes actúan dentro de límites estructuralmente determinados, no por eso dejan de tener una cierta autonomía relativa, pudiendo haber actuado de manera diferente. Aun no estando enteramente abierto, el futuro tampoco está cerrado por completo (y, de hecho, su grado de apertura está asimismo estructuralmente determinado)”¹⁵.

Posteriormente, desde la filosofía política Peter Morriss refinaría la conceptualización del poder de Lukes a través del llamado *dispositional power*, un concepto del poder “disposicional”, en referencia a aquello de lo que se dispone, algo que no es necesariamente “una *cosa* (un recurso o un vehículo) ni un acto (un ejercicio del poder): es una *capacidad*”¹⁶. Morriss diferenciaba así poder e influencia. Mientras que el poder siempre se refiere a una capacidad, a una propiedad de la que se dispone, la

¹² Ibid., pp. 19-25.

¹³ Ibid., pp. 67.

¹⁴ En este punto Lukes se opone a concepciones behavioristas como la teoría del intercambio de poder de Peter Blau, quien subrayaba la existencia de un elemento voluntarista en el poder que es el que diferenciaría el poder de la fuerza. Vid. BLAU, Peter M. (1964), *Exchange and Power in Social Life*, Nueva York: Wiley.

¹⁵ LUKES, Steven (1985), *El poder. Un enfoque radical*, op. cit., p. 74.

influencia se refiere al ejercicio del poder, a la generación de efectos, a la afectación, pero normalmente no a una capacidad. Morriss distingue entre diferentes tipos de poder en función del conocimiento que tiene un actor sobre las acciones básicas a través de las que ejerce poder: el poder “no epistémico” se refiere a las capacidades que se hacen efectivas de manera inconsciente, incontrolada o con efectos imprevistos; el poder “epistémico” implica que el actor es consciente de sus capacidades y de los requisitos necesarios para hacerlas efectivas; y el poder “epistémico efectivo” es aquél que se hace efectivo en el modo previsto por el actor, con las consecuencias esperadas, adecuándose a los objetivos iniciales del actor¹⁷.

Del mismo modo que las relaciones de poder son inherentes a la política, la autoridad es un elemento inherente al poder. La naturaleza de la autoridad es, si cabe, aún más etérea que la naturaleza del poder. Pero en la comprensión del poder el papel de la autoridad es crucial, pues para perdurar todo poder necesita asentarse sobre la autoridad. La autoridad puede encontrarse en un actor o en las estructuras de la economía política global, pero en la medida en que influye en el comportamiento de los actores es un elemento constitutivo del poder. Como tal, la autoridad se relaciona con otros elementos también esenciales en las relaciones de poder, como la persuasión y la coerción. Bruce Lincoln sitúa la autoridad en un punto medio entre ambas: “[...] la autoridad está relacionada con la coerción y con la persuasión de maneras simétricas. Ambas existen como capacidades o potencialidades implícitas en la autoridad [...] En un estado de latencia u ocultación, la persuasión y la coerción son por igual partes constitutivas de la autoridad, pero una vez que se hacen efectivas y explícitas señalan – de hecho son, al menos temporalmente– su negación”¹⁸. Esta articulación resulta sugerente, pero a nuestro entender distorsiona la verdadera naturaleza de la autoridad, que consideramos más consensual que coercitiva. En una reformulación del concepto de autoridad de Weber, Peter Blau ya había distinguido la autoridad de otras formas de

¹⁶ MORRISS, Peter (1987), *Power. A Philosophical Analysis*, Manchester: Manchester University Press, p. 19.

¹⁷ Ibid., p. 54.

¹⁸ LINCOLN, Bruce (1994), *Authority. Construction and Corrosion*, Chicago: The University of Chicago Press, p. 6.

poder por la voluntariedad de la obediencia o sumisión que genera, y a su vez también podía distinguirse de otras formas de persuasión porque los que se sometían a la autoridad renunciaban a cuestionar la corrección de las decisiones autorizadas, sin necesitar ser convencidos de ello¹⁹.

La autoridad puede surgir y mantenerse sobre la base exclusiva del consentimiento, pero no únicamente sobre la base de la coerción²⁰. Ello puede apreciarse con claridad si distinguimos el proceso de emergencia de la autoridad del proceso de mantenimiento o reproducción de la autoridad. Durante el proceso de emergencia de la autoridad, la persuasión y la coerción son elementos *necesariamente* explícitos. Aquél que pretende erigirse en autoridad recurre a la persuasión o a la coerción en grados variables y debe hacerlo públicamente para conseguir el reconocimiento público. En este proceso, la persuasión es un elemento imprescindible de la autoridad. Sin embargo, la coerción puede estar presente en el proceso, pero es un elemento prescindible pues, a diferencia de la autoridad, la coerción es capaz de generar por sí sola sometimiento, pero no consentimiento con reconocimiento público. Es durante el proceso de mantenimiento o reproducción de la autoridad, tal y como observa Lincoln, cuando la persuasión y la coerción son elementos latentes que, si se hacen efectivos, indican un declive de la autoridad. Y consiguientemente, un declive del poder, especialmente del poder legítimo²¹.

Una cuestión estrechamente vinculada es la articulación teórica de autoridad y control. Stephen D. Krasner ha recogido esta distinción básica: “Autoridad implica un

¹⁹ BLAU, Peter (1963), “Critical remarks on Weber’s theory of authority”, *American Political Science Review*, vol. 57, nº 1, pp. 305-316.

²⁰ RAZ, Joseph (1990), “Introduction”, en RAZ, Joseph (ed.) (1990), *Authority*, Oxford: Basil Blackwell, pp. 1-19.

²¹ Para aclarar la relación entre autoridad y legitimidad, Richard B. Friedman alude a la fuente de la autoridad distinguiendo entre autoridad *de jure* y autoridad *de facto*. Mientras que la autoridad *de jure* presupone algún tipo de convención legal, sistema de normas o método de reconocimiento por los cuales puede determinarse quién goza del derecho a ser una autoridad, la autoridad *de facto* se refiere a la capacidad para conseguir un tipo de obediencia o reconocimiento basados en la deferencia, el respeto o la confianza. Autoridad *de jure* y autoridad *de facto* pueden coincidir, pero no siempre coinciden, de ahí que en ocasiones una autoridad *de jure* recurra a la coerción para forzar la obediencia, lo cual mina su autoridad *de facto* en el caso de que la tuviese. Friedman elabora esta distinción para trasladarla a la comprensión de la legitimidad y del poder legítimo. Vid. FRIEDMAN, R. B. (1990), “On the Concept of

derecho mutuamente reconocido por el que un actor pueda realizar un determinado tipo de actividades. Si la autoridad es efectiva, nunca se deberían ejercer la fuerza o la compulsión y, entonces, autoridad sería un término coincidente con control. Pero se puede alcanzar el control sencillamente mediante el uso de la fuerza bruta, sin que exista en forma alguna un reconocimiento mutuo de autoridad²². Un actor que tiene el control sobre una situación o sobre otro actor no cuenta necesariamente con autoridad. La obtención y el mantenimiento del control se consiguen mediante la utilización de instrumentos como la persuasión y la coerción, aunque ni una ni otra son imprescindibles. De ahí que sea posible conseguir el control sobre un actor o una situación sin establecer por ello una relación de autoridad, en la que el elemento de consentimiento sí es imprescindible. Pese a la distinción, como indica Krasner: “En la práctica, la frontera entre autoridad y control se vuelve confusa. Una pérdida de control en un período de tiempo determinado puede conducir a una pérdida de autoridad. El ejercicio efectivo de control, o la aceptación de una regla por razones puramente instrumentales, puede generar nuevos sistemas de autoridad²³”.

1.2. EL PODER EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES

Las diversas aportaciones teóricas de la filosofía política sobre el poder permiten identificar algunas de las cuestiones básicas en torno a las cuales se han articulado las conceptualizaciones del poder en la teoría de las Relaciones Internacionales. Las particularidades de la sociedad internacional de Estados, y en especial los rasgos propios del contexto de anarquía interestatal, llevaron a los teóricos clásicos de la disciplina a conceptualizar el poder de acuerdo con los presupuestos de la tradición de pensamiento realista. A partir de los años setenta cada vez más autores conciben el poder de manera más amplia, en buena medida como reacción ante las insuficiencias de

Authority in Political Philosophy”, en RAZ, Joseph (ed.) (1990), *Authority*, Oxford: Basil Blackwell, pp. 56-91 (60-63).

²² KRASNER, Stephen D. (2001), *Soberanía, hipocresía organizada*, op. cit., p. 22.

²³ Ibid.

las teorías del poder realistas. En primer lugar, el reconocimiento de la relevancia de los actores no estatales en las relaciones internacionales obligaba a replantear la naturaleza del poder que el realismo había caracterizado siempre como un poder estatal, es decir, un poder referido a las capacidades propias de los Estados y en el marco de relaciones interestatales. En segundo lugar, la importancia creciente de cuestiones y ámbitos materiales que otrora no formaban parte de la alta política hacía necesaria una reconsideración del valor y de la convertibilidad de las capacidades de los Estados, así como de la relevancia de los actores no estatales, sobre todo en el marco de las relaciones económicas internacionales tras el hundimiento del sistema de Bretton Woods, la crisis del petróleo o la formulación del Nuevo Orden Económico Internacional. En tercer lugar, el reconocimiento de la importancia de los actores no estatales y de los ámbitos materiales “no políticos” o militares se producía al mismo tiempo que aparecían nuevas concepciones de la seguridad que se apartaban de la seguridad militar clásica –seguridad comprensiva, seguridad compartida o seguridad común, seguridad multidimensional, etc.–²⁴. Si el realismo concebía el interés nacional en términos de poder y la seguridad hacia la que se orientaba todo interés nacional no era sólo político-militar, entonces el poder también debía ser reconceptualizado para responder a estas supuestamente nuevas realidades de la seguridad.

La ampliación de las concepciones realistas del poder se produce progresivamente y con aportaciones muy variadas que se articulan en torno a una serie de cuestiones o ejes analíticos básicos, todos ellos estrechamente vinculados, pero también diferenciables. En primer lugar, una cuestión recurrente es la de si el poder se refiere más a los medios para conseguir objetivos o si el poder constituye un fin en sí mismo. La literatura realista ha tendido a considerar el poder como un medio, siguiendo las ideas sustancialistas de Hobbes. Al mismo tiempo, autores como Edward H. Carr, Georg Schwarzenberger o Hans J. Morgenthau han subrayado cómo los Estados persiguen el poder y cómo éste es un fin en sí mismo, pues les permite asegurarse la

²⁴ Vid. BARBÉ, Esther (1995), *La seguridad en la nueva Europa. Una aproximación institucional: Unión Europea, OTAN y UEO*, Madrid: La Catarata.

supervivencia en un medio hostil como es el internacional²⁵. La obtención de poder se convierte entonces en un elemento básico del interés nacional y, como afirmaría Morgenthau, el interés nacional se define en términos de poder. En referencia a la misma idea, Kenneth N. Waltz y los neorrealistas se referirían posteriormente a la maximización del poder estatal²⁶.

En segundo lugar está la cuestión de considerar el poder como la posesión de capacidades o bien como la relación en la que se manifiestan las capacidades. Las teorías sustancialistas han destacado más la posesión de recursos como la esencia del poder, mientras que las concepciones relacionales han caracterizado el poder más bien como una relación. Aunque una parte de la teoría realista de las relaciones internacionales se ha concentrado en el tratamiento de los recursos tangibles e intangibles como fuente de poder, caso de Klaus Knorr²⁷ o Ray S. Cline²⁸, en la corriente dominante estadounidense ha primado la concepción relacional de la mano de autores como Morgenthau²⁹ y, más recientemente, Robert Gilpin³⁰ o David A. Baldwin³¹.

En tercer lugar, a menudo se ha subrayado la distinción entre poder potencial y poder efectivo para dar cuenta de una situación en la que un actor que posee capacidades no ejerce el poder de manera efectiva, ya sea porque no quiere o porque no puede. Entre los autores realistas, Knorr ha abundado en la esta distinción definiendo el poder potencial (*putative power*) como las capacidades que los Estados poderosos acumulan –medios del poder– y definiendo el poder efectivo (*actualized power*) como

²⁵ Vid. CARR, Edward H. (1981), *The Twenty Years' Crisis, 1919-1939*, Londres, Macmillan, 2ª ed., 13ª reimpr. (1ª ed. en inglés, 1939); SCHWARZENBERGER, Georg (1960), *La política del poder*, op. cit.; MORGENTHAU, Hans J. (1985), *Politics Among Nations*, op. cit.

²⁶ Vid. WALTZ, Kenneth N. (1979), *Theory of International Politics*, op. cit.

²⁷ Vid. KNORR, Klaus (1973), *Power and Wealth. The Political Economy of International Power*, Londres: Macmillan.

²⁸ Vid. CLINE, Ray S. (1975), *World Power Assessment: A Calculus of Strategic Shift*, Boulder, Colo.: Westview Press.

²⁹ MORGENTHAU, Hans J. (1985), *Politics Among Nations*, op. cit.

³⁰ Vid. GILPIN, Robert (1987), *The Political Economy of International Relations*, op. cit.

³¹ Vid. BALDWIN, David A. (1989), *Paradoxes of Power*, Nueva York: Basil Blackwell.

la influencia ejercida de hecho por los Estados –efectos del poder–³². Con anterioridad Raymond Aron también había distinguido entre lo potencial y lo efectivo del poder: la *force* eran las capacidades de un Estado, mientras que la *puissance* era “la capacidad de una unidad de imponer su voluntad a las otras unidades” y “la aplicación de las fuerzas en ciertas circunstancias y con vistas a objetivos determinados”³³.

En cuarto lugar, una cuestión frecuentemente planteada ha sido la de la convertibilidad o transferibilidad del poder –*fungibility* en la literatura anglosajona–. Algunos autores como Robert O. Keohane y Joseph S. Nye se han referido de manera escéptica a la convertibilidad del poder entre diferentes tipos de capacidades o dimensiones, esto es, a la posibilidad de convertir el poder económico en poder militar, el poder militar en poder político, el poder político en poder económico, etc³⁴. De forma más radical, David A. Baldwin ha subrayado la poca convertibilidad del poder político si se compara, por ejemplo, con los recursos económicos. Según Baldwin, un actor puede acumular recursos de poder en un determinado ámbito con respecto a algunos actores, pero ello no quiere decir que pueda transferirlos a otros ámbitos ni con respecto a otros actores. El poder tiene una naturaleza contextual y multidimensional que hace que su convertibilidad sea muy limitada³⁵. El contexto preciso en el que se desarrollan las relaciones de poder es fundamental para comprender no sólo la limitada convertibilidad, sino también una de las “paradojas del poder” a las que aludía la distinción entre poder potencial y poder efectivo, como era el hecho de que las capacidades estatales no siempre se tradujesen en influencia efectiva³⁶.

³² KNORR, Klaus (1973), *Power and Wealth*, *op. cit.*, pp. 13-20.

³³ En la concepción de Aron esta distinción era algo confusa, pues al enumerar las capacidades estatales se mencionaban indistintamente los elementos de la fuerza y de la potencia. Vid. ARON, Raymond (1984), *Paix et guerre entre les nations*, París: Calmann-Lévy (1ª ed., 1962) (trad. española [1963], *Paz y guerra entre las naciones*, Madrid: Alianza Editorial), pp. 58-80.

³⁴ Vid. KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph (1977), *Power and Interdependence*, *op. cit.*, pp. 146-147.

³⁵ BALDWIN, David A. (1980), “Interdependence and power: a conceptual analysis”, *International Organization*, vol. 34, nº 4, pp. 471-506 (502).

³⁶ BALDWIN, David A. (1989), *Paradoxes of Power*, *op. cit.*, pp. 131-146. Este énfasis en las condiciones políticas contextuales para el análisis del poder es deudor de Lasswell y Kaplan y, en particular, de Harold y Margaret Sprout. Estos últimos destacaban que el poder potencial de un actor debe situarse en el “marco de contingencia política” que condicionará la utilización de las capacidades en el ejercicio del poder de tal forma que será casi siempre imposible prever con exactitud el resultado

En quinto y último lugar, una de las cuestiones cruciales para el tratamiento del poder en todas las Ciencias Sociales se refiere a la consideración del poder como algo que existe o se desarrolla exclusivamente en el nivel de las unidades sociales de análisis –individuos, organizaciones, Estados– o también en el nivel de las estructuras sociales –sociedades nacionales, sociedad internacional–³⁷. La inmensa mayoría de teorías realistas sobre el poder lo han conceptualizado como si éste estuviese presente sólo en el nivel de las unidades. Los Estados eran dichas unidades y el poder se manifestaba en las relaciones interestatales, de acuerdo con las concepciones relacionales. Curiosamente, autores destacados del realismo estructural como Kenneth N. Waltz o Joseph M. Grieco han seguido considerando que el poder radica en las unidades de análisis –en la distribución de las capacidades de los Estados– y, en todo caso, la posición relativa de las unidades en el sistema internacional puede ser relevante para el poder, pero no la estructura del sistema en sí misma³⁸. Frente a las concepciones relacionales, las teorías estructuralistas han considerado que las estructuras conformadas por las relaciones entre las unidades de análisis condensan y reflejan relaciones de poder. Puesto que estas relaciones cuajan en estructuras sociales que pueden llegar a escapar al control de las unidades, el poder no sólo se encuentra en las unidades, sino también en las estructuras. Durante los años sesenta y setenta fueron autores marxistas y teóricos de la dependencia los que pusieron el acento en estos rasgos estructurales del poder y, más recientemente, este carácter estructural ha sido subrayado por autores de la Economía Política Internacional crítica como Robert W. Cox, Susan Strange, Stephen Gill o David Law³⁹.

efectivo. Vid. SPROUT, Harold y SPROUT, Margaret (1971), *Toward a Politics of the Planet Earth*, Nueva York: Van Nostrand, pp. 163-178.

³⁷ Stefano Guzzini ha realizado uno de los análisis conceptuales más completos sobre las concepciones estructurales del poder surgidas como respuesta al neorrealismo. Vid. GUZZINI, Stefano (1993), “Structural power: the limits of neorealist power analysis”, *International Organization*, vol. 47, nº 3, pp. 443-478.

³⁸ Vid. WALTZ, Kenneth N. (1979), *Theory of International Politics*, *op. cit.*; y GRIECO, Joseph M. (1988), “Anarchy and the Limits of Cooperation: A Realist Critique of the Newest Liberal Institutionalism”, *International Organization*, vol. 42, nº 3, pp. 485-507.

³⁹ Vid. COX, Robert W. (1987), *Production, Power and World Order*, *op. cit.*; COX, Robert W. (con SINCLAIR, Timothy J.) (1996), *Approaches to World Order*, *op. cit.*; GILL, Stephen y LAW, David (1993), *The Global Political Economy*, *op. cit.*; STRANGE, Susan (1988), *States and Markets*, *op. cit.* y STRANGE, Susan (2001), *La retirada del Estado*, *op. cit.*

De manera muy ligada al debate sobre la ubicación del poder en el nivel de los agentes o en el de las estructuras se han planteado algunas cuestiones relevantes. Una primera cuestión se refiere al papel de la voluntad o la intencionalidad en el ejercicio del poder. En las concepciones relacionales el papel de la voluntad era un elemento esencial, pues se consideraba que el poder se refería a la capacidad para conseguir lo que se desea en una relación. Puesto que el ejercicio del poder se concebía exclusivamente como un acto voluntario, sólo eran “visibles” los efectos de dicho ejercicio, de modo que cualesquiera otros efectos involuntarios del ejercicio del poder no tenían cabida en este tipo de análisis, que en ocasiones incluso rechazaban explícitamente la idea del poder involuntario, como es el caso de Knorr⁴⁰. Frente a esta concepción, diversos autores defendían que también se podía ejercer el poder de manera involuntaria, esto es, generando efectos no buscados ni deseados por el actor que inicialmente los había provocado, efectos que escapan a su control por haber pasado al nivel de las estructuras, por haberse convertido en elementos estructurales. Esta idea es la que articula el análisis de Strange referido a la difusión del poder estatal en la economía mundial⁴¹.

Una segunda cuestión se refiere a si el poder se ejerce de forma directa o indirecta. Aunque las concepciones relacionales del poder no excluyen la consideración del ejercicio indirecto a través de terceros actores, lo cierto es que son las concepciones estructurales las que ponen el énfasis en las formas indirectas del ejercicio del poder. Algunos autores que calificaríamos de neorrealistas también han reconocido la posibilidad de que el ejercicio del poder se realice de forma indirecta, como Stephen D. Krasner o Joseph S. Nye. En el caso de Krasner, los efectos del ejercicio del poder pueden ser indirectos debido a la utilización de los regímenes internacionales por parte de un Estado poderoso, y para ello Krasner acuña el término “metapoder”⁴². En el caso

⁴⁰ Vid. KNORR, Klaus (1973), *Power and Wealth*, *op. cit.*

⁴¹ Vid. STRANGE, Susan (2001), *La retirada del Estado*, *op. cit.*

⁴² Krasner distinguía entre poder relacional y metapoder en los siguientes términos: “El comportamiento del poder relacional se refiere a los esfuerzos para maximizar los valores en un conjunto dado de estructuras institucionales; el comportamiento del metapoder se refiere a los esfuerzos para cambiar las propias instituciones. El poder relacional se refiere a la capacidad de cambiar los resultados o de afectar al comportamiento de otros en un régimen dado. El metapoder se refiere a la habilidad para cambiar las reglas del juego. Los resultados pueden ser cambiados tanto alterando los recursos disponibles para los

de Nye, el poder puede ser indirecto cuando un actor que ejerce poder es capaz de conformar las preferencias políticas, ideológicas o culturales de los otros actores para que éstos actúen de acuerdo con los intereses de aquél. A este tipo de poder Nye lo denomina “poder suave” (*soft power*) o “poder mimetizador” (*co-optive power*)⁴³.

Una tercera cuestión se refiere a si el poder se ejerce de forma personal o impersonal. Las concepciones relacionales tienden a considerar que el poder siempre se ejerce “personalmente”, por parte de unos actores sobre otros, mientras que algunas concepciones estructurales subrayan el carácter impersonal que pueden adquirir las relaciones de poder. Así, los enfoques constructivistas destacan estos aspectos impersonales del poder vinculados a las ideas, siguiendo el camino marcado por autores postestructuralistas como Michel Foucault. Por otra parte, de especial interés a este respecto es la concepción del poder de autores como Gill y Law, quienes subrayan los elementos impersonales del poder que constriñen el comportamiento de los actores a través de las ideas, de la ideología, de la disciplina del mercado o de las preferencias culturales⁴⁴.

Esta última concepción es deudora del concepto gramsciano de hegemonía utilizado por autores como Robert W. Cox⁴⁵ o el propio Stephen Gill⁴⁶. En las

actores individuales como cambiando los regímenes que condicionan la acción”. Vid. KRASNER, Stephen D. (1985), *Structural Conflict*, Berkeley: University of California Press, p. 14.

⁴³ Vid. NYE, Joseph S. Jr. (1990), “Soft Power”, *Foreign Policy*, nº 80, otoño, pp. 153-171. Nye define el poder mimetizador como “la capacidad de un país de estructurar una situación de modo que otros países desarrollen preferencias o definan sus intereses de acuerdo con los propios” (Ibid., p. 168). La idea genérica de Nye es que “el poder se está volviendo menos transferible, menos coercitivo y menos tangible”, pero su caracterización de las nuevas formas de poder resulta confusa al distinguir, sin desarrollo teórico, entre el poder mimetizador –“conseguir que los otros quieran lo que tú quieres”– y el poder suave –“atracción cultural, ideología e instituciones internacionales”– (Ibid., p. 167).

⁴⁴ Gill y Law combinan el esquema explicativo de Lukes con las ideas gramscianas sobre la hegemonía que Robert W. Cox aplica al estudio de las relaciones internacionales. Distinguen entre poder descubierto, poder encubierto y poder estructural, y asimilan estos tres tipos de poder a las tres dimensiones a las que se refería Lukes en su enfoque radical. El poder estructural es entendido de manera similar a como Cox concibe las estructuras ideológicas en la interacción entre fuerzas sociales, formas de Estado y órdenes mundiales. Vid. GILL, Stephen y LAW, David (1993), *The Global Political Economy*, op. cit., pp. 73-80.

⁴⁵ Vid. COX, Robert W. (1983), “Gramsci, hegemony, and international relations: an essay in method”, en COX, Robert W. (con SINCLAIR, Timothy J.) (1996), *Approaches to World Order*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 124-143.

⁴⁶ Vid. GILL, Stephen (ed.) (1993), *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*, Cambridge: Cambridge University Press.

concepciones tradicionales, la hegemonía es simplemente el dominio de un Estado sobre el resto, de modo que tiende a subrayarse el carácter estatal y el carácter coercitivo de las relaciones de subordinación. En el pensamiento de Gramsci y en la adaptación que de él hace Cox, se destaca más bien la importancia de los grupos sociales hegemónicos y de los elementos ideológicos y culturales que consiguen extender para crear una cierta cohesión identitaria que asegure el mantenimiento de la situación hegemónica: “En la medida que el aspecto consensual del poder es el más visible, prevalece la hegemonía. La coerción siempre está latente, pero sólo se aplica en casos marginales, excepcionales. La hegemonía es suficiente para asegurar el comportamiento conforme de la mayoría de la gente la mayor parte del tiempo”⁴⁷. En este sentido, para Cox un Estado sólo puede crear y mantener una situación hegemónica si es capaz de “fundar y proteger un orden mundial que fuera universal en su concepción, es decir, no un orden en el que un Estado explota directamente a los otros, sino un orden en el que la mayoría de los otros Estados (o al menos los que están al alcance de la hegemonía) pudiesen encontrar compatible con sus intereses”⁴⁸. De ahí que toda hegemonía que perdure en el tiempo deba asentarse sobre unas bases de autoridad en las que predomine el elemento consensual sobre el elemento coercitivo latente.

1.3. EL PODER EN LA ECONOMÍA POLÍTICA GLOBAL

De acuerdo con lo hasta aquí expuesto, el poder en la economía política de la sociedad postinternacional debería ser concebido de forma que integrase el mayor número de elementos para ofrecer el máximo rendimiento explicativo. A tal efecto, nos parece imprescindible combinar la concepción relacional y la concepción estructural. La utilidad relativa de ambas no puede determinarse de forma abstracta o generalizada, sino que en cada ámbito material serán elementos relacionales o elementos estructurales

⁴⁷ COX, Robert W. (1983), “Gramsci, hegemony, and international relations: an essay in method”, *op. cit.*, p. 127.

⁴⁸ *Ibid.*, p. 136.

los que primen. Pero ambas concepciones son necesarias: el poder es relacional porque permite ejercer influencia sobre otros actores y es estructural porque permite conformar las estructuras de las relaciones. El poder es la capacidad de un actor para influir sobre otros actores y para conformar el marco de las relaciones entre actores.

En términos relacionales, en tanto que capacidad el poder se posee y constituye a la vez un medio y un fin. El poder es un medio y se ejerce cuando se pretende obtener un objetivo. El poder es un fin y se aspira a su posesión porque ésta permite obtener objetivos. Por tanto, el carácter instrumental y el carácter finalista del poder están estrechamente vinculados: sólo puede ejercerse el poder que se tiene, y para tenerlo es necesario conseguirlo, mantenerlo o ampliarlo. La influencia es la alteración efectiva de las condiciones de una situación o el condicionamiento del comportamiento de otros actores. La influencia depende de la utilización de los recursos de los actores en una situación en la que el comportamiento de cada actor está condicionado por la utilización que los otros actores hacen de sus recursos. Estas interacciones no se dan en el vacío, sino en un entorno que viene dado a los actores y que con su relación los actores contribuyen a conformar.

La posesión de recursos tangibles e intangibles es una parte constitutiva del poder y su movilización en aras de un determinado objetivo constituye el ejercicio del poder. El poder potencial deviene poder efectivo cuando los recursos son movilizados y utilizados. En función de los objetivos y del entorno dado, el actor elige la combinación de recursos tangibles e intangibles que considera más adecuada. Cada tipo de actor internacional cuenta con diferentes recursos y tiene objetivos diferentes. Es la naturaleza de cada actor la que los determina. De ahí que las manifestaciones del poder en las relaciones internacionales resulten muy variadas dependiendo de si los actores implicados son gobiernos estatales, gobiernos subestatales, organizaciones internacionales gubernamentales, empresas, organizaciones no gubernamentales u otro tipo de actor.

El marco estructural en el que tienen lugar las relaciones de poder condiciona el resultado de estas relaciones. Es un entorno dado a los actores internacionales, pero que con sus relaciones éstos reproducen o modifican. Ese entorno es lo que denominamos de forma algo críptica las estructuras de poder. Las estructuras no son sólo las distribuciones de capacidades entre los actores, como asumen los autores neorrealistas,

sino *sobre todo* el entramado de instituciones, normas, valores y creencias en los que tienen lugar las relaciones internacionales. La importancia de estas estructuras en las relaciones internacionales fue puesta de manifiesto por los autores marxistas y estructuralistas en el estudio de las desigualdades y las dependencias presentes en la sociedad internacional. James A. Caporaso realizaba en 1978 una primera formulación teórica del poder estructural para explicar la dependencia en las relaciones internacionales⁴⁹:

“El poder de negociación es el poder para controlar los resultados de acontecimientos específicos. Pero existe otro tipo de poder que aquí hemos denominado ‘poder estructural’. Este tipo de poder es un poder de orden superior porque implica la capacidad de manipular las opciones, las capacidades, las oportunidades de alianza y las recompensas al alcance de los actores [...] Decimos que es una forma de poder de un orden superior porque es un poder para gobernar las normas que conforman el poder de negociación. Es este tipo de poder, el poder estructural, el que resulta crucial para comprender la dependencia.”

La dicotomía proceso-estructura a la que ya se habían referido Keohane y Nye⁵⁰ fue recogida por Caporaso para contraponer poder relacional y poder estructural⁵¹:

“Estas dos consideraciones, la estructural y la conductual, son cruciales para comprender las asimetrías presentes en las relaciones internacionales y transnacionales. Centrarse exclusivamente en las negociaciones concretas entre actores y en las formas variadas utilizadas por los actores para imponer su voluntad sobre los demás es ignorar el hecho de que la estructuración social de las agendas puede favorecer sistemáticamente a determinadas partes (es decir, que determinados grupos pueden tener más éxito que otros en la articulación de sus preocupaciones y pueden tener acceso a estructuras de oportunidades útiles para politizar esas preocupaciones). La estructuración social de la deferencia, de la legitimidad y del cumplimiento voluntario pueden ayudar a sofocar el conflicto y la resistencia.”

El desarrollo teórico posterior más elaborado del poder estructural desde la Economía Política Internacional fue el realizado por Susan Strange en *States and Markets* y *The Retreat of the State*⁵². Para Strange, las diferencias de organización social que históricamente se han dado y se dan entre entidades políticas son fruto de la diversa ponderación que cada una de ellas hace de valores básicos por los que se guía la

⁴⁹ Vid. CAPORASO, James A. (1978), “Introduction: dependence and dependency in the global system”, *International Organization*, vol. 32, nº 1, pp. 1-12 (4).

⁵⁰ Vid. KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph S. (1973), “World Politics and the International Economic System”, en BERGSTEN, Fred C. (ed.) (1973), *The Future of the International Economic Order: An Agenda for Research*, Lexington, Mass.: D.C. Heath and Co.

⁵¹ Vid. CAPORASO, James A. (1978), “Dependence, dependency, and power in the global system: a structural and behavioral analysis”, *International Organization*, vol. 32, nº 1, pp. 13-43 (33).

actividad humana: riqueza, seguridad, libertad y justicia. En cada sociedad la mezcla de estos valores adquiere una determinada forma, la naturaleza de la cual depende del poder de los actores implicados⁵³. En la economía política global, el resultado de la mezcla de estos cuatro valores será una distribución de poder en la que predominará la autoridad estatal sobre la autoridad de los mercados, o viceversa si los Estados han cedido autoridad a los actores privados de los mercados. El poder en cuestión no es ya la capacidad de A para hacer que B se comporte de forma diferente a como lo hubiese hecho de no mediar la acción de A, sino “la capacidad para conformar y determinar las estructuras de la economía política global en las que operan otros Estados, sus instituciones políticas, sus empresas, así como también sus científicos y otros grupos profesionales”⁵⁴. Esto es lo que Strange denomina poder estructural: la capacidad para conformar el marco de las relaciones entre los actores.

A quien lo posee, este poder le permite determinar no sólo la agenda negociadora o las normas de relación entre los actores, sino más ampliamente el contexto y la forma en que se da esta relación. Las fuentes de este poder son, para Strange, cuatro estructuras interrelacionadas: a) la estructura de seguridad, referida al control de la provisión de protección; b) la estructura de producción, referida al control de los medios de producción, de lo que se produce, de cómo y de dónde se produce en una economía; c) la estructura financiera, referida al control sobre la provisión y la distribución de crédito; y d) la estructura de conocimiento, referida al control sobre la producción y la difusión de creencias y conocimientos –incluida la tecnología–. Tienen poder estructural aquellos actores que poseen el control sobre las estructuras primarias que son la seguridad, la producción, el crédito y el conocimiento, a las que cabría añadir otras estructuras secundarias –comercio, ayuda, energía, sistemas de transporte y otros sectores de actividad política y económica–⁵⁵. Con el objetivo de determinar quién es el

⁵² STRANGE, Susan (1988), *States and Markets*, op. cit. y STRANGE, Susan (2001), *La retirada del Estado*, op. cit.

⁵³ Ibid., p. 23.

⁵⁴ Ibid., pp. 24-25.

⁵⁵ El término “estructura de poder” tiene en la teoría de Strange un doble sentido. Por un lado, cada una de las diversas fuentes de poder en un ámbito material aproximadamente definido constituye una estructura de poder. Por otro lado, la estructura de poder en la economía política global es la combinación

más beneficiado en cada una de estas estructuras (*cui bono?*), Strange las analiza una a una, identificando en cada caso cuáles son las negociaciones, transacciones y compromisos que se establecen entre los actores implicados y que explican su evolución. Estas estructuras determinan así las condiciones de los beneficios para algunos actores, pero también determinan la distribución de los riesgos en la economía política, que son soportados por algunos actores más que por otros. La gestión del riesgo es una cuestión crucial porque obliga a actores con intereses diversos a acordar compromisos que estarán condicionados por las estructuras de poder y que al mismo tiempo contribuirán a conformarlas⁵⁶. El estudio de los riesgos del comercio electrónico en internet nos permitirá apreciar la relevancia de las estructuras de poder en estas actividades económicas.

El marco teórico que Susan Strange utiliza para captar la naturaleza cambiante del poder desde la perspectiva de la economía política internacional ofrece indudablemente grandes ventajas con respecto a otras formulaciones⁵⁷. En primer lugar, toma en consideración todo tipo de actores públicos (autoridades gubernamentales o estatales) y actores privados (autoridades privadas presentes en los mercados), sin poner en duda que los Estados constituyen la categoría central de las relaciones internacionales. En segundo lugar, permite entender de forma interrelacionada diferentes dimensiones de la vida internacional –las estructuras de poder– y su evolución a lo largo del tiempo.

de todas las estructuras de poder existentes en los diversos ámbitos materiales. A esta segunda acepción es a la que se refería Robert W. Cox cuando, en un trabajo en homenaje a Susan Strange, mostraba su preferencia por llamar “tipos de poder” a cada una de las fuentes o estructuras de poder de Strange, reservando el término “estructura” para la configuración que dichas fuentes adoptan en un período histórico concreto; vid. COX, Robert W. (1992), “‘Take six eggs’: theory, finance, and the real economy in the work of Susan Strange”, en COX, Robert W. (con SINCLAIR, Timothy) (1996), *Approaches to World Order*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 174-188 (184). Más allá de la diferencia terminológica con respecto a la primera acepción de estructura de poder (fuentes de poder en un ámbito material), nos parece mucho más destacable la coincidencia y la compatibilidad entre las concepciones del poder de Strange y de Cox.

⁵⁶ Vid. STRANGE, Susan (1983), “Structures, Values and Risk in the Study of the International Political Economy”, en JONES, R.J. Barry (ed.) (1983), *Perspectives on Political Economy*, Londres: Francis Pinter, pp. 209-230. En este trabajo de 1983 Strange empieza a desarrollar la teoría del poder estructural, aunque todavía de forma incipiente.

⁵⁷ Christopher May realizó una amplia y benévola crítica de la teoría del poder estructural de Susan Strange en base a *States and Markets*, poco antes de la publicación de *La retirada del Estado*. Vid. MAY, Christopher (1996), “Strange fruit: Susan Strange’s Theory of Structural Power in the International Political Economy”, *Global Society*, vol. 10, nº 2, pp. 167-189.

Strange reconoce que *en última instancia*, la estructura de seguridad puede ser la más determinante, pero advierte que el uso de la fuerza ha tendido a ser relegado en las relaciones entre los Estados más poderosos, siendo otras actividades económicas las que se manifiestan con mayor frecuencia e intensidad en las relaciones entre los actores internacionales. En tercer lugar, recoge la importancia de dimensiones intangibles del poder –ideología, cultura, difusión del saber y la tecnología– en la que denomina estructura de conocimiento, a la que nos referimos en el capítulo anterior. En cuarto lugar, permite comprender la difusión del poder al presentar sus diferentes dimensiones como algo extendido y presente en todas las actividades de la vida internacional, y no concentrado en manos de uno o varios actores que lo poseen de forma acotada. En quinto lugar, ofrece una explicación dinámica del poder, por cuanto éste no se entiende sólo como una determinada distribución de capacidades en dimensiones o estructuras, sino también como algo que fluye y se transforma en las negociaciones y en los compromisos que se establecen entre los actores internacionales.

Estas ventajas no son óbice para reconocer la (necesaria) tensión que subyace tras la determinación de los principales artífices, beneficiarios y víctimas del poder estructural, esto es, la tensión entre autoridades públicas y autoridades privadas en la economía política global. Strange analiza las autoridades presentes en los mercados sin otorgar una preferencia automática a las autoridades públicas o a las autoridades privadas. En principio, actores públicos y actores privados compiten y cooperan por conseguir sus objetivos sin que a priori pueda decirse que unos prevalecen sobre otros. Sin embargo, en *States and Markets* podía apreciarse una cierta deriva estatocéntrica provocada por el excesivo celo de la autora británica en demostrar la invalidez de la teoría de la estabilidad hegemónica y de la tesis del declive estadounidense⁵⁸. A tal efecto, Strange tendía a asumir una sintonía automática entre intereses privados e intereses públicos para explicar la hegemonía estadounidense, cuando al mismo tiempo pretendía subrayar la importancia creciente de las autoridades privadas en los

⁵⁸ La tesis de Strange es que Estados Unidos sigue siendo el actor más poderoso, la potencia hegemónica de la economía política global, lo cual invalida la tesis del declive estadounidense e, indirectamente, la teoría de la estabilidad hegemónica tal y como era formulada por los miembros de la corriente declivista. Curiosamente, esta concepción estructural del poder cuestiona las concepciones sustancialistas y

mercados⁵⁹. Esta deriva estatocéntrica sería corregida en *La retirada del Estado*, donde se sostiene la tesis del declive del poder estatal frente al poder creciente de las autoridades no estatales que operan en los mercados⁶⁰:

“Allí donde los Estados fueron señores del mercado es donde ahora los mercados, en muchas cuestiones cruciales, son los señores de los gobiernos estatales. El declive de la autoridad estatal se manifiesta tanto en una difusión creciente de la autoridad entre otras instituciones y asociaciones, y entre órganos locales y regionales, como en una asimetría creciente entre los Estados mayores con poder estructural y aquellos otros menores que no lo tienen”

Ésta será una hipótesis fundamental en el presente estudio sobre el comercio electrónico. El papel de los actores privados en el control del comercio electrónico ha sido como mínimo tan importante como el papel de los actores públicos. Las condiciones de los mercados electrónicos no son fijadas sólo por los gobiernos ni sólo por las empresas y la determinación de dichas condiciones ha ido variando a medida que se desarrollaba internet. Pero las grandes empresas transnacionales de los sectores vinculados a las tecnologías de la información y la comunicación han sido determinantes a lo largo de todo el proceso. En este sentido, los papeles asumidos por los actores públicos y los actores privados en la conformación de los mercados electrónicos ilustra muy claramente otra de las consecuencias políticas profundas de las transformaciones experimentadas por la economía internacional contemporánea: el surgimiento de nuevas formas de gobernación.

2. GOBERNACIÓN EN LA ECONOMÍA POLÍTICA GLOBAL

La gobernación se plantea en la teoría y en la práctica de las relaciones internacionales como una necesidad surgida de las transformaciones de la economía

relacionales para llegar a la misma conclusión que otros autores realistas o neorrealistas como Bruce Russett, Samuel Huntington o Joseph S. Nye.

⁵⁹ Según la propia autora, el énfasis en el poder estructural de Estados Unidos se debía “a la marca indeleble que sobre la Economía Política Internacional parece haber dejado la escuela declivista en Estados Unidos. Sin embargo, lo cierto es que el principal resultado de este poder estructural ha sido un vuelco en el equilibrio de poder de los Estados a los mercados”; vid. STRANGE, Susan (2001), *La retirada del Estado*, *op. cit.*, p. 54.

⁶⁰ *Ibid.*, p. 4.

internacional contemporánea. Más allá de lo que la extensión del término *governance* puede tener de moda o de triunfo de una imposición ideológica, lo cierto es que la naturaleza y el ritmo de los cambios asociados a la globalización, especialmente en su dimensión económica, han puesto de relieve durante las dos últimas décadas la necesidad de gobernar la economía política global. Las formas que ha adoptado esta gobernación han sido muy variadas y complejas, y esta variedad y complejidad ha sido transmitida por los trabajos teóricos que se han ocupado de ellas, ya sea describiéndolas, apoyándolas o criticándolas.

Pero el tema de la gobernación es menos nuevo de lo que podría parecer a través del vocabulario de la gobernabilidad, la gobernación y la gobernanza⁶¹. En el fondo, la gobernación en las relaciones internacionales alude al problema clásico del orden, entendido en palabras de Bull como un patrón de comportamiento humano orientado a la obtención de los objetivos elementales o primarios de la sociedad. Si reconocemos los rasgos del “nuevo medievalismo” presentes en la sociedad postinternacional, entonces resulta comprensible que la búsqueda o la preservación del orden se convierta en una actividad prioritaria para aquellos que más tienen que perder si impera el desorden de las tendencias neomedievalistas. Para aquellos otros que tienen menos que perder, la prioridad será otra, seguramente la justicia distributiva. Orden y justicia son los temas clásicos que la globalización económica ha contribuido a reformular como gobernación global y justicia cosmopolita.

Ciertamente, la gobernanza global ha acaparado la atención de los teóricos de las Relaciones Internacionales y de otras disciplinas de las Ciencias Sociales. Veremos a continuación los términos básicos de este tratamiento teórico para después referirnos específicamente a la teoría de los regímenes, pues éstos son, al fin y al cabo, formas

⁶¹ El término inglés *governance* ha sido traducido al español de muy diversas maneras, como gobernabilidad, como gobernación o como gobernanza. Gobernabilidad es “cualidad de gobernable”, gobernación es “acción de gobernar” –siendo gobernar “mandar con autoridad o regir una cosa”– y gobernanza era sinónimo de gobernación hasta que, en la última edición del *Diccionario de la Lengua Española* (Real Academia Española, 2001), ha sido definida específicamente como “manera de gobernar que se propone como objetivo el logro de un desarrollo económico, social e institucional duradero, promoviendo un sano equilibrio entre el Estado, la sociedad civil y el mercado de la economía”. Optamos aquí por seguir diferenciando términos con diferentes significados, puesto que en español el contenido del neologismo gobernanza es mucho más restringido que el del término gobernación, a diferencia de la polisemia del término inglés *governance*.

tradicionales de gobernación de los asuntos internacionales en el contexto de anarquía propio de la sociedad internacional de Estados. Acabaremos el capítulo planteando algunas reflexiones y propuestas en el sentido de la justicia o la democracia cosmopolita, temas relegados a un segundo plano en la agenda de la globalización. En dicha agenda han tenido un papel tan secundario como en la agenda del comercio electrónico en internet, donde sólo han sido considerados desde la perspectiva del riesgo de la brecha digital, como veremos más adelante.

2.1. ORDEN POSTINTERNACIONAL Y GOBERNACIÓN GLOBAL

La globalización económica ha transformado la configuración básica del orden internacional al alterar las condiciones fundamentales en las que las autoridades públicas gobiernan las economías nacionales y la economía internacional. Para comprender la dimensión de estos cambios resulta de gran interés lo que Dani Rodrik describe como el “trilema político de la economía mundial”, una versión ampliada del “trilema imposible” al que nos referimos anteriormente⁶². De acuerdo con el “trilema político”, la economía política global no podría contener simultáneamente tres elementos o pilares presentados como tipos ideales: en primer lugar, los Estados como formas de organización política; en segundo lugar, las políticas sociales propias de los Estados de bienestar para responder a amplias demandas sociales; y en tercer lugar, una economía mundial integrada, concebida como estadio final de los procesos de globalización económica –vid. gráfico 4 *infra*–. Las características de cada situación histórica dependerán de cuál de los tres términos se prescinda en mayor o menor medida. Así, en el período de postguerra, bajo las condiciones macroeconómicas del sistema de Bretton Woods, se renunció a integrar las economías nacionales y se mantuvo una economía internacional en la que los gobiernos estatales gozaban de autonomía en materia de política económica y podían adoptar políticas sociales en el marco del Estado del bienestar. Con la globalización económica y la progresiva

integración de los mercados nacionales a partir de los años setenta, los gobiernos estatales se ven forzados a renunciar a las políticas sociales del Estado del bienestar en favor de políticas económicas restrictivas más o menos cercanas al consenso de Washington. En el caso de que continuase la integración económica internacional hasta configurar una economía verdaderamente mundial, mantener políticas sociales para amplios sectores sociales exigiría prescindir de los Estados como forma de organización política y crear instituciones de gobernación cosmopolita que tuviesen en cuenta las demandas sociales. Por supuesto, los términos del trilema de Rodrik no deben ser considerados de manera pura o absoluta, sino que cada uno de los elementos puede variar acomodándose a las variaciones de los otros términos. Es decir, que en cierta medida coexisten en la actualidad Estados, políticas sociales y economía mundial: los Estados han visto reconfigurada su territorialidad y transformadas sus capacidades; las políticas sociales han sufrido recortes importantes en todos los países durante las últimas décadas y no son actualmente comparables a las de los Estados del bienestar en los años sesenta y setenta; y la economía mundial es por ahora imperfecta porque los mercados nacionales no se han integrado por completo.

La utilidad de este “trilema político” radica en ilustrar con claridad lo que Susan Strange denomina la quiebra del sistema westfaliano: la incapacidad de los gobiernos para resolver los problemas más graves creados por la globalización de los mercados –el descontrol del sistema financiero internacional, la degradación medioambiental, la polarización de las desigualdades socioeconómicas entre los más ricos y los más pobres–⁶³. En el marco de dicha quiebra del sistema de Westfalia es donde cabría situar el progresivo abandono desde los años setenta y ochenta del “compromiso del liberalismo incardinado” al que se refiriese John Gerard Ruggie en 1982, un compromiso entre la ortodoxia del *laissez-faire* y el proteccionismo absoluto que guió la tarea de reconstrucción del orden político-económico internacional de postguerra: “a diferencia del nacionalismo económico de los años treinta, tendría un carácter multilateral; a diferencia del liberalismo del patrón oro y del libre comercio, su

⁶² Vid. RODRIK, Dani (2000), “Governance of Economic Globalization”, en NYE, Joseph S. & DONAHUE, John D. (eds.), *Governance in a Globalizing World*, *op. cit.*, pp. 347-365.

multilateralismo dependería del intervencionismo estatal”⁶⁴. Tanto el abandono del liberalismo incardinado que ha conllevado la globalización económica como, más ampliamente, la crisis del sistema de Westfalia, han puesto de manifiesto la necesidad de encontrar mecanismos de gobernación más allá de los gobiernos estatales y de las organizaciones intergubernamentales para mantener el orden mundial. De esta necesidad surgen las teorías y propuestas políticas en torno a la gobernación global.

El término gobernabilidad fue utilizado y difundido por la Ciencia Política estadounidense en los años sesenta y setenta, y llegó a ser utilizado por la Comisión Trilateral en un informe sobre la crisis interna de las democracias occidentales⁶⁵. Pero es a partir de finales de los años ochenta cuando el término *governance* comienza a ser utilizado con profusión en organizaciones internacionales gubernamentales⁶⁶, y en los años noventa es incorporado por la teoría de las Relaciones Internacionales⁶⁷ y es difundido en un debate más amplio sobre los retos que plantea la globalización contemporánea⁶⁸.

Los significados y usos de *governance* en la Ciencia Política y en las Relaciones Internacionales son extraordinariamente variados, sin que pueda establecerse un sentido genérico y unívoco del término. R. A. W. Rhodes distinguió con cierta claridad hasta seis usos diferenciados de *governance*⁶⁹: a) como Estado mínimo y participación de operadores de los mercados en la provisión de bienes públicos; b) como dirección y

⁶³ Vid. STRANGE, Susan (1999), “The Westfailure system”, *op. cit.*

⁶⁴ Vid. RUGGIE, John Gerard (1982), “Embedded liberalism and the postwar economic regimes”, reimpr. en RUGGIE, John Gerard (1998), *Constructing the World Polity*, Londres: Routledge, pp. 62-84 (72-73).

⁶⁵ Vid. Comisión Trilateral (1975), *La Crisis de la democracia. Informe sobre la gobernabilidad de las democracias*, Nueva York: New York University Press. Sobre el papel de la Comisión Trilateral como instrumento de poder de la hegemonía estadounidense, vid. GILL, Stephen (1990), *American Hegemony and the Trilateral Commission*, Cambridge: Cambridge University Press.

⁶⁶ Vid. Banco Mundial (1989), *Subsaharan Africa: from Crisis to Sustainable Growth*, Washington, DC: Banco Mundial. Se aludía en este informe a la “crisis de gobernación” que podía apreciarse en las sociedades del África Subsahariana desde una perspectiva de política interna de los Estados de la región.

⁶⁷ Vid. ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.

⁶⁸ Vid. Comisión de Gestión de los Asuntos Públicos Mundiales (1995), *Nuestra comunidad global*, Madrid: Alianza (1ª ed. en inglés 1995).

control empresarial de acuerdo con unos criterios de transparencia, integridad y responsabilidad; c) como “nueva gestión pública” en dos sentidos, bien como introducción de métodos de gestión privada en el sector público (*managerialism*), o bien como introducción de mecanismos de competencia propios de los mercados en la provisión de servicios públicos (economía institucional); d) como “buena gobernanza” en el sentido que le dan las organizaciones internacionales económicas, es decir, como combinación en los países en desarrollo de las prescripciones de la “nueva gestión pública” con la adopción de la democracia liberal; e) como sistema sociopolítico descentralizado, plural en cuanto a los actores participantes, tanto públicos como privados, todos ellos interdependientes, con objetivos compartidos y comprometidos con nuevas formas de actuación, intervención y control; f) como redes de acción autoorganizadas y autónomas en las que participan actores del sector público y del sector privado. Las ventajas del uso de un término tan polisémico son considerables, pero van en detrimento de la claridad conceptual⁷⁰. El mínimo común denominador de todos estos usos se reduce a la creciente participación de actores privados en tareas de gobernanza otrora acaparadas por las autoridades públicas, de modo que se pone así el “énfasis sobre los mecanismos de gobernanza que no radican en el recurso a la autoridad y a las sanciones del gobierno”⁷¹. Y en tal caso podemos decir que nos estamos refiriendo a un tipo particular de gobernanza que en español podemos denominar diferenciadamente como gobernanza. Mientras que la gobernanza, ya sea en el plano interno o en el internacional, puede en principio ser realizada exclusivamente por los Estados, la gobernanza necesariamente comporta una participación de actores privados en las tareas de gobernanza.

⁶⁹ Vid. RHODES, R. A. W. (1996), “The New Governance: Governing without Government”, *Political Studies*, vol. XLIV, pp. 652-667.

⁷⁰ Cynthia Hewitt destaca cómo el uso de *governance* se ha extendido con rapidez porque ofrece algunas grandes ventajas: a) puede ser utilizado para una gran variedad de actividades que se sitúan en muchos ámbitos organizativos, desde empresas hasta organizaciones internacionales gubernamentales; b) apela a problemas políticos básicos como la eficiencia y la legitimidad; y c) puede referirse a cualquier organización, no necesariamente a organismos estatales vinculados al gobierno. Vid. HEWITT DE ALCÁNTARA, Cynthia (1998), “Uses and abuses of the concept of governance”, *International Social Science Journal*, vol. 155, pp. 105-113 (105).

⁷¹ STOKER, Gerry (1998), “Governance as theory: five propositions”, *International Social Science Journal*, vol. 155, pp. 17-28 (17).

La gobernanza global ha sido también definida de muy diversas formas, en ocasiones contradictorias, cada una de ellas reflejo de una opción ideológica que, como tal, niega un valor universal y limita el contenido del concepto⁷². Así, James N. Rosenau se refirió en 1990 a la posibilidad de gobernanza sin que exista formalmente un gobierno, pues las funciones necesarias pueden ser cumplidas por “mecanismos de regulación en una esfera de actividad que muestra eficacia en su funcionamiento aunque no estén dotados de autoridad formal”⁷³. En este sentido restringido, la gobernanza no difiere substancialmente de la regulación estudiada por la teoría de los regímenes internacionales, pero Rosenau la definiría de manera mucho más amplia con posterioridad: “sistemas de autoridad en todos los niveles de actividad humana –desde la familia a la organización internacional– en los que la persecución de objetivos a través del ejercicio de control tiene repercusiones transnacionales”⁷⁴. Lawrence S. Finkelstein criticaría con razón la amplitud de la concepción de Rosenau proponiendo una interesante definición: “Gobernanza global es gobernar, sin autoridad soberana, relaciones que trascienden las fronteras nacionales. La gobernanza global es hacer internacionalmente lo que los gobiernos hacen a nivel estatal”⁷⁵. En el mismo sentido, la Comisión de Gestión de los Asuntos Públicos Mundiales afirmaría: “A nivel mundial, la gobernabilidad ha sido considerada principalmente como relaciones intergubernamentales pero ahora debe ser vista integrando también a las organizaciones no gubernamentales (ONGs), los movimientos ciudadanos, las empresas

⁷² Vid. SMOUTS, Marie-Claude (1998), “The proper use of governance in international relations”, *International Social Science Journal*, vol. 155, pp. 81-89; HIGGOTT, Richard A. (2000), “Contested Globalization: the changing context and normative challenges”, *Review of International Studies*, vol. 26, n° 1, pp. 131-153; LATHAM, Robert (1999), “Politics in a Floating World”, en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 23-53; MASSICOTTE, Marie-Josée (1999), “Global Governance and the Global Political Economy: Three Texts in Search of a Synthesis”, *Global Governance*, vol. 5, pp. 127-148; PALAN, Ronen (1999), “Global Governance and Social Closure”, en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 55-70.

⁷³ ROSENAU, James N. (1992), “Governance, Order and Change in World Politics”, en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 1-29 (5).

⁷⁴ ROSENAU, James N. (1995), “Governance in the Twenty-first Century”, *op. cit.*

⁷⁵ FINKELSTEIN, Lawrence S. (1995), “What Is Global Governance?”, *Global Governance*, vol. 1, pp. 367-372.

multinacionales y el mercado mundial de capitales. Con ellos interactúan los medios de comunicación globales cuya influencia ha aumentado dramáticamente”⁷⁶.

En un intento de clarificación, Martin Hewson y Timothy J. Sinclair han identificado tres conjuntos de aproximaciones teóricas que, por diferentes caminos, abordan el tema del cambio global utilizando diversas concepciones de la gobernanza global. En primer lugar, Hewson y Sinclair se refieren a los trabajos que asocian gobernanza global a globalización económica, ya sea para destacar el cambio en la ubicación de la autoridad en múltiples niveles⁷⁷, el surgimiento de una sociedad civil global⁷⁸, los intereses de las elites intelectuales, empresariales y políticas⁷⁹, o el papel creciente de las comunidades epistémicas. En segundo lugar, cabe destacar la vinculación existente entre las teorías de gobernanza global y la teoría de los regímenes, sobre todo cuando esta última va más allá de los tratamientos restringidos a ámbitos materiales y destaca la interacción entre los diferentes regímenes para conformar un “sistema de gobernanza internacional”⁸⁰. En tercer lugar, Hewson y Sinclair asocian la

⁷⁶ Comisión de Gestión de los Asuntos Públicos Mundiales (1995), *Nuestra comunidad global*, *op. cit.*, p. 24.

⁷⁷ El máximo exponente de estos enfoques es James N. Rosenau; vid. ROSENAU, James N. (1992), “Governance, Order and Change in World Politics”, *op. cit.*, y ROSENAU, James N. (1995), “Governance in the Twenty-first Century”, *op. cit.* También en esta línea de trabajos, FERGUSON, Yale H. y MANSBACH, Richard W. (1999), “History’s Revenge and Future Shock: The Remapping of Global Politics”, en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 197-238.

⁷⁸ Estos trabajos destacan tanto la necesidad de abordar los problemas globales con una perspectiva ética como el potencial normativo y democrático del cosmopolitismo. Vid. DESAI, Meghnad (1995), “Global Governance”, en DESAI, Meghnad y REDFERN, Paul (eds.) (1995), *Global Governance. Ethics and Economics of the New World Order*, Londres: Pinter, pp. 621; FALK, Richard (1995), *On Humane Governance: Toward a New Global Politics*, University Park, PA: The Pennsylvania State University Press; HELD, David (1997), *La democracia y el orden global. Del Estado moderno al gobierno cosmopolita*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en inglés, 1995); y LIPSCHUTZ, Ronnie D. y MAYER, Judith (1996), *Global Civil Society and Global Economic Governance: The Politics of Nature from Place to Planet*, Albany: State University of New York.

⁷⁹ Vid. COX, Robert W. (1992), “Towards a post-hegemonic conceptualization of world order: reflections on the relevancy of Ibn Khaldun”, en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 132-159; y PALAN, Ronen (1999), “Global Governance and Social Closure”, *op. cit.*

⁸⁰ Vid. CZEMPIEL, Ernst-Otto (1992), “Governance and democratization”, en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 250-271; HOLSTI, Kal J. (1992), “Governance without government: polyarchy in nineteenth-century European international politics”, en ROSENAU, James N. y

gobernanza global a las propuestas y actividades de las organizaciones internacionales gubernamentales que han asumido el tratamiento de cuestiones “globales” como la preservación del medio ambiente, la defensa de los derechos humanos, el desarrollo humano, etc⁸¹.

Desde una perspectiva muy diferente, Anne-Marie Slaughter ha identificado tres modelos de gobernanza global: internacionalismo liberal, nuevo medievalismo y transgubernamentalismo. Según la descripción de Slaughter, el internacionalismo liberal ofrece un modelo de gobernanza global basado en la proyección del modelo de gobierno estatal a la escala mundial, esto es, un gobierno mundial de representantes estatales con monopolio de la fuerza, autoridad normativa centralizada, instituciones jerarquizadas y membrecía universal. El nuevo medievalismo plantearía, según lo describe Slaughter, la desaparición del Estado nación y la coexistencia de múltiples actores públicos y privados que cooperarían en el marco de complejas redes de gobernanza global, sin autoridades mundiales centrales. El transgubernamentalismo, modelo en favor del cual aboga la autora estadounidense, plantea una gobernanza basada en la creación de un orden democrático liberal formado por Estados democráticos que se relacionan en el marco de redes gubernamentales de una forma flexible y descentralizada⁸².

Pese a lo sugerente de muchas de estas formulaciones, nos parece que la comprensión de las formas adoptadas por la gobernanza en la economía política global puede surgir de la reelaboración de la teoría de los regímenes internacionales. Algunos

CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 30-57; y ZACHER, Mark W. (1992), “The decaying pillars of the Westphalian temple: implications for international order and governance”, en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 58-101.

⁸¹ Vid. Comisión de Gestión de los Asuntos Públicos Mundiales (1995), *Nuestra comunidad global*, op. cit.; MURPHY, Craig N. (1994), *International Organization and Industrial Change: Global Governance since 1850*, Nueva York: Oxford University Press; y SIMAI, Mihaly (1995), *The Future of Global Governance Managing Risk and Change in the International System*, Nueva York: Twentieth Century Fund Press.

⁸² Vid. SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie (1997) “The Real New World Order”, *Foreign Affairs*, vol. 76, n° 5, pp. 183-197; y SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie (2000) “Government networks: the heart of the liberal democratic order”, en FOX, Gregory H. y ROTH, Brad R. (eds.) (2000), *Democratic Governance and International Law*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 199-235.

planteamientos recientes del institucionalismo neoliberal resultarán de especial interés para el análisis del control del comercio electrónico en internet.

2.2. LOS RÉGIMENES INTERNACIONALES EN LA GOBERNANZA GLOBAL

La introducción del término régimen internacional en el estudio de las relaciones internacionales fue realizada en 1975 por John Gerard Ruggie para referirse a las instituciones internacionales que canalizaban la cooperación interestatal. Según la definición de Ruggie, un régimen internacional es “un conjunto de expectativas mutuas, normas y regulaciones, planes, energías organizativas y compromisos financieros que han sido aceptados por un grupo de Estados”⁸³. Esta conceptualización pretendía dar cuenta de la reacción institucional de los Estados ante las innovaciones tecnológicas que estaban transformando las relaciones internacionales en los años setenta. Curiosamente, las motivaciones que están en el origen de la teoría de los regímenes internacionales son similares a las que dan lugar a algunas de las teorías de la gobernanza global en los años noventa. El concepto inicial de Ruggie sería posteriormente expandido por Oran Young⁸⁴ y se convertiría en uno de los instrumentos analíticos más importantes de los años ochenta para la corriente dominante de las Relaciones Internacionales.

De acuerdo con la formulación ya clásica de Stephen D. Krasner, “los regímenes pueden ser definidos como conjuntos de principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisiones, tanto implícitos como explícitos, en torno a los cuales convergen las expectativas de los actores en un ámbito determinado de las relaciones internacionales”⁸⁵. En este concepto ampliamente aceptado de régimen los principios son creencias de hecho, causalidad y rectitud, las normas son estándares de

⁸³ RUGGIE, John Gerard (1975), “International responses to technology: Concepts and trends”, *International Organization*, vol. 29, nº 3, pp. 557-583 (570).

⁸⁴ Vid. YOUNG, Oran (1980), “International Regimes: Problems of Concept Formation”, *World Politics*, vol. 32, pp. 331-356.

⁸⁵ KRASNER, Stephen D. (1982), “Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables”, reimpr. en KRASNER, Stephen D. (ed.) (1983), *International Regimes*, Ithaca / Londres: Cornell University Press, p. 2.

comportamiento definidos en términos de derechos y obligaciones, las reglas son prescripciones específicas o proscipciones de acción, y los procedimientos de toma de decisiones son prácticas dominantes para la elaboración y aplicación de elecciones colectivas⁸⁶.

Desde principios de los años ochenta, la teoría de los regímenes internacionales ha cobrado una relevancia cada vez mayor debido a su capacidad para explicar las pautas del orden en la sociedad internacional. Frente al realismo dominante en aquellos momentos en el panorama teórico de las Relaciones Internacionales, la teoría de los regímenes ofrecía algunas ventajas notables. En primer lugar, subrayaba la importancia de la cooperación en las relaciones internacionales, una dinámica que el realismo imperante hasta entonces había tendido a minimizar privilegiando el estudio del conflicto. En segundo lugar, el estudio de los regímenes internacionales destacaba la diversidad y el peso de ámbitos materiales no militares en torno a los que se articulaba la cooperación internacional. En tercer lugar, estas teorías permitían compartimentar dichos ámbitos materiales, abordarlos separadamente y, al mismo tiempo, identificar los vínculos existentes entre ellos.

Estas ventajas siguen siendo de interés para el estudio del orden en la sociedad postinternacional y, como veremos, pese a las numerosas críticas de que ha sido objeto, la teoría de los regímenes internacionales puede ser de gran utilidad en el estudio de la gobernanza global. De acuerdo con la formulación de Krasner, el concepto de régimen internacional no presenta grandes problemas teóricos, pero lo cierto es que su desarrollo de la mano de los autores neorrealistas y neoliberales le restó rendimiento explicativo y lo hizo objeto de numerosas críticas procedentes de la Economía Política Internacional⁸⁷, de la Escuela Inglesa⁸⁸ y del constructivismo⁸⁹, así como de los propios

⁸⁶ Ibid.

⁸⁷ Vid. STRANGE, Susan (1982), “*Cave! hic dragones: a critique of regime analysis*”, reimpr. en KRASNER, Stephen D. (ed.) (1983), *International Regimes*, Ithaca / Londres: Cornell University Press, pp. 337-354.

⁸⁸ Vid. HURRELL, Andrew (1993), “International Society and the Study of Regimes: A Reflective Approach”, en RITTBERGER, Volker (ed.) (1993), *Regime Theory and International Relations*, Oxford: Clarendon Press, pp. 49-72.

neorrealistas –hacia las versiones del institucionalismo neoliberal– y de los neoliberales –hacia las versiones del realismo estructural–⁹⁰. Los neorrealistas utilizaron la teoría de los regímenes internacionales fundamentalmente para sustentar la teoría de la estabilidad hegemónica, generalmente desde una perspectiva estatocéntrica y positivista, en la que los Estados creaban o participaban en regímenes para maximizar su poder. Por su parte, los neoliberales desarrollaron la teoría de los regímenes desde una perspectiva algo menos estatocéntrica en la que se tenían en cuenta a otros actores y en la que los Estados cooperaban para conseguir ganancias relativas, no absolutas; pero la perspectiva era igualmente positivista, sobre todo en aquellos casos en los que se recurría al aparato formal de teoría de juegos para explicar la cooperación institucionalizada.

La relevancia de la teoría de los regímenes internacionales se ha visto subrayada durante la segunda mitad de los años noventa a raíz de la colaboración entre algunos autores del institucionalismo neoliberal y algunos iusinternacionalistas atraídos por la teoría de las Relaciones Internacionales. Esta colaboración ha conformado un proyecto intelectual común cimentado en la teoría liberal y liderado por la jurista estadounidense Anne-Marie Slaughter⁹¹. De ella parte la propuesta de “una teoría liberal del Derecho internacional”, una concepción amplia y novedosa del ordenamiento jurídico internacional según la cual en la sociedad transnacional contemporánea podrían

⁸⁹ KRATOCHWIL, Friedrich y RUGGIE, John Gerard (1986), “International organization: a state of the art or an art of the state”, *International Organization*, vol. 40, pp. 753-775.

⁹⁰ Vid. BALDWIN, David A. (ed.) (1993), *Neorealism and Neoliberalism*, *op. cit.*

⁹¹ Anne-Marie Slaughter ha sido quien ha liderado estos esfuerzos de colaboración con numerosos trabajos encaminados a hacer converger las trayectorias teóricas del Derecho internacional y las Relaciones Internacionales. Vid. SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie (1993), “International Law and International Relations Theory: A Dual Agenda”, *The American Journal of International Law*, vol. 87, pp. 205-239, y SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie; TULUMELLO, Andrew S. & WOOD, Stepan (1998), “International Law and International Relations Theory: A New Generation of Interdisciplinary Scholarship”, *The American Journal of International Law*, vol. 92, pp. 367-397. Con objeto de desarrollar una teoría integral del Derecho internacional y las Relaciones Internacionales desde presupuestos liberales comunes, Slaughter propone una concepción del ordenamiento jurídico internacional al servicio del ideario del liberalismo político en boga en Estados Unidos. Vid. SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie (1995), “International Law in a World of Liberal States”, *European Journal of International Law*, vol. 6, pp. 503-538.

distinguirse tres niveles de Derecho⁹². En primer lugar, estarían las normas de Derecho de los individuos y los grupos en la sociedad transnacional, unas normas voluntarias que rigen las relaciones entre actores sociales sin la intervención estatal. En segundo lugar, estaría el Derecho transnacional o transgubernamental formado por las normas de organismos gubernamentales cuyos efectos trascienden las fronteras de los Estados. En tercer lugar, se encontrarían las fuentes tradicionales del Derecho internacional público, el Derecho interestatal en el que los sujetos de derecho son sólo los Estados.

Este reordenamiento de las fuentes del Derecho internacional supondría acabar con la autonomía del Derecho internacional público como ordenamiento jurídico de la sociedad internacional de Estados. Desde la perspectiva iusinternacionalista, tal propuesta es científicamente arriesgada y normativamente muy comprometida. Pero desde la perspectiva de las Relaciones Internacionales ofrece interesantes elementos de desarrollo de la teoría de los regímenes internacionales y, lo que es más importante, puede contribuir a mejorar nuestra comprensión del poder en dos sentidos. Por un lado, destaca la relevancia de la actividad normativa de individuos y grupos privados, del conjunto de normas que se han dado en llamar regímenes privados⁹³. Por otro lado, subraya la importancia creciente de instrumentos normativos no vinculantes –tanto públicos como privados– habitualmente denominados *soft law*.

Regímenes privados y *soft law* han sido desarrollados como mecanismos de gobernanza global y desempeñan funciones orientadas a la obtención de orden en la sociedad postinternacional. En ellos, actores públicos y actores privados plasman sus

⁹² En esta concepción tienen cabida por igual Derecho internacional público, Derecho internacional privado, Derecho transnacional, Derecho mercantil internacional, arbitraje internacional y todos aquellos ámbitos posibles del Derecho que contribuyen de una u otra forma al orden internacional. Vid. SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie (2000), “A Liberal Theory of International Law”, *Proceedings of the Annual Meeting of The American Society of International Law*, Washington D.C.: ASIL. La teoría liberal del Derecho internacional de Slaughter entroncaría con la teoría liberal de las Relaciones Internacionales tal y como es formulada por Andrew Moravcsik. Vid. MORAVCSIK (1997), “Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics”, *International Organization*, vol. 51, pp. 513-553.

⁹³ CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (1999), “Private Authority and International Affairs”, en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 3-28 (13-15); y HAUFLE, Virginia (2000), “Private sector international regimes”, en HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. y BIELER, Andreas (eds.) (2000), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Londres/Nueva York: Routledge, pp. 121-137.

preferencias a fin de obtener unos determinados objetivos y la propia elección de estos mecanismos es una opción política frente a la utilización de otros instrumentos tradicionales, más vinculados a los regímenes internacionales públicos. No se trata de una opción casual ni natural, pues tanto los regímenes privados como en ocasiones el *soft law* son manifestaciones de la autoridad privada y reflejo de relaciones de poder en las que el Estado es tan sólo un actor más, no necesariamente el más importante. Por tanto, el desarrollo de los regímenes privados y del *soft law* como mecanismos de gobernanza global está en consonancia con el papel cada vez más importante de la autoridad privada en las relaciones internacionales.

2.2.1. Regímenes privados

Los regímenes privados son conjuntos de normas privadas que condicionan el comportamiento de los actores en un ámbito determinado de las relaciones internacionales⁹⁴. Esta breve definición debe ser precisada en cuatro sentidos. En primer lugar, son normas entendidas de manera amplia e incluirían los “principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisiones” a los que se refería Krasner en su definición clásica de régimen internacional. Según los concibe Haufler, los regímenes internacionales incluyen “normas informales de comportamiento empresarial, pero también tienen reglas explícitas, procedimientos de toma de decisiones y mecanismos de aplicación forzosa formales e informales”, de manera que en su conjunto constituyen “un marco conformado por reglas, estándares y prácticas recomendables que orientan el comportamiento de los participantes”⁹⁵. En segundo lugar, estas normas son privadas por cuanto sus creadores son individuos, grupos, organizaciones, empresas, etc. que sólo se representan a sí mismos y que carecen de legitimidad política más allá de su ámbito

⁹⁴ Virginia Haufler ha sido uno de los autores que más ampliamente ha desarrollado el concepto de régimen privado. Vid. HAUFLER, Virginia (1993), “Crossing the Boundary between Public and Private: International Regimes and Non-State Actors”, en RITTBERGER, Volker (ed.) (1993), *Regime Theory and International Relations*, Oxford: Clarendon Press, pp. 94-111. En este trabajo pionero sobre el estudio de los regímenes privados, Haufler hace manifiesta la coincidencia de su interés por los actores privados con los trabajos previos de Susan Strange (ibid., p. 94).

de actividad propio. En tercer lugar, se trata de normas que condicionan el comportamiento tanto de actores públicos como de actores privados, aunque sus creadores sean sólo estos últimos. En cuarto y último lugar, operan en un ámbito material determinado, generalmente un sector económico –o un conjunto de sectores económicos conexos– en el que los diferentes actores coordinan sus expectativas de comportamiento con arreglo a determinados fines: mejorar la eficiencia económica; garantizar la estabilidad de los mercados; asegurar situaciones de oligopolio; evitar la aparición de una situación de monopolio; mantener la autonomía frente a las autoridades públicas; ofrecer respuestas a demandas y expectativas sociales, etc.

La idea fundamental que preside la constitución de cualquier régimen privado es la autorregulación, la organización política de un conjunto de actividades económicas de manera autónoma con respecto a las autoridades públicas⁹⁶. Dicho de otro modo, la gobernanza de los asuntos de un sector económico por parte de las empresas que lo conforman, sin que a lo largo del proceso regulador interfieran las autoridades públicas⁹⁷.

De acuerdo con la descripción de Haufler: “[...] un régimen privado se forma cuando en todo un sector existe un consenso generalizado con respecto a principios y

⁹⁵ Ibid., p. 123.

⁹⁶ Vid. PRICE, Monroe E. y VERHULST, Stefaan G. (2000), “In search of the self. Charting the course of self-regulation on the Internet in a global environment”, en MARSDEN, Christopher T. (ed.) (2000), *Regulating the Global Information Society*, Londres: Routledge, pp. 57-78 (58). La conceptualización tradicional de las formas de organización socioeconómica distingue entre tres tipos ideales que serían la organización pública o gubernamental, la autoorganización privada y la organización pura por parte de las fuerzas del mercado. Esta distinción ofrece dos problemas fundamentales. Por un lado, es muy difícil de apreciar en la realidad porque las diferentes formas de organización se solapan en mayor o menor medida en todos los ámbitos económicos, sobre todo en aquellos más complejos y transnacionales (ibid. p. 59). Por otro lado, es más que dudoso que las fuerzas del mercado “organicen” espontáneamente sus actividades, pues la ley de la oferta y la demanda sólo funciona en un marco de estabilidad y seguridad que únicamente la regulación pública o la autorregulación privada pueden ofrecer. La “mano invisible” del mercado sólo organiza las transacciones que se dan en un marco previamente regulado por autoridades públicas o por autoridades privadas. Sin dicho marco, no hay mercado posible.

⁹⁷ Según Price y Verhulst, en el proceso regulador pueden apreciarse cuatro fases o momentos: a) elaboración de políticas en base, por ejemplo, a los principios que deberían presidir la actividad empresarial; b) regulación propiamente dicha, mediante la cual se definen más detalladamente los comportamientos o estándares considerados apropiados; c) ejecución o aplicación coactiva, a través de la cual se adoptan acciones contra aquellos que violan las normas; y d) *adjudication*, referida a las decisiones sobre si se ha producido efectivamente una violación y si corresponde aplicar algún tipo de sanción. Ibid., p. 62.

normas, y éstos son institucionalizados en asociaciones sectoriales y en contratos y tratados intersectoriales. Gracias a ellos, un sector puede desempeñar una función autorreguladora en virtud de la cual las empresas que actúan contra dichas normas son sancionadas por el propio sector, a menudo mediante la exclusión del negocio”⁹⁸. Los factores que determinan el surgimiento de las normas que conforman los regímenes privados son muy variados y Haufler identifica al menos tres tipos: a) la evolución de los mercados, en los que los precios resultantes de la oferta y la demanda señalan qué prácticas empresariales funcionan mejor de cara a la obtención de beneficios; b) la propia existencia de principios y normas en el marco de comunidades epistémicas que los transmiten a través de escuelas de comercio, publicaciones especializadas, asociaciones empresariales, seminarios profesionales, etc.; y c) las percepciones sociales con respecto a lo que son prácticas aceptables o inaceptables de las empresas, cuyos cargos directivos y ejecutivos asumen estas percepciones, en ocasiones de manera forzada por las autoridades públicas, en ocasiones a través de socialización⁹⁹.

La autorregulación puede adoptar formas muy diversas y es posible distinguir al menos seis categorías de normas o regulaciones susceptibles de conformar regímenes privados. En primer lugar, las normas de organización interna de asociaciones empresariales y profesionales que agrupan a los individuos y empresas de un determinado sector económico o de sectores económicos conexos. Se trata de normas reglamentarias que organizan el funcionamiento de estas asociaciones transnacionales. Aunque a menudo estas asociaciones están formadas por empresas de diferentes países, la composición de la asociación no tiene por qué ser multinacional; puede estar formada por empresas transnacionales de un mismo país cuyas actividades sectoriales sí están organizadas transnacionalmente.

En segundo lugar, normas relativas a estándares técnicos regulan las características y especificaciones técnicas de los productos de un sector o de sectores conexos. En ocasiones estos estándares son impuestos *de facto* por una empresa o un

⁹⁸ HAUFLE, Virginia (1999), “Self-Regulation and Business Norms: Political Risk, Political Activism”, en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 199-222 (202).

⁹⁹ *Ibid.*, pp. 201-202.

grupo de empresas de un sector, aunque habitualmente son asociaciones empresariales nacionales o transnacionales las que de forma consensuada armonizan las especificaciones técnicas de los productos de una industria. Una de las autoridades privadas más destacables en este tipo de actividades es la International Organisation for Standardisation (ISO), una autoridad privada que adopta estándares internacionales voluntarios a través de un proceso en el que participan tanto organismos estatales como entidades privadas¹⁰⁰.

En tercer lugar, los códigos de conducta empresarial establecen prácticas consideradas adecuadas o recomendables en un determinado ámbito económico. Estos códigos de conducta, adoptados habitualmente por asociaciones empresariales y profesionales, responden en muchas ocasiones a demandas sociales, pero su objetivo principal es desincentivar la intervención estatal en determinados ámbitos que podrían requerir de la intervención pública, como regulación medioambiental, la protección de los derechos de los trabajadores, la protección de los derechos de los consumidores, etc.¹⁰¹.

En cuarto lugar, en los contratos internacionales las partes eligen voluntariamente las normas de derecho privado aplicable a la relación contractual. Estas normas regulan la interpretación y la aplicación de contratos comerciales internacionales, así como la forma escogida para la solución de litigios entre las partes, ya sea acudiendo a mecanismos judiciales o arbitrales¹⁰².

En quinto lugar, el arbitraje comercial internacional ofrece un conjunto de normas muy utilizadas por las empresas para resolver sus diferencias internacionales. Se trata de un conjunto de mecanismos privados –centros de arbitraje, árbitros, normas de arbitraje– que durante las últimas décadas han aumentado y se han transformado espectacularmente, convirtiéndose en una importante institución para los mercados

¹⁰⁰ Vid. ROTH-ARRIAZA, Naomi (2000), “‘Soft Law’ in a ‘Hybrid’ Organization: The International Organization for Standardization”, en SHELTON, Dinah (ed.) (2000), *Commitment and Compliance. The Role of Non-Binding Norms in the International Legal System*, Oxford: Oxford University Press, pp. 263-281.

¹⁰¹ HAUFLER, Virginia (2000), “Private sector international regimes”, *op. cit.*, pp. 129-130.

¹⁰² SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie (2000), “A Liberal Theory of International Law”, *op. cit.*, p. 244.

internacionales¹⁰³. Los árbitros actúan como autoridades privadas y conforman redes informales en base a cuya experiencia colectiva se extraen normas y costumbres que funcionan a modo de precedentes en los casos arbitrales¹⁰⁴.

En sexto y último lugar, existen normas evaluadoras del comportamiento empresarial en determinados sectores económicos, generalmente vinculados a las finanzas internacionales. Estas normas son definidas informalmente por las agencias de valoración o *rating*, que con sus informes de valoración crediticia condicionan la evolución de los mercados financieros. Aparte de las agencias de carácter estrictamente nacional, las grandes agencias transnacionales como Moody's Investors Service y Standard and Poor's Rating Group constituyen verdaderas autoridades para los operadores financieros¹⁰⁵. Una forma peculiar de evaluación, no referida al comportamiento empresarial, sino al comportamiento de los Estados, sería la de algunos informes en los que se elaboran clasificaciones de países en función de sus condiciones de inversión, de productividad, de competitividad, etc., y que en ocasiones condicionan tanto decisiones estratégicas de las empresas como decisiones de política social o económica de los Estados¹⁰⁶.

Estas seis categorías de normas no operan completamente al margen de la actividad estatal y del Derecho público. Como subraya Slaughter, los Estados cumplen

¹⁰³ Vid. DEZALAY, Yves y GARTH, Bryant (1995), "Merchants of Law as Moral Entrepreneurs: Constructing International Justice from the Competition for Transnational Business Disputes", *Law and Society Review*, vol. 29, nº 1, pp. 27-64.

¹⁰⁴ SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie (2000), "A Liberal Theory of International Law", *op. cit.*, p. 244.

¹⁰⁵ Vid. SINCLAIR, Timothy J. (1994), "Passing Judgement: Credit Rating Processes as Regulatory Mechanisms of Governance in the Emerging World Order", *Review of International Political Economy*, vol. 1, nº 1, pp. 133-159; y SINCLAIR, Timothy J. (1999), "Bond-Rating Agencies and Coordination in the Global Political Economy", en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 153-167.

¹⁰⁶ Vid. World Economic Forum (2002), *Global Competitiveness Report 2002-2003*, Nueva York: Oxford University Press for the World Economic Forum. En este informe se elabora un "índice de competitividad del crecimiento" en base al cual se clasifican 80 economías industrializadas y emergentes según sus perspectivas de evolución económica en un período de entre cinco y ocho años. Entre otros, algunos de los criterios o factores utilizados para la elaboración de la clasificación son el nivel tecnológico del país, la estabilidad y funcionamiento de sus instituciones públicas, el entorno macroeconómico o las políticas públicas que afectan a la evolución económica.

algunas funciones importantes con respecto a los regímenes privados¹⁰⁷. En primer lugar, el Estado puede avalar las normas que los conforman como complementos normativos de las normas legales más formales. En segundo lugar, los gobiernos pueden desempeñar un papel activo en el desarrollo de los regímenes privados garantizando el cumplimiento de las normas privadas mediante el ejercicio de la autoridad pública. En tercer lugar, el Estado puede mediar en conflictos entre diferentes actores privados cuando es reclamada su intervención debido al poder excesivo que una empresa o un sector económico puede estar adquiriendo en detrimento de otro¹⁰⁸.

La proliferación de los regímenes privados en el marco de la globalización económica contemporánea no ha sido percibida por las autoridades públicas como una amenaza o como una pérdida de poder, sino que más bien los Estados han favorecido este tipo de regímenes. Virginia Haufler apunta algunas explicaciones de interés. En primer lugar, muchos gobiernos han abrazado las convicciones neoliberales en torno a la mínima intervención estatal, dejando al sector privado la responsabilidad de regular sus actividades y los mercados. En segundo lugar, los gobiernos carecen a veces de los conocimientos técnicos necesarios para regular de forma efectiva, tanto a nivel interno como internacional, algunos ámbitos económicos, en particular los de alta tecnología, de modo que ven con buenos ojos el establecimiento de estándares técnicos por parte de empresas y asociaciones empresariales. En tercer lugar, en ocasiones los gobiernos son incapaces de establecer regímenes públicos a través de los mecanismos normativos tradicionales y facilitan el surgimiento de regímenes privados¹⁰⁹. Una de las conexiones entre regímenes públicos y regímenes privados, seguramente la más importante, es el *soft law*.

¹⁰⁷ Vid. SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie (2000), "A Liberal Theory of International Law", *op. cit.*, pp. 244-245.

¹⁰⁸ Aunque esta función es efectivamente desempeñada por el Estado en los mercados, no suscribiríamos la afirmación de Slaughter según la cual cuando "una parte u otra –empresas o ONG– perciben un desequilibrio de poder, posiblemente apelará a la intervención estatal". Así expuesta, esta función asimila el papel del Estado al de un árbitro que dirime diferencias entre iguales que compiten por el poder. Entre estas dos categorías de actores, el desequilibrio de poder no ocurre puntualmente, como sugiere Slaughter, sino que es permanente: lo habitual es que las ONG demanden la intervención estatal frente a las empresas transnacionales y muy excepcionalmente puede decirse que estas últimas necesiten recurrir a la protección estatal frente a las ONG. El mundo liberal ideal de Slaughter no se corresponde con el mundo liberal real.

2.2.2. *Soft law*

El *soft law* alude a un fenómeno normativo muy amplio y diverso en el que se incluyen todo tipo de normas no vinculantes que regulan las relaciones entre las partes. El rasgo característico de estas normas es su ausencia de obligatoriedad como fuente de Derecho¹¹⁰, una carencia que puede deberse bien a la forma que adopta la norma, bien a la sustancia que la constituye¹¹¹. Tanto en un supuesto como en el otro, la norma no vincula jurídicamente a las partes y éstas acomodan su comportamiento, pero sin estar sujetas por una obligación precisa. Aunque desde la formulación inicial de Lord McNair el *soft law* se ha referido habitualmente a las relaciones entre Estados en el marco del Derecho internacional¹¹², este tipo de normas también regulan las relaciones entre actores privados. De ahí que, del mismo modo que distinguimos entre regímenes públicos y regímenes privados, podamos distinguir entre: a) *soft law* público, aquél creado por Estados, organizaciones internacionales gubernamentales y otras autoridades públicas; b) *soft law* privado, aquél creado por empresas, asociaciones, organizaciones no gubernamentales y otras autoridades privadas; y c) *soft law* híbrido, en aquellos casos en que se da una participación mixta de ambos tipos de autoridades en la creación de la norma.

La proliferación de fenómenos normativos jurídicamente no vinculantes en los que participan como creadores o como destinatarios de las normas actores no estatales es una cuestión de gran interés tanto para el Derecho internacional como para las Relaciones Internacionales, pues el *soft law* es una de las manifestaciones más importantes de la autoridad privada en la sociedad postinternacional. La distinción

¹⁰⁹ HAUFLER, Virginia (2000), "Private sector international regimes", *op. cit.*, pp. 124-126.

¹¹⁰ Vid. HILLGENBERG, Hartmut (1999), "A Fresh Look at Soft Law", *European Journal of International Law*, vol. 10, n° 3, pp. 499-515.

¹¹¹ Prosper Weil proponía distinguir claramente entre *soft law* como *instrumentum* y como *negotium*. En el primer caso, el carácter *soft* de la norma se deriva del instrumento que la contiene, carente de valor normativo. En el segundo caso, el carácter *soft* de la norma se deriva del contenido material débil o poco vinculante para las partes. Vid. WEIL, Prosper (1996), "Le droit international en quête de son identité", *Recueil des Cours*, vol. 237 (1992-VI), pp. 9-370 (215-219).

tradicional del Derecho internacional entre normas vinculantes y normas no vinculantes resulta cada vez más difícil de mantener debido a la proliferación de las normas de *soft law* y a la complejidad creciente del Derecho internacional¹¹³. Como ha puesto de manifiesto Dinah Shelton, esta difuminación es importante no sólo en términos formales, sino sobre todo porque el cumplimiento de las normas no depende de la forma que adopten¹¹⁴. El estudio de la práctica demuestra hasta qué punto la aplicación y la efectividad del *soft law* son comparables a las del *hard law* en algunos ámbitos materiales –derechos humanos y medio ambiente, sobre todo– y cómo a través de complejos mecanismos de técnica jurídica ambos tipos de normas interactúan de manera dinámica.

Una articulación teórica interesante de *hard law* y *soft law* en el marco de la teoría de los regímenes es la que ofrece el institucionalismo neoliberal mediante el concepto de “juridificación” (*legalization*), desarrollado conjuntamente por teóricos de Relaciones Internacionales (Judith Goldstein, Miles Kahler, Robert O. Keohane, Andrew Moravcsik, Duncan Snidal) y de Derecho internacional (Anne-Marie Slaughter, Kenneth W. Abbott)¹¹⁵. Dentro del concepto amplio de régimen, la juridificación se refiere a un conjunto de características que pueden presentar las instituciones internacionales en tres dimensiones normativas: a) la obligación, entendida como vinculación de un Estado u otro actor para con una norma o compromiso o para con un conjunto de normas o compromisos; b) la precisión, entendida como el grado de definición que establecen las normas con respecto a la conducta que exigen, autorizan o proscriben; y c) la delegación, entendida como la autoridad otorgada a una tercera parte

¹¹² CASANOVAS Y LA ROSA, Oriol (2001), *Unity and Pluralism in Public International Law*, Dordrecht: Kluwer Law International, pp. 81-83 “Unidad y pluralismo en Derecho internacional público”, *Cursos Euromediterráneos Banca de Derecho Internacional*, vol. II, pp. 81-83.

¹¹³ Sobre esta creciente complejidad jurídica, derivada de la globalización contemporánea, Julio Vives se ha referido a las “relaciones intersistémicas” como la articulación cada vez más compleja no sólo de las relaciones entre el Derecho internacional y los derechos internos, sino también de las relaciones entre diferentes subsistemas en el seno del Derecho internacional. Vid. VIVES CHILLIDA, Julio A. (2000), *Proyecto docente*, presentado en la Universitat Pompeu Fabra (trabajo no publicado), p. 79.

¹¹⁴ SHELTON, Dinah (2000), “Introduction: Law, Non-Law and the Problem of ‘Soft Law’”, en SHELTON, Dinah (ed.) (2000), *Commitment and Compliance. The Role of Non-Binding Norms in the International Legal System*, Oxford: Oxford University Press, pp. 1-18.

para la aplicación, la interpretación y la ejecución de normas, para la resolución de controversias, y para la creación de otras normas¹¹⁶. En función del grado en que una norma se presenta en cada una de estas tres dimensiones, dicha norma estará más o menos juridificada.

Cada una de estas tres dimensiones relacionadas, pero autónomas, es entendida como una línea continua entre dos extremos que irían desde un estadio de alta juridificación (*hard legalization*), pasando por un nivel de baja juridificación (*soft legalization*), hasta una ausencia total de juridificación. Así, en el extremo con mayor juridificación de la dimensión referida a la obligación estarían las normas de *jus cogens* y en el otro extremo estarían las normas no vinculantes. La dimensión referida a la precisión tendría en el extremo de alta juridificación normas muy elaboradas y precisas, y en el otro extremo principios vagos e imprecisos. En la dimensión de la delegación el extremo de máxima institucionalización se referiría a la aplicación estatal de las normas, a las organizaciones internacionales y a los tribunales internacionales, mientras que en el extremo ausente de juridificación se encontraría la diplomacia¹¹⁷. El modelo resultante es limitado en la medida que no da cuenta de otras dimensiones del Derecho y puede transmitir una concepción normativa liberal y positivista¹¹⁸. Pero al mismo tiempo cabe destacar como una aportación de interés su capacidad para integrar en un modelo teórico sencillo la coexistencia del *hard law* y del *soft law* en el Derecho internacional¹¹⁹.

De entre las múltiples razones de la proliferación reciente del *soft law* frente al *hard law*, interesa destacar aquí que, frente a los procesos tradicionales de creación de normas, los Estados recurren cada vez más a las normas no vinculantes para implicar

¹¹⁵ Vid. "Legalization and World Politics", número especial monográfico de *International Organization*, vol. 54, n° 3, 2000.

¹¹⁶ ABBOTT, Kenneth W.; KEOHANE, Robert O.; MORAVCSIK, Andrew; SLAUGHTER, Anne-Marie; SNIDAL, Duncan (2000), "The Concept of Legalization", *International Organization*, vol. 54, n° 3, pp. 401-419 (401).

¹¹⁷ *Ibid.*, p. 404.

¹¹⁸ FINNEMORE, Martha y TOOPE, Stephen J. (2001), "Alternatives to 'Legalization': Richer Views of Law and Politics", *International Organization*, vol. 55, n° 3, pp. 743-758.

más activamente a actores no estatales en la gestión de algunos ámbitos de actividad internacional¹²⁰. Así, Christine Chinkin destaca cómo, en la medida en que los destinatarios del *soft law* pueden ser tanto Estados como empresas y entidades comerciales, organizaciones no gubernamentales, organizaciones internacionales gubernamentales, funcionarios internacionales, funcionarios gubernamentales e individuos, en ocasiones el *soft law* es utilizado por los Estados para obligar al cumplimiento de normas a actores privados, como empresas transnacionales, que no podrían ser obligados por tratados, sobre todo en el marco de ordenamientos jurídicos estatales con sistemas de recepción especial¹²¹. También para los actores no estatales las normas no vinculantes del *soft law* presentan ventajas, pues a través de ellas es posible influir en el comportamiento estatal, por ejemplo, cuando se prevee difícil o poco deseable la conclusión de una norma vinculante, como un tratado internacional¹²². En este sentido, el *soft law* refleja las preferencias y los objetivos que se establecen en el marco de una determinada estructura de poder en la sociedad postinternacional. Como observa el Profesor Casanovas: “[...] son sobre todo causas ligadas a la estructura misma de la comunidad internacional las que inclinan muchas veces a los Estados hacia estas obligaciones vagas y difusas: las principales potencias que lideran el capitalismo liberal prefieren que los operadores económicos no se encuentren constreñidos por una red de compromisos jurídicos demasiado estricta”¹²³.

¹¹⁹ ABBOTT, Kenneth W.; SNIDAL, Duncan (2000), “Hard and Soft Law in International Governance”, *International Organization*, vol. 54, nº 3, pp. 421-456.

¹²⁰ Junto a la posibilidad de una participación más activa de actores no estatales, Shelton menciona: la burocratización de las instituciones internacionales, que favorece la adopción de instrumentos menos formales; la previsión por parte de los Estados de dificultades futuras en el cumplimiento de una norma vinculante; la facilitación de la participación de Estados que se oponen a la adopción de normas vinculantes; la creciente solidez y madurez del sistema internacional, que presenta rasgos de una sociedad internacional cada vez más cooperativa; la incertidumbre –científica o de otro tipo– en cuanto a la previsible efectividad de una norma; y la rapidez y flexibilidad en el procedimiento de adopción de normas de *soft law* en comparación con las normas vinculantes. *Ibid.* pp. 12-13.

¹²¹ CHINKIN, Christine (2000), “Normative Development in the International Legal System”, en SHELTON, Dinah (ed.) (2000), *Commitment and Compliance. The Role of Non-Binding Norms in the International Legal System*, Oxford: Oxford University Press, pp. 21-42 (36-37).

¹²² *Ibid.*, pp. 31 y 35.

¹²³ CASANOVAS Y LA ROSA, Oriol (2001), *Unity and Pluralism in Public International Law*, *op. cit.*, pp. 82-83 –la traducción de la cita ha sido adaptada a partir de CASANOVAS Y LA ROSA, Oriol (1998),

La participación creciente de los actores privados en la creación de *soft law* llega hasta el punto de que en ocasiones llegan a ser consideradas *soft law* normas que no proceden directa ni indirectamente de los Estados. Como apunta Chinkin, así ocurre en algunos casos de iniciativas privadas para la creación de normas públicas, de declaraciones de principios por parte de individuos que no son representantes estatales, de documentos preparados por grupos de expertos, de códigos de conducta para la autorregulación de asociaciones empresariales transnacionales¹²⁴. En todos estos casos, el *soft law* englobaría muchas de las normas que conforman los regímenes privados a las que nos hemos referido.

La incorporación de los regímenes privados y del *soft law* a la teoría de los regímenes internacionales nos parece enriquecedora en la medida en que da cabida a las diferentes manifestaciones de la autoridad privada. Además, la teoría de los regímenes internacionales puede ser desarrollada por cauces más fructíferos que los de la corriente dominante conformada por el realismo estructural y el institucionalismo neoliberal. Coincidimos así con Fred Gale al considerar que la teoría de los regímenes no se agota en los trabajos neorrealistas y neoliberales, y que los trabajos institucionalistas de autores como Ruggie, Young, Ernst Haas y Peter Haas constituyen la base para desarrollar el concepto de régimen internacional desde un marco teórico próximo a la Economía Política Internacional crítica¹²⁵. Estos autores subrayan la influencia que las instituciones sociales ejercen sobre el comportamiento humano –una idea que está en la línea de la Escuela Inglesa, por otra parte–, y destacan el significado de los regímenes como construcciones intersubjetivas que reflejan valores, intereses y relaciones de poder¹²⁶.

Partiendo de estas premisas constructivistas, Gale observa cómo la teoría de los regímenes podría ser utilizada desde aproximaciones neogramscianas en las que: a) se

“Unidad y pluralismo en Derecho internacional público”, *Cursos Euromediterráneos Bancaja de Derecho Internacional*, vol. II, pp. 35-267 (116).

¹²⁴ CHINKIN, Christine (2000), “Normative Development in the International Legal System”, *op. cit.*, p. 29.

¹²⁵ GALE, Fred (1998), “Cave ‘Cave! Hic dragones’: a neo-Gramscian deconstruction and reconstruction of international regime theory”, *Review of International Political Economy*, vol. 5, n° 2, pp. 252-283.

¹²⁶ *Ibid.*, pp. 258-260

huye del estatocentrismo al no identificar automáticamente a los gobiernos con los intereses nacionales de los Estados; b) se destaca la importancia de los actores no estatales, de las fuerzas sociales que a través de los gobiernos consiguen plasmar sus preferencias en los regímenes; c) se otorga especial atención a la dimensión ideológica que subyace tras las instituciones que reflejan los intereses de unos grupos dominantes y excluyen los de los grupos dominados; d) se destaca la competencia político-económica entre fuerzas sociales, que evoluciona y se transforma dando lugar a nuevos regímenes o a modificaciones de los regímenes ya existentes¹²⁷. Este recurso a la teoría de los regímenes será a continuación matizado con una reflexión sobre la presunción ideológica que conlleva otorgar prioridad a la gobernanza global por delante de la justicia global en la teoría y la práctica de las relaciones internacionales.

2.3. DE LA GOBERNANZA GLOBAL A UN ORDEN MUNDIAL JUSTO

La mayoría de teorías de la gobernanza global forman parte de un programa de investigación que se sitúa en el marco de la teoría reparadora a la que se refería Cox. Mediante las diversas variantes de la gobernanza, fuerzas sociales con una participación destacada de intelectuales, políticos y empresarios abogan por proyectos de gestión de las condiciones en las cuales se desarrolla la economía mundial. Los mercados mundiales necesitan cierto orden en su funcionamiento para favorecer a los que más se benefician de ellos y la gobernanza ofrece recetas que han demostrado sus resultados para estas fuerzas sociales: “Estado mínimo con participación privada en la gestión pública”, “buena dirección empresarial”, “nueva gestión pública con criterios privados y mayor competencia”, “buena gobernanza”, “sistema sociopolítico descentralizado y plural” o “redes de acción autoorganizadas y autónomas”, recogiendo las diferentes

¹²⁷ GALE, Fred (1998), “*Cave ‘Cave! Hic dragones’*: a neo-Gramscian deconstruction and reconstruction of international regime theory”, *op. cit.*, pp. 276-277. Sobre este último punto, Ann Florini ha destacado las deficiencias de los diferentes enfoques de la teoría de los regímenes internacionales –neorrealistas, neoliberales, constructivistas– para explicar la evolución de los principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisiones en torno a los cuales convergen las expectativas de los actores internacionales. Vid. FLORINI, Ann (1996), “The Evolution of International Norms”, *International Studies Quarterly*, vol. 40, pp. 363-389.

acepciones identificadas por Rhodes. Las tres últimas, vinculadas más bien a la gobernanza global, tienden a presentarse como soluciones técnicas a los problemas de funcionamiento de la economía mundial provocados por la globalización económica.

Sin embargo, nos parece obvio que “gobernar” es algo mucho más amplio que mejorar el funcionamiento técnico de las instituciones, de la sociedad o de los mercados. Como indica Ronen Palan, “la gobernanza global no se refiere, ni puede referirse nunca, simplemente a los aspectos técnicos del buen gobierno”¹²⁸, una idea en el mismo sentido de lo que apunta Gerald K. Helleiner, para quien la gobernanza global “no es simplemente una cuestión de diseñar un sistema óptimo para después instalarlo mediante los mecanismos disponibles, incluyendo la coerción si fuera necesario”¹²⁹. Pero la gobernanza global, tal y como viene siendo mayoritariamente concebida, se refiere precisamente a la “reparación” de lo que no funciona. Y lo que no funciona según estas concepciones son los mecanismos de *creación* de la riqueza en la economía mundial. Una visión más crítica nos permitiría apreciar que lo que no funciona son los mecanismos de *reparto* de la riqueza en la economía mundial. Se trata de diagnósticos sustancialmente diferentes, pues en un caso la solución debe otorgar prioridad al mantenimiento del orden necesario para generar riqueza, mientras que en el otro caso la solución debe otorgar prioridad al establecimiento de la justicia para distribuir equitativamente la riqueza. Orden *versus* justicia.

Entre los autores de Economía Política Internacional, las teorías y políticas de gobernanza global han sido caracterizadas por Nicola Phillips y Richard Higgott como elementos constitutivos de un “postconsenso de Washington”¹³⁰. El consenso de Washington de los años ochenta y noventa que acompañó a la globalización económica contribuyó al surgimiento de movimientos sociopolíticos combativos como el levantamiento zapatista en México (1994), las protestas populares contra la OMC en

¹²⁸ Vid. PALAN, Ronen (1999), “Global Governance and Social Closure”, *op. cit.*, p. 56.

¹²⁹ HELLEINER, Gerald K. (2001), “Markets, Politics, and Globalization: Can the Global Economy Be Civilized?”, *Global Governance*, vol. 7, pp. 243-263 (261).

¹³⁰ Vid. PHILLIPS, Nicola y HIGGOTT, Richard A. (1999), *Global Governance and the Public Domain: Collective Goods in a “Post-Washington Consensus Era”*, CSGR Working Paper, n° 47, Warwick: Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation (CSGR); y HIGGOTT, Richard A. (2000), “Contested Globalization: the changing context and normative challenges”, *op. cit.*

Seattle (1999) y las protestas posteriores en Washington, Praga, Okinawa, Génova, Niza, etc., o la creación del Foro Social Mundial de Porto Alegre. No en vano, la aplicación de políticas económicas carentes de los más mínimos criterios de justicia distributiva puso al descubierto las graves consecuencias de la hegemonía ideológica neoliberal sobre la democracia¹³¹. Pese a su heterogeneidad, estos movimientos “antiglobalización” compartían un rechazo total hacia las políticas neoliberales del consenso de Washington. A finales de los años noventa éstas quedaron totalmente desacreditadas por su insensibilidad hacia la pobreza y las desigualdades sociales, y el discurso del consenso neoliberal tocó a su fin desapareciendo discretamente de los ámbitos gubernamentales y de las organizaciones internacionales¹³². En el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial de Comercio y Naciones Unidas apareció progresivamente un nuevo discurso que tomaba distancia frente a los modelos economicistas previos y que se mostraba más sensible hacia cuestiones éticas de injusticia y desigualdad. Con todo, sobrevivieron las políticas de la “buena gobernanza” surgidas de la economía institucional, que permitían incidir en las condiciones políticas y económicas internas de algunos países sin dar la apariencia de injerencia en los asuntos internos, puesto que “gobernanza” no era igual que “gobierno”¹³³.

De acuerdo con la caracterización de Higgott, se mantenía así el proyecto neoliberal, pero conformando una nueva situación de postconsenso de Washington en la que predomina la retórica de “la sociedad civil, el capital social, la creación de capacidades, la gobernanza, la transparencia, una nueva arquitectura económica

¹³¹ Vid. BIRCHFIELD, Vicki (1999), “Contesting the hegemony of market ideology: Gramsci’s ‘good sense’ and Polanyi’s ‘double movement’”, *Review of International Political Economy*, vol. 6, nº 1, pp. 27-54.

¹³² Vid. GARCÍA, Caterina (2001), “Globalización y desigualdad”, *op. cit.*

¹³³ Entre estas políticas se encontraban medidas para la mejora de la gestión del sector público, el refuerzo de las prácticas de contabilidad y auditoría públicas, el apoyo a la descentralización de servicios públicos o el establecimiento de infraestructuras jurídicas y judiciales para incentivar la actividad empresarial privada. Sobre esta estrategia de alejamiento formal del neoliberalismo por parte de las organizaciones financieras, vid. HEWITT DE ALCÁNTARA, Cynthia (1998), “Uses and abuses of the concept of governance”, *op. cit.* Para otras evaluaciones críticas de la gobernanza global promovida por las organizaciones internacionales, vid. WOODS, Ngaire (1999), “Good Governance in International Organizations”, *Global Governance*, vol. 5, pp. 39-61; WOODS, Ngaire y NARLIKAR, Amrita (2001),

internacional, la creación de instituciones y redes de seguridad”¹³⁴. La gobernanza global así promovida se apunala en unas bases ideológicas definidas: por un lado, una concepción empresarial de las instituciones gubernamentales, que deben guiarse por criterios de eficiencia y eficacia; por otro lado, una concepción restringida de la sociedad civil en la que la movilización y la gestión del capital social prima por delante de la representación y la responsabilidad¹³⁵. Frente a esta definición estrecha de la gobernanza global en el posconsenso de Washington, Higgott aboga por una definición ampliada en la que se de cabida a cuestiones normativas para mejorar las estructuras democráticas de representación en un espacio político global: “la principal limitación de un intento de crear un nuevo consenso en torno a la necesidad de gobernanza, entendida como la gestión eficaz y eficiente de los problemas globales mediante la provisión de bienes públicos globales por parte de redes políticas globales, es su incomprensión de la política como un compromiso normativo con la creación de una ética global de la reducción de la pobreza vía un compromiso de redistribución”¹³⁶. A nuestro entender, esto no es mera gobernanza global, es gobernanza democrática cosmopolita.

La democracia cosmopolita no existe, pero puede existir. Es lo que John Rawls denominaría una “utopía realista”, una idea política que “extiende los límites tradicionales de la posibilidad política practicable y, de esta manera, nos reconcilia con nuestra condición política y social”¹³⁷. La democracia cosmopolita propuesta por David Held nos parece la mejor de las utopías realistas con las que contamos en la actualidad para concebir un orden mundial en el que puedan desarrollarse plenamente las perspectivas de vida de los individuos¹³⁸. Y lo es porque pretende encontrar un equilibrio razonable entre los ideales de orden y justicia. En ello se distingue de las diversas propuestas de gobernanza global en las que la justicia es sistemáticamente

“Governance and the limits of accountability: the WTO, the IMF, and the World Bank”, *International Social Science Journal*, vol. 170, pp. 569-581.

¹³⁴ HIGGOTT, Richard A. (2000), “Contested Globalization: the changing context and normative challenges”, *op. cit.*, p. 140.

¹³⁵ *Ibid.*

¹³⁶ *Ibid.*, p. 148.

¹³⁷ RAWLS, John (2001), *El derecho de gentes*, *op. cit.*, p. 23.

¹³⁸ HELD, David (1997), *La democracia y el orden global*, *op. cit.*

olvidada en favor del orden. No se trata de olvidar el orden en favor de la justicia, pues ésta no puede avanzar en ausencia de aquél. Se trata de encontrar formas de conjugar ambos ideales en una situación histórica caracterizada por cambios constantes y acelerados, una situación en la que peligran las bases del orden mundial y en la que las condiciones mínimas de justicia mundial no existen. El objetivo último de la utopía realista es un orden mundial justo.

*
* *

La globalización económica ha alterado el papel político tradicional desempeñado por las autoridades públicas en la sociedad internacional. La emergencia de las autoridades privadas en la sociedad postinternacional revela cambios profundos no sólo en cuanto a la naturaleza de los actores de las relaciones internacionales, sino también en cuanto a la naturaleza del poder y de las formas de gobernación. El poder y la autoridad en las relaciones internacionales se han visto transformados por el control creciente ejercido por actores privados sobre ámbitos relevantes de la economía política global, como podrá apreciarse a través del estudio del comercio electrónico en internet. Después de haber analizado la alteración de las funciones políticas desempeñadas por las autoridades públicas y por las autoridades privadas de la sociedad postinternacional (capítulo III), así como las consecuencias de esta alteración para la comprensión del poder y de la gobernación en la economía política global (capítulo IV), abordamos a continuación el estudio de caso presentando el comercio electrónico en internet y sus riesgos.

TERCERA PARTE

EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN INTERNET Y SUS RIESGOS

El comercio electrónico en internet se desarrolla durante la última década del siglo XX como una actividad característica de la nueva economía surgida de la globalización económica. Como toda actividad económica, el comercio electrónico en internet conlleva oportunidades y riesgos para la sociedad, y será la estructura de poder la que determinará las condiciones del reparto de los beneficios y de los costes resultantes. El objetivo de la tercera parte de la investigación es plantear algunas de las cuestiones problemáticas más importantes asociadas a los mercados electrónicos para después analizar el control que han ejercido sobre ellas autoridades públicas y autoridades privadas. A tal efecto, se realiza una presentación básica de las características socioeconómicas del comercio electrónico en internet y se plantean los principales riesgos asociados a los mercados electrónicos.

En primer lugar, el capítulo V define el comercio electrónico como un conjunto de actividades que comportan un intercambio de valor entre operadores económicos a través de cualquier medio electrónico. Entre los diferentes tipos de comercio electrónico existentes, aquél que se desarrolla en internet es el que constituirá el objeto de estudio de la investigación. Las particularidades de los mercados electrónicos con respecto a los mercados tradicionales se deben a las características de internet, un medio surgido y desarrollado en Estados Unidos de la combinación de factores científico-técnicos, políticos, sociales y económicos. La privatización de internet y la posibilidad de realizar operaciones comerciales en él desde principios de los años noventa alteró por completo el sentido y el funcionamiento del ciberespacio. Pero internet continuó estando de una u otra forma bajo control de Estados Unidos, pues estadounidenses son los más importantes proveedores de servicios de internet, diez de los trece servidores raíz que constituyen el sistema de nombres de dominio y la inmensa mayoría de dominios registrados que conforman el *nomos* del ciberespacio. La estructura y distribución del ciberespacio son tan importantes como el código informático a partir del cual funciona internet, todas las aplicaciones informáticas y todos los datos que circulan por la red de redes. El código informático es lo que hace de internet un espacio de comunicación tan especial y el control del código informático es una extraordinaria fuente de poder social, pues el funcionamiento de los mercados electrónicos depende en buena medida del funcionamiento de internet. Desde su surgimiento, el comercio electrónico en internet se ha caracterizado por un crecimiento rápido y continuado, un crecimiento muy desigual

en términos geográficos y por el claro predominio del comercio interempresarial en los mercados electrónicos. En el futuro, el desarrollo de internet dependerá de la solución que se escoja ante dos dilemas que ya son determinantes en la transformación del ciberespacio: el primero es si su arquitectura técnica debe ser abierta o cerrada y el segundo es si deben ser autoridades públicas o autoridades privadas las que deban controlarlo.

En segundo lugar, el capítulo VI aborda la noción de riesgo en las sociedades postindustriales, lo que Ulrich Beck denomina la sociedad del riesgo, para aplicar el concepto a los riesgos del comercio electrónico en internet. Los mercados electrónicos generan riesgos que ponen en peligro la expansión de los propios mercados electrónicos. Estos riesgos son numerosos y muy variados, de modo que, retomando los rasgos distintivos de la nueva economía, se distingue entre riesgos asociados al acceso, riesgos asociados a las redes y riesgos asociados a la información. Como riesgos asociados al acceso son planteados la brecha digital, los ataques informáticos y las violaciones de la privacidad. Como riesgos asociados a las redes se describe el fenómeno de la ciberocupación, la inseguridad jurídica relativa a contratos y firmas digitales, y la inseguridad en los medios de pago. Como riesgos asociados a la información son tratados la piratería digital, la difusión de contenidos nocivos y los fraudes comerciales en internet. El planteamiento de todos estos riesgos permitirá posteriormente analizar las diferentes respuestas que cada uno de ellos ha generado entre las autoridades públicas y las autoridades privadas que han pretendido controlarlos.

CAPÍTULO V

EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN INTERNET

El comercio electrónico en internet es uno de los fenómenos más característicos de la nueva economía y de la globalización económica contemporánea. Pocas actividades económicas han surgido y se han expandido con la rapidez con que lo ha hecho el comercio electrónico en internet. En apenas diez años ha pasado a constituir una fuente de riqueza económica protegida y potenciada por igual por autoridades públicas y autoridades privadas. A medida que crece y se consolida el volumen global de operaciones electrónicas también aumenta el conocimiento del fenómeno, así como las oportunidades y riesgos que entraña. Sin embargo, este conocimiento sigue siendo sobre todo cuantitativo y no siempre destaca algunos rasgos del comercio electrónico en internet cuya trascendencia es fundamental desde la perspectiva de la Economía Política Internacional.

Por ello el presente capítulo comienza realizando una presentación general del comercio electrónico en la que éste es definido en base a sus elementos económicos y técnicos, se distinguen los diferentes tipos de comercio electrónico y se ofrece una caracterización de los mercados electrónicos comparándolos con los mercados tradicionales. Puesto que nuestro objeto de estudio es un tipo de comercio electrónico, aquél que se realiza a través de internet, el capítulo abordará brevemente el surgimiento, el desarrollo y algunas características sociopolíticas relevantes del ciberespacio para comprender las relaciones de poder en los mercados electrónicos¹. Finalmente, se

¹ El término “ciberespacio” fue acuñado por el escritor de ciencia ficción William Gibson, que se refería así a una red informática que en un futuro próximo permitiría a los usuarios desplazarse mentalmente por rutas virtuales. Gibson lo utilizó por primera vez en su relato “Burning Chrome” (*Omni*, julio de 1982, p. 72), pero se hizo popular a partir de la difusión de su novela *Neuromancer* (Nueva York: Ace Books, 1984). En la actualidad, el término se utiliza de manera general en referencia a las redes informáticas, especialmente a internet. Vid. LOADER, Brian (1997), *The Governance of Cyberspace. Politics, Technology and Global Restructuring*, Londres: Routledge, p. 228, y SHAPIRO, Andrew L. (1999), *The*

realizará una caracterización básica del comercio electrónico en internet evaluando su dimensión económica, siguiendo su breve evolución histórica y describiendo las actividades predominantes que lo componen.

1. EL COMERCIO ELECTRÓNICO

Internet es la innovación tecnológica que ha hecho del comercio electrónico una actividad revolucionaria en las economías capitalistas de mercado. Pero el comercio electrónico existía antes de la extensión de internet durante los años ochenta y antes de que la Red comenzase a ser utilizada con fines comerciales en los años noventa. A este respecto, resulta pertinente subrayar la distinción básica entre el comercio electrónico en internet y otras formas de comercio electrónico. Por otro lado, dependiendo de los agentes económicos que participan en una transacción electrónica y del objeto de dicha operación comercial, resulta relevante distinguir los diversos tipos de comercio electrónico. Todos ellos conforman los mercados electrónicos, unos mercados que difieren sustancialmente de los mercados tradicionales, con los que irremediamente guardan un paralelismo, pero en un espacio esencialmente distinto, como es el ciberespacio.

1.1. DEFINICIÓN DE COMERCIO ELECTRÓNICO

Aunque resulte sorprendente, no existe un consenso generalizado a la hora de definir el comercio electrónico. Instancias gubernamentales, investigadores y profesionales de todo tipo de sectores económicos no logran ponerse de acuerdo sobre una definición básica. En ocasiones, las diferencias conceptuales no radican tanto en la complejidad del comercio electrónico como en las finalidades de aquellos que las

Control Revolution: How the internet is Putting Individuals in Charge and Changing the World We Know, Nueva York: Public Affairs, p. 242.

abordan². El Grupo de Trabajo sobre Indicadores para la Sociedad de la Información de la OCDE estará interesado en definir el comercio electrónico de tal forma que puedan ser elaborados indicadores para cuantificar su desarrollo³. Un empresario o un profesor de empresariales definirá el comercio electrónico en función de las implicaciones que las tecnologías de la información comportan para los modelos empresariales tradicionales y para el desarrollo de otros nuevos⁴. El gobierno estadounidense⁵ o la Comisión Europea⁶ definen el comercio electrónico refiriéndose tan sólo de forma

² Esta idea es recogida en algunos de los esfuerzos más recientes por establecer una definición del comercio electrónico. Vid. United States General Accounting Office (2002), *International Electronic Commerce. Definitions and Policy Implications*, Report to the Ranking Senate Minority Member of the Joint Economic Committee, Washington, D.C.: GAO, p. 79.

³ OCDE (1999), *Defining and Measuring E-Commerce: A Status Report*, Informe del Grupo de Trabajo sobre Indicadores para la Sociedad de la Información de la OCDE (DSTI/ICCP/IIS (99)4/FINAL), OCDE: París, 8 de octubre de 1999. Según la definición de la OCDE: “El comercio electrónico se refiere generalmente a todo tipo de transacciones relacionadas con actividades comerciales, incluidas las de organizaciones y las de individuos, que están basadas en el procesamiento y la transmisión de datos digitalizados, incluidos los de texto, sonido e imágenes visuales. También se refiere a los efectos que el intercambio electrónico de información comercial puede tener sobre las instituciones y procesos que apoyan y controlan las actividades comerciales. Dichos efectos incluyen la gestión organizativa, las negociaciones y contratos comerciales, los marcos legales y reguladores, los acuerdos sobre pagos financieros, y los impuestos, entre muchos otros efectos”; vid. OCDE (1997), *Opportunities and Challenges for Government (The "Sacher Report")*, París: OCDE, p. 20.

⁴ De entre las numerosísimas obras con este enfoque empresarial, destacaríamos: DOWNES, Larry y MUI, Chunka (1998), *Unleashing the Killer App: Digital Strategies*, Boston: Harvard Business School Press; KALAKOTA, Ravi y WHINSTON, Andrew B. (1997), *Electronic Commerce: A Manager's Guide*, Reading, MA.: Addison-Wesley; PEPPERS, Don y ROGERS, Martha (1997), *Enterprise One to One: Tools for Competing in the Interactive Age*, Nueva York: Doubleday; SCHWARTZ, Evan I. (1997), *Webonomics: nine essential principles for growing your business on the World Wide Web*, Nueva York: Broadway Books (trad. española [1997], *La empresa en marcha en la World Wide Web. La producción, la distribución y el consumo de bienes, servicios e ideas en el nuevo medio*, Bilbao: Deusto); TAPSCOTT, Don (1996), *The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*, Nueva York: McGraw-Hill; WHINSTON, Andrew B.; STAHL, Dale O. y CHOI, Soon-Yong (1997), *The Economics of Electronic Commerce*, Indianapolis: Macmillan Technical Publishing.

⁵ En sus documentos oficiales, el gobierno estadounidense tiende a eludir definiciones formales y se limita a referirse a “la capacidad de realizar transacciones en internet”; por ejemplo, vid. Working Group on Electronic Commerce (1999), *Towards Digital eQuality*, 2º Informe Anual, Washington, DC: U.S. Government Working Group on Electronic Commerce, p. 7.

⁶ La Comisión Europea utilizaba la siguiente definición: “El comercio electrónico consiste en realizar electrónicamente transacciones comerciales. Está basado en el tratamiento y transmisión electrónica de datos, incluidos texto, imágenes y vídeo. El comercio electrónico comprende actividades muy diversas, como comercio electrónico de bienes y servicios, suministro en línea de contenidos digitales, transferencia electrónica de fondos, compraventa electrónica de acciones, conocimientos de embarque electrónicos, subastas, diseños y proyectos conjuntos, prestación de servicios en línea (*online sourcing*), contratación pública, comercialización directa al consumidor y servicios posventa. Por otra parte, abarca a la vez productos (p.ej., bienes de consumo, equipo médico especializado) y servicios (p.ej., servicios de información, financieros y jurídicos), actividades tradicionales (p.ej., asistencia sanitaria, educación) y nuevas actividades (p.ej., centros comerciales virtuales)”; vid. Comisión de las Comunidades Europeas

genérica a las actividades que lo componen, pues lo que les interesa es dar cuenta de la trascendencia de los cambios sociales, económicos y políticos que aquellas conllevan. La Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo aborda el estudio del comercio electrónico atendiendo al impacto socioeconómico potencial sobre los países en desarrollo, y a las políticas y estrategias que éstos necesitan adoptar para aprovechar las oportunidades económicas que conllevan los negocios en internet, de modo que elabora definiciones más operacionales que descriptivas⁷.

Esta diversidad de aproximaciones podría dar a entender que lo que definamos como comercio electrónico depende de la percepción de los observadores o participantes⁸. Sin embargo, el comercio electrónico tiene una existencia objetiva, independiente de las finalidades subjetivas de quienes lo estudian. La distinción entre las dos dimensiones que componen el comercio electrónico simplifica la elaboración de una definición de partida: el “comercio” y lo “electrónico”⁹. El “comercio” es un conjunto de actividades que comportan un intercambio de valor entre operadores económicos. Lo “electrónico” se refiere al medio a través del cual se procesan y transmiten datos digitales. Por tanto, el comercio electrónico es el conjunto de actividades que comportan un intercambio de valor entre operadores económicos mediante el procesamiento y la transmisión de datos digitales.

Para determinar en qué consiste el comercio electrónico distinguiremos entre la dimensión económica y la técnica. La dimensión económica es la referida a las actividades comerciales, a los productos que son objeto de intercambio comercial y a los operadores económicos que realizan la actividad comercial. En términos

(1997), *Iniciativa europea de comercio electrónico*, Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones. COM (1997) 0157 – C4-0297/97, 12 de abril de 1997, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas, p. 7.

⁷ UNCTAD (2000), *Building Confidence. Electronic Commerce and Development* (UNCTAD/SDTE/MISC.11), Ginebra: UNCTAD.

⁸ Un cuadro con diversas definiciones de comercio electrónico procedentes de organismos públicos y privados puede encontrarse en United States General Accounting Office (2002), *International Electronic Commerce, op. cit.*, p. 82. Otro cuadro de interés que compara definiciones amplias y restrictivas de la OCDE es el que aparece en OCDE (2002), *Measuring the Information Economy 2002*, París: OCDE, p. 84.

⁹ Esta simple distinción es la realizada por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (2000), *Primer on Electronic Commerce and Intellectual Property Issues* (WIPO/OLOA/EC/PRIMER), Ginebra: OMPI, p. 3.

microeconómicos, pueden identificarse cuatro grandes categorías de actividades comerciales que están vinculadas entre ellas y conforman un ciclo comercial: a) publicidad y promoción del producto –comercialización o márketing–, b) pedido o compra-venta del producto; c) entrega o recepción del producto –distribución–; y d) facturación o pago¹⁰. El producto en cuestión puede ser un bien, un servicio o incluso un producto digital susceptible de ser entregado y recibido mediante una transmisión electrónica. Los operadores económicos pueden ser empresas, consumidores y entidades públicas.

La dimensión técnica del comercio electrónico se refiere tanto a las infraestructuras de comunicación como a las aplicaciones informáticas utilizadas en las transacciones electrónicas. En primer lugar, dentro de las infraestructuras de comunicación cabría distinguir, por un lado, los aparatos y mecanismos desde los cuales se envían o reciben datos necesarios para realizar la operación comercial –teléfono, fax, ordenador, televisión, cajeros automáticos, tarjetas de crédito y débito, tarjetas inteligentes, etc.– y, por otro lado, los soportes físicos a través de los cuales se transmiten datos digitales –líneas telefónicas, cables terrestres y submarinos, bandas de frecuencia, enlaces por satélite, etc.–. En segundo lugar, las aplicaciones informáticas utilizadas en el comercio electrónico son todos aquellos programas y códigos que permiten el intercambio de datos necesario en una operación comercial, entre ellos el protocolo TCP/IP (Transport Control Protocol/internet Protocol), el lenguaje HTML (Hypertext Markup Language), o el sistema WWW (World Wide Web), así como todo tipo de aplicaciones de software. El carácter “electrónico” de una operación comercial se deriva de la utilización de alguna infraestructura de comunicación que transmita datos digitales y de alguna aplicación informática que los procese para la transmisión.

De acuerdo con la definición de partida y teniendo presentes estas dos dimensiones, el comercio electrónico abarca una amplia gama de actividades económicas que pueden realizarse mediante numerosos y variados medios técnicos. La mayoría de estos medios no son nuevos. Desde los años sesenta se venían realizando transacciones comerciales y financieras a través de transmisiones electrónicas, ya fuese

¹⁰ Estas cuatro categorías han sido parcialmente adaptadas del modelo empresarial “MSDP” presentado por la UNCTAD como consuetudinario de una definición operativa horizontal del comercio electrónico:

a través de sistemas de intercambio de datos electrónicos (*Electronic Data Interchange*, EDI) o de sistemas de transferencia de fondos electrónicos (*Electronic Funds Transfer*, EFT).

Por un lado, desde los años setenta muchas empresas intercambiaban datos digitales en redes de comunicación mediante los sistemas EDI. Estos sistemas de intercambio de datos electrónicos permiten el intercambio automático de información entre empresas que utilizan aplicaciones informáticas con formatos de datos diferentes e incompatibles. Los sistemas EDI hacen posible la compatibilidad a través de un formato de datos intermedio. Entre los estándares internacionales para la sintaxis de los mensajes transmitidos con sistemas EDI, uno de los más extendidos es EDIFACT, también conocido como UN/EDIFACT (Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport). Su administración era realizada por el grupo de trabajo 4 de la Comisión de Naciones Unidas para Europa hasta 1998, cuando se convirtió en el Centro de Naciones Unidas para la Facilitación de Procedimientos y Prácticas para la Administración, el Comercio y el Transporte, llamado por sus siglas en inglés CEFAC (United Nations Centre for the Facilitation of Procedures and Practices for Administration, Commerce and Transport). Los sistemas EDI han demostrado su eficacia para las empresas desde que comenzaron a implantarse en los años setenta y ochenta, pero tienen algunos inconvenientes importantes. En primer lugar, carecen de flexibilidad para adaptarse con rapidez a los cambios en las condiciones del mercado. En segundo lugar, comportan un coste muy elevado, pues funcionan a menudo en redes de comunicación privadas denominadas redes de valor añadido, cuya instalación y mantenimiento exigen inversiones demasiado elevadas como para que pequeñas y medianas empresas puedan disponer de ellas. En tercer lugar, generan dependencia entre distribuidores y clientes, pues están basados en tecnologías de propiedad privada y no en estándares abiertos. En cuarto lugar, únicamente son utilizados para la comunicación intraempresarial e interempresarial, lo cual excluye la posibilidad de que lo usen los consumidores¹¹.

Marketing, Sales, Delivery, Payment. Vid. UNCTAD (2000), *Building Confidence*, op. cit., pp. 14-15.

¹¹ Vid. "You'll never walk alone", *The Economist*, 24 de junio de 1999.

Por otro lado, muchos bancos y empresas realizaban transferencias electrónicas de fondos para liquidar sus pagos. Así, la transferencia electrónica de fondos denominada EFT se refiere a cualquier transferencia monetaria realizada a partir de una transmisión de datos digitales desde una terminal electrónica, un teléfono, un ordenador, una banda magnética, etc. Entre estas transferencias se incluyen las que se realizan mediante las cámaras de compensación automatizadas, los sistemas de pagos nacionales, los cajeros automáticos y los pagos con tarjetas de crédito, de débito y de prepago. Desde los años setenta se generalizaría entre empresas y consumidores la utilización en operaciones comerciales de tecnologías electrónicas como el teléfono, el fax, el ordenador o la televisión. Y también se haría habitual el uso de medios de pago electrónicos gracias a las innovaciones tecnológicas en el ámbito de la telemática, en particular, ordenadores y chips.

Sin embargo, no son estas tecnologías las que hacen del comercio electrónico una actividad revolucionaria o históricamente extraordinaria. La innovación tecnológica que supone un cambio cualitativo y cuantitativo en el comercio electrónico es la creación de internet, pues es la primera red de comunicación de libre acceso que utiliza estándares técnicos abiertos, es decir, que no son de propiedad privada. Ello hace que esta red de redes sea algo diferente de otras redes de comunicación en las que el acceso es restringido y los estándares técnicos son de propiedad privada, como es el caso de las intranets¹², de las redes conectadas con sistemas EDI y de las extranets¹³. El comercio electrónico en internet es sólo una parte del comercio electrónico, pero es posiblemente la más importante por sus implicaciones económicas, sociales y políticas a nivel mundial¹⁴. Esta diferencia fundamental entre el comercio electrónico en internet y las otras formas de comercio electrónico será tenida en cuenta en las siguientes páginas. El objeto de estudio será sólo el comercio electrónico en internet, aunque siempre que resulte pertinente o necesario se hará referencia a alguna de esas otras formas pues, al

¹² Una intranet es una red privada e interna de una organización que sólo pueden utilizar personas autorizadas por dicha organización y que normalmente utiliza el protocolo de internet.

¹³ Una extranet es un sitio web de una organización en la que se incluye información con acceso restringido a personas estrechamente vinculadas a dicha organización —por ejemplo, clientes y proveedores de una empresa— y que necesitan una contraseña para acceder a esa información.

¹⁴ OCDE (1997), *Opportunities and Challenges for Government*, *op. cit.*, p. 22.

fin y al cabo, en muchos aspectos las implicaciones políticas, sociales o económicas no serán sustancialmente diferentes¹⁵.

1.2. TIPOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO

El comercio electrónico puede adoptar muchas formas en función de sus participantes, del producto objeto de la transacción comercial o del medio electrónico en el que ésta tiene lugar. El conjunto de actividades de comercio electrónico que se desarrollan en internet suelen clasificarse siguiendo el criterio de los participantes en la operación comercial. A este respecto, la tipología más extendida es la que distingue entre: comercio interempresarial o de empresa a empresa (en inglés, *business to business*, B to B o B2B); comercio entre empresa y consumidor (en inglés, *business to consumer*, B to C o B2C); comercio entre empresas y administraciones públicas (en inglés, *business to government*, B to G o B2G); y comercio entre administraciones públicas y consumidores. Dadas las características técnicas de internet, las fronteras interestatales son irrelevantes en la medida en que no suponen obstáculo alguno al flujo de información entre cualquier tipo de organización o individuos. De ahí que en esta tipología se prescindiera del carácter nacional o internacional de las empresas –ya sean transnacionales o pequeñas y medianas empresas– y de las administraciones públicas –gobiernos estatales, gobiernos subestatales, organizaciones internacionales gubernamentales, etc.–. En primer lugar, el comercio interempresarial se refiere a las actividades comerciales realizadas entre empresas –pedidos a proveedores, facturación, pagos, etc.–, actividades que hasta hace pocos años se realizaban sólo mediante sistemas EDI. En segundo lugar, el comercio entre empresas y consumidores comprende las actividades propias de la venta minorista, en la que los individuos pueden realizar compras electrónicas a las empresas, en lugar de desplazarse físicamente. En tercer lugar, el comercio entre empresas y administraciones públicas hace referencia a las transacciones entre compañías y organismos de la administración en materia de

¹⁵ En este sentido, seguimos el criterio de OCDE (1999), *The Economic and Social Impacts of Electronic Commerce: Preliminary Findings and Research Agenda*, París: OCDE, p. 29.

contratos públicos, así como para el cumplimiento de obligaciones impositivas por parte de las empresas. En cuarto lugar, el comercio entre administraciones públicas y consumidores se refiere a las transferencias que pueden realizarse entre los ciudadanos y las autoridades públicas, relevantes sobre todo en materia fiscal.

Otro criterio para distinguir entre tipos de comercio electrónico es el referido a las características del producto objeto de la operación comercial¹⁶. En este sentido, se distingue entre comercio electrónico directo y comercio electrónico indirecto. Por un lado, el comercio electrónico directo se refiere a bienes materiales y tangibles, cuya distribución se realiza por canales tradicionales como el correo o la mensajería. En este caso, la conclusión del ciclo comercial requiere la participación de operadores económicos externos como son, por ejemplo, los servicios de transporte y distribución. Por otro lado, el comercio electrónico indirecto es aquel referido a bienes y servicios digitales e intangibles –programas informáticos, servicios de ocio o servicios de información–, cuya distribución se realiza a través de internet. En este caso, todo el ciclo comercial puede llegar a realizarse a través de internet, pues la particularidad de los productos digitales radica en la posibilidad de que su distribución se realice electrónicamente, sin recurrir a los canales tradicionales de distribución comercial.

Por último, una tercera distinción relevante sería la referida al medio electrónico a través del cual se realizan las transacciones comerciales. El comercio electrónico no es una actividad que surja con internet, pues existía previamente en otros medios y con otros sistemas de transmisión, pero internet marca un antes y un después en el comercio electrónico. Y ello por dos motivos. Uno es la participación de usuarios/consumidores en las transacciones comerciales, que antes de la existencia de internet se limitaban a las empresas, a través de medios como los sistemas EDI. Otro motivo es la posibilidad de distribuir electrónicamente los productos digitales en el caso del comercio indirecto. Estas dos circunstancias son lo suficientemente importantes como para distinguir al

¹⁶ La Comisión Europea utiliza esta tipología en el documento: COM (97), *Iniciativa europea de comercio electrónico*, Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones, 12 de abril de 1997, p. 8. La distinción realizada aquí por la Comisión Europea es relevante, pero contrariamente a lo que plantea en el documento, la diferencia no se refiere a la “actividad” del comercio electrónico, sino sólo al producto.

comercio electrónico en internet de las otras formas de comercio electrónico, aunque todas estas actividades comerciales formen parte por igual de los mercados electrónicos.

1.3. EL COMERCIO EN LOS MERCADOS ELECTRÓNICOS

El “mercado” conforma las actividades comerciales que se dan en él y al mismo tiempo estas actividades contribuyen a conformarlo. En la economía capitalista todo forma parte del mercado y el mercado lo es todo: un espacio físico y económico, las actividades que en él se desarrollan, los productos que en él se intercambian, y los agentes económicos que en él participan, la oferta y la demanda. Los mercados electrónicos tienen unas propiedades que los distinguen de los mercados tradicionales y que son relevantes para el estudio de las relaciones de poder que se dan en la economía política de la sociedad postinternacional.

La esencia de los mercados electrónicos, lo que los distingue fundamentalmente del resto de mercados, es el espacio físico en el que radican su existencia, que no es otro que el ciberespacio, el conjunto de redes informáticas en las que se transmiten los datos digitales, constitutivos de las operaciones del comercio electrónico. Autores como Timothy W. Luke¹⁷, dedicados al estudio de las implicaciones sociopolíticas del surgimiento del ciberespacio, consideran que éste constituye una “tercera naturaleza”, un entorno de actividad humana ontológicamente distinto de otros entornos naturales previos: “Los ciberespacios serían nuevos ámbitos espaciales –o una tercera naturaleza– generados por la computación y la comunicación digital de flujos de datos numéricos cifrados para representar imágenes de video, lenguaje hablado, actuaciones musicales, textos escritos, presentaciones gráficas e instrucciones de hardware”¹⁸. La “primera naturaleza” sería el entorno originario de las comunidades humanas, la biosfera ecológica cuyas condiciones de surgimiento y evolución sólo conocemos de forma aproximada. La “segunda naturaleza” sería el entorno artificial creado por el desarrollo

¹⁷ LUKE, Timothy W. (1999), “Simulated Sovereignty, Telematic Territoriality: The Political Economy of Cyberspace”, en FEATHERSTONE, Mike y LASH, Scott (eds.) (1999), *Spaces of Culture. City, Nation, World*, Londres: SAGE, pp. 27-48.

técnico conseguido por las sociedades humanas, la tecnoesfera industrial cuyo surgimiento degrada las condiciones medioambientales de forma especialmente acelerada durante los siglos XIX y XX. La “tercera naturaleza” tendría su origen en la revolución de las tecnologías de la información y habría creado un entorno de interacción social históricamente nuevo, en el que se dan formas novedosas de comunidad, de subjetividad y de poder que no se ajustan a las formas existentes en los espacios tradicionales.

Determinar si el surgimiento del ciberespacio ha conllevado la aparición de nuevas ontologías sociales, o bien el traslado de las ya existentes a un nuevo ámbito de interacción social, es una cuestión que escapa al presente trabajo. Pero indudablemente las relaciones económicas que se establecen en el ciberespacio, los mercados electrónicos, tienen rasgos que las distinguen de los mercados tradicionales y que son relevantes para el estudio de las relaciones de poder que se establecen en torno al comercio electrónico. El primero de ellos es la transnacionalidad de los mercados electrónicos, situados en un plano diferente al de las jurisdicciones nacionales. Internet ha traspasado las fronteras estatales y como espacio de interacción social desborda las jurisdicciones de los Estados. Las redes transnacionales de comunicación informática contribuyen a reforzar las relaciones que se establecen entre los individuos que pueden acceder a ellas. Las transacciones económicas en los mercados electrónicos se producen en un contexto transnacional, no internacional. Para las autoridades públicas y privadas en ocasiones resulta sumamente difícil, cuando no imposible, determinar dónde se encuentran dos operadores económicos en el momento de realizar una transacción electrónica, así como determinar dónde se realiza ésta, sobre todo si el producto objeto de la compra-venta es digital¹⁸.

El segundo rasgo distintivo de los mercados electrónicos es la rapidez, la instantaneidad incluso, de las transacciones comerciales. Por muy alejados

¹⁸ Ibid.,p. 45.

¹⁹ Surgen al respecto una serie de preguntas ineludibles para el control del comercio electrónico: ¿se produce la transacción en el país en el que un servidor alberga el sitio web de la empresa? ¿en el país en el que tiene sus activos la empresa, independientemente de donde se encuentre el servidor que alberga su sitio web? ¿en el país en el que se encuentra el cliente en el momento de realizar la compra de un

geográficamente que se encuentren dos operadores económicos, la transmisión de datos digitales en las redes de comunicación informática es instantánea. Apenas algunos segundos son suficientes para hacer un pedido en línea (*online*), para enviar un producto digital al comprador o para realizar un pago electrónico. De ahí también las dificultades que puede conllevar para las autoridades públicas y privadas la determinación de las condiciones de una operación comercial realizada en una comunicación informática fugaz.

El tercer rasgo destacable de los mercados electrónicos en comparación con los mercados tradicionales es el anonimato en el que pueden refugiarse las identidades de los operadores económicos. Mecanismos como el cifrado permiten que las transacciones en línea se realicen en condiciones de confidencialidad y seguridad, pero también permiten la ocultación de la identidad de los operadores económicos. Y para las autoridades públicas y privadas ello puede suponer también una dificultad a la hora de determinar las responsabilidades de actos ilegales cometidos por los usuarios de la Red. Perseguir y sancionar delitos cometidos en los mercados electrónicos es mucho más complejo que perseguir y sancionar delitos cometidos en los mercados tradicionales, donde las condiciones de anonimato son más difíciles de mantener, simplemente por las características físicas del espacio.

El cuarto rasgo distintivo de los mercados electrónicos es el carácter digital o “digitalidad” de la información, intercambiada en estos mercados como un producto más. Como ya vimos, el carácter digital de los productos de la información presentes en los mercados electrónicos permite desvincular dicha información del soporte físico que la contiene, lo cual tiene importantes implicaciones económicas: desagregación de la cadena de valor de los productos; modificación de la estructura de costes vinculada a la “expansibilidad infinita”; pérdida de valor asociada a la abundancia de información en las redes; y transformación de la relación clásica entre empresas y consumidores, cobrando mayor importancia el *márketing* y la posibilidad de mercantilizar las relaciones humanas. Estas transformaciones microeconómicas alteran las formas de

producto? ¿en el país en el que se encuentra el cliente en el momento de consumir el producto? ¿dónde y cuándo se “realiza” la compra del producto, al encargarlo, al pagarlo o al recibirlo?

producir, intercambiar y utilizar los productos de la información en los mercados electrónicos.

Así pues, la transnacionalidad del espacio, la instantaneidad de las transacciones, el anonimato de los operadores y la “digitalidad” de los productos son cuatro rasgos que distinguen a los mercados electrónicos de los mercados tradicionales. Cada uno de ellos pone en cuestión elementos tradicionales en el funcionamiento de la economía de mercado. En este sentido, el ciberespacio aterritorial cuestiona las jurisdicciones estatales, la transmisión instantánea de datos acelera el ritmo de los intercambios, el anonimato de los operadores dificulta la persecución y sanción de los delitos, y la expansibilidad infinita de los productos mina la aplicabilidad de los derechos de propiedad intelectual.

Ahora bien, cabe preguntarse si los mercados electrónicos introducen diferencias realmente sustanciales, esenciales, fundamentales en una economía de mercado. El elemento fundacional y fundamental del mercado en las sociedades capitalistas es el trabajo asalariado, del que surgen los productos y el dinero cuyo intercambio permite la acumulación de capital característica del capitalismo. La economía digital ha surgido del capitalismo y se ha añadido a la economía tradicional, pero lo ha hecho alterando el elemento fundacional y fundamental del mercado, pues la desagregación de la cadena de valor permite separar y aislar el valor añadido procedente del factor trabajo del resto del valor de un producto de la información. La digitalización permite romper el vínculo existente entre el trabajo asalariado y el producto resultante. Una vez roto ese vínculo, queda roto también el vínculo entre la producción y el intercambio de un producto en el mercado. Se rompen así las posibilidades de extracción de beneficio a partir de una relación social, la que se establece entre capitalista y asalariado. La relación social que se establece en los mercados electrónicos puede dejar paso entonces a formas de relación social diferentes de las características de los mercados tradicionales.

Si esta transformación social no se ha producido ha sido debido a la limitada extensión de los mercados electrónicos, a su coexistencia con los mercados tradicionales y a los esfuerzos realizados por algunas autoridades públicas y privadas para que el funcionamiento de ambos mercados sea controlado de tal forma que se ajuste al de la economía capitalista. Pese a estos esfuerzos, los mercados electrónicos se

han desarrollado generando riesgos que ponen en peligro el acceso, las redes y la información característicos de la economía de la información. Todos ellos han sido abordados por las autoridades públicas y privadas, aunque no todos han sido controlados por igual, como veremos más adelante. Las relaciones de poder han sido determinantes en este control y la estructura de poder del comercio electrónico en internet depende en buena parte de la estructura de poder de internet.

2. INTERNET, EL *NOMOS* DEL CIBERESPACIO Y EL CONTROL DEL CÓDIGO

La estructura de poder que puede apreciarse en el comercio electrónico está directamente relacionada con la estructura de poder que puede apreciarse en internet. El desarrollo del comercio electrónico depende de la evolución y de la arquitectura de internet. Por un lado, la historia de internet está condicionada por una estructura de poder que condiciona el desarrollo del comercio electrónico, de modo que el origen y la evolución de los mercados electrónicos en internet son consustanciales al origen y a la evolución de internet. Por otro lado, las características técnicas y la arquitectura de internet están condicionadas por una estructura de poder que condiciona también el desarrollo del comercio electrónico, de forma que la organización de los mercados electrónicos no puede escapar a las constricciones o libertades propias de la organización de internet.

2.1. ORIGEN Y DESARROLLO DE INTERNET

Internet es una red de redes de comunicación informática de alcance mundial que comenzó a conformarse a finales de los años sesenta²⁰. La historia de internet es la

²⁰ De las muchas definiciones posibles de internet, una de las consideradas de referencia es la que adoptase el Consejo Federal de Redes de Estados Unidos (*Federal Networking Council*, FNC) el 24 de octubre de 1995, cuando aprobó por unanimidad una resolución en la que se establecía lo siguiente: “El Consejo Federal de Redes acuerda que los siguientes términos conforman nuestra definición de ‘internet’. ‘Internet’ se refiere al sistema de información global que (i) está vinculado de forma lógica por un espacio

historia de un proceso científico-técnico, político, social y económico extraordinariamente complejo en el que participaron gran número de personas, instituciones y empresas, sin que la actividad de ninguna de ellas fuese por sí sola determinante para el surgimiento de la Red. Tanto es así que, tras el análisis de las diferentes versiones de la historia de internet, Roy Rosenzweig concluye que internet es fruto de varias “historias”, no de una sólo, dependiendo de los factores y actores que se considere son determinantes²¹. Sólo recurriendo a diversos enfoques e integrándolos es posible comprender en toda su complejidad el proceso que dio origen a internet.

Éste se remonta a 1969, año de la creación en Estados Unidos de ARPANET, una red de comunicación informática establecida por la Advanced Research Projects Agency (ARPA)²², organismo dependiente del Departamento de Defensa de Estados Unidos. Esta red de comunicación informática, que se inició de forma experimental con cuatro nodos en universidades y centros de investigación (University of California Los Angeles, Stanford Research Institute, University of California Santa Barbara, University of Utah), se amplió y transformó a lo largo de los años setenta y ochenta. Por un lado, aumentó progresivamente el número de nodos y de usuarios de la red, al tiempo que se extendía también el alcance geográfico de ARPANET, cuyas primeras conexiones

global único de direcciones basado en el Protocolo Internet (*Internet Protocol*, IP) o en sus subsiguientes extensiones o continuaciones; (ii) permite realizar comunicaciones a través del Protocolo de Control de Transmisión/Protocolo Internet (*Transmission Control Protocol/Internet Protocol*, TCP/IP) o sus subsiguientes extensiones o continuaciones, y/u otros protocolos IP compatibles; y (iii) ofrece, utiliza o hace accesibles, de forma pública o privada, servicios de alto nivel colocados en las comunicaciones y en la infraestructura aquí referida”. Citado en SIMON, Leslie David (2000), *NetPolicy.Com, op. cit.*, p. 21.

²¹ Vid. ROSENZWEIG, Roy (1998), “Wizards, Bureaucrats, Warriors, and Hackers: Writing the History of the Internet”, *American Historical Review*, vol. 103, pp. 1530-1552. De acuerdo con la pauta seguida por Rosenzweig, el primero de dichos enfoques sería el biográfico o personalista, que identifica como actores determinantes a los científicos que diseñaron inicialmente las bases técnicas para la creación de internet. El segundo enfoque sería el burocrático o institucionalista, que destaca la importancia de las instituciones políticas y militares que hicieron posible la investigación y aplicación de los avances técnico-científicos. En tercer lugar, algunos autores recurren al enfoque político-ideológico, que explica el origen y las características técnicas de internet en base a las necesidades políticas y militares de Estados Unidos en el contexto de la Guerra Fría, del enfrentamiento Este-Oeste y del temor a la posible, aunque poco probable, guerra nuclear. El cuarto enfoque sería el que podría denominarse social, en la medida en que subraya el papel de los usuarios de los primeros diseños de comunicación informática en forma de red, considerados a menudo como integrantes de un movimiento social favorable a formas de comunicación abiertas y descentralizadas, en consonancia con los postulados de grupos antibelicistas y contraculturales

²² ARPA ha cambiado varias veces de nombre en los últimos treinta años. En 1971 pasó a denominarse Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA), en 1993 recuperó la denominación ARPA y desde 1996 nuevamente se llamó DARPA.

internacionales se realizaron en 1973. Por otro lado, el crecimiento de ARPANET a lo largo de los años setenta favoreció la creación de otras redes –algunas vinculadas, otras independientes–, así como su división en 1983 –de ARPANET se escindió la parte de la red vinculada a organismos militares por motivos de seguridad–, y el establecimiento en 1986 de NSFNET, una red creada por la National Science Foundation (NSF) para mejorar las conexiones informáticas en red entre universidades y centros de investigación estadounidenses²³. La creación de NSFNET en 1986 marcó el inicio de un aumento espectacular de las conexiones, sobre todo entre universidades, así como el establecimiento progresivo de otras redes interconectadas que acabaron conformando la gran red de redes mundial. Debido a la consolidación de NSFNET, ARPANET dejó de funcionar en 1990. A lo largo de este acelerado proceso diversos tipos de factores influyeron con intensidad variable en diferentes momentos. Factores científico-técnicos, políticos, sociales y económicos contribuyeron al origen y desarrollo de internet. Todos ellos fueron necesarios y ninguno de ellos fue por sí solo determinante.

En primer lugar, algunos factores científico-técnicos hicieron posibles los avances tecnológicos en los que se apoyó la creación de internet. Algunos científicos desarrollaron sus programas de investigación por interés personal, sin el concurso activo –y a veces con la oposición manifiesta– de responsables políticos o económicos. Las innovaciones conseguidas no siempre se adecuaron a planes preestablecidos, sino que surgieron de manera espontánea, descoordinada, casual incluso, en algunas ocasiones. Así, los programas de investigación seguidos por algunos científicos a principios de los años sesenta en torno a la transmisión de datos digitales a través de redes de

²³ El concurso para la construcción de la potente red fue ganado en 1987 por un consorcio formado por MERIT –una organización de servicios de red sin ánimo de lucro vinculada a la University of Michigan– y las empresas IBM y MCI Communications. Los antecedentes de NSFNET se encontraban en la construcción en 1981 de CSNET (*Computer Science NETWORK*) gracias a la financiación de la NSF. Se trataba de una red fruto de la colaboración entre ingenieros informáticos de la University of Delaware, la Purdue University, la University of Wisconsin, la RAND Corporation y BBN con objeto de proveer servicios de red a investigadores universitarios sin acceso a ARPANET. CSNET, que sería conocida más tarde como *Computer and Science Network*, fue conectada a ARPANET en 1983. Otras iniciativas similares se estaban desarrollando simultáneamente para proveer acceso a ARPANET, como BITNET (*“Because it’s there” Net*), que se inició en la City University de Nueva York y estableció su primera conexión a Yale, o Usenet, un programa para la comunicación en red creado gracias al desarrollo del sistema operativo Unix por parte de los Laboratorios Bell de AT&T.

comunicación informática²⁴ se desarrollaron al mismo tiempo que ARPA diseñaba sus primeros proyectos de comunicación en red desde que fue creada en 1958, de modo que diferentes grupos de investigación en Estados Unidos trabajaban de forma paralela sobre las mismas cuestiones: en el MIT entre 1961 y 1967, en la RAND Corporation entre 1962 y 1965, y en el National Physical Laboratory entre 1964 y 1967. La cooperación científica entre los investigadores de los diferentes grupos comenzó a dar frutos a partir de 1968, cuando ARPA asignó al grupo empresarial Bolt Beranek and Newman (BBN) la ejecución de uno de sus proyectos referido al desarrollo de procesadores de mensajes con interfaz (*Interface Message Processors*, IMP), un componente básico para la transmisión de “paquetes” de información digital (*switching packets*)²⁵. Gracias a la combinación del trabajo de BBN con el trabajo de otros grupos de investigación coordinados por ARPA, como el de la Network Analysis Corporation y el de la UCLA, en 1969 se creó ARPANET²⁶.

²⁴ Entre los trabajos técnicos pioneros se encuentran las comunicaciones presentadas en congresos y encuentros científicos por: Leonard Kleinrock, del MIT (“Information Flow in Large Communication Nets”, 1961); J.C.R. Licklider y W. Clark, también del MIT (“On-Line Man Computer Communication”, 1962); Paul Baran, de la RAND Corporation (“On Distributed Communications Networks”, 1964); y Lawrence G. Roberts, del MIT (“Towards a Cooperative Network of Time-Shared Computers”, 1966).

²⁵ La información digital utiliza un lenguaje binario a partir de los valores ‘1’ y ‘0’. Pero la transmisión de datos digitales a través de circuitos de transmisión continua como los utilizados por la telefonía convencional (*circuit switching*) resulta inadecuada por su lentitud e ineficiencia. De ahí la necesidad de encontrar otras formas de transmisión, como la transmisión en paquetes (*packet switching*), que fragmenta los mensajes digitales en bloques o paquetes, los envía de forma individual y los reconstruye en el momento de la recepción. Esta forma de transmisión es más rápida y eficiente porque los paquetes pueden utilizar múltiples canales de transmisión, en función de las condiciones de los canales y de la densidad del tráfico de datos en la red. Durante la primera mitad de los años sesenta, varios científicos seguían de manera independiente esta línea de investigación en torno a la transmisión de paquetes de información, caso de Donald Davies en el National Physical Laboratory de Inglaterra, Leonard Kleinrock en el MIT y Paul Baran en la RAND Corporation.

²⁶ Vid. LEINER, Barry M.; CERF, Vinton G.; CLARK, David D.; KAHN, Robert E.; KLEINROCK, Leonard, LYNCH, Daniel C.; POSTEL, Jon; ROBERTS, Larry G. y WOLFF, Stephen (2000), *A Brief History of the internet*, versión 3.31 en <http://www.isoc.org/internet/history/brief.shtml>. Desde 1972 ARPANET se desarrolló sobre la idea directriz del concepto de “red de arquitectura abierta” (*open-architecture network*): una estructura para la interconexión de un número indefinido de redes informáticas independientes, pero vinculadas entre ellas y capaces de funcionar de forma compatible sin necesidad de cambiar sus características básicas. La aplicación de esta idea sería posible gracias a tres elementos técnicos: a) un mecanismo para la identificación y dirección de los ordenadores interconectados –la dirección internet–; b) dispositivos para compatibilizar la información de diferentes redes y para seleccionar las rutas que seguirá la información –direccionadores o enrutadores, *routers* en inglés–; c) un protocolo común para dividir la información en paquetes en el momento del envío y para unirla nuevamente en el momento de la recepción –el protocolo TCP/IP–. Los investigadores Bob Kahn y Vinton Cerf publicaron en 1974 “A Protocol for Packet Network Interconnection”, donde presentaban con detalle el diseño de un programa de control de transmisión, en base al cual se desarrollaría el protocolo TCP/IP. El perfeccionamiento de estos elementos técnicos a lo largo de los años setenta permitió establecer la red de redes que acabaría

En ocasiones las investigaciones científicas fueron desarrolladas pese a la oposición de responsables políticos o económicos que hicieron lo posible por evitarlas. Un caso bien conocido es el de la negativa de AT&T a contribuir a las investigaciones sobre las comunicaciones digitales por paquetes de datos (*packet-switching technology*) cuando era la empresa que contaba con los medios ideales para impulsarlas, pues poseía los Laboratorios Bell. Como constató Paul Baran en la Rand Corporation, el motivo era obvio: los responsables de AT&T intuían que el desarrollo de redes de comunicación más eficientes podía poner en peligro su posición de mercado monopolística en Estados Unidos²⁷. Otro caso destacable es el del desarrollo de los protocolos WWW por parte de Tim Berners-Lee, que llegó a ellos trabajando a espaldas de sus responsables en el CERN porque éstos se habían mostrado desinteresados por dichas investigaciones.

En segundo lugar, algunos factores políticos influyeron en gran medida en el origen y el desarrollo de internet. El factor político habitualmente destacado es el interés militar estadounidense por el desarrollo de sistemas de comunicación descentralizados. El contexto de la Guerra Fría y del enfrentamiento Este-Oeste explica el interés del gobierno estadounidense por la investigación y el desarrollo de un tipo específico de tecnologías. Así, como respuesta al lanzamiento soviético del primer Sputnik en 1957, ARPA fue creada en 1958 por el Departamento de Defensa de Estados Unidos con objeto de mantener el liderazgo estadounidense en ciencia y tecnología aplicadas al ámbito militar. Debido a las presiones del gobierno de Kennedy, en 1962 ARPA creó la Oficina de Técnicas de Procesamiento de Información (*Information Processing Techniques Office*, IPTO) a fin de mejorar los sistemas de mando y control militar mediante la aplicación de recursos informáticos. En todo momento la financiación de ARPA se dirigió a proyectos informáticos con aplicaciones potenciales en el ámbito militar, de acuerdo con las orientaciones y presiones gubernamentales y legislativas²⁸.

conformando internet. Vid. KAHN, Robert E. y CERF, Vinton G. (1999), *What Is The internet (And What Makes It Work)*, en http://www.worldcom.com/about_the_company/cerfs_up/internet_history/whatIs.phtml

²⁷ Vid. HAFNER, Katie y LYON, Matthew (1996), *Where Wizards Stay Up Late: The Origin of the Internet*, Nueva York: Simon & Schuster, pp. 62-64.

²⁸ Así, en 1969 se aprobó en el Congreso estadounidense la Enmienda Mansfield, según la cual “ninguno de los fondos de uso autorizado por esta Ley podrán ser utilizados para estudios o proyectos de investigación, a menos que tales estudios o proyectos tengan una relación directa o aparente con funciones u operaciones militares específicas”. Citado en NORBERG, Arthur L.; O’NEILL, Judy E. y

De ahí que pueda afirmarse que el Departamento de Defensa no habría financiado proyectos como ARPANET si no hubiese creído que podían tener aplicaciones militares²⁹. De especial importancia en este proyecto fue el desarrollo del protocolo TCP/IP, que fue adoptado como estándar de comunicación interna por el Departamento de Defensa estadounidense en 1980 y que, para sorpresa de muchos, posteriormente sería hecho público. El 1 de enero de 1983 ARPANET lo adoptó para todas sus redes constitutivas, que pasaron a utilizarlo de manera uniforme, facilitando así la compatibilidad entre los diferentes sistemas informáticos conectados entre sí. A partir de entonces, el crecimiento y la extensión de internet pasa a depender mucho menos de factores político-militares, como demuestra el hecho de que de ARPANET se escindiesen 68 de los 113 nodos para crear una red alternativa y sin acceso público como MILNET, que se integraría en la Defense Data Network creada en 1982.

Otro factor político destacable es la intervención gubernamental en el mercado de las telecomunicaciones, tanto en Estados Unidos como en Europa, Japón u otros países. Durante todo el período durante el que surge internet, y sobre todo desde principios de los años ochenta, el gobierno estadounidense intervino en el mercado de las telecomunicaciones regulando las condiciones en las que podía operar el monopolio de AT&T. Tras su partición en 1982, el gobierno estadounidense garantizó que las empresas resultantes del monopolio fragmentado no interferirían en el surgimiento de otras empresas de comunicaciones competidoras. Ésta era una decisión por la que entonces optó Estados Unidos, pero no la mayoría de gobiernos de Europa occidental,

FREEDMAN, Kerry J. (1996), *Transforming Computer Technology: Information Processing for the Pentagon, 1962-1986*, Washington, DC: Johns Hopkins University Press, p. 36.

²⁹ Para algunos autores, esta preocupación político-militar era compartida por la RAND Corporation en tanto que uno de los principales *think tanks* estadounidenses de la Guerra Fría. Parte de las investigaciones financiadas por la RAND supuestamente habrían pretendido desarrollar sistemas de comunicación capaces de funcionar después de una guerra nuclear. La solución sería esbozada en 1964 por el ingeniero Paul Baran, quién diseñó una red de comunicación sin autoridad central que no dejaría de funcionar en situaciones críticas. Vid. STERLING, Bruce (1993), "A Brief History of the internet", *Magazine of Fantasy and Science Fiction*, febrero, disponible en <http://www.forthnet.gr/forthnet/isoc/short.history.of.internet>. Cabe precisar que en los años sesenta ARPANET no tenía como objetivo construir una red que resistiese las consecuencias de una guerra nuclear; esta idea fue un rumor surgido a partir del trabajo de Paul Baran en la RAND Corporation. Sí es cierto que posteriormente ARPANET insistió en que la configuración de internet fuese sólida y resistente a fin de poder funcionar incluso tras la pérdida o destrucción de parte importante de las redes que constituían internet. Estas precisiones proceden de algunos de los investigadores clave en el proyecto ARPANET: LEINER, Barry M.; CERF, Vinton G.; CLARK, David D.; KAHN, Robert E.;

que prefirió conservar los monopolios estatales en el sector, a los que se protegió para que no tuviesen que enfrentarse a competidores nacionales o extranjeros. A principios de los años noventa la situación se hizo insostenible, pues la falta de competitividad de los operadores de telecomunicaciones europeos era manifiesto en los mercados mundiales, de modo que la Unión Europea decidió impulsar con firmeza la liberalización del sector entre sus Estados miembros.

En tercer lugar, algunos factores sociales hicieron que el desarrollo de internet se realizase de acuerdo con un diseño abierto y descentralizado que respondía a intereses y actividades de los usuarios, al margen o en contra de las preferencias de sectores científicos o políticos. ARPANET resultó ser el proyecto a partir del cual se desarrolló internet, pero paralelamente se estaban desarrollando otros proyectos científicos similares. Este fue el caso de Usenet, una red de comunicación informática internacional diseñada en 1979 en la Duke University que utilizaba el extendido sistema operativo Unix³⁰. Los usuarios de Usenet en numerosas universidades aumentaron espectacularmente en parte porque Usenet era percibida como una red no oficial y más libre que ARPANET –aunque desde 1981 Usenet fue conectada también a ARPANET, hecho que contribuyó a aumentar rápidamente la densidad de la Red–³¹. Otro ejemplo de innovación técnica que consiguió un rápido apoyo social por parte de los usuarios sin

KLEINROCK, Leonard, LYNCH, Daniel C.; POSTEL, Jon; ROBERTS, Larry G. y WOLFF, Stephen (2000), *A Brief History of the internet*, op. cit.

³⁰ Este sistema operativo que era compatible con diferentes tipos de ordenadores fue desarrollado inicialmente en 1969 por Ken Thompson y Dennis Ritchie en los Laboratorios Bell de AT&T, pero desde 1956 esta empresa tenía prohibidas actividades en sectores que no fuesen estrictamente el de las telecomunicaciones, de modo que no podía comercializar el sistema operativo Unix y decidió darlo a conocer gratuitamente. Cuando AT&T fue fragmentada en 1984 las empresas resultantes fueron autorizadas a entrar en el negocio de la informática y AT&T intentó recuperar los derechos de Unix para comercializarlo. Pero para entonces este sistema operativo había sufrido mejoras sustanciales y los científicos de las universidades que lo habían utilizado se negaron a que Unix dejase de ser de dominio público. Vid. . LESSIG, Lawrence (2001), *The future of ideas. The fate of the commons in a connected world*, Nueva York: Random House, pp. 51-54.

³¹ Una de las obras que más importancia da a Usenet como red no oficial que influyó en la conformación final de internet es HAUBEN, Michael y HAUBEN, Ronda (1997), *Netizens: On the History and Impact of Usenet and the Internet*, Los Alamitos, CA: IEEE Computer Society. Algunos de los investigadores claves en el origen y desarrollo de internet afirman que “(...) la incorporación del TCP/IP al sistema Unix BSD demostró ser un elemento crítico en la dispersión de los protocolos entre la comunidad de investigadores (...). Visto en retrospectiva, la estrategia de incorporar protocolos de internet en un sistema operativo utilizado por la comunidad científica fue uno de los elementos clave en el éxito de la adopción extensiva de internet”; vid. LEINER, Barry M.; CERF, Vinton G.; CLARK, David D.; KAHN, Robert E.;

el apoyo oficial de ARPA fue el correo electrónico, cuyo programa fue desarrollado en 1972 por el ingeniero de BBN Ray Tomlinson para enviar mensajes entre los usuarios de ARPANET. Desde su creación, la utilización masiva del correo electrónico ha hecho que ésta sea la herramienta más popular de todas las que se utilizan en internet.

Por otro lado, también es de destacar que, desde muy pronto, ARPANET se vio influida por la llamada ética *hacker*, según la cual los sistemas de comunicación deberían ser descentralizados y fomentar la libertad de flujos de información³². De alguna forma, el carácter democrático de la participación social en internet ha sido uno de los rasgos distintivos de la red de redes³³. Este supuesto carácter democrático ya estaba presente en los primeros momentos de ARPANET, cuando BBN decidió crear un grupo de trabajo sobre la red para establecer los protocolos que deberían regirla. El resultado de cada una de las reuniones del grupo de trabajo era anotado como “solicitud de documentos” o “comentarios solicitados” (*Request for comments*, RFC) que recogían estándares técnicos para el funcionamiento de la red. Dichos comentarios informales, realizados bajo la consigna “cualquiera puede decir cualquier cosa y nada es oficial”, fueron el mecanismo adoptado por los organismos técnicos para la gestión de internet y acabaron convirtiéndose en el tipo normativo básico de regulación de la red³⁴. El funcionamiento interno de algunos de los organismos técnicos que regulan internet, guiado por la transparencia informativa y la participación democrática en los procesos de toma de decisiones, avala este carácter abierto y transparente del funcionamiento de la red de redes.

En cuarto lugar, algunos factores económicos también contribuyeron a conformar internet a lo largo de los años ochenta y noventa. La adopción y difusión del protocolo TCP/IP por parte del Departamento de Defensa y su utilización en ARPANET fue, en parte, una cuestión de estrategia económica frente a las empresas de telecomunicaciones

KLEINROCK, Leonard, LYNCH, Daniel C.; POSTEL, Jon; ROBERTS, Larry G. y WOLFF, Stephen (2000), *A Brief History of the internet*, op. cit.

³² Esta es una de las principales ideas defendidas en LEVY, Steven (1998), *Hackers: Heroes of the Computer Revolution*, Nueva York: Penguin Books.

³³ BRAND, Stewart (1987), *The Media Lab: Inventing the Future at MIT*, Nueva York: Viking, p. 213.

³⁴ Sobre el carácter democrático de los RFC, véase HAUBEN, Michael y HAUBEN, Ronda (1997), *Netizens*, op. cit.

europeas, de propiedad pública en la mayoría de casos. Éstas estaban interesadas en la difusión del estándar de comunicación alternativo denominado x.25, pues se adaptaba mejor a sus operaciones, pero con el crecimiento y extensión de internet se impuso finalmente el protocolo de origen estadounidense TCP/IP³⁵. El actual dominio político, económico y social de internet por parte de autoridades públicas y privadas de Estados Unidos es en parte consecuencia de la “victoria” del protocolo TCP/IP sobre otros estándares de comunicación³⁶. De acuerdo con esta argumentación, la posición ventajosa de las empresas estadounidenses en los mercados de productos informáticos poco tiene que ver con el liberalismo económico, sino más bien se derivaría de la implicación gubernamental en el desarrollo y difusión de programas diseñados y utilizados por investigadores y empresas estadounidenses³⁷. Esta idea se ve avalada por los esfuerzos que desde 1985 realizó la comunidad de investigadores de Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA) para hacer partícipes del desarrollo de internet a las empresas de software. En conferencias informativas se las formaba técnicamente y se las concienciaba de las ventajas de que cooperasen para hacer sus productos compatibles y contribuir así a la extensión de estándares comunes como los del protocolo TCP/IP. El resultado final ha sido que los productos y servicios para el acceso y la conexión a internet se han extendido tan fácilmente y a tan bajo coste, que el interés económico para las empresas ha dejado de estar en el *acceso a* internet y ha pasado a situarse en la provisión de *servicios desde* internet, es decir, en las actividades propias del comercio electrónico.

Sin embargo, este cambio en la oferta económica en internet no se produjo hasta finales de los años ochenta, de la mano de las políticas de la NSF. Fue entonces cuando los responsables de NSFNET decidieron crear redes de nivel intermedio que servirían tanto para interconectar a centros educativos y de investigación como para permitir la

³⁵ La “guerra de protocolos” es explicada en la tesis doctoral de Janet Abbate *From Arpanet to internet: A History of Arpa-Sponsored Computer Networks, 1966-1988*, presentada en la Universidad de Pennsylvania en 1994 y posteriormente publicada: ABBATE, Janet (1999), *Inventing the Internet*, Cambridge, MA: MIT Press.

³⁶ ROSENZWEIG, Roy (1998), “Wizards, Bureaucrats, Warriors, and Hackers: Writing the History of the internet”, *op. cit.*, p. 1537.

³⁷ Vid. al respecto SALUS, Peter (1995), *Casting the Net: From ARPAnet and internet and Beyond...*, Reading, MA.: Addison-Wesley.

conexión a NSFNET de redes que hasta entonces no habían obtenido el permiso del gobierno estadounidense. Gracias a la creación de las redes de nivel intermedio pudo descargarse parte del tráfico que tenía lugar a través de la red superior de NSFNET y las comunicaciones en internet funcionaron mucho mejor. Cobró entonces importancia el negocio de los proveedores de servicios de internet (*Internet Service Providers*, ISP). Esta actividad comercial se desarrolló al mismo tiempo que la NSF ponía en marcha una política de fomento de redes privadas, en un primer momento a escala local y regional. Desde finales de los años ochenta la NSF estadounidense instó a los participantes en NSFNET, mayoritariamente universidades, a que buscasen clientes comerciales fuera de la comunidad universitaria, a que adaptasen sus infraestructuras para ofrecerles servicios, y a que explotasen las economías de escala resultantes para poder rebajar los precios de acceso a las redes existentes. Como resultado de estas iniciativas políticas, entre 1988 y 1991 numerosas empresas vinculadas a internet comenzaron a presionar al gobierno estadounidense para que levantase las restricciones existentes sobre las actividades comerciales en la Red³⁸. Después de que el Congreso estadounidense aprobase una ley que autorizaba la utilización de NSFNET para usos comerciales, en marzo de 1991 la NSF levantó las restricciones. Ese mismo año se creó la Commercial Internet eXchange (CIX) Association, Inc., en la que participaban General Atomics (CERFnet), Performance Systems International, Inc. (PSInet) y UUNET Technologies, Inc. (AlterNet). La culminación de la política de comercialización y privatización iniciada por la NSF llegó en 1995, cuando NSFNET dejó de recibir fondos públicos, pues la financiación privada de las numerosas redes de internet la hacía ya innecesaria³⁹. Como veremos, el proceso de comercialización y privatización de internet es de extraordinaria importancia porque hace de la red de redes un recurso económico susceptible de control técnico, económico y político por parte de las empresas.

³⁸ Con el apoyo de la NSF, en 1988 se inició un ciclo de conferencias sobre la comercialización y privatización de internet en la Kennedy School of Government de Harvard.

³⁹ Sobre el proceso de comercialización y privatización de internet, véase KAHN, Robert E. y CERF, Vinton G. (1999), *What Is The internet (And What Makes It Work)*, *op. cit.*; y LEINER, Barry M.; CERF, Vinton G.; CLARK, David D.; KAHN, Robert E.; KLEINROCK, Leonard, LYNCH, Daniel C.; POSTEL, Jon; ROBERTS, Larry G. y WOLFF, Stephen (2000), *A Brief History of the internet*, *op. cit.*

2.2. EL *NOMOS* DEL CIBERESPACIO

La retirada de la NSF de internet no comportó una comercialización o una privatización total de la Red. Las autoridades públicas mantuvieron cierto control sobre algunos aspectos del funcionamiento de la red de redes, mientras que otros aspectos pasaron a ser controlados por empresas y por organismos técnicos privados. Lo que nos interesa destacar en este punto es que dicho control siguió estando fundamentalmente en Estados Unidos. Pese a la extensión de internet más allá de territorio norteamericano, el ciberespacio es ocupado y controlado sobre todo por instituciones, organismos, empresas e individuos estadounidenses. Este *nomos* puede ser apreciado de muy diversas formas, por ejemplo a través de las actividades de los proveedores de servicios de internet (*Internet Service Provider*, ISP), a través de la organización técnica de la raíz del sistema de nombres de dominio (*Domain Name System*, DNS) y a través de la distribución de las direcciones de internet.

En primer lugar, en lo que respecta a los ISP, cabe decir que la mayoría de ellos son estadounidenses y los más importantes entre todos ellos también. Las más de cien mil redes que componen internet están organizadas jerárquicamente en niveles de ISP conectados directa o indirectamente a seis puntos de acceso a la red (*Network Access Points*), todos ellos situados en Estados Unidos (Washington D.C., San José, Chicago, Dallas, Houston y Los Angeles). Los ISP más importantes son los de nivel superior (N1), pues están conectados directamente a los puntos de acceso a la red. Se trata en su mayoría de empresas estadounidenses que participaron en el desarrollo de internet y que ahora se encuentran en una posición ventajosa, como MCA-WorldComm, UUNET, Sprint, Netcom, Genuity (BBN) o PSI.net. Los ISP de nivel inferior (N2) les compran el acceso a la red a estas empresas y, a su vez, lo revenden a otros ISP de niveles inferiores (N3, N4, N5, etc.) hasta llegar a los usuarios finales de la red.

Cada uno de los proveedores tiene relaciones con otros proveedores de nivel diferente –relaciones de tráfico– y con proveedores de su mismo nivel –relaciones entre pares (*peering*)–. Las relaciones de tráfico se refieren a la compra de conectividad realizada por parte de un proveedor a otro proveedor de nivel superior –el proveedor superior no tiene interés alguno en los servicios del proveedor inferior, mientras que

este último sabe que sus clientes desean acceder antes y mejor a las fuentes de información que ofrecen los países desde los que operan los proveedores superiores-. Las relaciones de *peering* se refieren a los acuerdos de intercambio de tráfico entre proveedores del mismo nivel, sin que normalmente se dé contraprestación alguna por ello –con estos acuerdos los proveedores ahorran ancho de banda internacional y facilitan la conectividad entre los clientes de un mismo país o área geográfica-. Cada proveedor de servicios de internet cuenta con uno o varios sistemas autónomos (*Autonomous System*, AS), que son autoridades de administración para la gestión de las redes de los proveedores de servicios de internet. Internamente, los sistemas autónomos utilizan sus protocolos específicos de direccionamiento, mientras que en sus relaciones con otros sistemas autónomos utilizan protocolos externos denominados *Border Gateway Protocol* (BGP) por cuestiones de compatibilidad. Los sistemas autónomos son los que en las relaciones mutuas entre diferentes proveedores de servicios de internet realizan tráfico y *peering* para asegurar la conectividad global de internet⁴⁰.

Como la inmensa mayoría de proveedores de servicio de nivel superior y servicios autónomos se encuentran en Estados Unidos, donde se encuentran también la mayoría de usuarios, los proveedores de nivel inferior que se encuentran en otros países de alguna forma se ven obligados a comprar a los proveedores estadounidenses el acceso a las redes que utilizan los usuarios estadounidenses. En cambio, los proveedores estadounidenses no necesitan comprar el acceso a otras redes porque los usuarios estadounidenses están mucho menos interesados en acceder a los servicios que ofrecen usuarios de otros países. Al fin y al cabo, desde la creación de internet, Estados Unidos ha sido el país que ha contado con un mayor número de usuarios, y este predominio previsiblemente se mantendrá durante algunos años⁴¹. Ello explica que, a excepción de muy pocos casos, incluso las conexiones entre Europa y Asia pasen normalmente por Estados Unidos.

⁴⁰ BARBERÀ, Josep (2001), “Radiografía de internet”, *Ciberp@ís*, nº 11, mayo, pp. 42-43.

⁴¹ Vid. cuadros 3, 4, 5.

En segundo lugar, en lo que respecta a la organización técnica de la raíz del DNS, la centralidad estadounidense también es abrumadora⁴². Cada servidor conectado a internet tiene una dirección de Protocolo Internet (*Internet Protocol*, IP) consistente en un número identificativo unívoco. Para facilitar la identificación entre usuarios, en lugar de utilizar los números de las direcciones se utilizan nombres o conjuntos de caracteres denominados nombres de dominio, que suelen asociarse con el nombre real o con las preferencias de la empresa, organización o persona individual que los registra. El DNS realiza dos funciones críticas: por un lado, la identificación técnica entre las direcciones IP y los nombres de dominio que se corresponden con ella; y por otro lado, la administración de los nombres de dominio registrados por los usuarios de internet.

El sistema de servidores raíz es el que realiza a escala mundial las operaciones de identificación entre direcciones IP y nombres de dominio, permitiendo de este modo la distribución correcta de la información entre direcciones IP-nombres de dominio. De los trece servidores raíz que conforman el sistema, diez se encuentran en Estados Unidos, dos en Europa y uno en Japón⁴³. El servidor A, ubicado en Estados Unidos y administrado por la NSF y la empresa NSI, es el ordenador principal que alberga la base

⁴² Milton L. Mueller ha realizado el mejor estudio existente sobre la organización institucional de la raíz del DNS. Vid. MUELLER, Milton L. (2002), *Ruling the root. Internet governance and the taming of cyberspace*, Cambridge, Mass.: The MIT Press. La “raíz” es el conjunto de infraestructuras y especificaciones técnicas sobre las que recae la máxima responsabilidad técnica del funcionamiento de internet. De manera metafórica, la raíz es el elemento central en la arquitectura descentralizada de la red de redes, la espina dorsal de la Red. Aunque en términos estrictamente técnicos la “raíz” se refiere sólo al espacio sin nombre que se encuentra en la parte superior de la jerarquía de nombres de dominio y no incluye el espacio de las direcciones IP, Mueller se refiere a la “raíz” de manera más amplia incluyendo tanto nombres de dominio como direcciones IP. *Ibid.*, p. 6 y pp. 273-274, n. 6.

⁴³ En 2002 los trece servidores y sus correspondientes instituciones responsables y ubicaciones eran los siguientes:

- A. NSF-NSI en Herndon, VA (Estados Unidos)
- B. DISA-USC en Marina del Rey, CA (Estados Unidos)
- C. PSI en Herndon, VA (Estados Unidos)
- D. UMD en College Park, MD (Estados Unidos)
- E. NASA en Moffet Field, CA (Estados Unidos)
- F. ISC en Woodside, CA (Estados Unidos)
- G. DISA-GSI en Chantilly, VA (Estados Unidos)
- H. USArmy en Aberdeen, MD (Estados Unidos)
- I. NORDU, en Estocolmo (Suecia)
- J. NSF-NSI en Herndon, VA (Estados Unidos)
- K. LINX/RIPE en Londres (Reino Unido)
- L. DISA-USC, Marina del Rey, CA (Estados Unidos)
- M. WIDE en Keio (Japón)

Ibid., p. 47.

de datos con las direcciones IP. El resto de servidores actualizan diariamente la información del servidor A para que, en el caso de caer éste, el sistema de servidores raíz pueda seguir funcionando sin pérdidas de información.

La administración de los nombres de dominio en el DNS es realizada por la Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN) de acuerdo con una estructura jerárquica que distingue entre varios niveles⁴⁴. En la parte superior de la jerarquía se encuentran los dominios de nivel superior (*Top Level Domains*, TLD), que pueden ser de dos clases: bien territoriales, geográficos o nacionales (*Country Code Top Level Domain*, ccTLD), bien genéricos (*Generic Top Level Domain*, gTLD). Los ccTLD son asignados según los códigos de país establecidos en el cuadro ISO-3166-1 y tienen por objeto informar sobre la localización geográfica de una dirección de Protocolo Internet⁴⁵. Los gTLD son asignados según códigos “genéricos” acreditados por la ICANN que no informan sobre la localización geográfica de una dirección de Protocolo Internet. De los gTLD existentes, algunos están disponibles para cualquier usuario interesado, mientras que el registro de algunos de ellos está reservado a determinadas entidades⁴⁶. En una parte inferior de la jerarquía se encuentran los

⁴⁴ En una dirección de Protocolo Internet los diferentes niveles de dominio están separados por puntos y el nivel superior es el que se encuentra después del último punto del nombre de dominio. Así, en la dirección de Protocolo Internet de Naciones Unidas –<http://www.un.org>–, el código “.org” corresponde al nivel superior. En una dirección de Protocolo Internet el nivel secundario se encuentra inmediatamente antes del último punto del nombre de dominio, precediendo al nivel superior. A modo de ejemplo, en la dirección del *Ministry of Foreign Affairs* del gobierno japonés –<http://www.mofa.go.jp>–, el código “.gov” corresponde al nivel secundario y constituye una subcategoría del nivel superior territorial “.jp”, del mismo modo que en la dirección de la University of Aberyswyth –<http://www.aber.ac.uk>–, el código “.ac” corresponde al nivel secundario y constituye una subcategoría del nivel superior territorial “.uk”. El tercer nivel se encuentra inmediatamente antes del punto que precede al nivel secundario, y así sucesivamente.

⁴⁵ Vid. cuadro 6, relativo a los dominios de nivel superior territoriales. Nótese que, de acuerdo con el cuadro ISO-3166-1, no son sólo Estados los que tienen reconocido un código territorial, sino también algunas entidades territoriales no estatales.

⁴⁶ Los dominios disponibles para cualquier usuario o entidad que desee registrar una dirección IP son “.com” (compañías comerciales), “.net” (compañías con actividad relacionada con internet), “.org” (organizaciones sin ánimo de lucro), “.biz” (empresas, organizaciones o personas con fines comerciales), “.info” (empresas, organizaciones o personas que facilitan información), “.coop” (cooperativas), “.name” (individuos), “.aero” (empresas aeronáuticas), “.museum” (museos) y “.pro” (profesionales). Otros dominios están reservados a determinadas entidades intergubernamentales “.int” (organización internacional creada por tratado internacional) o están vinculados al gobierno estadounidense, como “.edu” (institución de educación superior acreditada por Estados Unidos), “.arpa” (Advanced Research Projects Agency del Departamento de Defensa estadounidense), “.mil” (ejército de Estados Unidos) y “.gov” (gobierno de Estados Unidos). Vid. POSTEL, Jon, “Domain Name System Structure and

dominios de nivel secundario (*Secondary Level Domains*, SLD), que son subcategorías o subdominios de un ccTLD y que tienen como función facilitar la clasificación de dependencias organizativas dentro de un dominio de nivel superior. Una vez registrado un dominio de nivel secundario, el propietario puede crear denominaciones de niveles inferiores –tercer nivel, cuarto nivel, etc.

En tercer lugar, la distribución mundial de los nombres de dominio ilustra también el dominio estadounidense en internet. De alguna forma, el registro de un nombre de dominio constituye para una empresa, organización o persona una apropiación de un espacio virtual en internet, de una parcela del ciberespacio. En cierto modo, en algunos de sus efectos, la apropiación de espacios virtuales en internet es equiparable a lo que históricamente supuso la apropiación de espacios territoriales en el planeta, la “toma de la tierra” según la denominó Carl Schmitt⁴⁷. Si la toma de la tierra por parte de entidades políticas era un acto primitivo que establecía un derecho sobre la tierra apropiada, la toma del ciberespacio por parte de empresas, organizaciones (políticas o de cualquier tipo) y personas es también un acto primitivo que en la red de redes establece un derecho. El registro de un nombre de dominio es uno de los actos característicos de la toma del ciberespacio. Una vez que un nombre de dominio en internet ha sido debidamente registrado, su propietario goza de un derecho de uso exclusivo. Ciertamente, no se trata de un derecho ilimitado, como podía ser el derivado de la toma de la tierra por parte de los conquistadores. Pero lo que aquí interesa destacar es el hecho de la apropiación y la distribución geográfica resultante.

En la medida en que la inmensa mayoría de nombres de dominio registrados pertenecen a empresas, organizaciones y personas estadounidenses, la participación mayoritaria en internet es también estadounidense. Como puede apreciarse en los cuadros 6 y 7, el número de *hosts* u ordenadores que albergan sitios web, que a mediados de 2002 habían registrado una dirección IP con un dominio reservado para Estados Unidos, ya fuese territorial o genérico, superaba con creces el número de *hosts*

Delegation”, RFC 1591, marzo de 1994, y página web sobre Dominios de Nivel Superior de la ICANN (<http://www.icann.org/tlds/>).

⁴⁷ Sobre el principio territorial schmittiano y el concepto de *nomos*, vid. SCHMITT, Carl (1979), *El Nomos de la Tierra en el Derecho de Gentes del “Jus publicum europaeum”*, Madrid: Centro de Estudios

vinculados a cualquier otro Estado. Sumando los *hosts* con dominios de nivel superior “.us” (1.874.513), “.edu” (7.381.306), “.arpa” (2.420.976), “.mil” (1.918.954) y “.gov” (700.107), Estados Unidos contaría con 14.295.856, es decir, el 8,82% del total de *hosts* de todo el mundo (162.128.493). Este porcentaje, muy superior al de cualquier otro país, no incluye a aquellos *hosts* con gTLD “.com”, “.net”, “.org”, “.info” o “.biz”, la mayoría de los cuales pertenecen sin duda alguna a organizaciones, empresas o personas estadounidenses. Así está distribuido el ciberespacio. Éste es el *nomos* del ciberespacio⁴⁸.

2.3. LA ARQUITECTURA DE INTERNET Y EL CONTROL DEL CÓDIGO INFORMÁTICO

El *nomos* del ciberespacio es determinante para el funcionamiento y el control de internet, pero tan importante como la estructura y distribución del ciberespacio son las tecnologías de la información y la comunicación sobre las que se asienta la red de redes –infraestructuras de telecomunicaciones, ordenadores, servidores, aplicaciones y programas informáticos–. De entre todas ellas, resultan de especial relevancia las referidas a las especificaciones técnicas sobre la información que se almacena y transmite a través de los ordenadores. A este respecto, las más importantes se encuentran en el software, en el conjunto de programas, protocolos e instrucciones que controlan el funcionamiento de los equipos informáticos⁴⁹. Dichos programas están compuestos de complejas combinaciones de códigos binarios con las que se crean lenguajes de programación, sistemas operativos, hojas de cálculo, procesadores de

Constitucionales, 1ª reimpr. (trad. del alemán [1974], *Der Nomos der Erde im Völkerrecht des Jus Publicum Europaeum*, Berlin: Duncker & Humboldt).

⁴⁸ Existen muchas formas gráficas de representar este *nomos* y algunas de ellas pueden encontrarse en sitios web dedicados a la “cartografía del ciberespacio”. Dos de los sitios más importantes al respecto son los de las organizaciones Caida (http://www.caida.org/analysis/topology/as_core_network) y de Cybergeography (<http://www.cybergeography.com/atlas/atlas.html>).

⁴⁹ La primera utilización referenciada del término “software” fue realizada en 1958 por el matemático de Princeton University John Tukey en un artículo de *American Mathematical Monthly*, que reproducimos en el original en inglés: “Today the ‘software’ comprising the carefully planned interpretive routines, compilers, and other aspects of automative programming are at least as important to the modern electronic calculator as its ‘hardware’ of tubes, transistors, wires, tapes and the like”. Vid. “How software got its name”, *The Economist*, 1 de junio de 2000.

texto, bases de datos, protocolos de internet, páginas web y todas las especificaciones necesarias para el funcionamiento de los ordenadores, los servidores, los centros de datos informáticos y las redes de comunicación informáticas. Todo programa funciona según las especificaciones establecidas por los códigos que escriben los programadores, de manera que el código informático determina lo que el usuario puede o no puede hacer en cualquier equipo informático o en internet.

Lo que a simple vista puede parecer una cuestión meramente técnica deja de serlo cuando se consideran los efectos sociales, económicos y políticos generados por la utilización de unos determinados programas informáticos cuyas características han sido decididas por alguien que ha escogido entre diversas opciones disponibles. Si los ordenadores o internet funcionan de una determinada manera es porque alguien así lo ha decidido, no porque ésa sea la única o la mejor forma posible de funcionamiento. La tecnología informática constituye entonces una fuente de poder, como brillantemente ha expuesto Lawrence Lessig al analizar el papel político del código informático en las relaciones que se establecen en el ciberespacio⁵⁰.

La tesis central del trabajo de Lessig es que “la mano invisible del ciberespacio está construyendo una arquitectura bastante opuesta a la que existió durante el nacimiento del ciberespacio. A través del comercio, la mano invisible está construyendo una arquitectura que perfecciona el control, una arquitectura que hace posible una regulación muy eficiente”⁵¹. El punto de partida de Lessig es una metáfora que sitúa en un plano análogo código informático y código legal, pues en el ciberespacio el código informático actúa como regulador con la misma eficiencia que en la sociedad puede hacerlo el Derecho⁵². En el ciberespacio la regulación del comportamiento se realiza fundamentalmente a través del código y, en la medida en que el código constriñe el

⁵⁰ LESSIG, Lawrence (1999), *Code and Other Laws of Cyberspace*, Nueva York: Basic Books.

⁵¹ *Ibid.*, p. 6.

⁵² Para los trabajos que sirvieron de inspiración a Lessig, *ibid.*, p. 6 y pp. 241-242, n. 7. Entre ellos, cabe destacar que la idea original del código informático como una forma de Derecho es de MITCHELL, William J. (1995), *City of Bits: Space, Place and the Infobahn*, Cambridge, MA: MIT Press, p. 111.

comportamiento, el código constituye una arquitectura de control⁵³. El código es poder, como observa con elocuencia Lessig⁵⁴:

“La arquitectura es una especie de Derecho: determina lo que la gente puede o no puede hacer. Cuando los intereses comerciales determinan la arquitectura, están creando una especie de Derecho privatizado [...].

Habitualmente, cuando nos referimos a conjuntos de valores opuestos y a las opciones que hacemos por uno de ellos, decimos que estas opciones son ‘políticas’. Son opciones sobre la ordenación del mundo y sobre la priorización de valores.

Opciones entre valores, opciones sobre la regulación, sobre el control, opciones sobre la definición de espacios de libertad –de todo ello se ocupa la política–. El código codifica valores y, sin embargo, resulta curioso que la mayoría de gente se refiera al código como si fuese una mera cuestión de ingeniería. O como si fuese mejor dejar el código en manos del mercado. O mejor, mantenerlo al margen del gobierno [...].

Pero la arquitectura del ciberespacio *es* poder [...].

Si el código es Derecho, entonces ‘el control del código es poder’, como observa William Mitchell: ‘Para los ciudadanos del ciberespacio, ... el código ... se está convirtiendo en un terreno de rivalidad política crucial ¿Quién debería escribir ese software que estructura cada vez más nuestras vidas diarias?’. En este estado de cosas, los programadores se están convirtiendo en legisladores.”

Internet surgió con una intervención bastante discreta de gobiernos y de empresas, de ahí que su arquitectura apenas impusiese constricciones a los usuarios en los primeros años de su desarrollo. Esta constatación llevó a autores como Andrew L. Shapiro a subrayar, quizá desmesuradamente, el potencial transformador y emancipador que la Red conllevaba para los individuos, que podían aumentar su poder frente a grandes organizaciones gubernamentales o empresariales⁵⁵. Sin embargo, la entrada de

⁵³ Lessig utiliza el término “arquitectura” de forma bastante genérica para referirse al conjunto de constricciones que establece el entorno en el que nos movemos, ya sea en el espacio real o en el ciberespacio. Vid. LESSIG, Lawrence (1999), *Code, op. cit.* El programador y activista informático Mitchell Kapor fue quien más intensamente divulgó el carácter político de la “arquitectura” del software y del ciberespacio: “Para diseñar una casa uno se dirige primero a un arquitecto, no a un ingeniero [...] Del mismo modo, en los programas informáticos [...] el diseñador de software es una persona cuyo trabajo consiste en diseñar programas asumiendo la responsabilidad global de la concepción y realización del programa [...] La preocupación primordial del diseñador de software es la concepción global del producto [...] Y el conjunto de la comunidad informática necesita tomar conciencia de las cuestiones relativas al diseño [...] Los diseñadores de software deberían formarse más como arquitectos que como científicos informáticos”. Vid. KAPOR, Mitchell (1990), *The Software Design Manifesto*. Disponible en http://www.kei.com/homepages/mkapor/Software_Design_Manifesto.html

⁵⁴ LESSIG, Lawrence (1999), *Code, op. cit.*, pp. 59-60.

⁵⁵ Vid. SHAPIRO, Andrew L. (1999), *The Control Revolution, op. cit.* El análisis de Andrew L. Shapiro es importante porque fue uno de los que antes y mejor subrayaron el carácter político del código y las relaciones de poder que se establecen en internet, sirviendo así de inspiración a trabajos posteriores como el de Lawrence Lessig. Pero es muy discutible que la sugerente predicción de Shapiro esté en camino de cumplirse: “El verdadero cambio desencadenado por internet puede ser, de hecho, una revolución del control, una transformación profunda respecto de quién gobierna la información, la experiencia y los recursos. Cada vez más, parece que seremos *nosotros* [...] El poder se está desplazando hacia los ‘usuarios

las empresas en internet y las actividades del comercio electrónico han transformado las relaciones de poder en el ciberespacio –y fuera de él–, pero en favor de algunas autoridades privadas que, guiadas por intereses comerciales, han establecido constricciones a través de estándares técnicos y del código informático. Siguiendo la línea argumental de Lessig, la arquitectura de control que impone el software no es el único conjunto de constricciones, pues a él se suman los conjuntos de constricciones que regulan y condicionan el comportamiento en cualquier otro ámbito de la vida social: las normas jurídicas, las normas sociales y las leyes del mercado⁵⁶. En el ciberespacio, estas constricciones pueden ser igualmente importantes, pero en tanto que arquitectura que constriñe el comportamiento, el código informático plantea algunas cuestiones cruciales que serán abordadas en los próximos capítulos. Antes de ocuparnos de ellas, realizaremos una breve presentación del origen, desarrollo y características del comercio electrónico en internet.

3. EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN INTERNET

El comercio electrónico en internet empieza a cobrar importancia a partir de principios de los años noventa. Es entonces cuando la NSF estadounidense autoriza el uso comercial de internet y cuando se extiende el uso de los protocolos World Wide Web (WWW), que facilitan la utilización de internet y el despegue del comercio electrónico⁵⁷. El crecimiento de internet es progresivo entre 1969 y 1990, pero a partir

finales”, *ibid.*, p. 10. Como veremos más adelante, no parece ser éste el camino en el que nos encontramos.

⁵⁶ Vid. LESSIG, Lawrence (1999), *Code, op. cit.*, pp. 85-99.

⁵⁷ La “red mundial” denominada World Wide Web (WWW) nació a partir de la idea de crear un sistema simplificado de intercambio de información a través de las redes informáticas de comunicación existentes. En 1989 Tim Berners-Lee, investigador de la Organización Europea para la Investigación Nuclear (*Organisation Européenne pour la Recherche Nucleaire*, CERN), propuso la adopción de unos protocolos de este tipo, que fueron perfeccionados en 1990 junto con Robert Cailliau. En 1991 la CERN puso a disposición de la comunidad de físicos nucleares el software de WWW –el Uniform Resource Locator (URL), el Hypertext Transfer Protocol (HTTP) y el Hypertext Markup Language (HTML)–, que pronto comenzó a ser utilizado por universidades y centros de investigación, y poco después fue puesto en internet para cualquiera que utilizase sistemas de enlaces de hipertexto. Paralelamente, en 1993 el National Center for Supercomputing Applications (NCSA) de la University of Illinois hizo pública una primera versión del navegador Mosaic, un programa informático que hacía compatibles los protocolos de

de entonces se dispara el número de *hosts*, redes y dominios de internet. Este crecimiento incluso se acelera a partir de 1993, año en que se difunden WWW y el navegador Mosaic⁵⁸.

El análisis de la evolución del comercio electrónico se enfrenta a la imposibilidad de cuantificar con cierta precisión el valor de las actividades que lo componen. El crecimiento rápido y sostenido del comercio electrónico es reconocido por cualquiera que haya seguido como observador o como participante la evolución del fenómeno. Nadie lo pone en duda. Pero hasta ahora ha resultado imposible medir de manera precisa la dimensión del comercio electrónico. Ello es debido a varias dificultades estrechamente vinculadas:

- a) la insuficiencia de los datos disponibles: como desde el surgimiento del comercio electrónico a principios de los años noventa no se hizo un seguimiento sistemático, los datos existentes son demasiado parciales e incompletos –en su mayor parte proceden sólo de Estados Unidos–, lo cual impide realizar estimaciones del todo fiables⁵⁹;
- b) la identificación de las empresas participantes: el número de empresas que pueden participar en una misma operación de comercio electrónico puede llegar a ser muy elevado y la importancia de cada una de ellas muy variable dependiendo del eslabón que ocupe en la cadena del intercambio de valor –publicidad, venta, entrega, facturación, etc. –;

WWW con el entorno Windows, y poco después desarrolló otras versiones para PC y Macintosh. La combinación de estos desarrollos científicos permitió que a partir de 1993 creciese espectacularmente en número de usuarios: a principios de 1993 tan sólo había unos 50 servidores de información conocidos, a finales del mismo año eran ya más de 500, en 1997 eran aproximadamente 700.000 y en la actualidad son varios millones, sin que pueda determinarse con exactitud su número. Vid. el sitio web de la CERN, <http://public.web.cern.ch>, así como el libro del propio inventor de WWW: BERNERS-LEE, Tim con FISCHETTI, Mark (1999), *Weaving the Web: The Original Design and Ultimate Destiny of the World Wide Web by Its Inventor*, Nueva York: HarperCollins (Trad. española [2000], *Tejiendo la Red*, Madrid: Siglo XXI).

⁵⁸ Existen abundantes sitios web en los que se recogen cifras y gráficos sobre el crecimiento de internet. Desde la página de la International Society (<http://www.isoc.org>) se puede acceder a los más importantes. Los datos aquí utilizados son los presentados en los gráficos 6, 7, 8, 9 y 10, elaborados por ZAKON, Robert H. (2000), *Hobbes' internet Timeline*, versión 5.6 (1ª versión, 1993) – <http://www.zakon.org/robert/internet/timeline/>

⁵⁹ BACCHETTA, Marc et al. (1998), *El comercio electrónico y el papel de la OMC*, Ginebra: OMC, p. 25.

- c) la identificación del valor de cada actividad del ciclo comercial: puesto que pueden ser muchas las empresas implicadas en un mismo ciclo comercial electrónico, el valor de la actividad que realiza cada una de ellas es difícil de cuantificar⁶⁰;
- d) la desvinculación entre el valor añadido y el precio final de muchos productos: muchos de los productos comerciados a través de internet gozan de un valor añadido que resulta prácticamente imposible cuantificar porque no se ve reflejado en el precio final del producto⁶¹;
- e) la intangibilidad del comercio electrónico indirecto: no existe forma alguna de contabilizar las ventas de bienes o servicios digitales a través de internet ni de estimar su peso relativo con respecto al comercio electrónico directo;
- f) el carácter transnacional del comercio electrónico: la participación en un mismo ciclo comercial de empresas ubicadas en Estados diferentes contribuye a dificultar la contabilidad de las actividades del comercio electrónico, que a escala internacional exigiría la coordinación multilateral de organismos oficiales estatales;
- g) la rapidez del crecimiento del comercio electrónico: la facilidad para realizar operaciones comerciales electrónicas ha contribuido a la proliferación de las empresas que operan en internet –la mayoría de ellas son pequeñas empresas–, siendo los *hosts* comerciales y empresariales –dominios “.com” y “.biz”– los que más, y más rápidamente, han aumentado;

⁶⁰ Uno de los elementos característicos de la WWW es la posibilidad que tienen los usuarios de desplazarse rápidamente de una página web a otra a través de los hiperenlaces –los mecanismos que vinculan páginas web ubicadas en diferentes dominios de internet–. Esta función de enlace es una de las que explican el éxito del comercio electrónico en internet, pues permite saltar rápidamente entre páginas web con contenidos de naturaleza muy diversa: buscadores, publicidad, servicios de noticias, tiendas, etc. Pero esa misma función es la que permite que empresas muy diversas se vean implicadas en una misma operación de comercio electrónico, en un mismo ciclo comercial, lo cual dificulta extraordinariamente la atribución de valor a cada eslabón de la cadena de intercambio de valor. Vid. OCDE (1997), *Measuring Electronic Commerce*, Informe del Comité para Política de Información, Ordenadores y Comunicaciones (OCDE/GD(97)185), París: OCDE, p. 8.

⁶¹ Algunos de los elementos que hacen más atractivo el B2C constituyen un valor añadido a muchos productos que no se ve traducido en el precio final: la comodidad de comprar desde casa en cualquier momento, la posibilidad de acceder a información adicional sobre un producto –por ejemplo, a las opiniones de otros consumidores–, la satisfacción de pertenecer a comunidades virtuales de consumidores de un mismo producto, la ilimitada variedad de productos o la posibilidad de personalizar un producto. Ibid.

h) la poca implicación de autoridades públicas: los organismos públicos deberían ser los principales interesados en conocer y dar cuenta de forma agregada de la dimensión y de la evolución del comercio electrónico en una economía, empezando por la de Estados Unidos, pero este tipo de iniciativas siguen siendo escasas e insuficientes⁶².

Con objeto de superar esta última dificultad apuntada, cualquier organismo oficial interesado en conseguir un panorama de la evolución del comercio electrónico en internet necesita acudir a fuentes privadas⁶³. Sin embargo, los informes hasta ahora elaborados por empresas se basan en muestreos cuyos resultados son estimaciones y proyecciones, no datos reales que se ajusten con exactitud a la realidad del fenómeno. Es el caso de los trabajos de compañías dedicadas a la investigación sobre la dimensión económica de internet, como Forrester Research Inc., ActivMedia, IDC, The Gartner Group, Datamonitor plc., International Data Corporation, Jupiter Communications Inc., Nua internet Surveys, eMarketer, Yankee Group o NOP Business Strategic Research Inc.⁶⁴. Con todo, a través de dichos informes es posible obtener un panorama bastante aproximado de la evolución que ha seguido el comercio en los mercados electrónicos.

3.1. LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN INTERNET

Los datos básicos ofrecidos por estas empresas y avalados por organizaciones internacionales gubernamentales nos permitirán realizar una caracterización de la

⁶² Vid. HALTIWANGER, John y JARMIN, Ron S. (1999), "Measuring the Digital Economy", en BRYNJOLFSSON, Erik & KAHIN, Brian (eds.) (2000), *Understanding the Digital Economy*, Boston, MA: MIT Press, pp. 13-33. Uno de los autores, John Haltiwanger, era economista jefe del *Census Bureau* del Departamento de Comercio de Estados Unidos en el momento de elaboración del trabajo, por lo que se encontraba en una posición privilegiada para apreciar las dificultades metodológicas que presentaba para el gobierno estadounidense la medición del comercio electrónico. Al mismo tiempo, reconocía la necesidad de que organismos públicos se implicasen en la medición del comercio electrónico atendiendo a: a) la distinción entre B2B y B2C; b) la distinción entre bienes y servicios digitales y bienes y servicios no digitales; c) la distinción entre lo que constituyen transacciones y lo que no (por ejemplo, servicio al cliente, información general, anuncios de subastas, etc.). *Ibid.*, p. 21. La necesidad de realizar mediciones sobre la evolución del comercio electrónico a nivel internacional es una idea compartida por organizaciones internacionales gubernamentales; vid. OCDE (1999), *The Economic and Social Impacts of Electronic Commerce*, *op. cit.*, p. 24.

⁶³ Vid. OCDE (1997), *Measuring Electronic Commerce*, *op. cit.*, p. 9.

⁶⁴ Vid. los sitios web de todas ellas en el apartado de la bibliografía que recoge los recursos de internet.

evolución del comercio electrónico. El objeto de dicha caracterización es ofrecer una visión de conjunto sobre el fenómeno desde la perspectiva de sus implicaciones sociales y políticas, más que analizar el comercio electrónico como un conjunto de actividades puramente económicas.

El primero de los rasgos característicos sería el crecimiento rápido y continuado del valor de las actividades económicas en internet. Según las estimaciones de ActivMedia sobre el valor de las transacciones en internet y de las transacciones iniciadas en internet, en 1995 dicho valor era de unos 100 millones de dólares EUA, en 1996 era en 3.000 millones, en 1997 de 22.000 millones y en 1998 alcanzaba los 74.000 millones; según las proyecciones realizadas entonces, en 2001 dicho valor estaría en torno a los 717.000 millones y en 2002 superaría los 1,2 billones de dólares EUA⁶⁵. Según otras fuentes, en 1997 el valor del comercio electrónico se situó en 26.000 millones de dólares EUA y en 1998 en 43.000 millones, mientras que para 2001-2002 las proyecciones apuntaban una cifra aproximada de 330.000 millones y para 2003-2005 los datos se situaban entre dos y tres billones de dólares EUA⁶⁶. Para la presente década los datos de Forrester Research Inc. de 2001 eran aún más optimistas⁶⁷, pues la estimación para el comercio electrónico en internet en 2000 era de 657.000 millones de dólares EUA y las proyecciones para años posteriores eran de 1,233 billones para 2001; 2,231 billones para 2002; 3,979 billones para 2003; y 6789 billones para 2004. Sean éstas u otras las estimaciones utilizadas⁶⁸, todos los datos avalarían la idea de que, pese a encontrarse en un estado embrionario, la rapidez del crecimiento del comercio electrónico ya tiene importantes implicaciones políticas. Los diferentes actores implicados en el desarrollo y en el control de las actividades del comercio electrónico tienen diferentes capacidades para adaptarse al ritmo al que cambian las circunstancias de los mercados electrónicos. En particular, las autoridades públicas han encontrado considerables dificultades a la hora de establecer marcos normativos para regular un ámbito material en rápida y constante transformación.

⁶⁵ Datos recogidos en UNCTAD (2000), *Building Confidence*, op. cit., p. 7.

⁶⁶ Datos de la OCDE y de Forrester Research Inc. recogidos en OMPI (2000), *Primer on Electronic Commerce and Intellectual Property Issues*, op. cit., p. 6.

⁶⁷ Vid. <http://www.forrester.com>

En segundo lugar, el crecimiento del comercio electrónico ha sido geográficamente muy desigual, en buena lógica teniendo en cuenta el acceso desigual a internet antes apuntado. La mayor parte de la actividad del comercio electrónico ha correspondido a Estados Unidos –donde alcanzó un valor de 488.000 millones de dólares EUA en 2000, en torno al 80% sobre el total del comercio electrónico mundial–. Muy de lejos seguían a este país el conjunto de Europa Occidental (87.400 millones), Japón (31.900 millones), Canadá (17.400 millones), Australia (5.600 millones), República de Corea (5.600 millones), Taiwan (4.100 millones), México (3.200 millones), el resto de Asia-Pacífico (6.500 millones) y el resto de América Latina (3.600 millones)⁶⁹. Teniendo en cuenta el desigual crecimiento de internet y del comercio electrónico, los efectos del fenómeno variarán considerablemente entre países y entre regiones, así como dentro de cada país y dentro de cada región. En la medida en que diferentes Estados se vean afectados con diferente intensidad por el desarrollo del comercio electrónico, su interés por controlar el fenómeno será diferente, lo cual se verá reflejado en las iniciativas y en las posiciones que defenderá cada uno de ellos en foros internacionales. Asimismo, dependiendo del grado de participación en el comercio electrónico, variará el interés de las autoridades privadas por el control de estas actividades.

En tercer lugar, en el conjunto de actividades del comercio electrónico han predominado claramente aquellas relativas al comercio interempresarial (B2B), muy por delante del comercio entre empresas y consumidores (B2C), siendo residual el valor del comercio entre empresas y administraciones públicas (B2G) y entre administraciones públicas y consumidores. Dependiendo de la fuente a la que se acuda en busca de datos, el valor del B2B representa entre una cuarta y una quinta parte del total del comercio electrónico, correspondiendo la mayor parte del resto del comercio electrónico a las actividades del B2C⁷⁰. De ahí que las empresas hayan tenido un papel mucho más

⁶⁸ Vid. cuadro 8.

⁶⁹ Vid. <http://www.forrester.com>

⁷⁰ Vid., por ejemplo, BACCHETTA, Marc et al. (1998), *El comercio electrónico y el papel de la OMC*, Ginebra: OMC, p. 27; OCDE (1999), *Defining and Measuring E-Commerce: A Status Report*, Informe del Grupo de Trabajo sobre Indicadores para la Sociedad de la Información de la OCDE (DSTI/ICCP/IIS (99)4/FINAL), París: OCDE, 8 de octubre de 1999, pp. 10-13; OCDE (1999), *The Economic and Social*

destacado que los consumidores y las administraciones públicas en el desarrollo del comercio electrónico. Y de ahí también que su implicación en el control del fenómeno haya sido mayor que el que cabría esperar del sector privado en el control de un conjunto de actividades económicas con implicaciones sociales y políticas tan importantes. Veamos a continuación cuáles son dichas actividades y los sectores económicos a los que pertenecen.

3.2. LAS ACTIVIDADES DE COMERCIO ELECTRÓNICO EN INTERNET

En cuanto a las actividades y sectores que predominan en el comercio electrónico, los datos existentes corresponden a estimaciones aproximadas que varían considerablemente según la fuente utilizada, pero que en cualquier caso demuestran que la actividad económica dentro y entre los Estados se está viendo sustancialmente afectada por el comercio electrónico, sobre todo en lo que se refiere al sector servicios⁷¹. En un análisis de productos comerciados, en primer lugar cabría referirse a un conjunto de productos vinculados al comercio electrónico, pero que no forman parte de las actividades propias del fenómeno. Se trata de las infraestructuras del comercio electrónico, el conjunto de bienes y servicios necesarios para el procesamiento y la transmisión de los datos digitalizados, gracias a los cuales existe el comercio

Impacts of Electronic Commerce, op. cit., p. 12; OMPI (2000), *Primer on Electronic Commerce and Intellectual Property Issues*, op. cit., p. 6. Para una interesante comparación entre las estimaciones de diversas fuentes, vid. cuadro 9.

⁷¹ Una forma de saber hasta qué punto el comercio electrónico afecta de manera agregada a las economías nacionales puede ser calculando el porcentaje del PIB procedente de actividades de servicios realizadas mediante comercio electrónico. A mediados de los años noventa algunos cálculos estimaban que la media de dicho porcentaje para un conjunto de países de la OCDE se encontraba en torno al 30%, siendo los sectores más afectados, por este orden: el comercio mayorista y minorista; los servicios financieros, de seguros, inmobiliarios y empresariales; servicios gubernamentales; las comunicaciones; y servicios comunitarios, sociales y personales varios. Por ahora, el aumento del comercio electrónico no ha tenido una incidencia destacable sobre los ingresos aduaneros que los Estados obtienen con el comercio internacional –ni siquiera el comercio electrónico directo ha reducido substancialmente dichos ingresos. Vid. PÉREZ-ESTEVE, Rosa y SCHUKNECHT, Ludger (1999), *A Quantitative Assessment of Electronic Commerce*, WTO Staff Working Paper, n° 99-01, Ginebra: Organización Mundial del Comercio.

electrónico⁷². Resulta imposible determinar qué parte de las ventas de dichos productos responde exclusiva o primordialmente a una demanda vinculada al desarrollo del comercio electrónico, pero está claro que éste ha contribuido en no poca medida a que aumenten las ventas de cuatro tipos de bienes y servicios: a) la provisión de servicios de red, básicamente acceso a internet a través de los ISP; b) los equipos informáticos y hardware, como ordenadores personales, direccionadores, servidores, etc.; c) los programas y software necesarios para el funcionamiento de dichos equipos informáticos y del comercio electrónico; d) los servicios técnicos para el comercio electrónico como pueden ser los relativos a formas de pago, autenticación y certificación, cifrado, publicidad, etc. De estas cuatro categorías, la de los equipos informáticos es claramente la que tiene mayor peso y la que mayor incremento de ventas ha experimentado como consecuencia del crecimiento del comercio electrónico⁷³.

Si nos referimos propiamente a las operaciones constitutivas de comercio electrónico propiamente dicho, cabría mantener la distinción básica entre aquel que se realiza de empresa a empresa (B2B) y aquel que se realiza entre empresas y consumidores (B2C). Durante los primeros años del comercio electrónico en internet, el B2B se ha concentrado en productos de las tecnologías de la información, como son los equipos informáticos, los enrutadores, el servicio técnico postventa y los programas informáticos. Dado el carácter intangible de estos últimos, buena parte del software puede ser entregado a través de internet, de ahí que constituya una actividad importante en el comercio electrónico directo. Este es el caso también de muchos servicios de viaje, especialmente las reservas de vuelos realizadas a través de la Red, que concentran una parte considerable de las ventas B2B. Junto a estos bienes y servicios, en esta categoría se están desarrollando otras actividades, como servicios de gestión de recursos humanos, servicios financieros, servicios jurídicos e incluso servicios médicos a través de la Red.

Sin embargo, cabe tener presente que no es posible saber qué parte del total de comercio electrónico entre empresas tiene lugar a través de internet y qué parte a través

⁷² Seguimos en este apartado el enfoque adoptado por la OCDE en varios de sus informes y publicaciones. Vid., en particular, OCDE (1999), *The Economic and Social Impacts of Electronic Commerce*, op. cit., pp. 27-53.

de otros medios electrónicos –intranets, sistemas EDI y extranets–. En los últimos años de la década de los noventa una parte considerable de la actividad interempresarial que utilizaba sistemas EDI a través de redes privadas de valor añadido, específicas para la utilización restringida de dichos sistemas, se ha desplazado a internet. La adopción de protocolos de internet y el aprovechamiento de las infraestructuras de internet han hecho posible y han incentivado la creación de “pasarelas” entre redes de valor añadido e internet. Es del todo lógico, pues para cualquier empresa usuaria de sistemas EDI resulta más barato y eficiente utilizar los protocolos del WWW en internet que invertir en el establecimiento de una red de valor añadido propia. De ahí que muchas grandes empresas hayan decidido crear portales de internet para realizar sus intercambios comerciales con proveedores y clientes, estableciendo así mercados electrónicos virtuales. Desde 1998 algunas empresas del sector automovilístico ensayaron este tipo de estrategias –como Ford al crear AutoXchange y General Motors al crear TradeXchange– y en 2000 se consolidó esta tendencia con la creación de grandes alianzas interempresariales para la apertura de portales comunes⁷⁴. Sea como fuere, según la mayoría de estimaciones el B2B constituye cerca del 80% del comercio electrónico en internet, de modo que las empresas son los principales agentes económicos de internet⁷⁵. Los factores habitualmente apuntados para explicar el crecimiento del comercio electrónico de empresa a empresa son: a) la reducción de los costes de transacción; b) la reducción de costes de venta y comercialización; c) la reducción de los costes de almacenamiento y de mantenimiento de inventario; d) el ajuste de los ciclos del producto; e) la mejora del servicio al cliente; f) la posibilidad de

⁷³ Ibid., p. 33.

⁷⁴ Así, hasta marzo de 2000 habían llegado a acuerdos para crear alianzas interempresariales sectoriales: en el sector automovilístico General Motors, Ford, Daimler-Chrysler y Toyota; en el sector aeroespacial Boeing, Lockheed Martin, Raytheon y British Aerospace; en el comercio minorista Sears, Roebuck y Carrefour; en el sector químico, por un lado, Bayer, DuPont y General Electric, y por otro lado, BF Goodrich, Eastman Chemical, Sunoco Chemicals, Castrol y Rohm & Hass; en alimentación y limpieza Proctor & Gamble, Kraft Foods, PepsiCo, H.J.Heinz, Nestle USA, Bestfoods y Colgate-Palmolive; en el sector financiero y petrolero BP Amoco, Deutsche Bank, The Goldman Sachs Group, Morgan Stanley Dean Witter, Royal Dutch/Shell Group, SG Investment Banking y Totalfina Elf Group; en salud y farmacia Johnson & Johnson, GE Medical Systems, Baxter International, Abbott Laboratories y Medtronic; y en el sector eléctrico American Electric Power, Cinergy, Consolidated Edison, Duke Energy, Edison International, Public Enterprise Group y First Energy. Vid. “Seller Beware”, *The Economist*, 4 de mayo de 2000, pp. 67-68 y “Los grandes de la industria lanzan en internet mercados virtuales sectoriales”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 13 de abril de 2000, p. 6.

encontrar nichos de mercado y de comercializar nuevos productos; g) la presión ejercida por las grandes empresas para que sus proveedores contribuyan a la creación de mercados electrónicos sumándose a la utilización de sistemas EDI y de internet⁷⁶.

Pese a la diversidad de situaciones, algunos estudios de caso sobre la presencia en internet de grandes empresas de muy diversos sectores son ilustrativos de los efectos que tiene el comercio electrónico sobre las empresas que se embarcan en él y sobre las que deciden temporalmente quedarse al margen. En primer lugar, el comercio electrónico en internet permite recortar muchos costes a todo tipo de empresas y, muy especialmente, a las más grandes que realizan B2B. De hecho, según datos de la National Association of Manufacturers estadounidense, el objetivo principal de la inmensa mayoría de empresas cuando pasan a operar en internet es reducir costes, más que vender productos o proveerse de ellos. En segundo lugar, contrariamente a las apreciaciones extraídas durante los primeros años de crecimiento del comercio electrónico, la ventaja que obtienen las empresas que llegan primero a internet no resulta determinante ni reporta beneficios estratégicos con respecto a las que b hacen posteriormente. Las empresas bien establecidas en el comercio tradicional pueden recuperar el retraso acumulado si llegan tarde a internet y superar las dificultades que ello comporta. En tercer lugar, el comercio electrónico incrementa la competencia dentro de todos los sectores económicos que pueden realizar operaciones comerciales en internet. En principio, factores como la dimensión relativa de la empresa o el alcance geográfico de los mercados potenciales se ven difuminados en las actividades en línea, de modo que son más y en más mercados las empresas que compiten por vender sus productos⁷⁷.

En lo que respecta al B2C, el valor total de las operaciones es muy inferior al del B2B, pero es de destacar la importancia de algunos productos en el comercio minorista

⁷⁵ Vid. cuadros 10 y 11.

⁷⁶ Vid. Departamento de Comercio de Estados Unidos (1998), *The Emerging Digital Economy*, 4 de junio de 1998, pp. 12-23 y OCDE (1999), *The Economic and Social Impacts of Electronic Commerce*, op. cit., pp. 37-38.

⁷⁷ Vid. "Older, wiser, webbier", *The Economist*, 28 de junio de 2001. Las empresas a las que se refieren estas conclusiones extraídas de los estudios de caso de *The Economist* son General Electric, Enron, Seven-Eleven, Valeo, Merrill Lynch, Cemex y Siemens.

que vende directamente al cliente a través de internet. Según el Índice Minorista de Forrester Research Inc. de mayo de 2001, los bienes y servicios en los que más gastan los consumidores en compras a través de internet son, por este orden: billetes de avión, reservas de hotel, ordenadores, ropa, electrónica de consumo, alquiler de coches, música, libros, comida y bebida, programas de ordenador, juguetes y videojuegos, material de oficina, videos, flores, material deportivo y joyería⁷⁸. Dependiendo de momento y del país al que nos refiramos en las estimaciones, predominarán unos productos u otros, pero en general puede afirmarse que son muy pocos los sectores que hasta ahora han concentrado la actividad del B2C: ordenadores y programas informáticos, algunos productos de ocio –contenidos para adultos, música, videos, videojuegos–, servicios turísticos –reservas de vuelos, reservas de hoteles–, apuestas, revistas y diarios electrónicos, y servicios bancarios y financieros varios. Nótese que, a excepción de algunos productos tangibles como son los ordenadores, la mayoría de los productos del B2C son intangibles que se entregan por internet. Los factores habitualmente apuntados para explicar el crecimiento del comercio electrónico entre empresas y consumidores son: a) la facilidad y el bajo precio de acceso al comercio electrónico a través de los ordenadores personales; b) la comodidad para realizar las compras en los portales de las empresas que venden sus productos en internet; c) la personalización (*customization*) de muchos de los productos vendidos a través de la red y el trato personalizado que recibe el cliente –por ejemplo, en lo relativo a configuraciones informáticas, a carteras de activos financieros, a tarjetas de felicitación, a ropa a medida, a compilaciones musicales, a recomendaciones de libros, etc.–; d) la variedad de productos entre los que el consumidor puede comparar y elegir; y e) la reducción de los precios de algunos productos, para los que es habitual encontrar ofertas en los portales de las empresas –billetes de avión, libros, música, etc.⁷⁹.

De especial importancia para el B2C son todas aquellas actividades orientadas a ofrecer a los usuarios de internet la información necesaria para que realicen operaciones comerciales. Algunos sitios web están total o parcialmente dedicados a guiar a consumidores potenciales hacia las páginas web donde podrán encontrar los productos

⁷⁸ Vid. <http://www.forrester.com> y el cuadro 10.

que buscan. Las empresas con sitios web dedicados a ofrecer esta orientación son lo que John Hagel denomina “infomediadores”: negocios en línea que median entre empresas y consumidores ofreciendo a estos últimos información útil que facilita la realización de operaciones de comercio electrónico⁸⁰. Algunos grandes portales, así como los sitios de subastas, los *shopping agents* y los sitios de *rating* cumplen en internet esta función de intermediación al mismo tiempo que tiene lugar un proceso de desintermediación entre los consumidores y las empresas, como puede apreciarse en el gráfico 5. Contrariamente a lo que el B2C sugirió en sus primeros años, internet no sólo no elimina la intermediación entre operadores económicos, sino que en ocasiones incluso la reproduce.

3.3. DILEMAS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN INTERNET: ARQUITECTURAS Y AUTORIDADES

Dos dilemas que han estado presentes a lo largo del desarrollo del comercio electrónico en internet. El primer dilema consiste en determinar si el código informático que se utiliza en el comercio electrónico en internet debe ser transparente y accesible o, por el contrario, debe ser opaco y de acceso restringido. Éste es el dilema que se ha planteado en torno al código fuente del software –el código que escriben los programadores, el código constitutivo de un programa, el conjunto de instrucciones que lo hacen funcionar–. Como hemos visto, internet surgió como una arquitectura abierta. Los programadores que contribuyeron a su diseño permitieron el libre acceso al código fuente de sus programas y protocolos constitutivos (TCP/IP, HTTP, HTML, etc.). Así ocurre también con algunos sistemas operativos y programas informáticos a cuyo código fuente se puede acceder libremente, como Linux o Java. Frente al software libre (*free software*) o al software de fuente abierta (*open-source software*), propugnados por muchos investigadores y activistas informáticos, algunas de las principales empresas de software son partidarias de programas de propiedad (*proprietary software*) en los que

⁷⁹ Vid. Departamento de Comercio de Estados Unidos (1998), *The Emerging Digital Economy*, op. cit., pp. 41-45 y OCDE (1999), *The Economic and Social Impacts of Electronic Commerce*, op. cit., pp. 42-43.

⁸⁰ Vid. HAGEL, John y SINGER, Marc (1999), *Net Worth*, Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.

sólo tiene acceso al código fuente la propia empresa que lo ha creado y comercializado. La utilización mayoritaria de un tipo de software u otro en el funcionamiento de los mercados electrónicos en internet y hará bascular el poder sobre el comercio electrónico en internet en favor de hacia un tipo de autoridades u otro.

El segundo dilema consiste, precisamente, en determinar en manos de quién debe ser dejada la arquitectura de internet y del comercio electrónico en internet. Es necesario determinar si la arquitectura debe ser controlada y regulada por autoridades públicas o bien por autoridades privadas, y en cualquier caso qué autoridades públicas o qué autoridades privadas, pues los valores, intereses y objetivos variarán en cada caso. Como veremos, gobiernos como el estadounidense e importantes organizaciones internacionales gubernamentales se han mostrado partidarios de que la intervención de las autoridades públicas sea mínima en este ámbito. Todas las grandes empresas con intereses en el desarrollo comercial de internet –operadores de telecomunicaciones, industrias de equipos y programas informáticos, empresas dedicadas al comercio electrónico, etc.– han apoyado esta política liberal en tanto en cuanto favorecía su poder para determinar la arquitectura de internet. Un papel especialmente destacado al respecto ha sido el que han desempeñado otras autoridades privadas, como algunos organismos técnicos sin ánimo de lucro, el movimiento *hacker* o algunos individuos y grupos activistas. Sin embargo, es perfectamente posible que los mismos gobiernos y organizaciones internacionales gubernamentales decidan tener un papel mucho más activo en la configuración de las normas que rigen internet y el comercio electrónico que en él se desarrolla. Por sí solas, las fuerzas del mercado y las leyes de la oferta y la demanda nunca han garantizado el bienestar de la mayoría de ciudadanos de ninguna sociedad, y nada hace pensar que el ciberespacio constituya un ámbito de relación social distinto en este sentido. Cuestión diferente es determinar en qué medida puede bascular el poder ejercido por las autoridades públicas y por las autoridades privadas en el comercio electrónico en internet.

A continuación son presentadas una serie de cuestiones consideradas problemáticas en el desarrollo del comercio electrónico en internet. Todas ellas entrañan riesgos para los mercados electrónicos y todas ellas han sido abordadas por diferentes autoridades preocupadas por la evolución de internet y del comercio electrónico en internet. La presentación en las siguientes páginas de los riesgos del comercio

electrónico en internet nos permitirá posteriormente examinar cómo han sido afrontados por las diferentes autoridades públicas y privadas. De este modo, será posible plantear cuáles de ellas determinan en mayor medida la estructura de poder del comercio electrónico en internet.

CAPÍTULO VI

RIESGOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN INTERNET

Desde mediados de los años noventa el crecimiento del comercio electrónico en internet ha superado las expectativas generadas por casi todas las estimaciones estadísticas. Ha sido un crecimiento imprevisto e incontrolado, cuyos efectos difícilmente podían ser anticipados por los actores implicados, ya fuesen empresas, consumidores, gobiernos u organizaciones internacionales. Sus efectos en términos de generación de riqueza han sido ampliamente reconocidos y el crecimiento continuado del comercio electrónico ha pasado a ser considerado una necesidad política y económica.

Del mismo modo que nadie pone en cuestión la conveniencia de la existencia de internet, nadie pone en cuestión la conveniencia de la existencia de comercio electrónico en internet. Las autoridades públicas de los Estados en los que más se han ampliado los mercados electrónicos consideran que es beneficioso para sus economías¹. Los Estados en los que hay poca o nula actividad de comercio electrónico desearían explotar el potencial de desarrollo socioeconómico que puede proporcionar internet y el

¹ La importancia del comercio electrónico para la economía estadounidense ha sido subrayada por diversos organismos gubernamentales estadounidenses; vid. Departamento de Comercio de Estados Unidos (1999), *The Emerging Digital Economy II*, Washington, DC: Departamento de Comercio, 15 de abril de 1999, y Departamento de Comercio de Estados Unidos (1998), *The Emerging Digital Economy*, *op. cit.* Sobre las oportunidades que según la Unión Europea ofrece el comercio electrónico para Europa, vid. *Informe sobre la comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones sobre una Iniciativa europea de comercio electrónico (COM(97)0157 – C4-0297/97)*, A4-0173/98, 4 de mayo de 1998, pp. 10-11. La Directiva sobre el comercio electrónico de la UE establece en su segundo considerando: “El desarrollo del comercio electrónico en la sociedad de la información ofrece importantes oportunidades para el empleo en la Comunidad, especialmente para las pequeñas y medianas empresas, que facilitará el crecimiento de las empresas europeas, así como las inversiones en innovación, y también puede incrementar la competitividad de la industria europea, siempre y cuando internet sea accesible para todos”. Vid. *Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2000 (DO L 178 de 17.02.2000)*.

comercio electrónico². Las empresas que realizan comercio electrónico en internet lo consideran beneficioso porque mejora la gestión de las transacciones comerciales, aumenta la eficiencia empresarial y contribuye a la ampliación de los mercados. Otras empresas que no necesariamente tienen actividades de comercio electrónico están especialmente interesadas en que se mantengan los niveles de crecimiento de la actividad en los mercados electrónicos: los operadores de telecomunicaciones que proveen las infraestructuras de internet, las empresas de informática que fabrican y distribuyen los equipos y programas necesarios para el comercio electrónico, los proveedores de servicios de internet, o las entidades financieras que hacen posibles las transferencias electrónicas de fondos³. Además, el número creciente de consumidores que utilizan internet para realizar sus compras avala la buena consideración de que goza el recurso al medio electrónico para adquirir productos que antes se compraban a través de los canales tradicionales: en las tiendas, por catálogo, por teléfono, etc. Así pues, la expansión de los mercados electrónicos es considerada una nueva fuente de riqueza en la sociedad postindustrial.

Pero al mismo tiempo que el comercio electrónico en internet ha generado riqueza y efectos positivos, su crecimiento incontrolado ha generado situaciones que pueden poner en peligro la expansión de los mercados electrónicos. Entre dichas situaciones, destacarían algunas, como la brecha digital, los ataques informáticos, las violaciones de la privacidad, la ciberocupación, la inseguridad jurídica, la inseguridad técnica en relación a los medios de pago, la piratería, la difusión de contenidos ilegales o nocivos, y diversas prácticas electrónicas fraudulentas. Todas estas actividades o situaciones constituyen riesgos generados o agravados por el comercio electrónico que pueden poner en peligro el desarrollo de los mercados electrónicos. No son todos los riesgos

² Así fue manifestado, por ejemplo, por los representantes gubernamentales que participaron en las Mesas Redondas Regionales sobre Comercio Electrónico y Desarrollo: para América Latina y países caribeños, celebrada en Lima en agosto de 1999; para África, celebrada en Nairobi en octubre de 1999; y para Asia, celebrada en Sri Lanka en octubre de 1999. Vid. UNCTAD (2000), *Building Confidence*, *op. cit.*

³ Vid. OCDE (1997), *Opportunities and Challenges for Government*, *op. cit.*, pp. 11-12. Los expertos del sector privado que elaboraron el “Informe Sacher” sobre el comercio electrónico, así como las grandes empresas y organizaciones con las que contactaron, operaban en los más variados sectores económicos, políticos y sociales –banca, telecomunicaciones, informática, seguros, alimentación, textil, hidrocarburos, automoción, transportes, gobiernos estatales, organizaciones internacionales gubernamentales–. Para la lista completa de autores y entidades que participaron en la elaboración del “Informe Sacher”, *ibid.* pp. 5-7 y 77-80.

existentes, pero son algunos de los más importantes y los que más atención han captado entre organismos gubernamentales estatales, empresas, organizaciones internacionales gubernamentales, organismos privados y empresas. Algunos de estos riesgos ya se dan en el comercio tradicional, pero adoptan características peculiares en internet –la piratería, la violación de la privacidad, la difusión de contenidos dañinos y algunos fraudes comerciales–. Otros riesgos son situaciones exclusivas del comercio electrónico en internet –la brecha digital, la ciberocupación, los ataques informáticos, algunos aspectos de inseguridad jurídica relativos a contratos y a la firma digital, inseguridad en los medios de pago, así como algunos otros fraudes comerciales.

Todas estas actividades y situaciones generadas o agravadas por el comercio electrónico y potencialmente peligrosas para el comercio electrónico constituyen *riesgos*. Son riesgos en el sentido habitual del término, pero también son riesgos en un sentido sociológico como el que planteaba Ulrich Beck al caracterizar la transformación social que estaba en el origen de lo que denominaba la *sociedad del riesgo*⁴: un conjunto de situaciones sociales de peligro que son provocadas por el desarrollo técnico-económico, que tienen una naturaleza transnacional, que generan amenazas globales, que ahondan las desigualdades sociales, que afectan también a aquellos que las han provocado (*efecto bumerán*) y que necesitan ser gestionadas política y científicamente⁵. Dichas situaciones sociales conforman, en los términos de Beck, una “*economía global de la incertidumbre*, la economía política de la sociedad del riesgo global: [...] el nuevo juego de poder entre actores políticos territorialmente fijos (gobierno, parlamento, sindicatos) y actores económicos no territoriales (representantes del capital, las

⁴ BECK, Ulrich (1988), *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en alemán, 1986). La tesis de este trabajo era que a lo largo de la segunda mitad del siglo XX se experimenta el tránsito desde una sociedad industrial en la que domina la producción de riqueza sobre la producción de riesgos hacia una *sociedad del riesgo* en la que la producción de riesgos domina sobre la producción de riqueza. Este nuevo paradigma social sería fruto de las transformaciones socioeconómicas provocadas por el desarrollo capitalista, las mismas transformaciones que llevan a la “*postmodernidad*” y al “*postindustrialismo*”. Nótese que Beck caracteriza la sociedad del riesgo en 1986, mucho antes de la consolidación de internet y del surgimiento de las actividades del comercio electrónico en internet, pero su tesis central continúa siendo válida y puede aplicarse en el presente análisis.

⁵ *Ibid.*, en particular los capítulos 1 y 2. En la propuesta teórica de Beck los riesgos de la modernización y del desarrollo capitalista son sobre todo riesgos que provocan daños medioambientales y que ponen en peligro la vida sobre el planeta Tierra. Las características aquí seleccionadas son sólo algunas de las características del concepto de riesgo al que se refería Beck. Su extrapolación y utilización aquí está justificada por el sentido sociológico que queremos otorgar al concepto por la dimensión social y política de los riesgos asociados al comercio electrónico en internet.

finanzas, el comercio) es el elemento central expresado en la economía política de la incertidumbre y el riesgo”⁶.

Los riesgos del comercio electrónico a los que nos referiremos en las siguientes páginas responden a esa economía política de la sociedad del riesgo global: son generados por las innovaciones tecnológicas en la informática y las telecomunicaciones; trascienden las fronteras estatales y la geografía para situarse en un espacio aterritorial o a-geográfico como es el ciberespacio; los daños que pueden producir son mundiales por la propia extensión de internet; aumentan la brecha que separa a los ricos que comercian en internet de los pobres que ni siquiera saben qué es la red de redes; son fruto de un proceso *reflexivo* en el sentido de que tienen “efectos secundarios” sobre las propias actividades que los han generado; y es indispensable la intervención política y científica para gestionarlos y evitar los daños sociales que pueden provocar.

La premisa que subyace tras cualquier análisis de los riesgos asociados al comercio electrónico puede parecer obvia, pero cabe hacerla explícita. Dicha premisa es la necesidad de mantener el nivel de crecimiento del comercio electrónico, la conveniencia de que sigan ampliándose los mercados digitales, lo beneficioso que resultaría que cada vez más y más transacciones comerciales tuviesen lugar a través de internet. En base a las ventajas y beneficios que presenta el comercio electrónico para la sociedad y la economía mundiales, dicha premisa es del todo fundada, y en las siguientes páginas es asumida y compartida. Y lo es hasta el punto de considerar que el mayor de todos los riesgos es el de la brecha digital: el riesgo de que los efectos positivos del comercio electrónico sólo repercutan sobre una parte de la sociedad mundial, que sólo genere riqueza en un conjunto de países, que sólo algunos sectores sociales de cada país se vean beneficiados. En definitiva, es necesario que siga creciendo el comercio electrónico, pero en beneficio del máximo número de individuos, organizaciones y empresas de todo el mundo. No cuestionamos en estas páginas la necesidad ni la conveniencia de la expansión de los mercados electrónicos, sino en todo caso la forma que ésta puede adoptar.

Al abordar tanto el riesgo de la brecha digital como los otros riesgos asociados al

⁶ BECK, Ulrich (2002), *La sociedad del riesgo global*, Madrid: Siglo XXI (1ª ed. en inglés, 1999), p. 17.

comercio electrónico, una serie de preguntas guiarán el análisis: ¿en qué consiste cada uno de los riesgos? ¿cuáles son sus características básicas? ¿qué diferencia a cada riesgo en el comercio electrónico de situaciones similares en el comercio tradicional? ¿a quién perjudica y a quién beneficia? ¿cómo afecta cada riesgo a los mercados electrónicos y a los que los gobiernan? La respuesta a estas preguntas para cada uno de los riesgos asociados a las actividades del comercio electrónico permitirá apreciar el panorama de los riesgos en su conjunto y plantear las preguntas pertinentes que serán abordadas en los capítulos posteriores: ¿cuáles son las medidas necesarias para controlar el comercio electrónico? ¿quién las debe o las puede tomar? ¿cuáles han sido efectivamente adoptadas? ¿cómo puede valorarse su aplicación? ¿cuáles debieran haberse adoptado y no lo han sido? ¿quién se ha beneficiado de esas medidas y quién ha sido perjudicado? A partir de las respuestas podremos plantearnos la cuestión fundamental, la de ubicar el poder y la autoridad en el comercio electrónico en internet.

La presentación y el tratamiento de los riesgos del comercio electrónico se realizará siguiendo el patrón de análisis de la nueva economía utilizado al abordar las transformaciones contemporáneas de la economía política internacional: acceso, redes, información. Como vimos, en la nueva economía la información es un producto, el producto predominante y fundamental de la nueva forma de hacer negocios que surge de la aplicación económica de las tecnologías de la información. Los productos digitales de la información se comercializan en mercados que están organizados en redes, unas redes cuyas características particulares hacen que la nueva economía funcione siguiendo patrones de organización diferentes de los que guían la economía tradicional. En la nueva economía en la que se comercia con productos de información que fluyen a través de redes, tan importante como la propiedad de los medios de producción y de los productos es el acceso a ellos; las nuevas relaciones de acceso adquieren una importancia cada vez mayor en comparación con las relaciones tradicionales de propiedad.

Todos los riesgos del comercio electrónico están asociados en mayor o menor medida a alguno de estos tres ámbitos. No existen riesgos exclusivos del acceso, de las redes o de la información, pues en la nueva economía los tres planos están estrechamente vinculados. Aunque en un grado variable, cualquier riesgo afecta a los tres ámbitos. No obstante, cada uno de los riesgos se presenta con mayor intensidad en

uno de los tres planos: algunos riesgos afectan sobre todo al acceso –la brecha digital, los ataques informáticos, las violaciones de la privacidad–, otros riesgos están vinculados más bien a las redes –la ciberocupación, la inseguridad jurídica relativa a contratos y firmas digitales, y la inseguridad en los medios de pago– y algunos otros riesgos se refieren fundamentalmente a la información –la piratería, la difusión de contenidos dañinos y algunos fraudes comerciales en internet–. Esta distinción guiará a continuación el tratamiento de cada uno de los riesgos y, posteriormente, el estudio del control que ejercen las autoridades sobre ellos.

1. RIESGOS ASOCIADOS AL ACCESO

El acceso a las redes conformadas por los mercados electrónicos constituye una fuente de oportunidades socioeconómicas, pero también una fuente de riesgos. Al considerar las relaciones de acceso en la nueva economía se plantean al menos tres cuestiones trascendentales para el futuro del comercio electrónico: la justicia distributiva de las infraestructuras de la economía digital, la seguridad técnica de estas infraestructuras y la privacidad de los usuarios en ellas. En el marco de cada una de estas cuestiones se plantean problemas que pueden poner en peligro el desarrollo de los mercados electrónicos. Se trata de riesgos asociados al acceso: la brecha digital, los ataques informáticos y las violaciones de la privacidad.

1.1. LA BRECHA DIGITAL

El primer y más importante de los riesgos asociados al comercio electrónico es la aparición de una fractura entre aquellos sectores sociales que tienen la oportunidad de acceder a las tecnologías de la información y la comunicación, y específicamente a internet, y aquellos otros sectores sociales que no pueden acceder a estos recursos⁷. Esta

⁷ Vid. UNCTAD (2000), *Building Confidence*, op. cit., p. 72.

fractura socioeconómica es consecuencia y a la vez parte constitutiva de la más amplia fractura socioeconómica que se ha conformado a lo largo de la globalización económica durante el siglo XX. Es una fractura que se da entre los países desarrollados y los países en desarrollo, pero también entre diversos sectores sociales dentro de los países desarrollados y dentro de los países en desarrollo⁸. El uso de internet y la aparición del comercio electrónico comenzaron a abrir la brecha digital a mediados de los años noventa. Sus dimensiones interna y externa se han ido acrecentando de forma acelerada y están contribuyendo a consolidar las desigualdades presentes en la sociedad y en la economía mundiales.

El acceso a las tecnologías de la información y la comunicación constituye el requisito básico para poder disponer de la riqueza social, económica y cultural que generan internet y el comercio electrónico. La existencia de infraestructuras de telecomunicaciones, la utilización de ordenadores personales y la conexión a internet son los elementos constitutivos del acceso a las tecnologías de la información y la comunicación. Sin estos tres requisitos técnicos no puede haber comercio electrónico, pues constituyen la infraestructura en la que se apoyan las actividades de los operadores de los mercados electrónicos, ya sean empresas, consumidores o cualquier tipo de organización⁹. Sobre la infraestructura de los mercados electrónicos se sitúan las condiciones que conforman la supraestructura socioeconómica, que no son más que las contenidas en la noción de desarrollo humano. De entre estas condiciones, la más importante para la participación en el comercio electrónico es, sin duda alguna, la existencia de un nivel de educación y de formación profesional suficiente para acceder a las tecnologías de la información y la comunicación y para utilizarlas en el marco de las relaciones económicas. Tan importantes son las condiciones del desarrollo humano como las condiciones técnicas que permiten el acceso a las infraestructuras de la información y la comunicación¹⁰.

A fin de ofrecer un somero panorama de las desigualdades existentes, pueden

⁸ Vid. WRESH, William (1996), *Disconnected. Haves and Have-Nots in the Information Age*, New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.

⁹ OCDE (2001), *OECD Communications Outlook 2001*, París: OCDE, p. 272.

señalarse algunos datos estadísticos ilustrativos. En primer lugar, las desigualdades en las infraestructuras de telecomunicaciones se manifiestan en el número de líneas de telecomunicaciones fijas y móviles de que dispone cada país por cada 100 habitantes. Según datos de la UIT y de la OCDE, en 1998 había en el mundo algo más de 851 millones de líneas, de las que el 64,5% correspondían a países OCDE y el 35,5% al resto de países; ese mismo año en los países OCDE había una media de 72,1 líneas por cada 100 habitantes, mientras que en el resto de países la media era de 7,8 líneas por cada 100 habitantes. Esta situación era el resultado de una evolución en la que las diferencias entre ambos grupos de países habían aumentado sin cesar desde mediados de la década de los noventa¹¹. Datos similares son los recogidos por el PNUD, que constatan la existencia en 2000 de una media de 556 líneas telefónicas principales por cada 1000 habitantes en los países con un alto desarrollo humano –algunos como Estados Unidos, Islandia, Suiza, Dinamarca o Luxemburgo superaban las 700–, 92 por cada 1000 habitantes en los países con un desarrollo humano medio y tan sólo 8 líneas telefónicas fijas de media por cada 1000 habitantes en los países con un desarrollo humano bajo¹².

En segundo lugar, la utilización de ordenadores personales también varía extraordinariamente entre países y dentro de ellos. Según datos de la OCDE basados en estadísticas nacionales de 1999 y 2000, el porcentaje de hogares de países de la OCDE que cuentan con ordenadores personales es muy variable, desde el 65% de Países Bajos hasta el 20,9% de Italia¹³, pero las diferencias son aún mayores si se consideran los datos sobre países no miembros de la OCDE. Los datos del PNUD muestran que en 2000 los países con alto desarrollo humano contaban con una media de 98 ordenadores conectados a internet por cada 1000 habitantes –en Estados Unidos la media era de 295,2–, mientras que ningún país con un desarrollo humano medio tenía más de 15 –en el caso de Samoa 14,2– y ningún país con un desarrollo humano bajo contaba con más de 2 ordenadores conectados a internet por cada 1000 habitantes –el que más, Bhután,

¹⁰ Vid. ISHAQ, Ashfaq (2001), “On the Global Digital Divide”, *Finance & Development*, vol. 38, núm. 3, septiembre, pp. 44-47.

¹¹ Vid. OCDE (2001), *Understanding the Digital Divide*, París: OCDE, p. 7.

¹² Vid. PNUD (2002), *Informe sobre Desarrollo Humano 2002*, Ginebra: PNUD, pp. 186-189.

con 1,2⁻¹⁴. En este sentido, la correlación entre penetración de internet y PNB por habitante es muy clara, como puede apreciarse en el gráfico 11.

En tercer lugar, las desigualdades en el acceso a internet, que ya fueron mencionadas en el capítulo anterior, son un indicador fundamental para determinar si un sector social tiene la posibilidad de participar en el comercio electrónico. Dentro de los países de la OCDE se dan igualmente grandes variaciones, pues el 50,1% de los individuos de Dinamarca tiene acceso a internet, mientras que en Italia sólo el 7,8% de los hogares están conectados a la red de redes –cabe decir al respecto que la conexión a internet en todos los países de la OCDE ha aumentado más rápidamente que el número de ordenadores personales⁻¹⁵. Los datos del PNUD relativos al número de *hosts* por cada 1000 habitantes son aún más ilustrativos de las desigualdades, pues los países con alto desarrollo humano contaban con una media de 40,97 *hosts* por cada 1000 habitantes, mientras que la media para los países con un desarrollo humano medio era de tan sólo 0,24, y el número más elevado de *hosts* por cada 1000 habitantes en los países con desarrollo humano bajo no llegaba a 0,10. Por regiones geográficas y países los datos también varían considerablemente si se observa la distribución porcentual de *hosts* en internet en 1999: Canadá y Estados Unidos contaban entonces con el 64%; Europa con el 24,3%; Australia, Japón y Nueva Zelanda con el 6,3%; los países de Asia-Pacífico en desarrollo con el 3,4%; América Latina con el 1,6%; y África tan sólo con el 0,4%¹⁶. También las variaciones son grandes en lo relativo a los porcentajes de usuarios de internet: Canadá y Estados Unidos contaban en 2000 con el 41,05% del total; Europa con el 27,79%; Asia-Pacífico con el 25,76%; Latinoamérica con el 4,04%; África con el 0,76%; y Oriente Próximo con el 0,59%. La evolución de este indicador muestra igualmente que algunas regiones y países tienen un acceso amplio y creciente a internet (Norteamérica, Europa y algunos países de Asia-Pacífico), mientras que en regiones como América Latina, África y Asia el número de usuarios en la mayoría de

¹³ Vid. OCDE (2001), *Understanding the Digital Divide*, op. cit., p. 17.

¹⁴ Vid. PNUD (2002), *Informe sobre Desarrollo Humano 2002*, op. cit., pp. 186-189.

¹⁵ Vid. OCDE (2001), *Understanding the Digital Divide*, op. cit., p. 17.

¹⁶ Para la situación especialmente desfavorable de África en materia de comercio electrónico, vid. UNCTAD (2000), *Building Confidence*, op. cit., pp. 78-109.

países es todavía muy limitado¹⁷. Sin acceso a internet no hay acceso al comercio electrónico ni a los beneficios que éste puede conllevar para todos los sectores sociales participantes.

Cabe por ello plantearse cuáles son las razones por las que muchos sectores sociales carecen de infraestructuras de telecomunicaciones, de ordenadores personales y de acceso a internet, necesarios todos ellos para garantizar el acceso a las tecnologías de la comunicación y de la información. Existen algunas correlaciones explicativas interesantes que, distinguiendo entre sectores sociales, demuestran estadísticamente que son motivos socioeconómicos los que hacen que algunos sectores sociales sean más desfavorecidos que otros. Una de dichas correlaciones demuestra que el nivel de renta es determinante para la existencia de ordenadores personales en los hogares y para el acceso a internet. Otra de las correlaciones evidencia que aquellos sectores sociales con mayor nivel educativo acceden con mayor facilidad a las tecnologías de la información y la comunicación¹⁸. Son también correlaciones interesantes las que muestran diferencias en el acceso a internet en los países ricos según algunos indicadores¹⁹: a) la estructura familiar, pues las familias con niños suelen tener mayor acceso a internet que las familias sin niños; b) la franja de edad, pues la mayoría de usuarios de internet tiene entre 35 y 45 años, mientras que en general el acceso a internet es menor para las personas mayores; c) el género, pues en general las mujeres utilizan internet menos que los hombres; d) el grupo étnico, ya que los datos referidos a Estados Unidos muestran cómo los hispanos y los afroamericanos gozan de un acceso mucho menor a internet²⁰; e) la lengua, puesto que el inglés es abrumadoramente la lengua de internet²¹; y f) la

¹⁷ Vid. los datos de la UIT en el cuadro 3, los de la consultora NUA en el cuadro 4 y los del Observatorio Europeo para las Tecnologías de la Información en el cuadro 5.

¹⁸ Vid. PNUD (2002), *Informe sobre Desarrollo Humano 2002, op. cit.*, p. 198-201, y OCDE (2001), *Understanding the Digital Divide, op. cit.*, pp. 18-19.

¹⁹ Para cada una de estas correlaciones, *ibid.*, pp. 20-24.

²⁰ Las diferencias que se observan en cuanto a grupos étnicos se relacionan con las disparidades de renta que se dan entre esos mismos grupos étnicos. Obviamente, no se accede más o menos a Internet por pertenecer a un grupo étnico, pero los niveles de renta de que goza cada grupo étnico sí son determinantes para dicho acceso.

²¹ Según datos de la OCDE referidos a julio de 2000, más del 94% de los sitios web eran en inglés (casi 2,9 millones de enlaces a servidores de internet), mientras que las únicas lenguas que contaban con más de un 1% de sitios web eran el alemán (31.785 enlaces a servidores de Internet), el francés (30.954

distinción entre zonas urbanas y zonas rurales, ya que en estas últimas el número y porcentaje de hogares conectados es mucho menor²². Por último, los datos relativos a los países ricos también demuestran que el tamaño de una empresa y el sector económico en el que desarrolla su actividad tienen una influencia determinante. Así, cuanto mayor es la empresa, más recursos puede dedicar a invertir en internet y en el comercio electrónico. Igualmente, los sectores de servicios intensivos en información –sector inmobiliario, comunicaciones, finanzas y seguros– y el sector público –educación, administración pública y sanidad– habitualmente utilizan internet más que otros sectores económicos de la industria y del transporte, en los que el tamaño de la empresa es también determinante²³.

Algunas de las correlaciones expuestas permiten explicar las desigualdades en el acceso a las tecnologías de la comunicación y de la información. Sin embargo, cabe distinguir las situaciones que se dan dentro de los países desarrollados de las situaciones que se dan dentro de los países en desarrollo. En los países desarrollados la brecha digital existe por los mismos motivos que existe la marginación socioeconómica de algunos sectores sociales: desempleo, bajos niveles de renta y educación deficiente son algunos de los principales factores para explicar la marginación de capas minoritarias de la población en la economía nacional y, en particular, en la economía digital. La existencia y la utilización de infraestructuras de telecomunicaciones con un funcionamiento adecuado y con precios competitivos constituye un factor específico que contribuye al fomento de la economía digital y a la reducción de la brecha. Según las experiencias recientes de liberalización en el sector de las telecomunicaciones, la eliminación de situaciones de monopolio u oligopolio por parte de empresas públicas han contribuido a la mejora los servicios y al abaratamiento de los precios, lo cual ha

enlaces), el español (26.512 enlaces) y el japonés (22.852 enlaces). Vid. OCDE (2001), *Understanding the Digital Divide*, op. cit., p. 23.

²² La razón es muy simple: las ciudades son el lugar lógico para instalar los centros de telecomunicaciones y los servidores de conexión a Internet, pues en ellas se encuentran las concentraciones de usuarios de Internet. Vid. “Putting it in its place”, *The Economist*, 11 de agosto de 2001.

²³ Vid. OCDE (2001), *Understanding the Digital Divide*, op. cit., pp. 25-26.

repercutido favorablemente sobre la extensión del acceso a internet²⁴.

En los países en desarrollo la diversidad de las situaciones obliga a recurrir a diversos factores explicativos. En aquellos países que se encuentran en una mejor situación socioeconómica –algunos de Asia Oriental, de Europa Central y Oriental, y de Latinoamérica–, los factores explicativos de la brecha digital son similares a los mencionados para los países desarrollados, aunque los sectores sociales afectados son mucho más amplios y, a menudo, mayoritarios. En aquellos otros países menos desarrollados –la mayor parte de África, de Asia Meridional, de Asia Oriental y una parte importante de Latinoamérica y de Australasia–, los problemas sociales, políticos y económicos son previos al desarrollo de una economía digital y los sectores sociales víctimas de la brecha digital constituyen la inmensa mayoría de la población, pues sólo las elites pueden acceder a internet. En estos países la inexistencia de infraestructuras de telecomunicaciones adecuadas es un problema menor para las poblaciones autóctonas, cuyas preocupaciones inmediatas son mucho más básicas –alimentación, sanidad, educación–, pero es un problema grave en la medida que desincentiva la inversión extranjera de empresas transnacionales que podrían aportar su experiencia a estos países –operadores de telecomunicaciones, proveedores de servicios de internet y empresas de comercio electrónico²⁵–. En algunos países en desarrollo el potencial para el crecimiento de la utilización de internet y del comercio electrónico es muy elevado, pero persisten obstáculos importantes para la expansión de los mercados electrónicos²⁶.

²⁴ Vid. UIT (1997), *Challenges to the Network: Telecoms and the Internet*, Ginebra: Unión Internacional de Telecomunicaciones; UIT (1999), *Challenges to the Network: Internet for Development*, Ginebra: Unión Internacional de Telecomunicaciones; y OCDE (2001), *Understanding the Digital Divide*, op. cit.

²⁵ Vid. UNCTAD (1998). *Policy issues relating to access to participation in electronic commerce*, Informe de la Secretaría de la UNCTAD (TD/B/COM.3/16), Ginebra: UNCTAD.

²⁶ En este sentido, un caso singular es el de China debido a la dimensión de su mercado potencial y al rápido crecimiento del comercio electrónico en algunas de sus regiones. Pero existen todavía importantes obstáculos tanto en el comercio interempresarial como en el comercio entre empresas y consumidores. En cuanto al B2B destacan: el acceso insuficiente y desigual a las redes de alta velocidad, la gestión inadecuada de los pagos electrónicos, la insuficiencia de garantías legales para la seguridad de las transacciones electrónicas, la ausencia de una estructura reguladora que fomente la inversión y la competencia, las prácticas monopolísticas de los operadores existentes, y la falta de contactos con empresas extranjeras que pueden aportar capital y conocimientos para el desarrollo de la economía digital. En cuanto al B2C algunos obstáculos destacables son: el acceso público limitado a ordenadores y redes, el reducido número de proveedores de servicios de internet, la falta de concienciación sobre sus ventajas entre los consumidores potenciales, el bajo nivel educativo o de formación profesional, las dificultades culturales y lingüísticas para utilizar Internet, los problemas relativos a la seguridad, a

Los efectos de la brecha digital sobre el comercio electrónico son graves. La diferencia entre tener acceso a internet y no tenerlo determina la oportunidad de acceder a los beneficios económicos que genera el comercio electrónico. La brecha digital priva a algunos sectores sociales en los países ricos y a la inmensa mayoría de las poblaciones de los países pobres de las oportunidades de desarrollo económico que pueda ofrecer la nueva economía. En la economía digital el ritmo del cambio tecnológico y la densidad de los contactos en internet conllevan dinámicas multiplicadoras y efectos de red que aceleran el crecimiento económico de los países y sectores beneficiados, pero que también contribuyen a aumentar las distancias socioeconómicas entre los que tienen acceso a internet y los que no lo tienen. En términos relativos, los que se enriquezcan serán mucho más ricos y los que se empobrezcan serán mucho más pobres. Y ello a una velocidad mayor que la experimentada históricamente por ningún proceso económico.

La brecha digital no beneficia a ninguna sociedad ni a ningún sector social. Los máximos perjudicados son los sectores que no participan en la economía digital por carecer de acceso a las tecnologías de la información y la comunicación, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. Pero la brecha digital también afecta negativamente a los sectores que sí tienen un papel activo en la economía de la información: los operadores de telecomunicaciones, la industria de la informática, los proveedores de servicios de internet y todas las empresas de una u otra forma participan de los beneficios de la nueva economía y que no pueden ampliar sus mercados dentro de los países desarrollados y en los países en desarrollo. Los gobiernos de los Estados que ven ampliarse las diferencias socioeconómicas dentro de sus fronteras y con respecto a otros Estados también están especialmente preocupados por la brecha digital, pues sectores más o menos amplios de sus poblaciones dejarán de acceder a los beneficios potenciales del comercio electrónico.

calidad y a los precios de los servicios de internet, así como el número reducido de tarjetas de crédito para realizar los pagos electrónicos. Vid. UNCTAD (2000), *Building Confidence*, op. cit., p. 73.

1.2. ATAQUES INFORMÁTICOS

Los ataques informáticos son un conjunto de actividades muy diversas, habitualmente no autorizadas, que amenazan internet y el desarrollo del comercio electrónico. A través del acceso a las redes de comunicación y a los equipos informáticos, un atacante puede poner en peligro el funcionamiento normal de internet y de las actividades del comercio electrónico. Pese a la complejidad técnica que presenta el estudio de estos ataques, resulta imprescindible dar cuenta de su existencia y de sus características para explicar cómo cuestionan la seguridad de internet y para entender por qué son un riesgo para el comercio electrónico.

Uno de los enfoques más comprehensivos y con mayor rendimiento es aquel que presenta los ataques informáticos como procesos en los que un atacante utiliza herramientas informáticas que le proporcionan acceso a equipos y programas para conseguir resultados que sirven a objetivos previamente definidos²⁷. Así, nos encontramos con diferentes categorías de atacantes, de herramientas, de acceso, de resultados y de objetivos que, en su conjunto, ofrecen un marco explicativo completo de los ataques informáticos, como puede apreciarse en el cuadro 11. En primer lugar, entre los atacantes cabría distinguir varias subcategorías: los *hackers* que intentan conseguir reputación; los espías que buscan información con fines políticos; los terroristas que pretenden sembrar el miedo entre los usuarios también con fines políticos; los asaltantes empresariales (*corporate raiders*) que entran en los ordenadores de la competencia para conseguir beneficios económicos; los delincuentes profesionales que persiguen beneficios económicos, aunque no como asaltantes empresariales; y los “gamberros” cuyo único objetivo es causar daños en sistemas informáticos. La distinción entre los diferentes tipos de atacantes suele pasarse por alto con la utilización genérica del término *hacker*; sin embargo, atendiendo a la diversidad de los objetivos de éstos, la distinción es del todo necesaria, especialmente con respecto a los gamberros informáticos, pues los verdaderos *hacker* actúan según un código ético y están

²⁷ La definición y la tipología aquí utilizadas son las presentadas por John D. Howard a partir del estudio de los incidentes informáticos registrados por el Centro de Coordinación del Computer Emergency Response Team (CERT), de la Carnegie Mellon University, entre 1989 y 1995. Vid. HOWARD, John D.

políticamente organizados, como veremos más adelante²⁸. Con todo, las autoridades públicas parecen haber optado por criminalizar el movimiento *hacker*, en la medida que pone al descubierto problemas de funcionamiento en los mercados electrónicos²⁹.

En segundo lugar, las herramientas de que se sirven los atacantes son muy diversas: órdenes normalmente utilizadas por el usuario del ordenador atacado; programas que el atacante instala en el ordenador del usuario para explotar sus vulnerabilidades cuando el usuario los utiliza –*cracks* y troyanos, mayoritariamente³⁰; agentes autónomos que el atacante instala en el ordenador del usuario para explotar sus vulnerabilidades independientemente del usuario –virus y gusanos, sobre todo³¹; combinaciones de herramientas (*toolkits*) compuestas de programas o agentes

(1997), *An Analysis of Security Incidents On The Internet. 1989-1995*, tesis doctoral presentada en la Carnegie Mellon University, cap. 6. Disponible en <http://www.cert.org/research/JHThesis/Start.html>

²⁸ Habitualmente, se entiende por *hacker* un experto en informática que se divierte creando o analizando sistemas informáticos o programas. En principio, cuando fuerzan un sistema informático o un programa, los *hackers* sólo pretenden poner al descubierto las vulnerabilidades de los sistemas de seguridad, y ello les distinguiría de aquellos otros atacantes que sí pretenden causar daños en los sistemas informáticos o programas a los que atacan. Dentro de la categoría de gamberros se incluirían los *script kiddies* –jóvenes que usan programas de forma irresponsable–, los *lamers* –atacantes que utilizan programas ajenos porque no saben crear los suyos propios– o los *crackers* –atacantes desaprensivos cuyo único objetivo es causar daños–. La proliferación de actividades de sabotaje de sistemas informáticos desde la segunda mitad de los años ochenta llevó a los *hackers* con conciencia ética a acuñar el término *cracker* para referirse a los atacantes informáticos y distinguirse de ellos. Vid. <http://www.tuxedo.org/~esr/jargon/html/entry/hacker.html>

²⁹ Esta es la opinión de expertos como Lawrence Lessig, que se vería avalada por el tratamiento periodístico que en general tiende a hacerse del movimiento *hacker*. Vid. LESSIG, Lawrence (1999), *Code, op. cit.*, p. 8.

³⁰ Estos programas no son más que líneas de órdenes insertadas en archivos de los usuarios. Es el caso de los programas *crack*, utilizados por administradores de sistemas para comprobar la veracidad de contraseñas, pero utilizados también por atacantes que intentan conseguir las contraseñas de los equipos que desean atacar. También en este apartado se encuentran los llamados “troyanos”, “caballos de Troya” (*Trojan horses*) o “puertas traseras” (*backdoors*), programas que el atacante copia sobre otros programas del sistema informático que quiere atacar y que actúan cuando el usuario desea utilizar sus programas –*logins*, juegos, hojas de cálculo, procesadores de texto, etc.–, pero realizando acciones no autorizadas como el borrado de archivos, la copia de información o el robo de contraseñas.

³¹ Los agentes autónomos son programas que pueden realizar las mismas funciones que otros programas no autorizados, pero sin necesidad de que el usuario los utilice. Es el caso de los virus informáticos, consistentes en un código que al ser activado se copia en los programas que desean ser infectados; cuando éstos son utilizados el código vírico se ejecuta y el virus se extiende alterando o destruyendo todo tipo de archivos. Es también el caso de los gusanos informáticos que, a diferencia de los virus, actúan de forma independiente y pueden trasladarse de un equipo a otro a través de las redes. Aunque los gusanos informáticos no alteran otros programas, pueden llevar asociado un código vírico que sí puede alterarlos, de ahí que muchos gusanos sean denominados virus. La combinación de estos dos tipos de agentes autónomos ha dado como resultado la propagación de virus muy destructivos que se contagian a través de las redes. Vid. HOWARD, John D. (1997), *An Analysis of Security Incidents On The Internet. 1989-1995*, *op. cit.*

autónomos que son cargados en el ordenador del usuario para explotar sus vulnerabilidades; herramientas distribuidas que son instaladas en diferentes ordenadores para actuar coordinadamente en el momento de ataque –para conseguir sobre todo denegaciones distribuidas de servicio (*Distributed Denial of Service*, DDoS)–; e interceptores para conseguir datos de un usuario a través de un dispositivo externo. Por su capacidad de propagación y por los daños causados a sistemas informáticos de grandes empresas, organizaciones e individuos de todo el mundo, los virus y gusanos que se desplazan a través del correo electrónico son algunas de las herramientas de ataque más temidas y que crean mayor inseguridad³².

Desde la aparición en 1986 del primer virus informático para PC, *Brain*, no ha habido sistema operativo ni aplicación informática que se haya librado de los ataques de infectivos más o menos destructivos. Pero a partir de 1999 surgieron virus y gusanos especialmente peligrosos, pues eran capaces de autoexpandirse a través de la Red mediante el correo electrónico. El primero de ellos, *Happy99*, fue creado y difundido desde Francia, y a él siguieron otros como *Melissa* desde Estados Unidos y *CIH* desde Taiwan. En mayo de 2000 fue difundido desde Filipinas *I love you*, el primer virus capaz de infectar redes enteras de ordenadores de grandes empresas de Estados Unidos, Europa y Asia. Los patógenos informáticos surgidos posteriormente siguen poniendo a prueba los sistemas de todo tipo de redes y organizaciones, y lo hacen con una complejidad técnica cada vez mayor. Es el caso de *Triplicate*, virus difundido desde Estados Unidos, *LifeStages* desde Argentina y Estados Unidos, *Kak* desde Francia, *Hybris* desde Brasil, *MTX* desde Brasil, Rusia y Francia, o *Magistr* desde Suecia, por

³² Cabe mencionar que existen también los llamados virus “buenos”, que actúan igualmente sin autorización de acceso por parte del sistema atacado. Pero la noción de virus “buenos” es controvertida porque, pese a sus resultados y a los objetivos que persigan, un virus siempre se instala sin autorización de acceso ni de uso, y para el usuario comporta siempre una pérdida de control sobre el sistema y una desviación de sus recursos para el procesamiento de datos. Un ejemplo de estos virus es *Cheese Worm*, que repara los sistemas infectados con el poderoso *Lion Worm*, un virus que infecta los ordenadores que utilizan el sistema operativo Linux y crea múltiples troyanos en el ordenador atacado, para luego enviar mensajes de correo electrónico sobre las vulnerabilidades a otros atacantes potenciales que pueden realizar así ataques de denegación de servicio. Otro ejemplo de virus “bueno” es *VBS.Noped.A@mm*, el cual se propaga como archivo adjunto a un mensaje de correo electrónico y busca en el disco duro del usuario archivos que el creador del virus cree que albergan determinados contenidos, como pornografía infantil; si el virus encuentra esos archivos, reenvía una copia del archivo a una lista aleatoria de direcciones de organismos gubernamentales estadounidenses con una nota explicativa. Vid. “The good, the bad and the ugly”, *The Economist*, 16 de junio de 2001.

mencionar sólo algunos de los más peligrosos³³.

En tercer lugar, en su acceso a equipos o programas, los atacantes siempre realizan un acceso no autorizado o un uso no autorizado que se aprovecha de las vulnerabilidades de implementación, de diseño o de configuración en los ordenadores atacados, y de ese modo consiguen atacar archivos o datos con los que conseguirán los resultados deseados en el ataque. En muchas ocasiones, los accesos no autorizados se realizan para lanzar ataques desde ordenadores diferentes de los del atacante, de forma que resulta más difícil determinar el verdadero origen del ataque y la identidad del autor.

En cuarto lugar, como resultado de su acción, los atacantes pueden conseguir diversos resultados: alterar la información de un ordenador; revelar la información a alguien no autorizado para acceder a ella; utilizar sin autorización redes o servicios informáticos que no impiden su utilización por parte de los usuarios autorizados –robo de servicio–; o la degradación o bloqueo de redes o recursos informáticos mediante la denegación de servicio (*Denial-of-Service*, DoS)³⁴.

En quinto lugar, los objetivos de un ataque informático pueden ser puramente personales, como la búsqueda de reputación, pero también pueden referirse a la obtención de beneficios políticos o de beneficios económicos. En otros casos, como ocurre a menudo con los virus y gusanos informáticos, lo único que se pretende es causar daños en los equipos atacados. En definitiva, la naturaleza de cualquier ataque informático depende de los objetivos del atacante.

Debido al carácter transnacional de internet y de los ataques informáticos en internet, la ubicación física en la que se presenta cada una de las categorías

³³ Vid. BARCA, Héctor (2001), “Los diez virus más peligrosos”, *Ciberp@ís*, nº 13, pp. 32-34.

³⁴ Los ataques de denegación de servicio son muy frecuentes en internet y consisten en enviar una gran cantidad de información a un equipo informático a través de la red en forma de bombardeo de mensajes electrónicos (*mail bombing*) o de paquetes de datos hasta que el ordenador atacado se bloquea y deja de funcionar. Una variante del DoS es la denegación distribuida de servicio (*Distributed Denial of Service*, DDoS), que consiste en realizar un ataque de DoS en paralelo desde muchos ordenadores, lo que hace posible colapsar equipos muy potentes. Este fue el caso de los ataques sufridos en 2000 por los sitios web de Yahoo!, Amazon, eBay y CNN, en los que los atacantes –*script kiddies*, en su mayoría– instalaron programas en potentes ordenadores de empresas y universidades, desde las que los programas eran ejecutados simultáneamente para bloquear los servidores de los sitios web atacados, enmascarando

mencionadas –atacantes, herramientas, acceso, resultados y objetivos– no necesariamente coincide y pueden ser diferentes los Estados implicados en cada uno de los momentos del proceso. Un asaltante empresarial alemán puede introducir un virus creado en Tailandia en una red de una empresa estadounidense, causando un DoS en una filial de esta empresa en México con objeto de obtener beneficios financieros por los efectos del ataque en la cotización de las acciones de la empresa en Tokyo. Un *cracker* británico puede utilizar un programa estadounidense para acceder a datos de una empresa australiana que serán difundidos en internet desde un sitio web radicado en Tuvalu. Estos casos hipotéticos ponen de manifiesto las dificultades de las autoridades públicas de los Estados para prevenir, repeler o sancionar ataques informáticos de carácter transnacional.

La principal dificultad al respecto es de carácter técnico, pues la seguridad completa contra ataques informáticos no existe. Siempre será posible crear herramientas y llevar a cabo accesos no autorizados, pues la tecnología utilizada en los ataques es la misma tecnología que se utiliza para garantizar la seguridad. Ésta dependerá de la relación de fuerzas entre los recursos y habilidades con que cuenten los expertos que pretenden mantenerla, y los recursos y habilidades de los atacantes que pretenden superar los controles. Así, la criptografía aplicada a la informática permite reducir las vulnerabilidades que un ataque informático puede explotar para realizar actos de piratería³⁵; pero un atacante también puede aprovecharse de las técnicas criptográficas para salir indemne de un ataque informático o para hacer que éste sea todavía más destructivo. La seguridad perfecta no existe en ningún ámbito, y tampoco en el ámbito de la informática.

Los efectos de los ataques informáticos sobre el desarrollo del comercio electrónico son obvios. Las empresas y los clientes que se mueven en los mercados electrónicos tienen un interés prioritario en que el medio en el que realizan sus actividades sea técnicamente seguro. Los ataques informáticos ponen en cuestión la

además las direcciones de origen –lo que se denomina *IP spoofing*–. Vid. “Los pies de barro de Internet”, *El País*, 20 de febrero de 2000, y “Whodonnit?”, *The Economist*, 31 de marzo de 2001.

³⁵ Sobre las tecnologías de encriptación y otras técnicas “ciberpoliciales” contra la piratería informática, vid. TANG, Puay (1997), “Multimedia information products and services: a need for ‘cybercops’?”, en

seguridad de estos mercados y tienen un coste elevado para los propietarios de los sistemas atacados. Según un informe elaborado conjuntamente por el Computer Security Institute (CSI) y el Federal Bureau of Investigations (FBI) estadounidense, el 90% de 503 empresas encuestadas en Estados Unidos había sufrido ataques informáticos durante 2001 y el 80% de dichos ataques había provocado pérdidas financieras considerables, que 223 de las empresas encuestadas cuantificaron en unos 456 millones de dólares³⁶. En 2002 un nuevo informe del CSI y del FBI constataba que el 85% de las empresas y organismos gubernamentales encuestados –estadounidenses, sobre todo– habían tenido algún virus informático en sus sistemas. Aunque algunas fuentes cifran en torno a los 13.200 millones de dólares anuales las pérdidas que pueden causar en un sólo año los ataques mediante virus, lo cierto es que resulta imposible realizar estimaciones verdaderamente fiables, más allá de la cuantificación de las ventas de los fabricantes de software después de la aparición de un nuevo virus³⁷.

La inseguridad que generan los ataques informáticos va en perjuicio directo de todos los actores implicados de uno u otro modo en el comercio electrónico: gobiernos, empresas de telecomunicaciones, empresas de la industria informática, empresas de comercio electrónico, etc. En ocasiones, las grandes empresas que operan en internet cuentan con expertos y con medios para mantener la seguridad de sus equipos y programas, pero las pequeñas empresas y la inmensa mayoría de usuarios de internet no tienen la posibilidad de garantizar la seguridad técnica de sus operaciones. A medida que las infraestructuras de telecomunicaciones hacen más rápidas las conexiones y soportan un volumen mayor de tráfico, los ordenadores menos protegidos, que son la mayoría, son más vulnerables a los ataques informáticos.

LOADER, Brian (1997), *The Governance of Cyberspace. Politics, Technology and Global Restructuring*, Londres: Routledge, pp. 190-208.

³⁶ Vid. “Inoculating the network”, *The Economist*, 20 de junio de 2002.

³⁷ “Tools of the trade”, *The Economist*, 26 de octubre de 2002, pp. 6-11.

1.3. VIOLACIONES DE LA PRIVACIDAD

La privacidad es un derecho individual reconocido y protegido en todos los sistemas políticos democráticos que se enfrenta en internet a retos antes inexistentes³⁸. Las posibilidades tecnológicas de la informática y las telecomunicaciones para almacenar datos, procesarlos y transmitirlos ponen a prueba los mecanismos jurídicos y técnicos existentes para la protección de la privacidad. Desde principios de los años setenta las autoridades públicas se han preocupado por adoptar legislaciones para proteger los datos privados de los ciudadanos y las empresas se han esforzado por conseguir mecanismos técnicos que garantizaran la privacidad de los datos referidos a sus empleados y clientes. Pero a medida que durante los años ochenta y noventa se aceleraba el cambio en las tecnologías de la información y la comunicación, las legislaciones y los mecanismos técnicos para garantizar la privacidad de los datos mostraron sus deficiencias a la hora de impedir el acceso no autorizado a información privada. La extensión masiva del uso de internet y el crecimiento del comercio electrónico han subrayado las vulnerabilidades de los marcos legales y de la tecnología en materia de protección de la privacidad de los usuarios y consumidores.

Cabe decir que muchas empresas de comercio electrónico son las responsables de violaciones de la privacidad, en especial las tiendas en línea y las compañías de publicidad y marketing. Puesto que su éxito depende de la captación de clientela, una de las estrategias básicas es la obtención, el almacenamiento y la transmisión de datos referidos a usuarios de internet. Se trata por lo habitual de datos personales que pueden ser fácilmente obtenidos sin el consentimiento previo de los afectados, no sólo acudiendo a las bases de datos en los que pueden estar guardados, sino también mediante aplicaciones y herramientas informáticas baratas y fáciles de utilizar: los

³⁸ Sobre las relaciones entre la protección de la privacidad y democracia en el marco de las tecnologías de la información y la comunicación, vid. RAAB, Charles D. (1997), "Privacy, democracy, information", en LOADER, Brian (1997), *The Governance of Cyberspace. Politics, Technology and Global Restructuring*, Londres: Routledge, pp. 155-174. Sobre el concepto de privacidad en la doctrina jurídica española en relación a la protección de datos, vid. DAVARA RODRÍGUEZ, Miguel Ángel, "La Ley española de protección de datos (LORTAD); ¿una limitación al uso de la información para garantizar la intimidad?", *Actualidad Jurídica Aranzadi*, n° 76, y DEL PESO NAVARRO, Emilio (2000), "La protección de datos y la privacidad en Internet", *Informática y Derecho. Revista Iberoamericana de Derecho Informático*, n° 33, pp. 61-85.

chatter, datos técnicos intercambiados entre un usuario y un ordenador donde se aloja un sitio web (*host*)³⁹; los *cookies*, archivos de texto que un *host* envía a un usuario y que reconoce cuando el usuario vuelve al mismo sitio web; los programas para crear perfiles sobre hábitos de visitas a sitios web (*web bugs*), muy utilizados por portales, buscadores y empresas de publicidad en internet⁴⁰; o los programas que permiten la interceptación del correo electrónico. Una vez obtenidos datos personales sobre los usuarios de internet – direcciones IP, hábitos de consumo, hábitos de navegación, contenido de mensajes de correo electrónico, etc.–, estos datos pueden ser utilizados, modificados o difundidos sin el conocimiento ni la autorización de los afectados. Técnicamente ello no supone ningún problema y es una práctica muy extendida.

Por otro lado, en ocasiones los gobiernos permiten en el ámbito empresarial prácticas que son discutibles desde la perspectiva del respeto a los principios básicos sobre la privacidad, como puede ser la supervisión del contenido de las comunicaciones electrónicas de los empleados –mensajes de correo electrónico y visitas a sitios web–, una práctica permitida en países como el Reino Unido y Estados Unidos⁴¹. Pero aun más importante es que, en su afán por la seguridad, también los organismos gubernamentales infrinjan los mismos principios sobre privacidad que sus Estados han defendido y adoptado a nivel nacional e internacional. Así, en abril de 2001 el senador estadounidense Fred Thompson denunció en un informe enviado al Congreso que 64 sitios web del gobierno de Estados Unidos violaban su propia política de privacidad: 23 del Departamento de Transporte, 15 de la Administración General de Servicios, 11 del Departamento de Energía, seis del Departamento del Tesoro, cuatro del Departamento de Educación, dos del Departamento de Interior y tres de la NASA –en las de la agencia espacial se utilizaban incluso *cookies*, cuyo uso estaba prohibido por normas federales

³⁹ Al visitar una página web, el servidor del visitante envía por defecto al servidor donde se aloja la página una serie de datos básicos: la dirección IP, el navegador utilizado, el sistema operativo, la resolución de pantalla y, si el programa gestor del correo electrónico está asociado al navegador, también la dirección electrónica del usuario. Vid. RAMIL FERREIRO, Xosé (2001), “Navegar sin ser visto”, *Ciberp@is*, nº 16, pp. 42-44.

⁴⁰ Los *web bugs* son imágenes de dimensiones 1x1 píxel habitualmente, que aparecen camuflados en las imágenes de una página web y están alojados en un servidor ajeno al de la propia web. Los servidores de todos los sitios web que contengan el *bug* enviarán entonces los datos sobre los visitantes a un servidor central, donde serán almacenados y luego procesados para elaborar perfiles de consumo. *Ibid.*

estadounidenses⁴². Los organismos gubernamentales también pueden poner en riesgo la privacidad de los usuarios de internet con la utilización de programas de rastreo de contenidos. Así ocurrió con el sistema informático que el FBI estadounidense comenzó a utilizar en julio de 2000, apodado *Carnivore* porque estaba diseñado para encontrar “carne” en la red. El programa permitía leer los documentos en red de cualquier individuo considerado sospechoso por la administración estadounidense. Aunque, en principio, el FBI sólo registraría información bajo orden judicial y en el marco de una investigación penal, pronto se supo que la capacidad del programa para grabar datos privados excedía con creces lo anunciado por el FBI, que además lo había llegado a utilizar sin requerimiento previo a instancias judiciales⁴³. También en el Reino Unido los servicios del MI5 intentaron en 2000 establecer un centro de vigilancia informática desde el que pudiese ser supervisado todo el tráfico de internet enviado desde o recibido en el Reino Unido⁴⁴.

El resultado obvio del riesgo de violación de la privacidad es que los consumidores potenciales del comercio electrónico desconfían de los mercados electrónicos, se muestran reticentes a ofrecer información personal a las empresas que venden sus productos en internet y realizan menos compras en internet de las que realizarían si estuviese garantizado el respeto a la privacidad de sus datos. Por tanto, si lo que se pretende es el desarrollo del comercio electrónico, las empresas de telecomunicaciones, los proveedores de servicios de internet y todas las empresas que realizan operaciones B2C son las principales perjudicadas por este riesgo, aunque paradójicamente son muchas de ellas las que no respetan la privacidad de los datos de sus clientes. En cualquier caso, las autoridades públicas no pueden ni deben inhibirse en

⁴¹ Vid. “Less Privacy for Digital Data”, *Federal Computer Week*, junio de 2001, y “US employees find no right to privacy in cyberspace”, *The Financial Times*, 13 de agosto de 2001.

⁴² Vid. “Páginas del Gobierno de EE UU violan sus normas de privacidad”, *El País*, 26 de abril de 2001, así como el informe publicado en el sitio web del propio senador Fred Thompson, disponible en <http://thompson.senate.gov>

⁴³ Vid. “El FBI se dota de un sistema automático para vigilar Internet”, *El País*, 14 de julio de 2000, y “El programa Carnívoro tiene mayor capacidad de la que admite el FBI”, *El País*, 23 de noviembre de 2000.

⁴⁴ Vid. “MI5 Builds New Centre to Ream E-mails on the Net”, *UK Sunday Times*, 30 de abril de 2000, y “Londres crea un centro capaz de captar todo el correo electrónico del país”, *El País*, 2 de mayo de 2000. El sitio web de la American Civil Liberties Union ofrece información interesante sobre todos estos sistemas gubernamentales, vid. <http://www.echelonwatch.org>

la protección de la privacidad de los ciudadanos, y esta responsabilidad básica ha sido asumida de una u otra forma por todos los Estados democráticos.

Las políticas estatales en la materia tienden a seguir uno de los dos modelos básicos para la protección de la privacidad. El primer modelo sería el intervencionista, basado en la tradición jurídica e histórica europea, que tendería a desarrollar un marco normativo comprehensivo para la protección de la privacidad de los ciudadanos. El segundo modelo sería el liberal, basado en una tradición política que confía en las fuerzas del mercado para la solución de los problemas que en él se generan y que afectan a sus operadores. La intervención estatal en este segundo modelo es mínima y da prioridad a las iniciativas de autorregulación por parte de cada uno de los sectores privados afectados. Se fomenta así la adopción y la aplicación de códigos de conducta y de programas de privacidad de carácter privado. La transnacionalidad que caracteriza a las transacciones comerciales en internet hace inviable la coexistencia descoordinada de estos dos modelos en diferentes países, pues las empresas transnacionales que operan tanto en los países intervencionistas como en los liberales se verían obligadas a respetar diferentes parámetros legales según la jurisdicción en la que actuaran, algo que carece de sentido puesto que en el ciberespacio no existen jurisdicciones.

2. RIESGOS ASOCIADOS A LAS REDES

Las redes conformadas por los mercados electrónicos son otra de las fuentes de oportunidades socioeconómicas en la nueva economía, pero son igualmente una fuente de riesgos para los que operan en ellas. Varias cuestiones cruciales se plantean al abordar el comercio electrónico que se da en estas redes de la economía digital: el registro de nombres de dominio, la seguridad jurídica relativa a contratos y firmas digitales, y los medios de pago en internet. Cada una de estas cuestiones genera problemas que pueden amenazar el desarrollo de los mercados electrónicos. Se trata de riesgos asociados a las redes: ciberocupación, inseguridad jurídica relativa a contratos y firmas digitales, e inseguridad en los medios de pago.

2.1. CIBEROCUPACIÓN

El *nomos* del ciberespacio no es importante únicamente para los Estados. Lo es para cualquier autoridad del comercio electrónico. Lo es para las empresas que desean darse a conocer a través de internet o realizar actividades de comercio electrónico. Ellas también necesitan ocupar un lugar en el ciberespacio mediante el registro de nombres de dominio que se correspondan con sus nombres o marcas comerciales. La identificación entre el nombre de dominio y el nombre de marca permite a las empresas estar presentes en los mercados electrónicos con el mismo nombre que en los mercados tradicionales y darse a conocer de manera inconfundible a los usuarios de internet –empresas o consumidores–, que son los clientes potenciales en el comercio electrónico, pero también en otros espacios comerciales tradicionales.

El procedimiento para registrar nombres de dominio se realiza según lo establecido por la ICANN, que es el responsable último del sistema de nombres de dominio. El procedimiento para el registro difiere entre los nombres de dominio de nivel superior territoriales (ccTLD) y los nombres de dominio de nivel superior genéricos (gTLD). Para los nombres de dominio territoriales el procedimiento de registro es muy restrictivo y centralizado, pues está sujeto a las condiciones que cada país o territorio establece de manera autónoma. Sin embargo, los nombres de dominio genéricos pueden ser registrados por cualquier organización, empresa o particular según las normas de un régimen transnacional de nombres de dominio que, por sus características, entra en conflicto con el régimen de las marcas comerciales existente a nivel internacional y dentro de cada Estado. Del sistema de nombres de dominio destacan a este respecto algunos rasgos: a) la ausencia de correspondencia alguna entre la dirección IP y la ubicación geográfica del usuario que registra un nombre de dominio genérico; b) la singularidad de cada nombre de dominio de nivel superior, pues técnicamente es necesario que los ordenadores tengan direcciones IP diferentes y únicas; c) la uniformidad en las prácticas de los agentes registradores acreditados por el ICANN; y d) la aplicación del principio de registro por orden de solicitud (*first come,*

first served)⁴⁵. Estas diferencias entre el régimen de los nombres de dominio y el régimen de las marcas comerciales contribuyeron al surgimiento de conflictos entre empresas u organizaciones de diferentes países que tenían los mismos nombres de marca y que competían por un mismo nombre de dominio⁴⁶. Pero también formentó los conflictos entre personas o entidades espabiladas, los “ciberocupas”, y empresas u organizaciones que llegaron tarde para conseguir un nombre de dominio que se correspondiese con su nombre de empresa o marca comercial.

Teniendo en cuenta estas condiciones para el registro de nombres de dominio, existe la posibilidad de que cualquier usuario de internet registre un nombre de dominio que se corresponda con el nombre de una gran empresa o con una marca comercial conocida sin que dicho usuario mantenga vinculación alguna con ellas. Esta práctica, denominada “ciberocupación”, se hizo cada vez más habitual a medida que aumentaban el número de usuarios de internet y la actividad del comercio electrónico, pues las grandes empresas percibían la necesidad de estar presentes en internet y de hacerlo manteniendo la identificación entre el nombre de dominio y el nombre de empresa. Pero aquellas que no habían registrado un nombre de dominio que se correspondiese con su nombre se encontraron con que otros usuarios de internet se habían apropiado de esas parcelas del ciberespacio. La única solución entonces era recuperar esos nombres de dominio considerados comercialmente necesarios por las empresas.

Por supuesto, se han dado coincidencias inocentes en el registro de nombres de dominio que se corresponden con nombres de empresas o con marcas comerciales, pero muy a menudo las coincidencias no eran fortuitas. Los que las provocaban eran usuarios espabilados, los “ciberocupas”, que se aprovechaban de la tensión o falta de correspondencia entre el régimen de derechos de propiedad intelectual administrado por autoridades públicas sobre una base territorial y aplicable a escala estatal, y el régimen del sistema de nombres de dominio administrado por autoridades privadas a escala

⁴⁵ Vid. DINWOODIE, Graeme B. (2000), “(National) Trademark Laws and the (Non-National) Domain Name System”, *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, vol. 21, n° 3, pp. 497-506 (497-499).

⁴⁶ Vid. WAELDE, Charlotte (2000), “Trade Marks and Domain Names. There’s a Lot in a Name”, en EDWARDS, Lilian y WAELDE, Charlotte (eds.) (2000), *Law and the Internet. A Framework for Electronic Commerce*, Oxford / Portland, Oregon: Hart Publishing, 2ª ed. (1ª ed., 1997), pp. 133-170 (134).

transnacional y mundial⁴⁷. Las motivaciones de los ciberocupas eran variadas. A veces sólo pretendían atraer a sus sitios web a consumidores desprevenidos que buscaban la dirección internet de una determinada empresa u organización. En ocasiones no sólo ciberocupas, sino también empresas, registraban nombres de dominio muy corrientes o genéricos pensando en los beneficios que podrían conseguir si posteriormente dichos nombres eran valorados o codiciados⁴⁸. Otras veces los ciberocupas intentaban perjudicar a una determinada empresa u organización poniendo información difamatoria en el sitio web de la dirección ocupada. Pero la mayoría de las veces el objetivo era beneficiarse económicamente a través de la reventa o subasta del nombre de dominio registrado a la empresa u organización que deseaba poseer dicho nombre de dominio por corresponderse con su nombre o marca comercial.

A nivel estatal, los tribunales nacionales se han ocupado de casos de ciberocupación aplicando principios y normas propios del régimen de los nombres de marca. En ocasiones, diferentes regímenes nacionales aplicados a casos muy similares daban como resultado soluciones legales desiguales⁴⁹. Por este motivo, entre otros,

⁴⁷ Vid. BALLON, Ian C. (2000), "Rethinking Cyberspace Jurisdiction in Intellectual Property Disputes", *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, vol. 21, nº 3, pp. 481; DINWOODIE, Graeme B. (2000), "(National) Trademark Laws and the (Non-National) Domain Name System", *op. cit.*; HALPERN, Marcelo y MEHROTRA, Ajay K. (2000), "From International Treaties to Internet Norms: The Evolution of International Trademark Disputes in the Internet Age", *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, vol. 21, nº 3, pp. 525-529; OMPI (2000), *Primer on Electronic Commerce and Intellectual Property Issues*, *op. cit.*, p. 46. Entre los autores españoles, vid. AGUSTINOY GUILAYN, Albert (2002), *Régimen jurídico de los nombres de dominio. Estudio práctico sobre sus principales aspectos técnicos y legales*, Valencia: Tirant lo Blanc.

⁴⁸ Este supuesto no es el más habitual de la ciberocupación, pero tiene cierta importancia, pues hasta hace poco se consideraba que la posesión de nombres de dominio genéricos "genéricos" podría ser un activo relevante para la imagen de la empresa. Ello explica las sumas pagadas por algunas empresas para conseguirlos; así, en noviembre de 1999 la consultora de internet eCompanies pagó 7,5 millones de dólares por el nombre de dominio "Business.com", y en febrero de 2000 el Bank of America pagó tres millones de dólares por "Loans.com". Sin embargo, estas estrategias están en entredicho a tenor de los casos de quiebra y las dificultades de algunos nombres de dominio genéricos que resultan ser demasiado "genéricos", como "Pets.com", "Garden.com", "Bike.com", "Mortgage.com", "Pop.com", "Thirsty.com", "Politics.com", "Eve.com", "Scour.net", "Swoon.com", "More.com", "Jewelry.com", "Living.com", "Auctions.com", "Hardware.com", "Reel.com", "Petstore.com" o "Furniture.com". Vid. "The Internet's all-too-common nouns", *The Economist*, 25 de noviembre de 2000.

⁴⁹ Por ejemplo, la ley británica amparaba a los escoceses apellidados McDonald frente a las reclamaciones de la empresa de comida rápida MacDonald's, pero en Alemania los tribunales fallaron en contra de un tal señor Krupp que había registrado el nombre "krupp.de" y a favor de la empresa siderúrgica alemana Krupp. Según la sentencia, la extraordinaria reputación de la empresa permitía a ésta impedir que su nombre de marca fuese usado como nombre de dominio en internet; así, la sentencia prohibía al señor Krupp el uso de la dirección <http://www.krupp.de>, pero lo que no podía hacer era

desde 1999 la ICANN adoptó una política uniforme de resolución de controversias que todos los agentes registradores se comprometen a respetar y a aplicar en el momento de ser acreditados⁵⁰. Las soluciones aportadas por los tribunales nacionales y por el procedimiento de resolución de controversias de la ICANN han sido satisfactorias para los casos más flagrantes y abusivos de ciberocupación, pero hay muchos otros supuestos menos evidentes y sutiles en los que resulta difícil resolver los conflictos entre las normas del sistema de nombres de dominio y las normas para la protección de los nombres de marca⁵¹.

El riesgo de ciberocupación se ve agravado por el desarrollo de los nombres de dominio internacionalizados (*Internationalized Domain Names*, IDN), esto es, nombres de dominio registrados con grafías no inglesas y con alfabetos no latinos. Desde el año 2000 varias empresas que actuaban como agentes registradores acreditados por el ICANN encontraron soluciones técnicas para hacer posible el registro de nombres de dominio en muchas lenguas no latinas. En noviembre de 2000 la empresa VeriSign Inc. (antes NSI) abrió la posibilidad de registrar dominios con grafía no inglesa –concretamente con ideogramas del chino, del japonés y del coreano⁵²– y posteriormente permitiría el registro en los 39 alfabetos de Unicode. Otras empresas pronto se dedicaron a explotar el registro de nombres de dominio internacionalizados, aunque con

transferir el registro del nombre de dominio a la empresa Krupp. Vid. WAELDE, Charlotte (2000), “Trade Marks and Domain Names. There’s a Lot in a Name”, *op. cit.*, 153.

⁵⁰ Vid. <http://www.icann.org/udrp>

⁵¹ Vid. DINWOODIE, Graeme B. (2000), “(National) Trademark Laws and the (Non-National) Domain Name System”, *op. cit.* p. 511.

⁵² Aunque la iniciativa de VeriSign Inc. pretendía reflejar la realidad multilingüe de los usuarios de internet –técnicamente diseñado para funcionar en inglés–, se trataba de una medida apresurada y oportunista, motivada por los problemas económicos que afrontaba la empresa después de que en 1999 se deshiciera el monopolio de NSI sobre el registro de nombres de dominio. VeriSign GRS (*Global Registry Services*) presentó la iniciativa en vísperas de la reunión del ICANN que en noviembre de 2000 aprobó siete nuevos sufijos para los dominios de internet, y lo hizo a tiempo para poder presentarse ante sus accionistas con buenas perspectivas de negocio, en la medida en que la utilización de dominios en otros alfabetos aumentaba la competencia para los propietarios de dominios con el sufijo “.com”. Por otro lado, la medida fue tomada cuando seguía sin estar resuelta la conversión de Unicode –el código que permitiría representar de forma unívoca todos los signos de todos los alfabetos, todavía no completado– a ASCII –el código para representar los caracteres ingleses en números, básico para su lectura por las máquinas–, lo cual podría generar problemas técnicos. Vid. DELCLÓS, Tomás (2001), “La reina de los dominios”, *Ciberp@ís*, n° 9, p. 11.

diferentes estándares técnicos⁵³. El éxito obtenido en poco tiempo por el registro de nombres de dominio internacionalizados contribuirá a agravar el problema de la ciberocupación en tres sentidos: aumenta el espacio de nombres disponible para los ciberocupas; se expande el abanico de caracteres disponibles para los identificadores; y posibilita la aparición de nuevas e innumerables combinaciones de identificadores en las diferentes lenguas⁵⁴. La coexistencia de diversos estándares técnicos para desarrollar los nombres de dominio internacionalizados dificulta y retarda la adopción de medidas para afrontar la ciberocupación en este ámbito.

Los conflictos entre las normas del sistema de nombres de dominio y las normas para la protección de los nombres de marca, y en particular el riesgo de la ciberocupación, distorsionan el funcionamiento de los mercados electrónicos por varios motivos. En primer lugar, las empresas han de realizar esfuerzos suplementarios para obtener nombres de dominio que se correspondan con sus nombres o marcas comerciales. En el mejor de los casos, el esfuerzo consiste en registrar con rapidez el nombre de dominio, pero si es demasiado tarde la empresa se ve obligada a soportar el coste económico de recomprar el nombre de dominio ya ocupado. En segundo lugar, la ciberocupación puede generar desconfianza en los usuarios de internet y consumidores potenciales en el comercio electrónico, pues en ocasiones pierden su tiempo o su dinero visitando sitios web que no se corresponden con los de la empresa que buscan. Por tanto, los principales perjudicados por la ciberocupación son las empresas y, en menor medida, los consumidores. Pero también lo son los organismos técnicos encargados de gestionar el sistema de registro de dominios: la ICANN, la IANA, el registro central de internet y los registros regionales. Estos organismos técnicos tienen un interés primordial en mantener la reputación y legitimidad que se han ganado y que se puede

⁵³ Según datos hechos públicos por la ICANN en agosto de 2001: Walid registraba en árabe, en hindi y en chino simplificado; TWNIC permitía registrar en latín, en chino tradicional y en chino simplificado; JPNIC registraba con los alfabetos del latín y del japonés; y en el dominio "hep.tc" se aceptaban los caracteres turcos. En cuanto al tipo de dominio de nivel superior registrado por estos agentes registradores, Walid registraba [IDN].[IDN], VeriSign GRS registraba [IDN].gTLD, varios registradores territoriales registraban [IDN].ccTLD, y JPNIC ofrecía la posibilidad de registrar combinando caracteres japoneses y latinos. Vid. *Report of the Internationalized Domain Names Internal Working Group of the ICANN Board of Directors*, 28 de agosto de 2001. Disponible en <http://www.icann.org/committees/idn/final-report-28aug01.htm>

⁵⁴ Esta era la opinión expresada por Eric Brunner-Williams a la ICANN en *Report of the Internationalized Domain Names Internal Working Group of the ICANN Board of Directors*, 28 de agosto de 2001. Disponible en <http://www.icann.org/committees/idn/final-report-28aug01.htm>

ver minada por las prácticas de ciberocupación.

2.2. INSEGURIDAD JURÍDICA RELATIVA A CONTRATOS Y FIRMAS DIGITALES

Los operadores económicos necesitan seguridad en todas y cada una de sus transacciones a través de internet. Del mismo modo que para las operaciones en los mercados tradicionales el Derecho mercantil genera confianza entre empresas y consumidores, la ausencia de certidumbre en lo relativo a las condiciones contractuales de un negocio constituye un riesgo para el comercio electrónico. Las partes que deciden realizar una transacción comercial en internet necesitan la seguridad jurídica que ofrece un contrato, del mismo modo que en las transacciones comerciales tradicionales⁵⁵. Los negocios jurídicos en internet pueden formalizarse de manera análoga a como se concluyen los contratos tradicionales, pero la formación de contratos presenta algunas particularidades en el medio electrónico. Ello es así porque, por un lado, con el desarrollo del comercio electrónico han surgido nuevos modelos empresariales y nuevos productos comerciables no previstos por las prácticas contractuales tradicionales. Por otro lado, la tecnología digital ha introducido en los negocios jurídicos comerciales nuevos mecanismos técnicos que condicionan la esencia contractual⁵⁶.

En aras de la seguridad jurídica de las partes, interesa determinar cuáles son los problemas específicos que plantea la conclusión de un contrato electrónico y si las normas por las que se rige este tipo de contratos han de ser diferentes de las que rigen los contratos tradicionales⁵⁷. Así, dos de los principales problemas específicos que plantea la formación de contratos electrónicos son: por un lado, el hecho de que las partes contratantes no necesariamente se encuentran bajo la misma jurisdicción y ley

⁵⁵ JIMÉNEZ DE PARGA, Rafael (2000), “El comercio electrónico (¿seguridad jurídica?)”, *Derecho de los Negocios*, julio-agosto, pp. 1-12.

⁵⁶ Vid. VÁZQUEZ GARCÍA, Ramón José (2000), “Tecnología digital y formalización contractual”, *Informática y Derecho. Revista Iberoamericana de Derecho Informático*, nº 33, pp. 95-116 (96).

⁵⁷ Entre los autores españoles, dos de los trabajos más completos al respecto son: FLORES DOÑA, M^a de la Sierra (2002), *Impacto del comercio electrónico en el derecho de la contratación*, Madrid: Editoriales de Derecho Reunidas, y PERALES SANZ, José Luís (2002), *La seguridad jurídica en las transacciones electrónicas*, Madrid: Civitas.

aplicable cuando concluyen el negocio; por otro lado, la identidad de las partes contratantes, así como su capacidad para obligarse jurídicamente, puede ser desconocida para los intervinientes en el contrato electrónico. Más adelante serán abordadas las implicaciones de estos problemas generados específicamente por la contratación electrónica, pero en cualquier caso cabe señalar que la mayoría de gobiernos y operadores económicos ha convenido en aceptar dos principios básicos en la materia: neutralidad tecnológica y autonomía de las partes⁵⁸.

El principio de la neutralidad tecnológica establece que el Derecho no debería bloquear o impedir la innovación tecnológica como consecuencia de la adopción de normas específicas para un tipo de tecnología. En lo relativo a la formación de contratos electrónicos, el principio de neutralidad tecnológica comporta que la modalidad en el método de concluir un contrato –esto es, que sea *online* u *offline*– no debería alterar la substancia de las normas legales aplicables⁵⁹. Según el Derecho mercantil, un contrato es un negocio jurídico en el que se formaliza la aceptación de una oferta. Dicho contrato se hace efectivo, normalmente, cuando la parte que acepta la oferta notifica la aceptación a la parte que realiza la oferta, pero también existe la posibilidad de que el contrato se haga efectivo cuando la parte que realiza la oferta acusa recibo de la aceptación de la otra parte. Sea cual fuere la modalidad utilizada, el principio de neutralidad tecnológica comporta que las mismas normas aplicables deberían utilizarse *offline* y *online*⁶⁰.

El principio de la autonomía de las partes establece que las partes implicadas en el comercio electrónico deberían poder determinar de mutuo acuerdo las normas y estándares aplicables en su relación contractual. Este principio afecta a las cuestiones relativas a jurisdicción y ley aplicables, pues el hecho de que las partes no se encuentren físicamente en la misma jurisdicción y no estén obligadas por el mismo régimen jurídico constituye una dificultad para garantizar la seguridad jurídica de empresas y consumidores en el B2B y en el B2C. El principio de la autonomía de las partes

⁵⁸ Vid. UNCTAD (1999), *Legal Dimensions of Electronic Commerce*, Informe de la Secretaría de la UNCTAD (TD/B/COM.3/EM.8/2), Ginebra: UNCTAD, p. 15.

⁵⁹ *Ibid.*

comporta que sean éstas las que puedan establecer en el contrato electrónico la aceptación de foro y la remisión a normas para la resolución de un conflicto de leyes⁶¹.

La seguridad jurídica es de especial importancia en materia de protección al consumidor, pues el comercio electrónico conlleva riesgos que, sin ser sustancialmente diferentes de los que se dan en los mercados tradicionales, se presentan a escala transnacional con una mayor intensidad, en buena parte debido a las posibilidades técnicas que ofrece el medio electrónico –fácil acceso a información y rapidez de las comunicaciones–. Para empresas y consumidores, el principal riesgo existente es que las normas que en materia de protección al consumidor venían aplicándose en los mercados tradicionales dejen de aplicarse o se apliquen de forma diferente en los mercados electrónicos⁶². La inmensa mayoría de gobiernos ha optado por reconocer a los consumidores electrónicos los mismos estándares y normas de protección existentes fuera de internet, siguiendo así las recomendaciones formuladas en 1999 por la OCDE en lo relativo a publicidad⁶³, a información sobre la transacción electrónica, a los procedimientos de confirmación de la transacción, a la seguridad y sencillez de los medios de pago y a privacidad⁶⁴.

La inseguridad jurídica en materia contractual tendría efectos muy negativos para el desarrollo del comercio electrónico, del mismo modo que los tendría en cualquier

⁶⁰ Vid. SMITH, Bradford L. (2000), “The Third Industrial Revolution: Law and Policy for the Internet”, *Recueil des Cours*, vol. 282, pp. 231-464 (316-319).

⁶¹ *Ibid.*, pp. 328-333.

⁶² Bradford L. Smith señala que esta falta de coincidencia entre las normas que en materia de protección al consumidor se aplicaban en los dos tipos de mercados fue habitual en Estados Unidos entre 1996 y 1997, cuando los tribunales y los organismos gubernamentales no tenían claro cómo abordar esta materia en el ámbito del comercio electrónico. *Ibid.*, p. 323.

⁶³ De especial interés en materia de seguridad jurídica son las cuestiones relativas a la publicidad, pues muchas de las actividades comerciales de internet giran en torno a anuncios publicitarios en sitios web. Por un lado, en cuanto a publicidad falsa o engañosa, es necesario que las mismas prohibiciones que se aplican en los mercados tradicionales se apliquen en el comercio electrónico, pues en caso contrario los consumidores no acudirán con confianza a los mercados electrónicos. Por otro lado, en cuanto a las restricciones publicitarias que cada país puede tener para anunciar determinados bienes o servicios –tabaco, alcohol, drogas, medicamentos, armas, prostitución, etc.–, se plantea el dilema de aplicar las normas de la jurisdicción del consumidor o las normas de la jurisdicción del anunciante, pero en cualquiera de los casos los consumidores y las empresas necesitan tener la seguridad de que se aplican las mismas normas *online* y *offline* y, a ser posible, que dichas normas estén armonizadas a nivel internacional. *Ibid.*, pp. 322-327.

mercado tradicional. Las empresas y consumidores no acudirían a los mercados electrónicos si no contasen con las garantías legales de que sus negocios jurídicos tienen validez y son reconocidos por las instancias judiciales. La inseguridad jurídica en materia contractual no perjudica sólo a los operadores económicos, sino también a las autoridades públicas, pues refuerza la idea de que los Estados no mantienen el control sobre un ámbito legal fundamental para la actividad económica. Y las autoridades públicas, junto con los operadores económicos privados, tienen la responsabilidad de generar y mantener la confianza en los mercados, sean estos tradicionales o electrónicos.

El riesgo de la inseguridad jurídica en materia de contratación electrónica está estrechamente vinculado al riesgo de la inseguridad jurídica en materia de firma digital. La necesidad de adecuar las prácticas de los contratos electrónicos a las prácticas contractuales tradicionales comporta que también en los contratos electrónicos pueda cumplirse la función que la firma manuscrita tiene en los documentos en papel: certificar la identidad auténtica de las partes y su conformidad con el contenido íntegro del contrato. Las tecnologías de cifrado han provisto el mecanismo necesario para que también en los contratos electrónicos exista una firma que permita probar el origen de los datos (*autenticidad*) y verificar que los datos no han sido alterados desde su creación (*integridad*)⁶⁵. Estas y otras funciones de las tecnologías de cifrado han llevado a algunos a considerarlas como uno de los avances científicos más importantes de la historia⁶⁶. Gracias a ellas quedan garantizadas la confidencialidad de las comunicaciones y la identificación de sus usuarios⁶⁷.

El mecanismo que permite firmar los contratos electrónicos es la llamada firma

⁶⁴ Vid. *Recommendation of the OECD Council Concerning Guidelines for Consumer Protection in the Context of Electronic Commerce*, 9 de diciembre de 1999.

⁶⁵ UNCTAD (1998), *Electronic Commerce: Legal Considerations*, *op. cit.*, p. 22.

⁶⁶ LESSIG, Lawrence (1999), *Code*, *op. cit.*, p. 35.

⁶⁷ Al igual que ocurre con toda tecnología, la criptografía *per se* no es ni buena ni mala; sus virtudes dependen del uso que se haga de ella. Sobre esta ambigüedad o doble cara de la criptografía, vid. BAKER, Steward A. y HURST, Paul R. (1998), *The Limits of Trust: Cryptography, Governments, and Electronic Commerce*, Boston: Kluwer Law International, p. xv.

digital, un tipo de firma electrónica⁶⁸ que ofrece un elevado nivel de seguridad por estar basada en la criptografía asimétrica o criptografía de clave pública⁶⁹. A diferencia de la criptografía simétrica, en la que el mismo algoritmo matemático es utilizado para cifrar un mensaje y para descifrarlo –la clave es compartida por el emisor y por el receptor del mensaje–, el sistema de cifrado asimétrico utiliza claves distintas para cifrar y para descifrar. Una de las dos claves es privada y secreta, y sólo puede ser conocida y utilizada por el firmante para crear una firma digital. La otra clave es pública, puede ser conocida por cualquiera y permite verificar la firma digital creada con la clave privada –de ahí que se denomine a estos sistemas infraestructuras de clave pública (*Public Key Infrastructure*, PKI). Aunque las dos claves están vinculadas, no es posible conocer la clave privada si se dispone sólo de la clave pública, pues la clave privada no se transmite nunca.

La firma digital puede ser verificada cuando existe correspondencia entre la clave pública y la clave privada, pero por sí sola la correspondencia entre ambas claves no garantiza que el emisor del mensaje sea el propietario del par de claves. De ahí que sea necesario recurrir a un tercero para certificar que el propietario de la clave pública que se transmite es quien dice ser. Este tercero o entidad fiduciaria es denominada “autoridad de certificación”⁷⁰, pues emite certificados en los que se asocian los datos de un usuario con la clave pública de la que es propietario. Un certificado emitido por una autoridad de certificación incluye: la identidad del usuario de la clave pública, la clave pública del usuario, el período de validez del certificado, datos técnicos u otras

⁶⁸ La firma electrónica se refiere a cualquier dato electrónico que está asociado o está vinculado a otros datos electrónicos y que sirve para identificar a quien lo utiliza –a este efecto, serían firmas electrónicas una dirección IP, una dirección de correo electrónico, el nombre del autor de un mensaje de correo electrónico incluido al final del mensaje o una clave simétrica–. Aunque existen muchas definiciones posibles de “firma electrónica” y “firma digital”, esta última es casi siempre considerada como un tipo de firma electrónica entre muchos otros. Vid. el sitio web de McBride Baker & Coles, en el que se recogen todas las definiciones existentes en la legislación de todos los Estados de Estados Unidos, disponible en http://www.mbc.com/ecommerce/ecom_overview.asp

⁶⁹ La criptografía asimétrica fue desarrollada desde mediados de los años setenta, tras la publicación de sus fundamentos teóricos. Vid. DIFFIE, Whitfield y HELLMAN, Martin E. (1976), “New Directions in Cryptography”, *IEEE Transactions on Information Theory*, IT-22, noviembre, pp. 644-654.

⁷⁰ En España las autoridades de acreditación son denominadas “prestadores de servicios de certificación” en el *Real Decreto-Ley 14/1999 de 17 de septiembre sobre firma electrónica* (B.O.E., de 18 de septiembre de 1999), y en la *Orden de 21 de febrero de 2000 por la que se aprueba el Reglamento de acreditación de prestadores de servicios de certificación y de certificación de determinados productos de firma electrónica* (B.O.E. núm. 45, de 22 de febrero de 2000).

informaciones dependiendo de tipo de transacción para la que se utilizará la clave y, por último, la firma digital de la autoridad de certificación. La firma digital que la autoridad de certificación incluye en el certificado emitido es a su vez certificada por otras autoridades de certificación, hasta que queda garantizada la autenticidad del certificado en el marco del sistema de certificación.

El sistema de certificación de la firma electrónica utilizado en cada país no necesariamente coincide, pues las autoridades públicas pueden optar por diferentes marcos legales para regular la firma digital y los sistemas de certificación asociados a ella. Es posible que un Estado no adopte medidas legislativas en materia de firma digital y que los sistemas de certificación funcionen sin garantía alguna de validez legal, pero en la mayoría de países en los que el comercio electrónico se ha desarrollado existe un marco legal que regula la materia. Superado el riesgo derivado de la inexistencia de legislación, el principal riesgo para el desarrollo del comercio electrónico reside entonces en la falta de coincidencia entre los marcos legales de diferentes Estados. El carácter transnacional de las transacciones electrónicas pone así en cuestión la seguridad jurídica de los operadores económicos que se encuentran sujetos a diferentes jurisdicciones y leyes aplicables. En sus operaciones transnacionales las empresas y los consumidores necesitan tener garantías legales sobre la validez legal de la firma electrónica, sobre los derechos y obligaciones de las partes, sobre las autoridades de certificación existentes y el sistema de certificación en el que operan, sobre su responsabilidad para con las partes que depositan su confianza en ellas, y sobre las condiciones de su relación con los organismos gubernamentales encargados de su supervisión⁷¹.

De especial relevancia son los riesgos asociados a la inseguridad jurídica en lo relativo al funcionamiento de los sistemas de certificación, pues cada Estado determina del carácter público, privado o mixto de dicho sistema dentro de sus fronteras, según el grado de control que los organismos gubernamentales ejercen sobre las autoridades de certificación y sobre el conjunto del sistema de certificación⁷². Si no se superan todos y

⁷¹ UNCTAD (1998), *Electronic Commerce: Legal Considerations*, *op. cit.*, p. 23.

⁷² En el caso español, de acuerdo con lo establecido en el Real Decreto-Ley sobre firma electrónica, se instaura un sistema mixto en el que los prestadores de servicios de certificación (privados) que emiten los

cada uno de los riesgos de inseguridad jurídica en materia de firma digital, los mercados electrónicos no generarán la confianza de empresas y consumidores necesaria para su expansión.

2.3. INSEGURIDAD EN LOS MEDIOS DE PAGO

Los operadores económicos participan en los mercados en la medida en que perciben que éstos ofrecen buenas oportunidades de negocio en las que los beneficios potenciales superan a los costes. Ningún mercado ofrece unas condiciones de seguridad total en las transacciones económicas entre sus operadores, pero unas condiciones mínimas de seguridad financiera son imprescindibles a fin de que empresas y consumidores se vean incentivados para acudir a ellos. En los mercados electrónicos estas condiciones de seguridad son puestas en peligro por la ausencia de certidumbre con respecto a los medios de pago utilizados en las operaciones de comercio electrónico. Si en un contrato electrónico la firma digital confirma a las partes la autenticidad del origen y la integridad de los datos, en los medios de pago utilizados en las transacciones comerciales de internet las empresas y los consumidores necesitan tener la completa seguridad de que los datos de la transacción no serán interceptados ni modificados. La inseguridad en los medios de pago constituye uno de los principales obstáculos para el desarrollo del comercio electrónico, especialmente para el minorista, pues los consumidores no comprarán en internet mientras no confíen plenamente en los sistemas de pago utilizados en la red.

En los mercados electrónicos, los sistemas más importantes no difieren de los sistemas utilizados en los mercados tradicionales. La inmensa mayoría de compras electrónicas se realiza mediante tarjetas de crédito o de débito, pues los consumidores que las utilizan están familiarizados con su uso en los mercados tradicionales, perciben

certificados son acreditados por un organismo de certificación (público, la Secretaría General de Comunicaciones del Ministerio de Fomento) y son evaluados por entidades de evaluación (privadas) que son acreditadas por un organismo independiente de acreditación (público, la Entidad Nacional de Acreditación –ENAC–). Vid. VILLAR URIBARRI, José Manuel (2000), “Firma Electrónica y Seguridad

que son una forma de pago técnicamente segura y confían en la protección legal con que han contado en los mercados tradicionales⁷³. Otros medios de pago extendidos para las compras en línea son los que ofrecen las entidades bancarias, como son los cheques tradicionales o, más recientemente, las transferencias bancarias que se pueden realizar a través de los sitios web de los bancos y cajas (banca electrónica). Un medio de pago similar a los cheques, pero impulsado por entidades no bancarias es la llamada facturación electrónica, un sistema integrado de pago que rebaja considerablemente los costes de transacción de los cheques. En paralelo a todos estos sistemas de pago se están desarrollando otros basados en el denominado “dinero electrónico” y que también son utilizados en las operaciones de comercio electrónico. La forma más extendida de dinero electrónico son los monederos electrónicos o tarjetas monedero, que no son más que tarjetas con un chip incorporado –por ello llamadas tarjetas “inteligentes”– que almacenan cantidades de dinero que el titular transfiere desde su cuenta para realizar compras allí donde dichas tarjetas son aceptadas. Algunos sistemas de dinero electrónico permiten la transmisión de cantidades de dinero entre ordenadores a través de internet, y con ellos los compradores pueden realizar “micropagos” para las compras de productos con precios reducidos.

Al igual que ocurre con las firmas digitales, la solución técnica para ofrecer seguridad a las empresas y consumidores pasa por las tecnologías de cifrado. Una combinación de criptografía simétrica y de criptografía asimétrica permite cifrar mensajes con información confidencial, como por ejemplo números de tarjetas de pago. Los datos son cifrados en este caso con la clave pública del receptor y descifrados con la clave privada del receptor, y como la clave privada del receptor es secreta, sólo él podrá descifrar el mensaje codificado. La solidez del cifrado depende de las características del algoritmo matemático que utiliza, esto es, de la longitud de caracteres (bits) utilizados en la clave. Cuanto mayor sea la longitud de la clave, más seguro será el criptograma y

Jurídica en Internet”, *Informática y Derecho. Revista Iberoamericana de Derecho Informático*, nº 33, pp. 117-132.

⁷³ Su funcionamiento es relativamente sencillo, pues un comprador con una cuenta en una entidad financiera da su número de tarjeta al vendedor, que tiene también una cuenta en una entidad financiera, y la empresa de la tarjeta –Visa, Mastercard, American Express, etc.– gestiona la realización del pago a través de una pasarela entre las entidades financieras del comprador y del vendedor.

más difícil de descifrar por personas no autorizadas a utilizarla⁷⁴. La mayoría de empresas y entidades financieras utilizan mecanismos de cifrado “fuerte” de 128 bits, más seguro que los mecanismos de cifrado “débil” de 56 bits, aunque incomparable a otros mecanismos más recientes en los que las claves son de 1.024 bits⁷⁵.

Además de estar basada en las claves de cifrado, la seguridad de los medios de pago depende también de los protocolos técnicos utilizados para realizar los pagos en las operaciones comerciales. Los protocolos habitualmente utilizados son SSL (*Secure Sockets Layer*) o SET (*Secure Economic Transaction*), dos sistemas desarrollados por el sector privado, que es el que más tiene que perder si los medios de pago del comercio electrónico en internet son percibidos como inseguros, pero que es también el que más tiene que ganar si dichos medios de pago son seguros. De ahí que las soluciones técnicas para afrontar este riesgo hayan sido impulsadas por los fabricantes de ordenadores y programas informáticos, por las principales consultoras y otras empresas que actúan como autoridades de certificación, por bancos y entidades financieras y, por supuesto, por las grandes empresas transnacionales de tarjetas de crédito. Nótese que, a diferencia de otros riesgos asociados al comercio electrónico, la transnacionalidad de los

⁷⁴ La seguridad del cifrado no es importante sólo en lo referido a los medios de pago o a las firmas digitales. Lo es también para preservar la confidencialidad de la información de las grandes empresas. Y lo es especialmente para el espionaje y otros usos militares de los Estados. Por ello, durante la Guerra Fría los gobiernos adoptaron políticas restrictivas sobre la producción y el comercio de los productos de criptografía digital, al igual que ocurriese con otras tecnologías de doble uso. A lo largo de los años noventa estas políticas gubernamentales fueron modificadas y se levantaron algunas restricciones, pero no todos los Estados lo hicieron del mismo modo y simultáneamente. Algunos países como Finlandia o Alemania se mostraron rápidamente permisivos, mientras que otros como Francia o el Reino Unido variaron su política a lo largo de la década. La política de Estados Unidos en la materia atravesó una grave crisis debido a las diferencias entre la posición restrictiva del gobierno y la posición liberal de las principales empresas de la industria informática, apoyadas por los grupos de defensa de las libertades civiles. Vid. DENNING, Dorothy E. (1997), “The Future of Cryptography”, en LOADER, Brian (1997), *The Governance of Cyberspace. Politics, Technology and Global Restructuring*, Londres: Routledge, pp. 180-184; y LITAN, Robert E. y NISKANEN, William A. (1998), *Going Digital!: A Guide to Policy in the Digital Age*, Washington, D.C.: Brookings Institution, pp. 54-59; y SMITH, Bradford L. (2000), “The Third Industrial Revolution”, *op. cit.*, pp. 344-347.

⁷⁵ Expertos en criptografía como Dorothy Denning alertan sobre las limitaciones y los problemas que tienen las tecnologías criptográficas: a) no protegen contra la mayoría de ataques que sufren los sistemas informáticos, ni siquiera contra los más habituales; b) la difusión de mecanismos de encriptación fuerte dificulta la aplicación de las leyes en el ciberespacio, pues impide que los organismos gubernamentales intervengan las comunicaciones o actúen contra actividades ilegales; c) la encriptación posibilita el comercio ilegal de información electrónica garantizando el anonimato de los implicados. Estos problemas no afectan a la criptografía utilizada en la firma digital debido a la participación de las autoridades de certificación, gracias a las cuales las autoridades públicas podrían seguir el rastro de los datos, caso de ser necesario. Vid. DENNING, Dorothy E. (1997), “The Future of Cryptography”, *op. cit.*, pp. 175-189.

mercados electrónicos no representa un problema para los pagos internacionales, pues la desregulación y la liberalización de los movimientos de capitales a lo largo de los años noventa han contribuido al tránsito de un sistema financiero internacional a un sistema financiero global⁷⁶.

Los Estados también han intentado generar la confianza necesaria en los medios de pago electrónicos para que el comercio electrónico no se viese frenado. Estados Unidos ha sido el que en mayor medida ha actuado en este sentido, pues al fin y al cabo la mayor parte de empresas y consumidores que podían verse afectados por el riesgo de inseguridad eran estadounidenses, como también lo son las que han desarrollado las soluciones técnicas basadas en criptografía y protocolos. Desde el punto de vista de las empresas de software, la transnacionalidad del comercio electrónico no es un problema para los estándares técnicos porque las empresas transnacionales que los desarrollan y comercializan en todo el mundo son las mismas. Pero para los Estados sí puede ser problemático mantener políticas divergentes sobre los productos de criptografía digital, de ahí que sea necesario encontrar principios comunes que tengan en cuenta tanto los intereses de seguridad de los Estados como los intereses exportadores de las empresas de software.

3. RIESGOS ASOCIADOS A LA INFORMACIÓN

La información con la que se comercia en los mercados electrónicos es la fuente de oportunidades socioeconómicas más importante de la nueva economía, pero constituye también una fuente de riesgos para los operadores en estos mercados. Tres cuestiones trascendentales para el futuro del comercio electrónico surgen con respecto a la información en tanto que producto característico de la nueva economía: los derechos de propiedad intelectual, la naturaleza de los contenidos de internet y la seguridad de las transacciones con respecto a los productos comerciados. Cada una de estas cuestiones plantea problemas que amenazan el desarrollo de los mercados electrónicos. Se trata de

⁷⁶ Vid. STRANGE, Susan (1999), *Dinero loco*, *op. cit.*; y GARCÍA, Caterina (2001), "La sociedad internacional ante los desafíos del sistema financiero global", *op. cit.*, pp. 87-106.

riesgos asociados a la información: la piratería, la difusión de contenidos dañinos y algunos fraudes comerciales en internet.

3.1. PIRATERÍA

La informática permite convertir cualquier trabajo intelectual en datos digitalizados, ya sean de texto, de voz o de imagen. Una vez que el trabajo se ha convertido en información digital, el producto resultante puede ser copiado, modificado y transmitido de manera fácil, rápida, barata y transnacional. Por su arquitectura y características técnicas, internet facilita la difusión por todo el mundo de cualquier producto digitalizado, sin que las fronteras político-territoriales supongan obstáculo alguno. Y si la propiedad intelectual de dicho producto ha sido registrada, entonces la difusión ilegal de los datos digitalizados es piratería. El producto digital puede ser puesto en la red a través de un sitio web, desde allí ser descargado por cualquier usuario para entonces utilizarlo, copiarlo o modificarlo. Este proceso puede repetirse a una gran velocidad innumerables veces, y para ello existen miles y miles de sitios web dedicados a ofrecer de forma gratuita o a bajo coste productos pirateados, que pueden ser descargados de forma fácil y rápida por los visitantes del sitio web. En ocasiones la vía de difusión de estos productos son sitios web de subastas, en los que piratas informáticos ofrecen a bajo coste datos copiados ilegalmente –las pujas pueden empezar en un dólar y el precio final siempre será menor que el del producto original–. Técnicamente, no es posible determinar si el producto digital que se ofrece desde un sitio web es una copia legal o una copia pirateada, del mismo modo que no es posible saber la identidad de los piratas informáticos, amparados en pseudónimos y operando desde servidores que garantizan la confidencialidad de los usuarios cuyos sitios web albergan.

La irrelevancia de las fronteras político-territoriales, la perfección técnica de las copias pirateadas y el anonimato de los usuarios de las redes de comunicación facilitan la extensión de la piratería a escala transnacional. Aunque las formas que puede adoptar la piratería son muy variadas y en términos generales puede decirse que representa un perjuicio para la propiedad intelectual, lo cierto es que no ha afectado por igual a todos

los ámbitos de la propiedad intelectual –derechos de autor, patentes, marcas comerciales–. El más perjudicado de estos ámbitos ha sido sin duda el de los derechos de autor, pues se refiere a todos los contenidos digitales que circulan por internet: textos, imágenes, sonidos, videos, música, etc. Y una parte considerable de la propiedad intelectual de estos contenidos está en manos de la industria discográfica, de la industria cinematográfica o de la industria editorial⁷⁷.

Cualquier actividad comercial está expuesta a las prácticas de piratería. Pero en la medida en que internet permite que sea practicada con mayor facilidad, con más rapidez, a un coste menor y sin las limitaciones político-territoriales de los bienes físicos, puede representar un problema de especial gravedad para el comercio electrónico. Y ello por varios motivos. En primer lugar, porque representa pérdidas económicas para las personas y empresas propietarias de los derechos de autor sobre el producto digital pirateado. En segundo lugar, porque mina la confianza empresarial en internet y desincentiva a las empresas perjudicadas a invertir parte de sus beneficios en las tecnologías de la información y la comunicación, frenándose así el crecimiento de la productividad en estos sectores⁷⁸. En tercer lugar, la piratería representa pérdidas fiscales para los gobiernos, que pueden dejar de recaudar impuestos procedentes de las actividades comerciales afectadas. Por otro lado, los gobiernos pueden mostrarse preocupados por las repercusiones negativas de la piratería sobre el crecimiento de las economías nacionales, cada vez más dependientes de los sectores vinculados a las

⁷⁷ A este respecto, uno de los casos más importantes e ilustrativos de la piratería en internet ha sido el del intercambio de música a través del programa Napster, que permitía a cualquier usuario que visitaba el servidor de Napster intercambiar gratuitamente con otros usuarios archivos digitales en formato MP3. Los contenidos de estos archivos eran canciones cuyos derechos de autor pertenecían a las grandes empresas transnacionales que forman el oligopolio de la música comercial y que controlan en torno al 90% del mercado. Después de que Napster fuese obligado a cesar sus actividades como consecuencia de la presión de la industria discográfica, surgieron otros programas con servicios similares, como Gnutella, WinMX, Audiogalaxy, iMesh, Morpheus, Bearshare o KaZaA Media Desktop. Vid. “Going straight”, *The Economist*, 7 de abril de 2001, e “Internet piracy spreads from music to books”, *The Financial Times*, 22 de agosto de 2001.

⁷⁸ Según diversas estimaciones de Nathan & Associates, Business Software Alliance y PricewaterhouseCoopers, las pérdidas fiscales provocadas por la piratería informática representan miles de millones de dólares cada año en Estados Unidos, en la Unión Europea, en el Sudeste Asiático y en América Latina. Vid. los datos seleccionados presentados en SMITH, Bradford L. (2000), “The Third Industrial Revolution”, *op. cit.*, pp. 300-301

tecnologías de la información y la comunicación⁷⁹.

Por tanto, tanto las empresas que comercializan productos digitales como los Estados están interesados en acabar con la piratería. Las medidas de represión de la piratería exigen la máxima cooperación entre todas las autoridades interesadas, pues de otro modo carecen de eficiencia. Las empresas con actividades de comercio electrónico pueden invertir en tecnologías de cifrado para proteger sus productos, pueden invertir en investigación contra las actividades de piratería, pueden cooperar con los Estados para la aplicación de las leyes de protección de la propiedad intelectual existentes y pueden iniciar procedimientos judiciales contra los piratas informáticos. Cada Estado puede adoptar leyes de protección de la propiedad intelectual, puede invertir mayores recursos para la aplicación de dichas leyes –cooperando incluso con las empresas afectadas para perseguir la piratería–, y puede imponer penas más duras para estas actividades. Pero estos esfuerzos de las empresas y de los Estados no sirven de nada si no se realizan de forma coordinada: entre empresas, entre Estados, y entre empresas y Estados, y a ser posible con la participación de organizaciones internacionales gubernamentales cuyos ámbitos de actuación se vean directamente afectados por las prácticas de piratería.

3.2. DIFUSIÓN DE CONTENIDOS NOCIVOS

Internet es ante todo un medio de comunicación que permite la transmisión de información, ya sea con formato de texto, voz o imagen. Sus características técnicas hacen posible que la difusión de contenidos digitales se realice de acuerdo con unas posibilidades técnicas sin precedentes históricos. Los usuarios de internet pueden acceder gratuitamente o mediante pago a un volumen y variedad de información que nunca antes había ofrecido ningún otro medio de comunicación –correo tradicional, publicaciones escritas, teléfono, radio, televisión, etc.

⁷⁹ En las últimas décadas los sectores económicos de las tecnologías de la información han adquirido una importancia creciente para las economías nacionales. Según el Departamento de Comercio estadounidense, estos sectores tienen especial relevancia en el crecimiento del PNB, contribuyen a rebajar la tasa de inflación y reducen el desempleo de la mano de obra cualificada. Vid. Departamento de

La libertad de expresión en los medios de comunicación tradicionales está sujeta a ciertos límites en cuanto al contenido de los mensajes, por lo que en muchos países está prohibida la difusión de contenidos considerados dañinos. No hay razón alguna por la que los contenidos electrónicos que se difunden a través de internet no deban respetar los mismos límites. Por ello, en esta cuestión existe consenso en equiparar lo que se puede ofrecer y adquirir en los mercados tradicionales y lo que se puede ofrecer y adquirir en los mercados electrónicos. El problema surge cuando se intentan equiparar los territorios estatales, en los que las jurisdicciones están bien delimitadas, con el ciberespacio carente de fronteras y de jurisdicciones estatales. Los límites a la libertad de expresión en un determinado Estado no necesariamente coinciden con los límites que se establecen en otro Estado, pues la calificación de lo que resulta “nocivo” y por tanto merece ser declarado ilegal no responde a los mismos criterios: la extensión de la libertad de expresión varía entre Estados.

Sin embargo, estas diferencias interestatales son técnicamente irrelevantes para las comunicaciones electrónicas transnacionales y ello provoca importantes problemas interjurisdiccionales, como demuestran numerosos casos relativos a la difusión de muy variados contenidos considerados en muchos países como dañinos: la propaganda nazi, la pornografía infantil, la venta de armas, el tráfico de drogas o de otras sustancias prohibidas, la apología del genocidio, la apología del terrorismo, la propaganda xenófoba⁸⁰, la apología de la esclavitud, la propaganda sexista, la pornografía infantil⁸¹ o la difamación⁸².

Comercio de Estados Unidos, *The Emerging Digital Economy*, op. cit.; *The Emerging Digital Economy II*, op. cit., pp. 15-20.

⁸⁰ En lo relativo a la propaganda nazi se han dado algunos casos judiciales importantes, como el ocurrido en 1999, cuando instituciones alemanas como el Simon Weisenthal Center presionaron a la librería virtual Amazon para que dejase de anunciar el libro de Adolf Hitler *Mein Kampf*, cuya venta es ilegal en Alemania; Amazon decidió bloquear el acceso a esa página web para los usuarios alemanes (“Amazon.de”), pero los interesados compraban el libro de todas formas en el sitio estadounidense (“Amazon.com”). Otro caso aun más importante fue aquel por el que en noviembre de 2000 una decisión judicial francesa instó al portal Yahoo! a bloquear a los ciudadanos franceses el acceso a su sitio de subastas de objetos nazis, no sólo en su versión francesa (“Yahoo.fr”), sino también en la estadounidense (“Yahoo.com”), pese a que en Estados Unidos no está prohibida esta actividad y Yahoo! es una empresa estadounidense sólo sometida a la jurisdicción de los tribunales estadounidenses. Vid. “Vive la liberté!”, *The Economist*, 25 de noviembre de 2000, y “El ‘caso Yahoo!’ aviva el debate del control de la red”, *El País*, 30 de noviembre de 2000.

⁸¹ En lo relativo a la pornografía infantil, cabe decir que en muchos países esta actividad es ilegal, pero la definición precisa de “pornografía infantil” varía de un país a otro: en algunos lo son los desnudos de

Para las autoridades públicas de cualquier país, impedir que sus ciudadanos usuarios de internet accedan a contenidos ofrecidos o vendidos desde sitios web ubicados en otros países comporta dificultades políticas, económicas y técnicas. En primer lugar, es un problema político porque coarta la libertad individual de los ciudadanos, pero también porque los tipos delictivos existentes en cada Estado no coinciden y la imposición de las leyes nacionales de un Estado sobre ciudadanos o empresas de otros Estados puede generar conflictos internacionales, como ocurre siempre que se pretenden aplicar leyes internas con carácter extraterritorial⁸³. Las rondas negociadoras de 1999 y de 2001 acabaron sin acuerdo porque las divergencias de intereses entre Estados, entre las empresas afectadas y entre Estados y empresas parecen demasiado importantes⁸⁴. La dificultad política consiste, pues, en encontrar un equilibrio entre la necesidad de garantizar la libertad de expresión de los individuos y la necesidad de imponer restricciones sobre la difusión de contenidos nocivos. Este problema se da dentro de cada Estado democrático y entre los Estados democráticos, no

jóvenes con apariencia de menor, mientras que en otros es necesario que las imágenes muestren acciones sexuales, y en algunos otros países la pornografía infantil simplemente no es ilegal. Vid. "Objetivo: limpiar Internet", *El País*, 4 de febrero de 2001. A este respecto, es ilustrativo lo establecido por el artículo 9 del Convenio sobre Ciberdelincuencia elaborado por el Consejo de Europa en 2001; en su párrafo 2 se considera "pornografía infantil" cualquier material pornográfico que muestre imágenes: a) en las que un menor manifiesta un comportamiento sexual explícito; b) en las que una persona supuestamente menor manifiesta un comportamiento sexual explícito, o c) que representan a un menor que manifiesta un comportamiento sexual explícito; pero según el párrafo 4 del mismo artículo, cada Estado Parte en el Convenio puede reservarse el derecho de no aplicar los párrafos 2.b) y 2.c).

⁸² Sobre el delito de difamación en internet, vid. EDWARDS, Lilian (2000), "Defamation and the Internet", en EDWARDS, Lilian y WAELDE, Charlotte (eds.) (2000), *Law and the Internet, op. cit.*, pp. 249-273.

⁸³ Estas disparidades legales entre diferentes jurisdicciones son las que dificultan los trabajos de la Conferencia de la Haya de derecho internacional privado sobre un borrador de Convenio de la Haya sobre la competencia y los juicios en materia civil y comercial, en el que se intentan incorporar las complejidades que plantea el comercio electrónico en internet. Vid. algunos de los documentos preliminares de la organización, en particular: Conferencia de la Haya de derecho internacional privado (2000), *Les échanges de données informatisées, internet et le commerce électronique*, documento preliminar nº 7, La Haya: Oficina Permanente de la Conferencia; Conferencia de la Haya de derecho internacional privado (2000), *Commerce électronique et compétence juridictionnelle internationale*, documento preliminar nº 12, La Haya: Oficina Permanente de la Conferencia; Conferencia de la Haya de derecho internacional privado (2000), *L'impact d'internet sur le projet sur les jugements: nouvelles pistes de réflexion*, documento preliminar nº 17, La Haya: Oficina Permanente de la Conferencia.

⁸⁴ Vid. "Tied up in knots", *The Economist*, 9 de junio de 2001.

así en los Estados autoritarios en los que el respeto de los derechos humanos es precario⁸⁵.

En segundo lugar, es un problema técnico porque, sin cortar las conexiones de telecomunicaciones internacionales, no existe forma alguna para las autoridades públicas de un país de impedir *por completo* el acceso de sus ciudadanos a los contenidos ofrecidos en sitios web radicados en otros países⁸⁶. Una de las posibles soluciones técnicas sería la de crear un programa informático de rastreo de contenidos nocivos que identifique *sólo* los contenidos nocivos y a los usuarios de internet que los difunden o realizan transacciones comerciales con ellos, pero estos mecanismos técnicos no existen por ahora y los que han sido probados no garantizan la privacidad de los usuarios, como pueda ser el caso de Carnivore o de Echelon.

En tercer lugar, es también un problema económico porque para las empresas transnacionales que operan en internet resulta muy caro adaptar sus sitios web a las particularidades legales de todas y cada una de las jurisdicciones en las que se encuentran sus clientes potenciales, o instalar dispositivos técnicos que, a modo de filtros, discriminen las visitas que reciben sus sitios web para impedir que ciudadanos de un país no accedan a contenidos disponibles para ciudadanos de otros países. Desde la perspectiva de las empresas estrechamente vinculadas a internet, la solución pasa por establecer mecanismos que permitan a los usuarios marginar o excluir los contenidos considerados nocivos. Uno de estos mecanismos ha sido la creación de algunas

⁸⁵ En muchos de ellos son habituales el control centralizado y las restricciones estrictas para las comunicaciones a través de internet, como ocurre en diverso grado en Afganistán, Arabia Saudita, China, Corea del Norte, Irak, Irán, Malasia, Myanmar, Siria, Túnez, Turquía, Turkmenistán o Zimbabue. Vid. "La censura amenaza Internet", *La Vanguardia*, 11 de marzo de 2001 y BARCA, Héctor (2001), "Dictaduras digitales", *Ciberp@ís*, nº 14, pp. 47-49. Es de especial interés para esta cuestión el informe *Los enemigos de Internet*, publicado por la organización no gubernamental Reporteros Sin Fronteras y disponible en su sitio web <http://www.rsf.org>

⁸⁶ En el caso Yahoo! el juez francés que instruyó la causa recurrió a los servicios de un grupo de tres expertos, entre los que se encontraba Vint Cerf, directivo de WorldCom y gurú de internet por haber sido uno de los que más contribuyeron a su creación. Según el informe de los expertos, técnicamente Yahoo! no podía impedir el acceso a su sitio web "Yahoo.com" a todos los usuarios franceses, aunque con varios dispositivos de filtro podría llegar a bloquear el acceso a cerca del 90%: de ellos, en torno al 60% podrían ser identificados en sus visitas mediante la dirección de IP que utilizan y alrededor de otro 20% podrían ser identificados si se les obligase a rellenar una declaración electrónica de nacionalidad, pero aún así cualquiera podría evitar ser identificado utilizando servicios que permiten camuflar la dirección IP de origen, como los de "Anonymizer.com". Vid. "Vive la liberté!", *The Economist*, 25 de noviembre de 2000.

organizaciones privadas encargadas de supervisar los contenidos que circulan por la red y de notificar a los proveedores de servicios de internet si a través de sus servidores se están difundiendo contenidos de naturaleza ilegal en el país en el que están instalados, como la Internet Watch Foundation creada en Inglaterra en 1996 o la Asociación de Proveedores de Servicios de Internet creada en Bélgica en 1999. Otras organizaciones no gubernamentales se dedican a encontrar y a denunciar la existencia de sitios web desde los que se difunden contenidos nocivos o ilegales⁸⁷. Las empresas también han desarrollado diversos programas y servicios informáticos a través de los cuales los usuarios de internet pueden seleccionar los contenidos a los que desean acceder o que desean evitar, como son los servicios de verificación para adultos, los filtros de contenido y los sistemas de clasificación voluntaria que permiten bloquear el acceso a determinados sitios web, a los que nos referiremos más adelante.

Los efectos de la difusión de contenidos nocivos sobre el comercio electrónico son equiparables a los que se producirían sobre el comercio tradicional. Del mismo modo que para la mayoría de individuos no inspira confianza un mercado en el que se venden o regalan productos ilegales o que rozan la ilegalidad, los usuarios de internet y los consumidores potenciales del comercio electrónico recelarán de los mercados electrónicos mientras en ellos se difundan contenidos nocivos y mientras persistan los problemas políticos y técnicos que conlleva controlar dichos contenidos en internet. Por ello, la difusión de contenidos nocivos en los mercados electrónicos, ya sea de forma gratuita o a través de transacciones comerciales, constituye un riesgo para el desarrollo del propio comercio electrónico.

Los únicos beneficiados por esta actividad son los que comercian y se lucran con ella. Los perjudicados son el resto de usuarios de internet, las empresas que ven frenada su implantación en el B2C por el recelo de los consumidores, los proveedores de servicios de internet que se ven presionados para controlar la actividad de los usuarios y, por supuesto, las autoridades públicas de todos los países interesados en evitar la difusión de contenidos nocivos. Problema diferente es determinar con precisión y a escala internacional cuáles son esos contenidos, para lo cual resulta necesaria la

⁸⁷ Para la pornografía infantil, son ejemplos de este tipo el sitio web de la Asociación Acción Contra la Pornografía Infantil (<http://www.asociacion-acpi.org/>), el sitio web del Proyecto Europeo Securenet

implicación de organizaciones internacionales gubernamentales. Se comprende que, debido a la variedad de regímenes políticos, estructuras sociales y culturas en el mundo, por ahora es impensable encontrar el equilibrio político internacional entre la garantía de la libertad de expresión de los individuos y la imposición de restricciones sobre la difusión de contenidos nocivos.

3.3. FRAUDES COMERCIALES EN INTERNET

La inseguridad de los medios de pago a los que nos referimos anteriormente está estrechamente vinculada a un riesgo más amplio como es el de los fraudes comerciales en internet. Del mismo modo que en los mercados tradicionales se dan estafas, timos y todo tipo de actividades fraudulentas, en los mercados electrónicos también actúan estafadores, timadores y empresas fraudulentas cuyo objetivo es aprovecharse de los usuarios y consumidores desprevenidos. Estas actividades suponen un riesgo grave para el comercio electrónico, y en particular para el B2C, pues mientras existan, los consumidores desconfiarán a la hora de realizar compras en internet.

De la experiencia del comercio electrónico en Estados Unidos emerge un interesante catálogo de fraudes comerciales en diversos ámbitos⁸⁸. Algunos de ellos no son ninguna novedad y son estafas clásicas en los mercados tradicionales. Es el caso de los montajes piramidales, en los que los consumidores se prestan a participar para ganar dinero con la venta de productos y servicios, así como con el reclutamiento de otras personas para participar en el programa, aunque luego resulta que no hay nadie a quien vender los productos y servicios adquiridos. En las subastas por internet, los

denominado Protégeles (<http://www.protegeles.com>) o PedoWatch (<http://www.pedowatch.org>).

⁸⁸ El gobierno estadounidense ha desarrollado una labor de protección al consumidor frente a los fraudes más frecuentes a través de la Federal Trade Commission, que en 1997 inició el programa *Consumer Sentinel*, consistente en la elaboración, junto con las autoridades canadienses, de una base de datos que recoge las quejas más frecuentes y gracias a la cual se ofrece a los consumidores un servicio de información y concienciación sobre este riesgo en el comercio electrónico. A partir de las pruebas sobre los casos recogidos en la base de datos, la FTC estadounidense ha demandado a las empresas o particulares que incurrieran en prácticas fraudulentas. De entre las muchas publicaciones de este organismo gubernamental sobre el tema, vid. FTC (1999), *Protecting Consumers Online*, Washington D.C.: FTC, y

consumidores se ven atraídos por una amplia selección de productos a precios increíbles, pero cuando adquieren el producto se dan cuenta de que vale menos de lo que han pagado por él. En algunos sitios web se ofrece a los consumidores la oportunidad de ser sus propios jefes y de ganar grandes sumas de dinero con su propia empresa, pero tras invertir en operaciones que prometen ganancias potenciales, no hay forma de recuperar las inversiones realizadas. Abundan también en internet timos clásicos como los que ofrecen productos y tratamientos “científicamente probados” o milagrosos que no pueden adquirirse por los canales de distribución tradicionales, cuyo resultado no se ajusta en absoluto a lo anunciado.

Otros fraudes del comercio electrónico son más novedosos y han surgido gracias a las posibilidades técnicas de la informática, combinadas claro está con el ingenio de los estafadores. Así, en ocasiones los consumidores contratan un servicio “gratuito” de un sitio web o de acceso a internet que posteriormente les obliga a seguir vinculados al servicio, con multas o recargos por rescindir el contrato o desvincularse del servicio. Otra de las estafas consiste en ofrecer a los consumidores la descarga gratuita de un programa informático que les permite visualizar contenidos para adultos –ofrecidos en sitios web eróticos o pornográficos, casi siempre–, pero luego los consumidores comprueban que en la factura telefónica se les cobran sumas desorbitadas por llamadas telefónicas a larga distancia; de hecho, lo que hace el programa descargado es desconectar el módem y volver a conectarlo a un número telefónico de larga distancia. Finalmente, cabe citar los casos de los sitios web en los que se ofrece el diseño gratuito de una página web a medida o cualquier otro servicio con un período de prueba de 30 días; posteriormente los consumidores reciben una factura telefónica elevada o una factura aparte, aunque nunca habían aceptado la oferta ni deseaban continuar con el servicio tras el período de prueba.

Tanto los fraudes tradicionales como los novedosos constituyen un riesgo evidente para el desarrollo del comercio electrónico, en particular del B2C. Por supuesto, los autores de las estafas que consiguen salir impunes son los beneficiados por los resquicios técnicos y legislativos que les permiten actuar, aunque la responsabilidad

FTC (2000), *Top Ten Dot Cons: Consumer Information*, Washington D.C: FTC; disponibles en <http://www.ftc.gov/bcp/menu-internet.htm>

de los consumidores para no dejarse estafar es tan importante en los mercados electrónicos como siempre lo ha sido en los mercados tradicionales. Los perjudicados no son sólo los consumidores en su conjunto, que pueden desconfiar de la proliferación de las estafas en internet, sino también la inmensa mayoría de empresas que operan en la red de forma totalmente legal y que, según el sector, pueden ver limitada su expansión. Por supuesto, las autoridades públicas también están interesadas en que los consumidores vean sus derechos protegidos y no sean objeto de alguno de los fraudes mencionados. La cooperación entre sector público y sector privado parece imprescindible también para proteger a los consumidores y limitar la proliferación de los fraudes comerciales más habituales en internet.

*
* *

La presentación del comercio electrónico en internet y sus riesgos constituye el planteamiento inicial del estudio de caso en el que se pretende analizar el control ejercido por las autoridades públicas y por las autoridades privadas. Todos los riesgos asociados al acceso, a las redes y a la información son expuestos esquemáticamente en el cuadro 13, en el que se identifican en cada caso las características básicas y los efectos sobre el comercio electrónico. Después de haber esbozado los rasgos socioeconómicos básicos del comercio electrónico en internet (capítulo V) y de haber presentado los principales riesgos asociados al acceso, a las redes y a la información (capítulo VI), nos ocupamos a continuación del estudio de los actores públicos en la economía política del comercio electrónico.

CUARTA PARTE

ACTORES PÚBLICOS EN LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

Todos los gobiernos de países en los que internet ha alcanzado un mínimo nivel de implantación han adoptado o adaptado políticas para gobernar las relaciones que se establecen en la red de redes. El comercio electrónico forma parte de estas relaciones y también ha sido objeto de un tratamiento específico, siempre muy favorable y orientado a la expansión de los mercados electrónicos, pues éstos son percibidos como una fuente de riqueza y crecimiento económico. Las peculiaridades del comercio electrónico en internet, y en particular su carácter transnacional, han obligado a los gobiernos a abordar el tratamiento de esta fuente de riqueza y de sus riesgos desde una perspectiva internacional. Desde los primeros años de internet se hizo evidente que las políticas nacionales estarían abocadas al fracaso si no tomaban en cuenta la ausencia de fronteras en el ciberespacio. De ahí que los gobiernos apelasen a la cooperación intergubernamental para el tratamiento de los riesgos del comercio electrónico en internet. En esta tarea, la existencia de organizaciones internacionales gubernamentales dedicadas a ámbitos materiales específicos favoreció el establecimiento de mecanismos de cooperación internacional plenamente apoyados y utilizados por los gobiernos. Sin la conjunción de políticas gubernamentales e intergubernamentales el control de los riesgos del comercio electrónico en internet hubiese sido imposible. Con objeto de estudiar dicho control, en la cuarta parte se analizan comparativamente las actividades de Estados Unidos y la Unión Europea, así como las actividades llevadas a cabo por algunas organizaciones internacionales gubernamentales.

En primer lugar, el capítulo VII presenta comparativamente el tratamiento dado por las autoridades públicas de Estados Unidos y de la Unión Europea al comercio electrónico en internet. El papel desempeñado por el gobierno estadounidense en el surgimiento de internet fue esencial y la iniciativa Infraestructura de Información Nacional supuso un impulso trascendental en el desarrollo de la sociedad de la información en Estados Unidos –y también en el resto del mundo a través de la Infraestructura de Información Global–. Más concretamente, en materia de comercio electrónico, desde 1997 las autoridades públicas estadounidenses definieron una aproximación muy liberal que otorgaba el liderazgo en la expansión de los mercados electrónicos al sector privado. También el control de los riesgos del comercio electrónico era dejado prioritariamente en manos de las empresas, a las que se instaba a tomar las medidas de autorregulación privada necesarias para la gobernanza global del

fenómeno. Con todo, las autoridades públicas estadounidenses han adoptado todo tipo de medidas políticas y legislativas para controlar en mayor o menor medida todos y cada uno de los riesgos del comercio electrónico. En la Europa comunitaria se siguieron muy de cerca los pasos estadounidenses para explotar las oportunidades surgidas de la creación de una sociedad de la información. El Informe Bangemann apuntaba ya en este sentido y a la consolidación del proyecto de sociedad de la información siguió la elaboración de los ambiciosos planes eEurope. La aproximación comunitaria al comercio electrónico no ha diferido sustancialmente de la que definió el gobierno estadounidense, aunque el papel que se otorga al sector privado en los mercados electrónicos es en el conjunto de Europa menos decisivo que en Estados Unidos. Las autoridades comunitarias han realizado un gran esfuerzo por armonizar la gran diversidad de políticas y normas de los Estados miembros en la materia, tal y como demuestra la adopción de medidas políticas y legislativas para controlar en mayor o menor medida todos y cada uno de los riesgos del comercio electrónico.

En segundo lugar, el capítulo VIII presenta las actividades llevadas a cabo por algunas organizaciones internacionales gubernamentales para controlar algunos de los riesgos del comercio electrónico en internet. Así, Naciones Unidas ha desempeñado un papel destacado desde finales de los años noventa en relación a la promoción de las tecnologías de la información y la comunicación, en particular en países en desarrollo. Mucho antes que la propia Organización de las Naciones Unidas, algunos de los organismos especializados del sistema ya habían abordado cuestiones relevantes, como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, la Unión Internacional de Telecomunicaciones, y el Banco Mundial y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. En contraste con el trabajo de algunas de estas organizaciones internacionales, la Organización Mundial de Comercio ha tenido un papel muy discreto en el fomento de los mercados electrónicos. Mucho más activa ha sido la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico al abordar varios de los riesgos del comercio electrónico en internet. Por último, también es de destacar el trabajo del Consejo de Europa en la elaboración de la Convención sobre ciberdelincuencia, en cuya conclusión han participado no sólo los Estados miembros, sino también algunos otros, como Canadá, Estados Unidos, Japón y Sudáfrica.

CAPÍTULO VII

ESTADOS UNIDOS Y UNIÓN EUROPEA

Algunos gobiernos y organizaciones internacionales gubernamentales han sido actores políticos de primer orden en el comercio electrónico. Ciertamente, no todos lo han sido por igual. Algunos han adoptado políticas muy activas para la promoción del comercio electrónico en internet y para el control de los riesgos asociados al acceso, a las redes y a la información. Otros se han limitado a seguir los pasos ya marcados y a asumir en un margen muy estrecho las políticas elaboradas y adoptadas por los gobiernos y organizaciones más activos. Necesariamente, nuestro interés por los actores públicos en el comercio electrónico se debe centrar en aquellos gobiernos y organizaciones internacionales gubernamentales que de forma más decisiva se han implicado en el control de los riesgos. Estados Unidos y la Unión Europea serán los actores públicos abordados en el presente capítulo.

Estados Unidos constituye una elección obligada en la medida que sin las políticas gubernamentales estadounidenses no existirían ni el internet que conocemos hoy día ni el comercio electrónico que alberga. Junto a Estados Unidos, los Estados miembros de la Unión Europea han adoptado desde principios de los años noventa políticas nacionales también decisivas para la expansión de los mercados electrónicos y para el control de los riesgos presentes en ellos. Pero estas políticas nacionales debían enmarcarse en el proceso de integración económica y política de la Europa comunitaria, de modo que las instituciones de la Unión Europea pronto se convirtieron en la referencia y en el motor de las políticas nacionales europeas sobre el comercio electrónico en internet. Por supuesto, muchos otros Estados adoptaron políticas en la materia que merecerían ser mencionadas, caso de Australia, Brasil, Canadá, China,

Corea del Sur, Filipinas, India, Japón, Malasia o Singapur, por citar sólo algunos¹. El objeto de las siguientes páginas no es, sin embargo, realizar un estudio exhaustivo de todas estas políticas, sino sólo destacar las que fueron determinantes, las que lideraron la aproximación mundial al tratamiento del comercio político en internet. Y en este sentido, sólo las políticas estadounidenses y las políticas comunitarias pueden ser consideradas como fundamentales.

1. ESTADOS UNIDOS Y EL COMERCIO ELECTRÓNICO

El *nomos* del ciberespacio, un ciberespacio predominantemente estadounidense, es una de las manifestaciones más claras del papel crucial desempeñado por las políticas estadounidenses en el surgimiento y el desarrollo de internet. Sin esas políticas internet posiblemente no existiría, pues gracias a ellas fueron financiadas y orientadas las actividades de las empresas, las instituciones y los ciudadanos estadounidenses que hicieron posible la creación de la Red. Como vimos anteriormente, una vez conformado internet, también fueron decisiones gubernamentales las que permitieron el desarrollo de actividades comerciales en el ciberespacio y el desarrollo del comercio electrónico. Por tanto, al analizar el papel de Estados Unidos en la expansión de los mercados electrónicos y en el control de sus riesgos, resulta obligado comenzar destacando la contribución del gobierno estadounidense al surgimiento de internet y la Infraestructura de Información Nacional (NII) como iniciativa política pionera en la creación de las redes globales de comunicación. A continuación nos referiremos a la aproximación estadounidense al comercio electrónico en la medida en que constituye una visión política que ha conformado el funcionamiento liberal de los mercados electrónicos. En ellos, el entramado de autoridades públicas de Estados Unidos no sólo controla las actividades de las empresas y usuarios estadounidenses, sino también las posibilidades de actuación de las empresas y usuarios de otros países. En el marco de este control del

¹ Dos trabajos comparativos en los que se analizan éstos y otros países son FRANDA, Marcus (2001), *Launching into Cyberspace: Internet Development and Politics in Five World Regions*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner.; y SIMON, Leslie David (2000), *NetPolicy.Com*, *op. cit.*, pp. 306-349.

ciberespacio es donde cabe ubicar las políticas estadounidenses que han contribuido al control de los riesgos del comercio electrónico en internet.

1.1. LA CONTRIBUCIÓN ESTADOUNIDENSE AL SURGIMIENTO DE INTERNET Y LA INFRAESTRUCTURA DE INFORMACIÓN NACIONAL (NII)

El surgimiento de internet durante los años setenta fue fruto de la conjunción de varios tipos de factores y, tal y como vimos en el capítulo V, ninguno de ellos por sí sólo hubiese hecho posible la creación de la red de redes. Sin embargo, existen pocas dudas sobre lo decisiva que resultó la contribución del gobierno estadounidense, que a través de ARPA/DARPA proveyó de la financiación necesaria a los programas de investigación que dieron como resultado las aportaciones tecnológicas fundamentales en la configuración de internet durante los años sesenta y setenta. La filosofía que subyacía tras estas políticas gubernamentales era que las innovaciones tecnológicas en el ámbito militar podían ser trasladadas posteriormente al ámbito civil, de modo que durante buena parte de la Guerra Fría el gobierno estadounidense financió a través de empresas y universidades innumerables proyectos de investigación orientados a satisfacer intereses militares.

Pese a los éxitos tecnológicos asociados a la configuración de internet y al liderazgo estadounidense en el ámbito de la informática, lo cierto es que este modelo de política industrial basada en el desarrollo tecnológico militar entró en crisis durante los años ochenta y fue sustituida por el modelo del “doble uso” tecnológico². A principios de los años noventa se consolidó un modelo de política industrial orientada a investigaciones que pudiesen servir a intereses tanto civiles como militares. Fue así como, desde su llegada a la Casa Blanca, William C. Clinton y Albert Gore impulsaron a través del Departamento de Defensa tecnologías que pudiesen tener aplicaciones

² Entre los factores que explican esta crisis cabría citar, al menos, el liderazgo japonés en algunos segmentos del sector informático –como el de los semiconductores–, algunos escándalos sobre la utilización inadecuada de fondos públicos para proyectos militares, y la evidencia de la imposibilidad de aplicar la mayoría de las innovaciones tecnológicas militares en el ámbito civil. Vid. MILLER, Steven E. (1996), *Civilizing Cyberspace. Policy, Power and the Information Superhighway*, Nueva York: ACM Press / Addison Wesley, pp. 101-105.

empresariales y comerciales, algo que contribuyó a reforzar el liderazgo tecnológico de que gozaba Estados Unidos en la mayoría de los sectores de la economía de la información.

Dicho liderazgo fue apuntalado con otras políticas públicas impulsadas por el gobierno del Presidente Clinton y del Vicepresidente Gore. Este último, especialmente activo en la promoción de las tecnologías de la información y la comunicación³, hizo pública en septiembre de 1993 la iniciativa denominada Infraestructura de Información Nacional (*National Information Infrastructure*, NII)⁴, un proyecto político de gran alcance orientado al máximo desarrollo de las infraestructuras de la economía de la información: “Todos los estadounidenses están implicados en la construcción de una Infraestructura de Información Nacional avanzada, una red ilimitada de comunicaciones, ordenadores, bases de datos y electrónica de consumo que pondrá al alcance de los usuarios ingentes cantidades de información. El desarrollo de la NII puede contribuir a desatar una revolución de la información que cambiará para siempre las formas de vivir, de trabajar y de interactuar de la gente”⁵.

El documento gubernamental señalaba la implicación activa que el sector privado ya tenía en la construcción de la NII, así como la conveniencia de que éste continuase liderando el proceso. Pero la iniciativa de la NII subrayaba la importancia decisiva que podía tener la implicación gubernamental complementando y reforzando la actividad privada, colaborando con las empresas, los trabajadores, los investigadores, los usuarios, etc. El esfuerzo gubernamental estaba más que justificado a tenor de los beneficios potenciales de la NII para el conjunto de Estados Unidos: “Una

³ Como Senador del Partido Demócrata, en 1989 Gore había propuesto en el Senado estadounidense la High Performance Computer Act, que acabaría siendo adoptada en 1991 como High Performance Computer and Communication Act. Esta ley tenía como premisa básica la convicción de que el mantenimiento del liderazgo mundial estadounidense en la informática y las telecomunicaciones formaba parte del interés nacional, en el que confluían de este modo desarrollo económico y poderío militar. *Ibid.*, pp. 105-106.

⁴ Casa Blanca (1993), *The National Information Infrastructure: Agenda for Action*, Washington, DC: Casa Blanca, 15 de septiembre de 1993. Sobre la iniciativa de la NII, vid. DRAKE, W. J. (ed.) (1995), *The New Information Infrastructure: Strategies for U.S. Policy*, Nueva York: The Twentieth Century Fund Press; y KAHIN, Brian y WILSON, E. (ed.) (1996), *National Information Infrastructure Initiatives: Vision and Policy Design*, Cambridge, Mass.: MIT Press.

⁵ Casa Blanca (1993), *The National Information Infrastructure*, *op. cit.*, p. 1.

infraestructura de información avanzada permitirá a las empresas estadounidenses competir y vencer en la economía global, generando buenos puestos de trabajo para los estadounidenses y crecimiento económico para la nación”⁶. Por tanto, la NII se plantea como un instrumento político a fin de mejorar la competitividad estadounidense en los mercados mundiales explotando los extraordinarios beneficios potenciales de la revolución de la información. Y aunque en 1993 el comercio electrónico todavía no había alcanzado un ritmo elevado de crecimiento en Estados Unidos, la iniciativa gubernamental ya lo señalaba como una de las principales fuentes de la transformación económica venidera.

Como principios y objetivos generales, la NII se fijaba los siguientes: 1) la promoción de la inversión privada mediante políticas fiscales y reguladoras favorables; 2) la extensión del concepto de “servicio universal” para garantizar el acceso fácil y barato a los recursos de información; 3) la promoción de la innovación tecnológica a través de inversiones públicas en investigación y desarrollo; 4) la promoción de la compatibilidad e interactividad de las diferentes redes que conforman la infraestructura de comunicación; 5) la garantía de la seguridad de la información y de la fiabilidad de las redes; 6) la mejora de la asignación de las frecuencias de radio como recurso cada vez más importante; 7) la protección de los derechos de propiedad intelectual a nivel nacional e internacional; 8) la coordinación intergubernamental dentro de Estados Unidos y a nivel internacional para evitar perjuicios a las empresas estadounidenses; y 9) la provisión de acceso a la información gubernamental y la mejora de la contratación pública. Aunque en una formulación todavía algo genérica, estos principios de la NII ya se orientan claramente al tratamiento de algunos de los problemas que constituirán riesgos del comercio electrónico, y muy especialmente la brecha digital.

Junto a estas orientaciones generales, el gobierno estadounidense recogía en la iniciativa de la NII tres medidas específicas. La primera de ellas era la creación del Information Infrastructure Task Force (IITF), un organismo interministerial que trabajaría con el legislativo y con el sector privado para proponer las políticas e iniciativas necesarias para acelerar el despliegue de la NII. Este organismo, formado por

⁶ Ibid., p. 2.

altos cargos gubernamentales de diferentes departamentos ministeriales y presidido por el entonces Secretario de Comercio, Ron Brown, contaría con tres comités de apoyo para diferentes ámbitos: política de telecomunicaciones; política de información –cuestiones de privacidad y derechos de propiedad intelectual–; y aplicaciones y tecnología. La segunda medida específica era la creación del United States Advisory Council on the National Information Infrastructure, un consejo consultivo compuesto sobre todo por representantes del sector privado –empresas, sindicatos, universidades, asociaciones diversas–, y creado para asesorar al IITF sobre cuestiones relativas a la NII. En tercer lugar, la NII reforzaba los recursos y competencias de los organismos gubernamentales implicados en la aplicación de la iniciativa, en particular la National Telecommunications and Information Administration (NTIA) y la Federal Communication Commission.

Las características técnicas y el potencial económico de internet propiciaron que el proyecto estadounidense de la NII no fuera concebido como una política de alcance nacional, sino como una política internacional o global. El Vicepresidente Gore así lo manifestaría en una reunión de la UIT en Buenos Aires en marzo de 1994: “[...] el Presidente de los Estados Unidos y yo creemos que un prerequisite esencial del desarrollo sostenible para todos los miembros de la familia humana es la creación de esta red de redes. Para conseguir este objetivo, los legisladores, los reguladores y los empresarios deben hacer lo siguiente: construir y explotar una Infraestructura de Información Global” (*Global Information Infrastructure, GII*)⁷. En este proyecto global los principios orientativos no diferían de los principios inspiradores de la NII y Gore los resumía en cinco: 1) fomento de la inversión privada; 2) promoción de la competencia; 3) creación de un marco regulador flexible que permita adaptarse a los rápidos cambios de la tecnología y del mercado; 4) provisión de acceso abierto a la red para todos los proveedores de información; y 5) garantía de servicio universal. Muy rápidamente estos principios se plasmaron en las posiciones políticas defendidas por el gobierno estadounidense en todas negociaciones y acuerdos bilaterales y multilaterales referidos de una u otra forma a la sociedad de la información⁸.

⁷ *Remarks Prepared for Delivery by Vice President Al Gore*, Ginebra: International Telecommunications Union, 21 de marzo de 1994.

⁸ SIMON, Leslie David (2000), *NetPolicy.Com, op. cit.*, p. 289.

1.2. LA APROXIMACIÓN ESTADOUNIDENSE AL COMERCIO ELECTRÓNICO

La NII y la GII fueron iniciativas que marcaron la pauta de la aproximación política mundial a las infraestructuras de comunicación. Pese a la rapidez del crecimiento del comercio electrónico en internet ya desde sus primeros años, lo cierto es que el gobierno estadounidense tardó en definir una estrategia política. En 1995 había sido creado el Working Group on Electronic Commerce pero, en ausencia de directrices políticas, hasta 1997 no estuvo operativo. Varios motivos interrelacionados ayudan a comprender por qué pasaron tantos años entre el momento en que el gobierno estadounidense decidió permitir las actividades comerciales en internet y el momento en el que definió con claridad un marco político de actuación en 1997. Uno era la complejidad del tema, que ponía en contacto regímenes internacionales muy diferentes, como podían ser el de la propiedad intelectual, el del comercio internacional o el de las telecomunicaciones. En segundo lugar, los sectores económicos vinculados a las tecnologías de la información experimentaban durante los años noventa unas transformaciones rápidas y profundas que afectaban a la estructura de los mercados y a los productos que podían encontrarse en ellos. En tercer lugar, los intereses públicos y, sobre todo, los intereses privados eran muy diversos por la complejidad y dinamismo de los sectores económicos implicados, lo cual dificultaba la definición de un marco político consensuado.

Pese a estas dificultades, en 1997 el gobierno estadounidense hizo pública su aproximación política al comercio electrónico en internet en el documento *A Framework for Global Electronic Commerce*, una guía de actuación política que ha sido una referencia fundamental no sólo para el gobierno estadounidense, sino también para muchos otros gobiernos y organizaciones intergubernamentales que han adoptado su axioma central: el sector privado debería liderar la expansión del comercio electrónico en internet (“*the private sector should lead*”)⁹. La posición estadounidense fue desarrollada fundamentalmente por la consejera presidencial Ira Magaziner y por el IITF. Aunque la publicación del documento tuvo lugar en 1997, lo cierto es que había

sido ampliamente discutido, recibiendo numerosas aportaciones del sector privado y consiguiendo un apoyo muy amplio dentro y fuera de Estados Unidos.

El documento comienza reconociendo la importancia de internet y del potencial revolucionario de la GII para el comercio. Pero para que este potencial pueda ser completamente explotado, “los gobiernos deben adoptar una aproximación no reguladora y orientada al mercado, una aproximación que facilite el surgimiento de un entorno legal transparente y predecible que sirva de apoyo a los negocios y al comercio global. Los decisores públicos deben respetar la naturaleza única del medio y deben reconocer que el nuevo mercado digital debería caracterizarse por la extensión de la competencia y el aumento de las opciones de los consumidores”¹⁰. Esta actitud “deferente” del gobierno hacia el mercado se justifica de manera un tanto ambigua. Por un lado, el gobierno estadounidense reconoce el recelo y la desconfianza que provoca el comercio en internet debido a la ausencia de un entorno legal predecible, sobre todo a nivel internacional –aplicabilidad de los contratos, responsabilidad contractual, protección de la propiedad intelectual, privacidad, seguridad–. Por otro lado, el gobierno estadounidense recoge la preocupación de las empresas y los usuarios por las regulaciones extensivas que algunos gobiernos han empezado a imponer en diversos ámbitos –impuestos y aranceles, restricciones a la transmisión de información, control sobre el desarrollo de estándares, requisitos de operación para los proveedores de información–. En este sentido, *A Framework for Global Electronic Commerce* se plantea como objetivo central evitar las acciones gubernamentales perjudiciales para el comercio electrónico y definir la filosofía que debe guiar la actuación política adecuada. Por su trascendencia política mundial, merece la pena detenerse brevemente en el análisis de los principios y de los ámbitos de actuación definidos en este documento.

Cinco principios se plantean como guía para las políticas gubernamentales en la materia. En primer lugar, el sector privado debe liderar la expansión del comercio electrónico, pues de él dependen la innovación, la variedad de servicios, la amplia

⁹ Vid. Casa Blanca (1997), *A Framework for Global Electronic Commerce*, Washington, DC: Casa Blanca, 1 de julio de 1997.

¹⁰ Ibid.

participación y los precios reducidos en internet. El gobierno debería limitarse a fomentar la autorregulación privada y a apoyar los esfuerzos coordinados de los sectores económicos implicados, por ejemplo, en el establecimiento de estándares. Además, se insta al sector privado a participar formalmente en los procesos de toma de decisiones a nivel gubernamental e intergubernamental. En segundo lugar, los gobiernos deberían evitar restricciones al comercio electrónico y, a tal efecto, deberían mantener niveles de intervención mínimos en términos de regulación, procedimientos administrativos, impuestos comerciales, etc. La regulación gubernamental es considerada un elemento distorsionador en los mercados y los modelos de negocio de las empresas pueden adaptarse mejor a los ritmos del cambio tecnológico cuando la regulación es mínima o inexistente. En tercer lugar, la intervención gubernamental puede ser necesaria, pero en cualquier caso debería tener como objetivo la creación de un entorno legal predecible, minimalista y simple en materia comercial. La necesidad de intervención puede presentarse a la hora de proteger a los consumidores o para facilitar el comercio electrónico –garantizando la competencia, protegiendo la propiedad intelectual y la privacidad, previniendo el fraude, mejorando la transparencia, apoyando las transacciones comerciales y facilitando la solución de litigios–. En cuarto lugar, los gobiernos deberían reconocer las peculiaridades de internet –en particular su naturaleza descentralizada y sus formas propias de gestión de abajo arriba–, con objeto de que las políticas gubernamentales tradicionales no afecten negativamente el desarrollo del comercio electrónico. En quinto lugar, los esfuerzos gubernamentales para facilitar el comercio electrónico en internet deberían realizarse a escala global, de tal forma que los principios de regulación mínima fuesen compatibles independientemente de la jurisdicción en la que recayese una transacción comercial.

Tras definir estos principios políticos orientadores, en *A Framework for Global Electronic Commerce* se enumeran nueve ámbitos en los que las autoridades gubernamentales deberían esforzarse para que, con la ayuda de acuerdos internacionales, internet se mantuviese como un espacio libre de regulación. En todos ellos la cooperación entre gobiernos se plantea como una necesidad para la expansión de los mercados electrónicos. El primero de dichos ámbitos es el de los aranceles e impuestos. Según la posición estadounidense, no deberían introducirse aranceles comerciales en la Red y las actividades comerciales que en ella se realicen deberían

estar libres de impuestos. Cualquier régimen fiscal que afectase al comercio electrónico debería guiarse por unos principios básicos, como no distorsionar ni desincentivar el comercio, ser simple y transparente y compatibilizar los regímenes fiscales de Estados Unidos y del resto de países con comercio electrónico.

En segundo lugar, están los sistemas de pago electrónicos. Debido al ritmo elevado de innovación tecnológica en esta materia, los gobiernos se deberían limitar a supervisar las aplicaciones experimentales desarrolladas por el sector privado, en lugar de imponer normas potencialmente perjudiciales.

En tercer lugar, el gobierno estadounidense aboga en favor de un código comercial uniforme para el comercio electrónico. Para facilitar las relaciones contractuales entre las partes de negocios electrónicos, los gobiernos deberían fomentar el desarrollo de un marco jurídico comercial uniforme para internet mediante normas nacionales e internacionales que fuesen del todo compatibles.

En cuarto lugar, se plantea como necesidad imperiosa la protección de la propiedad intelectual. Los tratados internacionales auspiciados por la OMPI y el Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC, en inglés TRIPS) ofrecen un marco normativo que debería ser respetado y complementado por los gobiernos a través de legislaciones nacionales que protegiesen los derechos de autor, las bases de datos, las patentes y los nombres de marcas vinculados a los nombres de dominio.

En quinto lugar, el gobierno estadounidense muestra su preocupación por la privacidad. El desarrollo del comercio electrónico en internet no debería minar la privacidad personal en internet y los gobiernos deberían velar porque la información personal de los consumidores estuviese a salvo. En principio, el gobierno estadounidense cede la iniciativa al sector privado para que desarrolle soluciones técnicas y mecanismos de autorregulación, y sólo intervendría en el caso de que éstos fuesen ineficaces para proteger la privacidad de los usuarios de internet. En este ámbito es de especial importancia el diálogo intergubernamental para armonizar marcos normativos dispares, en la medida en que muchos países han adoptado tradicionalmente aproximaciones legislativas más intervencionistas que la estadounidense.

En sexto lugar, se considera que son condiciones indispensables para la expansión del comercio electrónico la seguridad y la fiabilidad de la GII. De especial importancia al respecto son los servicios de certificación y las firmas electrónicas que se sirven de las claves criptográficas. En colaboración con el sector privado el gobierno estadounidense pretendía fomentar el desarrollo de una infraestructura criptográfica con mecanismos de recuperación de claves.

En séptimo lugar, en relación a la infraestructura de telecomunicaciones y a las tecnologías de la información, ya en los principios políticos expuestos por Gore en la iniciativa GII se proponía la creación de un mercado de las telecomunicaciones desregulado que favoreciese la competencia y que ofreciese buenas condiciones de acceso a los consumidores en términos de variedad, precio y servicios. Debido a la brecha digital existente entre diversos países, el gobierno estadounidense debería promover, tanto en sus relaciones bilaterales como en ámbitos multilaterales, políticas en favor de la inversión, la competencia, la flexibilidad normativa y el acceso abierto a las redes. En cualquier caso, se mantiene la preferencia por soluciones privadas, basadas en estándares abiertos y a través de contratos, en lugar de soluciones impuestas por las autoridades públicas.

En octavo lugar, con respecto a los contenidos, el gobierno estadounidense parte de la premisa de que los flujos de información deberían circular con total libertad a través de internet, por lo que considera que la regulación de los contenidos debería proceder sobre todo del sector privado. En todo caso, define cuatro áreas prioritarias de actuación pública. La primera es la actuación intergubernamental para que en la regulación de los contenidos las diferencias entre regulaciones nacionales no puedan ser utilizadas como barreras comerciales disfrazadas. La segunda es la eliminación de las cuotas de contenidos que algunos países establecen para productos nacionales y para productos extranjeros; la diversidad cultural y lingüística debería poder ser preservada sin limitar los contenidos. La tercera es la limitación de la regulación de la publicidad, que en muchos países está sometida a restricciones de tiempo o de contenidos; el gobierno estadounidense rechaza todo tipo de limitaciones públicas y aboga en favor de la autorregulación privada y del principio normativo del país de origen para controlar la publicidad en internet. La cuarta es la regulación para prevenir los fraudes, en la que las

autoridades públicas deben adoptar un papel más activo que en otros ámbitos a fin de generar confianza entre los consumidores.

En noveno y último lugar, en el ámbito de los estándares técnicos, el gobierno estadounidense considera que deberían ser los operadores del mercado y no los gobiernos los que determinasen los estándares técnicos vinculados al comercio electrónico. Y debería ser así porque el sector privado se adapta al cambio tecnológico más rápidamente que el sector público, porque permite el surgimiento espontáneo de estándares voluntarios, y porque los gobiernos tienden a utilizar los estándares como barreras al comercio internacional.

1.3. LA IMPLICACIÓN DEL GOBIERNO Y LOS ORGANISMOS FEDERALES EN LAS POLÍTICAS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN INTERNET

Tras la formulación de la aproximación estadounidense al comercio electrónico, el Presidente Clinton adoptó las primeras medidas para organizar la actividad gubernamental en la materia. De acuerdo con los objetivos del documento *A Framework for Global Electronic Commerce* en cada uno de los nueve ámbitos mencionados, en 1997 se asignaron trece tareas específicas a diferentes organismos ministeriales, que fueron completadas en 1998 con cinco tareas más¹¹. Este impulso presidencial hizo que la participación de las autoridades públicas estadounidenses en la creación de un marco adecuado para el desarrollo del comercio electrónico fuese aún más intensa de lo que ya venía siendo.

La complejidad, la densidad y los recursos del entramado gubernamental implicado en las políticas que de una u otra forma afectaban al comercio electrónico no ha tenido parangón en ningún otro gobierno. Así lo demuestra la actividad desplegada por la Casa Blanca, por el Departamento de Comercio y otros departamentos

¹¹ Vid. Working Group on Electronic Commerce (1999), *Towards Digital eQuality*, 2º Informe Anual, Washington, DC: U.S. Government Working Group on Electronic Commerce.

ministeriales, así como por otros organismos federales independientes¹². La Presidencia en la Casa Blanca ha impulsado la política gubernamental en la materia, pero también ha coordinado las actividades de toda una serie de organismos: el Office of Management and Budget, encargado de supervisar la política gubernamental de privacidad y de información; el National Security Council, responsable de los controles de exportación sobre los productos criptográficos; el Office of the Vice President, que supervisa la política de comercio electrónico en su conjunto, especialmente en cuestiones delicadas como control de contenidos, protección de la privacidad y acceso universal; y el Office of the United States Trade Representative, que coordina la preparación de acuerdos comerciales internacionales.

En el Departamento de Comercio se encuentran algunos organismos cruciales: la National Telecommunications and Information Administration (NTIA), que realiza las funciones de secretaría del IITF, desarrolla las políticas de telecomunicaciones y elabora informes periódicos; la Technology Administration, que se ocupa de política de investigación y desarrollo sobre internet; el Bureau of Export Administration, encargado de supervisar y administrar los controles de exportación sobre productos de alta tecnología; el National Institute of Standards and Technology (NIST), con una participación destacada en la administración de proyectos de tecnología avanzada y en actividades de establecimiento de estándares; y el Patent and Trademark Office (PTO), encargado de desarrollar las políticas relativas a propiedad intelectual y de gestionar el complejo sistema de patentes estadounidenses. Otros departamentos destacados por sus actividades en materia de comercio electrónico son: el Departamento de Defensa, a través del Information Technology Office, responsable de DARPA; el Departamento de Energía, a través del Office of Science and Technology y del Office of Strategic Computing and Simulation; el Departamento de Justicia, en el que se encuentra la Antitrust Division para los asuntos antimonopolio, así como el Federal Bureau of Investigation (FBI), del que dependen en materia de ciberdelincuencia el National Information Protection Center y el Internet Fraud Complaint Center; el Departamento de Estado, que en cuestiones de política de información que afectan a la política exterior

¹² El presente apartado se basa en buena medida en el análisis de SIMON, Leslie David (2000), *NetPolicy.Com, op. cit.*, pp. 291-298.

actúa a través del Bureau of International Communications and Information Policy y del Advisory Committee on International Communications and Information Policy; y el Departamento del Tesoro, del que dependen el Office of Tax Policy, para el tratamiento de cuestiones fiscales, y el Comptroller of the Currency, sobre política en materia de banca electrónica y sistemas de pago electrónicos

Por otro lado, cabe mencionar algunos otros organismos independientes de gran trascendencia: la Federal Communication Commission (FCC), responsable de la regulación en materia de telecomunicaciones, televisión, cable y comunicaciones inalámbricas, muy activo en cuestiones de comercio electrónico y de internet, y con una gran responsabilidad en la Telecommunications Act de 1996; la Federal Trade Commission (FTC), el organismo responsable de las políticas de privacidad y de protección de los consumidores en el comercio electrónico, encargado de campañas de sensibilización pública sobre contenidos y uno de los principales promotores de la autorregulación en este ámbito¹³; la National Science Foundation (NSF), que tuvo un papel primordial en la investigación y desarrollo iniciales de internet; el Consejo de Gobernadores de la Reserva Federal, con Alan Greenspan a la cabeza, que desde principios de los años noventa contribuyó a crear un marco normativo favorable para la transferencia electrónica de fondos y para los sistemas de pagos electrónicos; y finalmente la National Aerospace Agency (NASA), que tuvo una implicación destacada en actividades de I+D sobre computación avanzada y comunicaciones.

En cuanto al Congreso estadounidense, tal y como observa Leslie David Simon, el comercio electrónico no ha constituido un tema político problemático o polémico. En la inmensa mayoría de cuestiones tratadas al respecto, el legislativo estadounidense se ha limitado a seguir las directrices del ejecutivo y ha colaborado con él para no entorpecer el marco normativo mínimo favorable que se pretendía establecer. A diferencia de lo que ocurre en muchos otros temas debatidos en el Congreso estadounidense, en materia de comercio electrónico el Partido Demócrata y el Partido Republicano no han mostrado grandes discrepancias, posiblemente porque resulta difícil articular posiciones políticas claramente diferenciadas en muchas de las cuestiones técnicas relativas a los

¹³ Vid. la página web "Econsumer.gov" que administra, disponible en <http://www.econsumer.gov>

mercados electrónicos¹⁴. A nuestro entender, una razón más convincente es que, una vez aceptado el axioma del gobierno (“*the private sector should lead*”), el margen para la desviación ideológica es mínimo: el sector privado apoya la mínima intervención gubernamental y la autorregulación a través de sus *lobbies*, y lo hace por igual ante republicanos y demócratas, de modo que el proceso legislativo está ausente de controversias o éstas son muy moderadas.

Por último, el funcionamiento de los mercados electrónicos no podría entenderse sin hacer una referencia especial al papel de los tribunales y la jurisprudencia en Estados Unidos. El ordenamiento jurídico estadounidense otorga a los jueces una función de especial importancia allí donde las leyes son insuficientes, ambiguas o necesitan ser interpretadas. Internet y el comercio electrónico han subrayado esta función en casos muy relevantes para la protección de la propiedad intelectual, para la libertad de expresión, para los derechos de los consumidores o para la seguridad en el ciberespacio. Los casos de Microsoft, de MP3 o de Napster han evidenciado la importancia de los tribunales para hacer valer en el ciberespacio derechos y obligaciones que estuvieron ausentes de internet durante sus primeros años¹⁵.

1.4. POLÍTICAS ESTADOUNIDENSES PARA EL CONTROL DE LOS RIESGOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

La aproximación política contenida en *A Framework for Global Electronic Commerce* subraya el papel que el propio gobierno estadounidense delega en el sector privado, encargado así de liderar la expansión de los mercados electrónicos. Pero esta importancia otorgada a las actividades del sector privado no implica en absoluto un desentendimiento gubernamental en el control de los riesgos del comercio electrónico. Todos ellos han sido en mayor o menor medida abordados por los responsables políticos

¹⁴ SIMON, Leslie David (2000), *NetPolicy.Com, op. cit.*, p. 296.

¹⁵ Una excelente ilustración de la importancia de los tribunales y de la jurisprudencia para el funcionamiento de los mercados electrónicos puede apreciarse en BIEGEL, Stuart (2001), *Beyond Our Control? Confronting the Limits of Our Legal System in the Age of Cyberspace*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.

estadounidenses: la brecha digital, los ataques informáticos, las violaciones de la privacidad, la ciberocupación, la inseguridad jurídica, la inseguridad de los medios de pago, la piratería, la difusión de contenidos nocivos, y los fraudes comerciales en sentido amplio. A continuación nos referiremos a algunas de estas políticas para el control de los riesgos del comercio electrónico.

Desde principios de los años noventa, la brecha digital estuvo entre las prioridades políticas del gobierno estadounidense. Las iniciativas de NII y GII presentadas por Gore tenían como objetivo extender las infraestructuras de información para extraer los máximos beneficios de la nueva economía. Dicha extensión comportaba la reducción de las disparidades en el acceso a las redes, y muy en particular a internet. Aunque no se trataba sólo de una política de telecomunicaciones, lo cierto es que una parte importante de los obstáculos para el éxito de la NII dependía de ellas. De ahí que la NTIA llevase a cabo estudios para desarrollar un concepto adecuado de servicio universal y que se ocupase del Telecommunications and Information Infrastructure Assistance Program (TIIP), una iniciativa mediante la que se invirtieron unos 80 millones de dólares para la conexión de escuelas, bibliotecas y organismos públicos. Muchas otras medidas de fomento dieron resultados concretos orientados a la limitación de la brecha digital, a diferencia de lo que ocurrió en Europa, mucho más lenta en este sentido. Pero la medida gubernamental más importante en este ámbito fue sin duda la Telecommunications Reform Act de 1996. Mediante esta ley impulsada por el gobierno se completaba el largo y complejo proceso de desregulación del sector, orientado a la desaparición de los monopolios en los mercados de telecomunicaciones¹⁶. Entre otras, contenía importantes medidas para extender el acceso a las tecnologías de la información, por ejemplo a través del programa E-rate, mediante el cual se proveía de manera fácil y barata conexión a internet a cientos de miles de escuelas y bibliotecas de todo el país. En cuanto a la GII y al riesgo de brecha digital entre diferentes países, en 1999 la Presidencia lanzó la iniciativa Internet para el Desarrollo Económico, cuyo objetivo era extender internet y el comercio electrónico a los países en desarrollo mediante recursos

¹⁶ Vid. SHAW, James (1998), *Telecommunications Deregulation*, Boston / Londres: Artech House, pp. 25-50.

y planes de formación coordinados por el Departamento de Estado, USAID, el Departamento de Comercio y la FCC.

En materia de seguridad informática, una parte importante de las actividades gubernamentales procedió de la Presidencia y de la President's Commission on Critical Infrastructure Protection (PCCIP), que realizó esfuerzos por implicar al sector privado en la protección de las infraestructuras de información ofreciendo asesoramiento técnico a las empresas. En 1999 el Presidente creó el Critical Infrastructure Coordination Group, órgano que quedaba a cargo de la elaboración del National Plan for Information Systems Protection, un proyecto para hacer del gobierno federal un modelo de seguridad informática y para conseguir una colaboración efectiva entre el sector público y el sector privado en actividades de protección de las infraestructuras de información¹⁷. El National Infrastructure Protection Center (NIPC), el Cyberspace Warning Intelligence Network y el National Infrastructure Simulation and Analysis Center son algunos otros instrumentos gubernamentales para proteger las infraestructuras de la información. Tras los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001 Estados Unidos adoptó varias normas mediante las que se pretendía limitar la posibilidad de un ataque de "ciberterrorismo". El Senado aprobó a los pocos días de los atentados la Combating Terrorism Act y posteriormente el Presidente George Bush aprobó la USA Patriot Act (USAPA), leyes ambas que aumentan las posibilidades legales de vigilancia a través de internet¹⁸. En el mismo sentido, en julio de 2002 la Cámara de Representantes aprobó la Cyber Security Enhancement Act para su tramitación al Senado. Esta ley endurece las penas por ataques informáticos, amplía aún más las posibilidades de espionaje informático para las fuerzas de seguridad y facilita las actividades de vigilancia policial en el ciberespacio sin orden judicial. Numerosos grupos activistas y asociaciones de ISP han venido denunciando los riesgos que estas leyes conllevan para la privacidad de los usuarios de internet, y no sólo en Estados Unidos, sino en todo el mundo. Por otro lado, en noviembre de 2002 la Cámara de Representantes aprobó la Cyber Security Research

¹⁷ Vid. Working Group on Electronic Commerce (1999), *Towards Digital eQuality*, *op. cit.*

¹⁸ Vid. "A la caza del ciberterrorismo", *El País*, 17 de septiembre de 2001.

and Development Act (CSRDA), un proyecto de ley que pretende fomentar el estudio y la investigaciones sobre la seguridad en internet¹⁹.

Hasta la adopción de estas leyes tras el 11 de septiembre de 2001, la aproximación estadounidense a la protección de la privacidad estaba basada fundamentalmente en una concepción liberal, minimalista en términos legislativos, según la cual los individuos que ven violada su privacidad recurren a los tribunales para defender sus derechos. Esta aproximación planteaba algunos problemas en un entorno tan peculiar como internet, de modo que en 1995 la NTIA publicó un Libro Blanco sobre la recogida, el uso y la difusión de información personal relacionada con las telecomunicaciones en el sector privado. Este informe sirvió para que el gobierno estadounidense, en colaboración con el sector privado representado en el Consejo Consultivo de la NII, adoptase el documento *Principles for Providing and Using Information*, una especie de código de conducta para el tratamiento de la información dirigido a los ciudadanos y al sector privado²⁰. Se planteaba mediante estos principios un enfoque regulador muy diferente del europeo, pues estaba basado más en marcos voluntarios de actuación para garantizar la privacidad que en una legislación estricta con obligaciones formales de notificación e inspección. De ahí que el gobierno estadounidense promoviese posteriormente la adopción de códigos de conducta desarrollados y aplicados por el sector privado como la mejor forma de proteger la privacidad en línea.

En cuestiones específicas consideradas sensibles sí han sido adoptadas algunas leyes para la protección de los datos personales en internet, entre las cuales son de especial importancia la Health Insurance Portability and Accountability Act de 1996 –para garantizar la privacidad de la información médica de los pacientes–, la Children’s Online Privacy Protection Act (COPPA) de 1998 –cuyo objeto es evitar la recogida de información personal de niños sin el consentimiento de sus padres– o la Financial Modernization Act de 1999 –que incluye nuevas medidas de protección de la privacidad

¹⁹ Vid. “EE UU destina 900 millones para formar a sus expertos en ciberseguridad en las aulas”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 21 de noviembre de 2002.

²⁰ KUBICEK, Herbert y DUTTON, William H. (1997), “The Social Shaping of Information Superhighways: An Introduction”, en KUBICEK, Herbert; DUTTON, William H. y WILLIAMS, Robin (eds.) (1997), *The Social Shaping of Information Superhighways. European and American Roads to the Information Society*, Frankfurt: Campus Verlag, pp. 9-44 (36).

en relación a información financiera—. Pero incluso en instrumentos legislativos como éstos se apela a la utilización de mecanismos privados de protección de la privacidad y a fórmulas mixtas como las de “puerto seguro”, supervisadas por la FTC²¹. Teniendo en cuenta que el enfoque estadounidense combina legislación, regulación y autorregulación, no es de extrañar que el tratamiento legislativo de la privacidad en la Unión Europea creara rechazo entre autoridades gubernamentales y empresas de Estados Unidos, como veremos más adelante²².

En cuanto al riesgo de ciberocupación, la gestión del DNS nunca ha sido asumida directamente por el gobierno estadounidense, aunque el papel desempeñado por las autoridades públicas ha sido fundamental a través de dos vías de actuación: la legislativa y la institucional. Para las empresas que considerasen violados sus derechos, la vía tradicional para la resolución de litigios sobre marcas comerciales en Estados Unidos era el recurso a los tribunales con el amparo de la Federal Trademark Act, conocida como Lanham Act, de 1946. Pero esta vía resultó muy insatisfactoria para resolver los casos de ciberocupación y tampoco la Federal Trademark Dilution Act (FTDA) de 1995 resultó un instrumento legislativo eficaz para luchar contra el problema –muy pocas empresas podían ampararse en ella, sólo aquellas que pudiesen demostrar que sus marcas cumplían con unos estrictos requisitos de “fama”–. De ahí la adopción en 1999 de la Anticybersquatting Consumer Protection Act (ACPA), por la cual se reformaba la Lanham Act para ofrecer protección contra el registro abusivo de nombres de dominio²³.

Una vía paralela utilizada por el gobierno estadounidense para controlar el riesgo de ciberocupación ha sido la institucional, mediante la cual delegó la gestión del DNS en diferentes autoridades privadas. La NSF financiaba y supervisaba las actividades de organismos técnicos no gubernamentales –Internet Society (ISOC), Internet Architecture Board (IAB), Internet Assigned Numbers Authority (IANA)– a través del

²¹ Las fórmulas de “puerto seguro” son mecanismos que certifican que las empresas que se acogen a ellos garantizan la protección de los consumidores y constituyen un “puerto seguro” en el que refugiarse.

²² United States General Accounting Office (2002), *International Electronic Commerce*, *op. cit.*, p. 34.

²³ Vid. BELCZYK, Tamarah (2002), “Domain Names: The Special Case of Personal Names”, *Boston University Law Review*, vol. 82, pp. 485-525.

Federal Networking Council (FNC), creado en 1990. Estos organismos técnicos realizaban la gestión efectiva del DNS y la empresa Network Solutions, Inc. (NSI) actuaba como registradora exclusiva de nombres de dominio no militares, de acuerdo con el contrato público que obtuvo en 1994. Este sistema descentralizado generó dificultades crecientes de coordinación técnica, sobre todo después de la retirada de la NSF en 1997, de modo que la Casa Blanca y al Departamento de Comercio estadounidense decidieron que era necesario centralizar la gestión del DNS y dejarla en manos de una organización no gubernamental representativa de las comunidades y de las formas de hacer de internet. En colaboración con otros organismos técnicos ya existentes, como la IANA y la ISOC, el gobierno estadounidense creó la Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN) en 1998 y delegó en ella la gestión del DNS hasta septiembre de 2002, cuando prorrogó el mandato por un año²⁴. Contrariamente a la retórica gubernamental, que se refiere a la creación de la ICANN como un proceso de privatización, lo cierto es que en última instancia el Departamento de Estado conserva la autoridad política sobre este organismo²⁵.

Por lo que respecta al riesgo de inseguridad jurídica, en Estados Unidos las normas legales referidas a contratos y transacciones comerciales han sido tradicionalmente establecidas por las autoridades públicas de los Estados federados, que se coordinan a través de una organización de expertos denominada National Conference of Commissioners on Uniform State Laws (NCCUSL). Esta organización aprobó en julio de 1999 la Uniform Electronic Transaction Act (UETA) y la Uniform Computer Information Transactions Act (UCITA), posteriormente adoptadas por los Estados

²⁴ Vid. *Memorandum of Understanding Between the U.S. Department of Commerce and the Internet Corporation for Assigned Names and Numbers*, de 25 de noviembre de 1998, así como sus posteriores enmiendas, y en particular la quinta, de 19 de septiembre de 2002; vid. documentos disponibles en <http://www.icann.org>. En 1999, una vez expirado el contrato entre el gobierno estadounidense y NSI, la ICANN acreditó a otras empresas registradoras, estableciendo así un sistema de registro competitivo. Por otro lado, en marzo de 2000 NSI fue absorbida por la empresa VeriSign.

²⁵ Milton L. Mueller se refiere a este proceso en los siguientes términos: “Lo que el Departamento de Comercio ha cedido a la ICANN, sin embargo, no es la propiedad de un servicio o un activo, sino la autoridad para desarrollar políticas y para legislar con normas vinculantes para la industria del registro de nombres de dominio. [...] Ese mismo Departamento de Comercio, además, se ha reservado la ‘autoridad política’ última sobre la raíz. El General Accounting Office dice que el organismo no tiene autoridad para transferir los espacios de nombres y direcciones a una empresa privada sin legislación del Congreso. El concepto de ‘privatización’, por tanto, no nos lleva muy lejos”. Vid. MUELLER, Milton L. (2002), *Ruling the root, op. cit.*, p. 211.

federados²⁶. La UETA sigue en buena medida las orientaciones establecidas por la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico²⁷, a la que nos referiremos más adelante. En este sentido, a nivel internacional el gobierno estadounidense se ha esforzado en conseguir que otros países desarrollen leyes comerciales que reconozcan cuatro principios para las transacciones comerciales en internet: a) la eliminación de las barreras que constituyen los documentos en papel para las transacciones electrónicas; b) la libertad de las partes en un contrato para determinar los medios tecnológicos que desean utilizar para autenticar sus acuerdos; c) la validez de las pruebas electrónicas de autenticación ante los tribunales; y d) la no discriminación de los proveedores y usuarios de servicios de autenticación en razón de su nacionalidad²⁸. Una norma complementaria de la UETA es la Electronic Signatures in Global and National Commerce Act (ESIGN Act), una ley federal aprobada en junio de 2000 con el objetivo de fomentar el comercio electrónico a través de un marco legal común para las firmas y transacciones electrónicas. La ESIGN Act equipara legalmente las firmas electrónicas a firmas tradicionales en todo tipo de contratos y documentos oficiales²⁹.

Una cuestión de especial interés relacionada con las firmas electrónicas es la política estadounidense en materia de criptografía. Desde los años ochenta cada vez más empresas comercializaban productos con sistemas criptográficos que garantizaban la privacidad de las comunicaciones de los usuarios, pero que también dificultaban o imposibilitaban la intervención de las comunicaciones por parte de las autoridades públicas en investigaciones criminales³⁰. Desde 1989 la NSA había estado trabajando en este problema cada vez más acuciante: la extensión popular de sistemas informáticos de protección criptográfica, una popularización que cuestionaba la capacidad

²⁶ Vid. ROSETT, Arthur (2001), “La regulación legislativa del comercio electrónico: una perspectiva americana”, en ILLESCAS ORTIZ, Rafael (dir.) y RAMOS HERRANZ, Isabel (coord.) (2001), *Derecho del comercio electrónico*, Madrid: La Ley-Actualidad, pp. 57-74.

²⁷ United States General Accounting Office (2002), *International Electronic Commerce*, op. cit., p. 53.

²⁸ Vid. Working Group on Electronic Commerce (1999), *Towards Digital eQuality*, op. cit.

²⁹ Vid. POGGI, Christopher T. (2000), “Electronic Commerce Legislation: An Analysis of European and American Approaches to Contract Formation”, *Virginia Journal of International Law*, vol. 41, nº 1, pp. 224-277.

³⁰ Vid. SZAFRAN, Emmanuel (1998), “Regulatory issues raised by cryptography on the Internet”, *Communications Law*, vol. 3, nº 2, pp. 38-50.

gubernamental o judicial de acceder a cualquier documento, cifrado o no, en determinadas circunstancias. En colaboración con el NIST y con el FBI, la NSA desarrolló una solución técnica denominada Clipper Chip: un chip instalado en aparatos con sistemas de cifrado –teléfonos, ordenadores, etc.– que permitiese duplicar las claves cifradas de un sistema de infraestructuras de clave pública (PKI) para almacenarlas en un lugar seguro, de tal forma que en caso de necesidad se pudiese acceder a ellas con una autorización. El gobierno demócrata se mostró receptivo hacia esta solución y la presentó en abril de 1993 como un dispositivo que las empresas podrían utilizar para superar los controles de exportación de productos criptográficos. Pero en apenas dos años Gore y el gobierno fueron forzados a modificar su propuesta por la férrea oposición de la industria del software, de los defensores de las libertades civiles y de la mayoría de la opinión pública, hasta el punto de que el Clipper Chip fue finalmente abandonado. Pese a las objeciones gubernamentales, durante la segunda mitad de los años noventa diversas iniciativas legislativas de congresistas relajaron los controles de exportación sobre productos criptográficos, pues esos mismos productos y otros más potentes podían ser conseguidos de manera fácil e incluso gratuita a través de internet³¹.

En cuanto al riesgo de inseguridad en los medios de pago, el gobierno estadounidense ha fomentado el desarrollo de sistemas seguros siempre en colaboración con el sector privado. Así, ha patrocinado proyectos piloto de tarjetas inteligentes en algunos organismos federales con la participación de empresas de tarjetas de crédito como Visa y American Express. Por otro lado, el Programa de Investigaciones Avanzadas del NIST ha desarrollado tecnologías básicas vinculadas al comercio electrónico a través de programas como el Interoperable Infrastructures for Distributed Electronic Commerce, cuyo objetivo es identificar tecnologías compatibles que permitan eliminar barreras para el desarrollo de los mercados electrónicos³². Las iniciativas normativas para fomentar sistemas de pago electrónico seguros han sido muy limitadas y los esfuerzos gubernamentales han ido más bien en el sentido de promover

³¹ Una de las más completas narraciones de la historia del Clipper Chip es la ofrecida por el hacker Steven Levy. Vid. LEVY, Steven (2001), *Crypto: how the code rebels beat the government, saving privacy in the digital age*, Nueva York: Penguin Books, pp. 226-268.

³² OCDE (2000), *OECD Information Technology Outlook 2000. ICTs, E-commerce and the Information Economy*, París: OCDE, p. 119.

códigos de conducta que refuercen la confianza entre empresas y consumidores del comercio electrónico, como hacía el documento *Guidance on Electronic Financial Services and Consumer Compliance*, publicado en julio de 1998 por el Federal Financial Institutions Examination Council (FFIEC)³³.

En lo que respecta al riesgo de piratería, desde principios de los años noventa el gobierno estadounidense se había mostrado muy combativo en la protección de los derechos de propiedad intelectual, consciente de su importancia para la extensión del comercio electrónico, tal y como recogía en 1994 el Libro Blanco de la IITF *Intellectual Property Rights and the National Information Infrastructure*. La Copyright Act entonces en vigor reconocía los derechos de autor independientemente del medio de reproducción o de copia, pero se presentaban importantes dificultades para la aplicación de estos derechos en el ciberespacio. La No Electronic Theft Act de 1997 intentó paliar estas dificultades, pero su utilidad fue muy limitada para reducir las actividades de piratería³⁴. Dos tratados auspiciados por la OMPI para la protección de los derechos de autor sobre trabajos y grabaciones en el entorno digital (WIPO Copyright Treaty y WIPO Performances and Phonograms Treaty) fueron impulsados por el gobierno estadounidense, que a través de la PTO realizó importantes esfuerzos para que otros países los ratificasen y aplicasen³⁵. Estados Unidos ratificó los dos tratados de la OMPI en septiembre de 1999, después de la adopción en octubre de 1998 de la Digital Millennium Copyright Act (DMCA). Aunque la aprobación de la DMCA contó con un apoyo social muy amplio, pronto generó protestas y situaciones conflictivas entre empresas de software y grupos activistas –*hackers*, programadores y consumidores–,

³³ Ibid., pp. 125-126.

³⁴ BIEGEL, Stuart (2001), *Beyond Our Control? Op. cit.*, pp. 141-148.

³⁵ La importancia de la PTO se ha visto subrayada por la extensión de las tecnologías de la información y la comunicación. Durante los años noventa la PTO, con el refrendo de decisiones judiciales, alteró los criterios tradicionales de patentabilidad y los amplió provocando lo que se conoce como la expansión del sistema de patentes estadounidense. Las patentes de software y de métodos de negocio constituyen el grueso de esta expansión y han provocado tales problemas de saturación en el sistema de patentes que la PTO se ha visto desbordada y ha sido incapaz de controlar esta actividad, por otro lado muy controvertida en términos políticos y económicos. Vid. KAHIN, Brian (2000), "The Expansion of the Patent System: Politics and Political Economy", *First Monday*, vol. 6, nº 1, enero; disponible en http://firstmonday.org/issues/issue6_1/kahin/index.html

pues las empresas la utilizaban en los tribunales para denunciar a los *hackers* y programadores que revelaban fallos de seguridad en los programas comerciales³⁶.

La difusión de contenidos nocivos o ilegales como riesgo para el comercio electrónico ha tendido a ser abordado también de forma liberal por las autoridades públicas estadounidenses, que han confiado en el desarrollo y la aplicación de mecanismos privados de autorregulación. Con todo, la pornografía infantil y el acceso a material sexualmente explícito han sido temas controvertidos que han llevado al Congreso estadounidense a mostrarse muy activo en términos legislativos. Así lo demuestra la Communication Decency Act de 1996, que intentó regular los contenidos de internet, pero que fue muy cuestionada por los defensores de la Primera Enmienda constitucional en la medida en que hacía un tratamiento muy amplio y vago de la “indecencia”. También ha resultado controvertida la Children’s Online Privacy Protection Act (COPPA), que desde 1998 tipifica como delito la transmisión comercial en internet de material “nocivo para los menores” y establece una comisión dedicada a recopilar información sobre tecnologías que permiten reducir el acceso a material nocivo en internet. Las dificultades constitucionales que han planteado estos actos legislativos han llevado al gobierno estadounidense a preferir el fomento de mecanismos técnicos para limitar el acceso a determinados sitios web³⁷. Ello no soluciona el problema, sino que lo transfiere a la esfera privada de las relaciones socioeconómicas.

Con respecto al riesgo de fraudes comerciales en internet, desde 1994 la FTC se convirtió en un punto de referencia para luchar contra las prácticas fraudulentas en los mercados electrónicos. En 1997 creó Consumer Sentinel, una base de datos que recoge denuncias de fraude de los consumidores en línea y que puede ser utilizada por el Departamento de Justicia para la persecución de delitos comerciales en la Red. Por otro lado, en 1999 al FTC creó el Internet Lab, un centro tecnológico dedicado a la identificación y captación de sitios web fraudulentos para la recopilación de pruebas

³⁶ “Varios grupos protestan por las restricciones abusivas de las leyes sobre el ‘copyright’”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 8 de agosto de 2002.

³⁷ Vid. CRAM, Ian (2001), “Children, sexually explicit materials on the Internet and the First Amendment”, *Communications Law*, vol. 6, nº 6, pp. 186-190.

que puedan ser utilizadas después en los tribunales³⁸. Cabe mencionar asimismo la activa participación estadounidense desde 1997 en la elaboración de la Convención sobre ciberdelincuencia del Consejo de Europa, un tratado que fue firmado por Estados Unidos en noviembre de 2001.

En todos y cada uno de los riesgos del comercio electrónico las autoridades públicas de Estados Unidos han desempeñado un papel esencial, ya sea adoptando directamente políticas y medidas legislativas o bien orientando la actuación de actores privados, fundamentalmente empresas vinculadas al sector de las tecnologías de la información y la comunicación. Esta segunda opción ha sido claramente preferida por las autoridades públicas estadounidenses, consecuentes la aproximación liberal formulada en *A Framework for Global Electronic Commerce*.

2. LA UNIÓN EUROPEA Y EL COMERCIO ELECTRÓNICO

En los primeros años del comercio electrónico en internet, los Estados miembros de la Unión Europea comenzaron a adoptar políticas y marcos normativos nacionales para fomentar y regular los mercados electrónicos. Pero en paralelo a estas actuaciones las instituciones comunitarias tomaron iniciativas políticas y normativas que muy rápidamente se convirtieron en marcos de referencia para los Estados miembros. La de mayor alcance fue el proyecto de la sociedad de la información, estrechamente vinculado a las políticas nacionales para transformar el sector de las telecomunicaciones en Europa. Los planes de acción eEuropa consolidarían este proyecto y servirían de cobertura para una amplia variedad de actividades e iniciativas políticas, económicas y sociales. En el marco de la sociedad de la información, la aproximación comunitaria al comercio electrónico se orienta en la misma dirección que la estadounidense, aunque con matices que merecen ser destacados y que se manifiestan en el tratamiento que las instituciones comunitarias han otorgado a los riesgos del comercio electrónico en internet.

³⁸ Vid. Federal Trade Commission (1999), *Protecting Consumers Online*, Washington D.C.: FTC.

2.1. EL ORIGEN DEL PROYECTO DE LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN Y LA LIBERALIZACIÓN DE LAS TELECOMUNICACIONES

La iniciativa estadounidense de la NII fue el factor desencadenante del lanzamiento en la Unión Europea del proyecto de la sociedad de la información. En el marco de la preocupación más amplia por el desempleo, el *Libro Blanco sobre crecimiento, competitividad, empleo* elaborado por la Comisión en 1993 ya había puesto de manifiesto la importancia que habían adquirido las redes transnacionales y las tecnologías de la información y la comunicación como fuentes cruciales de riqueza para sectores económicos muy amplios y variados³⁹. Partiendo de las conclusiones apuntadas en este documento, el Consejo Europeo de Bruselas (1993) solicitó la opinión de un grupo de personalidades dirigido por el Comisario Martin Bangemann con respecto a lo que se denominó la “sociedad de la información” y a las medidas que la UE debería tomar para potenciarla⁴⁰. El resultado de los trabajos del Grupo Bangemann fue el documento conocido como Informe Bangemann, *Europe and the Global Information Society: Recommendations to the European Council*, que fue presentado al Consejo Europeo de Corfu (1994)⁴¹, apenas medio año después de que el gobierno estadounidense lanzase la iniciativa NII.

El Informe Bangemann comenzaba reconociendo la situación de desventaja competitiva en la que se encontraba la Unión Europea en la economía de la

³⁹ Vid. Comisión de las Comunidades Europeas (1993), *Libro Blanco sobre crecimiento, competitividad, empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI*. COM (93) 700 final, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

⁴⁰ El ámbito material al que aludía la “sociedad de la información” era sustancialmente el mismo de la Infraestructura de Información Nacional estadounidense, aunque los responsables europeos deliberadamente renunciaron a términos como *superhighway* o *infobahn* porque pretendían abarcar una realidad más amplia que la de las infraestructuras de comunicación. Los cambios y las posibilidades de las tecnologías de la información y la comunicación tendrían vastas consecuencias sobre el conjunto de la economía y la sociedad. El objetivo de las acciones europeas sería abordarlos de forma integrada, como instrumentos políticos al servicio de la sociedad, no como un fin en sí mismos. Vid. KUBICEK, Herbert y DUTTON, William H. (1997), “The Social Shaping of Information Superhighways: An Introduction”, *op. cit.*, p. 19; y NIEBEL, Michael (1997), “The Action Plan of the European Commission”, en KUBICEK, Herbert; DUTTON, William H. y WILLIAMS, Robin (eds.) (1997), *The Social Shaping of Information Superhighways. European and American Roads to the Information Society*, Frankfurt: Campus Verlag, pp. 61-67 (62).

⁴¹ Grupo Bangemann (1994), *Europe and the Global Information Society: Recommendations to the European Council*, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas, 26 de mayo de 1994.

información. La referencia del retraso europeo era la economía de la información estadounidense, con la que se establecían frecuentes comparaciones que destacaban la ineficiencia del fragmentado mercado europeo de las telecomunicaciones y la falta de concienciación empresarial europea con respecto al potencial económico de las tecnologías de la información y la comunicación. Partiendo de estas constataciones, el Grupo Bangemann proponía un plan de acción basado en un partenariado entre el sector público y el sector privado. En el informe se planteaba que el liderazgo en la creación de la sociedad de la información debía recaer sobre el sector privado y a las autoridades públicas se encomendaban las campañas de concienciación y la armonización reguladora necesaria en el mercado interior europeo, aunque no gastos públicos adicionales.

El Informe Bangemann recomendaba el establecimiento de un marco regulador europeo para la sociedad de la información y proponía una serie de aplicaciones piloto. Por un lado, el marco regulador europeo debía comprender medidas en varios sentidos: la aceleración de los procesos de liberalización en el sector de las telecomunicaciones para acabar con los monopolios; la revisión de los procesos de estandarización a nivel europeo para asegurar la interconexión de las redes europeas y la interoperabilidad de los servicios; el ajuste y la reducción de las tarifas de las comunicaciones para abaratar el acceso y el uso de las redes de comunicación; la concienciación pública con respecto a la importancia de la sociedad de la información, en especial entre las pequeñas y medianas empresas, en las administraciones públicas y entre los jóvenes; y la garantía de reciprocidad en el acceso a los mercados y redes extraeuropeos para no poner al mercado europeo en una situación de desventaja tras su apertura. Junto a estas medidas, en ese marco regulador debían adoptarse acciones encaminadas a la armonización legislativa en materia de derechos de propiedad intelectual, privacidad, seguridad y protección electrónica, propiedad de medios de comunicación y política de la competencia. Por otro lado, para demostrar los beneficios del fomento de la sociedad de la información, el Informe Bangemann proponía una serie de aplicaciones piloto en varios ámbitos: el teletrabajo, el aprendizaje a distancia, las redes universitarias y de investigación, los servicios telemáticos para las pequeñas y medianas empresas, la gestión del tráfico vial, el control del tráfico aéreo, las redes sanitarias, los servicios

electrónicos de la administración pública, las redes de administraciones públicas transeuropeas y las autopistas de la información urbanas.

A partir del Informe Bangemann y tan sólo tres semanas después de éste, la Comisión presentó su propio plan de acción en el que se fijaban cuatro líneas de actuación fundamentales para avanzar en la sociedad de la información: el establecimiento de un marco regulador y legislativo armonizado; la promoción de las redes, los servicios, las aplicaciones y los contenidos; el tratamiento de aspectos sociales y culturales; y la promoción de la sociedad de la información⁴². Buena parte de las medidas concretas en cada una de estas líneas de acción se referían a reformas que afectaban al sector de las telecomunicaciones. Al fin y al cabo, éste comprendía las infraestructuras básicas para la creación de un espacio de comunicación europeo y de las redes de telecomunicaciones dependían en parte la extensión y el uso que internet pudiese adquirir. Sin embargo, por motivos históricos y políticos en Europa los servicios de telecomunicaciones eran ofrecidos por empresas públicas que controlaban en régimen monopolístico mercados nacionales, incompatibles con el mercado único que se pretendía establecer desde la adopción del Acta Única. La ineficiencia de los mercados nacionales y el elevado precio de las comunicaciones habían llevado a las autoridades comunitarias a iniciar a finales de los años ochenta un proceso de liberalización que en apenas una década transformaría por completo el mercado europeo de las telecomunicaciones.

Este proceso se desarrolló entre 1988 y 1998 sobre la base de tres tipos de medidas adoptadas por las autoridades comunitarias⁴³. En primer lugar, la Comisión dirigió la desregulación del mercado de las telecomunicaciones en Europa mediante la supresión de los derechos especiales o exclusivos que los operadores de telecomunicaciones “históricos” habían conservado en sus mercados nacionales –derechos de importación, de comercialización, de puesta en funcionamiento y de mantenimiento de los terminales de las redes de comunicación–. Esta desregulación relativa a los terminales se extendió

⁴² Vid. Comisión de las Comunidades Europeas (1994), *Europe's Way to the Information Society: An Action Plan*. COM (94) 347 final, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

posteriormente y en sucesivas fases a los servicios de telecomunicaciones, a las comunicaciones por satélite, a la utilización de redes de televisión por cable, a las comunicaciones móviles y personales y, finalmente, a la telefonía vocal y al servicio de infraestructura de redes públicas, de tal forma que desde el 1 de enero de 1998 el mercado de las telecomunicaciones quedó completamente liberalizado⁴⁴. En segundo lugar, el Consejo adoptó desde 1990 un conjunto de medidas de armonización normativa en materia de estándares técnicos, condiciones de uso y tarifas para la provisión de una red de telecomunicaciones abierta (*open network provision*, ONP)⁴⁵. En tercer lugar, durante los años noventa la Comisión hizo públicas una serie de orientaciones generales relativas a la aplicación de las normas de la competencia en el sector de las telecomunicaciones, en especial la eliminación de restricciones en las condiciones de acceso a la red para nuevos operadores o la prohibición de discriminación y de subvenciones cruzadas por parte de las autoridades nacionales⁴⁶.

La liberalización de las telecomunicaciones en la Unión Europea tuvo los efectos esperados en la medida en que aumentó la competencia, transformó la estructura del sector y favoreció reducciones de las tarifas. A partir de 1998, los monopolios nacionales tuvieron que enfrentarse a la competencia de otros operadores de telecomunicaciones en un entorno tecnológico y económico inestable y cambiante. Como veremos más adelante, en muy pocos años el sector se ha visto completamente reestructurado y ello ha repercutido sobre los servicios y los costes de las telecomunicaciones⁴⁷. Todo ello, y en particular la reducción de los precios de conexión, ha favorecido la penetración de internet en las sociedades europeas, pero lo cierto es que los costes de acceso y de uso de internet son todavía muy elevados y las

⁴³ Vid. GERADIN, Damien (1999), "L'ouverture à la concurrence des entreprises de réseau – Analyse des principaux enjeux du processus de libéralisation", *Cahiers de Droit Européen*, vol. 35, nº 1-2, pp. 15-19 (13-48).

⁴⁴ Ibid., pp. 16-17.

⁴⁵ Ibid., pp. 17-18.

⁴⁶ Ibid., p. 18.

⁴⁷ BUZELAY, Alain (2000), "De la dérégulation des télécommunications dans l'Union. De l'usager contraint par le monopole au service public contraint par la concurrence", *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, nº 434, pp. 24-34.

redes intraeuropeas están insuficientemente desarrolladas en comparación con las norteamericanas, que albergan los principales nodos de conexión mundiales⁴⁸.

2.2. LA CONSOLIDACIÓN DEL PROYECTO DE SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN Y LOS PLANES DE ACCIÓN eEUROPE

Paralelamente al proceso de liberalización de las telecomunicaciones en los Estados miembros, la Comisión continuó trabajando de acuerdo con las orientaciones trazadas desde el Informe Bangemann en el proyecto de la sociedad de la información. Así, tras establecer la Oficina del Proyecto de la Sociedad de la Información (*Information Society Project Office*, ISPO), en julio de 1995 creó el Foro de la Sociedad de la Información, que publicó su primer informe anual en junio de 1996 con el título *Networks for People and their Communities*⁴⁹. En él se recomendaba a la Comisión la puesta en marcha de iniciativas de sensibilización a escala comunitaria, la promoción de medidas de fomento de prácticas empresariales adecuadas, el impulso del uso de las nuevas tecnologías, la consideración de las implicaciones sociales y económicas de la sociedad de la información y la garantía de acceso equitativo para las personas discapacitadas. Por otro lado, tras la publicación en enero de 1996 por parte de un Grupo de Expertos de Alto Nivel para Aspectos Sociales y Societales de la Sociedad de la Información del informe titulado *A European Information Society for All*, en julio de 1996 la Comisión adoptó el Libro Verde *Vivir y trabajar en la sociedad de la información: los ciudadanos primero*, mediante el cual se pretendía profundizar en el

⁴⁸ CATINAT, Michel (2000), “La politique européenne de promotion d’internet”, *Revue du Marché commun et de l’Union européenne*, nº 435, pp. 81-93 (86-87).

⁴⁹ El Foro de la Sociedad de la Información fue concebido como un grupo de discusión sobre el proyecto de la sociedad de la información en el que participaban, a propuesta de los gobiernos, 124 representantes de diversos sectores económicos y sociales afectados, como los operadores de telecomunicaciones, los medios audiovisuales o los consumidores. El Foro se organizó en grupos de trabajo sobre cuestiones diversas: impactos sobre la economía y el empleo; valores sociales y democráticos en las comunidades electrónicas; entrega de servicios electrónicos en el sector público; cambios en la educación, la formación y el aprendizaje; implicaciones culturales y el futuro de los medios de comunicación; y desarrollo sostenible. Vid. KUBICEK, Herbert y DUTTON, William H. (1997), “The Social Shaping of Information Superhighways: An Introduction”, *op. cit.*, p. 20.

diálogo político y social sobre las principales implicaciones sociales del proyecto de la sociedad de la información⁵⁰.

Estos trabajos y documentos, junto a algunos otros⁵¹, contribuyeron decisivamente a la adopción por parte del Consejo del Programa “Sociedad de la Información” en marzo de 1998, con tres objetivos definidos: mejorar la sensibilización y comprensión de las repercusiones potenciales de la sociedad de la información y sus nuevas aplicaciones en toda Europa; optimizar los beneficios socioeconómicos de la sociedad de la información en Europa; y realzar la función y la visibilidad de Europa en la dimensión mundial de la sociedad de la información⁵². Este programa, que cubría el período comprendido entre el 1 de enero de 1998 y el 31 de diciembre de 2002, contaba con una dotación presupuestaria de 25 millones de euros, más de la mitad de la cual era destinada al segundo objetivo, el de optimización de los beneficios de la sociedad de la información, en el marco del cual se encontraban todas las medidas referidas al fomento del acceso a internet y de las actividades de comercio electrónico.

En este sentido, durante el período de ejecución del Programa “Sociedad de la Información”, en diciembre de 1999 la Comisión lanzó la iniciativa *eEurope* y en enero de 2000 presentó la comunicación *Estrategias para la creación de empleo en la sociedad de la información*, documentos que sirvieron para que en marzo de 2000 el

⁵⁰ Vid. Comisión de las Comunidades Europeas (1996), *Vivir y trabajar en la sociedad de la información: los ciudadanos primero*. COM (96) 389, 24 de julio de 1996, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

⁵¹ Aunque no son comentados aquí, otros documentos de la Comisión han sido importantes en este camino. Vid. Comisión de las Comunidades Europeas (1996), *La normalización y la sociedad mundial de la información*. COM (96) 359 final, 24 de julio de 1996, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas; Comisión de las Comunidades Europeas (1996), *Aprender en la sociedad mundial de la información. Plan de acción para una iniciativa europea de educación*. COM (96) 471, 2 de octubre de 1996, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas; Comisión de las Comunidades Europeas (1996), *La protección de los menores y de la dignidad humana en los nuevos servicios mundiales y de la información*. COM (96) 483, 16 de octubre de 1996, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas; Comisión de las Comunidades Europeas (1996), *Contenidos ilícitos y nocivos en Internet*. COM (96) 487, 16 de octubre de 1996, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas; Comisión de las Comunidades Europeas (1996), *Europa en la vanguardia de la sociedad mundial de la información: Plan de actuación móvil*. COM (96) 607, 27 de noviembre de 1996, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas; Comisión de las Comunidades Europeas (1997), *La cohesión y la sociedad de la información*. COM (97) 7, 22 de enero de 1997, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

⁵² Vid. Decisión 98/253/CE del Consejo, de 30 de marzo de 1998, por la que se adopta un programa plurianual comunitario para estimular el establecimiento de la sociedad de la información en Europa (Programa “Sociedad de la Información”) (DO L 107 de 07.04.1998).

Consejo Europeo de Lisboa se marcara como objetivo convertir a Europa en la economía más competitiva y dinámica del mundo y, a tal efecto, considerarse como una necesidad urgente la explotación por parte de los europeos de las posibilidades de la nueva economía y, en particular, de internet. De ahí la adopción en junio de 2000 del plan de acción *eEurope 2002* en el Consejo Europeo de Feira⁵³. En él se fijaban las medidas necesarias para la consecución de tres objetivos considerados fundamentales. El primer objetivo era conseguir que internet fuese más rápido, barato y seguro, algo que requería la mejora de las infraestructuras y la reducción del precio de su utilización, en especial para los investigadores y para los estudiantes, así como un esfuerzo especial por garantizar la seguridad de las redes y la extensión de las tarjetas inteligentes. El segundo objetivo era invertir en las personas y en la formación, lo cual conllevaba facilitar el acceso a internet a los jóvenes, fomentar el trabajo vinculado a la economía del conocimiento y extender la participación social en dicha economía. El tercer objetivo era estimular el uso de internet, lo cual comportaba acelerar el comercio electrónico, ofrecer acceso electrónico a los servicios públicos, ofrecer servicios sanitarios en línea, fomentar la creación de contenidos digitales europeos para las redes mundiales y crear sistemas de transporte inteligentes. Junto a estos objetivos y medidas, el plan de acción *eEurope 2002* establecía también quiénes eran las instancias responsables –instituciones comunitarias, Estados miembros o sector privado– y cuáles eran los plazos de aplicación, que en ningún caso debían ir más allá del 2002.

Antes de finalizar este plazo, en el Consejo Europeo de Sevilla de junio de 2002 la Comisión presentó como sucesor de *eEurope 2002* un nuevo plan de acción, *eEurope 2005: Una sociedad de la información para todos*⁵⁴. Tras evaluar positivamente los logros de su antecesor, el plan de acción *eEurope 2005* se marca como objetivo “fomentar la seguridad de los servicios, aplicaciones y contenidos basados en una

⁵³ Vid. *eEurope 2000. Una sociedad de la información para todos*, Plan de acción preparado por el Consejo y la Comisión Europea para el Consejo Europeo de Feira, 19-20 de junio de 2000, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

⁵⁴ Vid. Comisión de las Comunidades Europeas (2002), *eEurope: Una sociedad de la información para todos*. Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones. COM (2002) 263 final, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

infraestructura de banda ancha ampliamente disponible”⁵⁵. Se trata, cuando menos, de un objetivo un tanto confuso y complejo, por cuanto en realidad son tres objetivos relacionados, pero distintos: primero, fomentar la creación y la puesta en funcionamiento de servicios, aplicaciones y contenidos; segundo, potenciar la infraestructura de banda ancha; y tercero, mejorar la seguridad en la economía de la información. En el marco de este triple objetivo, el plan de acción establece como prioridad el estímulo de “los servicios, aplicaciones y contenidos que creen nuevos mercados, reduzcan los costes y, en última instancia, incrementen la productividad en toda la economía”⁵⁶. Aunque *eEurope 2005* no lo reconoce explícitamente, el fomento del comercio electrónico es su prioridad, pues todas las medidas políticas definidas por el plan de acción están orientadas a la dinamización de los mercados electrónicos: la adopción de servicios públicos en línea modernos –G2C y G2B–; la conformación de un marco dinámico para los negocios electrónicos –B2B y B2C–; la mejora de la seguridad en la infraestructura de información –reducción de riesgos del comercio electrónico–; y la disponibilidad generalizada de banda ancha –acceso a los mercados electrónicos–⁵⁷. Veamos a continuación cuál ha sido la aproximación comunitaria al comercio electrónico y sus acciones orientadas a reducir los riesgos asociados al acceso, a las redes y a la información.

2.3. LA APROXIMACIÓN COMUNITARIA AL COMERCIO ELECTRÓNICO

Desde el Informe Bangemann y hasta 1996 la Comisión manifestó la importancia del comercio electrónico para el futuro de la economía europea, pero hasta 1997 no fue adoptada una política específica en esta materia. Tres meses antes de la publicación por

⁵⁵ Ibid., p. 2.

⁵⁶ Ibid., p. 7.

⁵⁷ En este sentido, la Comisión ha mostrado su apoyo a la adopción generalizada en Europa de la nueva generación de Protocolo Internet, IPv6. Vid. Comisión de las Comunidades Europeas (2002), *La Internet de nueva generación –actuaciones prioritarias en la migración al nuevo Protocolo Internet Pv6*, Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. COM (2002) 96, 21 de febrero de 2002, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

parte del gobierno estadounidense de *A Framework for Global Electronic Commerce*, la Comisión lanzaba en abril de 1997 la *Iniciativa europea de comercio electrónico* con el objetivo de fomentar el crecimiento del comercio electrónico en Europa⁵⁸. El punto de partida de esta iniciativa era el reconocimiento de que el comercio electrónico en internet constituye una actividad revolucionaria que provocará cambios estructurales en la economía mundial y que ofrece grandes oportunidades socioeconómicas para Europa. Pero estas oportunidades deben ser aprovechadas con rapidez para que la competitividad de la economía europea no se vea minada por la ventaja de la economía estadounidense o de otros países asiáticos⁵⁹:

“Las oportunidades que brinda el comercio electrónico han sido mejor aprovechadas por los principales competidores de Europa con más frecuencia de lo deseable. En los Estados Unidos, Internet está fomentando un nuevo y potente núcleo económico en el que se crean nuevas empresas, se generan nuevas fuentes de ingresos y, lo que es más importante, aparecen nuevos puestos de trabajo [...]

En la fase actual, los Estados Unidos gozan de un importante adelanto con respecto a Europa [...] Por su parte, Japón y la región Asia-Pacífico están reduciendo distancias rápidamente. Espoleados por la industria y el sector público, esos países registran un enorme crecimiento en conectividad a Internet y comercio electrónico. Basándose en los índices de empleo y las inversiones actuales, podrían rivalizar con Europa en ingresos por comercio electrónico antes del año 2000.”

Esta iniciativa europea se articulaba en torno a tres líneas de acción fundamentales. En primer lugar, la Comisión proponía fomentar la tecnología y las infraestructuras necesarias a fin de garantizar la competitividad de las empresas europeas con actividades de comercio electrónico. A tal efecto, el proceso de liberalización de las telecomunicaciones se apuntaba como especialmente importante, junto con la reorientación de la I+D europea para que las innovaciones tecnológicas pudieran convertirse en aplicaciones empresariales, en productos y servicios competitivos en los mercados electrónicos. En segundo lugar, la Comisión consideraba necesario garantizar un marco regulador favorable para el comercio electrónico en Europa a fin de generar la confianza necesaria entre las empresas y los consumidores. La armonización de las normas nacionales y comunitarias sobre la materia resultaba

⁵⁸ Vid. Comisión de las Comunidades Europeas (1997), *Iniciativa europea de comercio electrónico*, Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones. COM (1997) 0157 – C4-0297/97, 12 de abril de 1997, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

⁵⁹ *Ibid.*, pp. 11-12.

esencial para conformar un entorno de seguridad tecnológica y jurídica. En este sentido, el carácter transnacional del comercio electrónico requería que los esfuerzos comunitarios se orientasen sobre todo al mercado interior, pero también aconsejaba la búsqueda de un consenso mundial a partir de una posición común europea en los organismos multilaterales pertinentes. En tercer lugar, la Comisión proponía fomentar el surgimiento de un entorno empresarial europeo favorable al comercio electrónico. A este respecto, se consideraba necesario generar confianza entre los consumidores, sensibilizar a las pequeñas y medianas empresas sobre las posibilidades de negocio en los mercados electrónicos y potenciar la utilización de internet por parte de las administraciones públicas.

De estas tres líneas de acción, resulta de especial interés la relativa a la creación de un marco regulador favorable al comercio electrónico en Europa, pues a través de ella la Comisión expone una aproximación política comunitaria que diverge de la estadounidense. Con la intención de trasladar el marco regulador del mercado único a los mercados electrónicos, la Comisión se fija dos objetivos: el primero es la generación de la confianza suficiente para que las empresas y los consumidores se decidan a operar en el comercio electrónico, pues las tecnologías son insuficientes para garantizar dicha confianza; el segundo es la apertura total del mercado único al comercio electrónico eliminando las divergencias legislativas entre los Estados miembros y ofreciendo un marco legislativo totalmente armonizado.

La persecución de estos dos objetivos debe realizarse, según la Comisión, de acuerdo con cuatro principios que caracterizarán el marco regulador del comercio electrónico⁶⁰. En primer lugar, “no regular por regular”. Se apela así al reconocimiento mutuo de normas nacionales y a los códigos de autorregulación que permiten a las empresas que operan transnacionalmente acogerse a la legislación del país de origen. Las autoridades comunitarias deberán plantearse actuaciones reguladoras sólo cuando el reconocimiento mutuo y la legislación nacional se muestren insuficientes para eliminar los obstáculos en el mercado o para proteger el interés general. En segundo lugar, “cualquier reglamentación debe basarse en todas las libertades del mercado único”. Es

⁶⁰ Ibid., pp. 22-23.

decir que, en aras de la máxima claridad jurídica, la Unión Europea deberá velar porque en el comercio electrónico sean respetadas la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales, así como la libertad de establecimiento. En tercer lugar, “toda reglamentación ha de tener en cuenta las realidades comerciales”. El objetivo de la legislación ha de ser la facilitación de las transacciones y sólo deberá adoptarse cuando los problemas que surjan en el ciclo comercial no puedan solucionarse mediante otros medios. En cuarto lugar, “toda reglamentación debe satisfacer objetivos de interés general de manera efectiva y eficaz”. Se consideran objetivos de interés general el derecho a la intimidad, la protección del consumidor o el acceso a las redes, objetivos que la legislación comunitaria sólo deberá preservar cuando sean puestos en peligro por la existencia de barreras normativas nacionales.

Estos cuatro principios configuran una aproximación comunitaria minimalista en la medida en que limitan la actuación reguladora a situaciones consideradas imprescindibles. Con todo, estas situaciones son mucho más amplias y numerosas desde la perspectiva de los gobiernos europeos que desde la perspectiva estadounidense. Estas diferencias serán más evidentes a medida que avance la armonización legislativa por parte de las instituciones comunitarias, a la que nos referiremos a continuación. La Comisión tenderá a distinguir posiciones de autorregulación “pura” que surge exclusivamente del sector privado y posiciones de “corregulación”, entendida como acciones reguladoras privadas que se enmarcan en marcos legislativos y en acciones reguladoras públicas más amplias que pueden variar según los casos⁶¹. En este sentido, una Comunicación de la Comisión previa al Consejo Europeo de Lisboa de marzo de 2000 afirmaba: “En términos generales, la regulación del comercio electrónico debería limitarse debido a la rapidez del cambio y a las implicaciones de la globalización. Por tanto, debería ponerse más énfasis en el papel de la autorregulación y de la ‘corregulación’, en especial para generar confianza entre los consumidores, y debería desarrollarse aun más la cooperación global”⁶². Ciertamente, aunque las instituciones

⁶¹ Vid. SWETENHAM, Richard (2000), “Le plan d’action pour une utilisation plus sûre d’internet”, *Revue du Marché commun et de l’Union européenne*, nº 436, pp. 160-167 (163).

⁶² Vid. el informe preparatorio *eEurope. An Information Society For All*, Communication on a Commission Initiative for the Special European Council of Lisbon, 23-24 de marzo de 2000, disponible en <http://ue.eu.int/en/Info/euroConsejo/index.htm>

comunitarias han insistido en que el motor de la sociedad de la información en Europa debe ser el sector privado, el papel asumido por las autoridades públicas en el fomento del comercio electrónico ha sido mucho más importante en la Unión Europea y en sus Estados miembros que en Estados Unidos. Un breve análisis del marco regulador comunitario en todas aquellas cuestiones relevantes para el desarrollo del comercio electrónico nos permitirá comprobar hasta qué punto ha sido importante la intervención pública en Europa, así como las divergencias con la aproximación estadounidense más decididamente favorable a la autorregulación.

2.4. EL TRATAMIENTO COMUNITARIO DE LOS RIESGOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

La creación de un marco legal armonizado para el comercio electrónico en Europa se ha desarrollado muy rápidamente, sobre todo durante la segunda mitad de los años noventa, y ha culminado con la adopción en 2000 de la Directiva del comercio electrónico⁶³ y su posterior transposición a los ordenamientos jurídicos de los Estados miembros antes de enero de 2002. La Directiva del comercio electrónico, eje de la legislación comunitaria en la materia⁶⁴, se fija como objetivo en su artículo 1: “contribuir al correcto funcionamiento del mercado interior garantizando la libre circulación de los servicios de la sociedad de la información entre los Estados miembros”. De este modo, con ella se pretende equiparar el funcionamiento de los mercados electrónicos al funcionamiento de los mercados tradicionales en el ámbito del mercado interior europeo. El marco regulador comunitario recoge las particularidades de los mercados electrónicos y establece las condiciones legales que considera necesarias para la promoción del comercio electrónico en Europa.

⁶³ Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2000, relativa a determinados aspectos jurídicos de los servicios de la sociedad de la información, en particular el comercio electrónico en el mercado interior (Directiva sobre el comercio electrónico) (DO L 178 de 17.07.2000).

⁶⁴ PARDO LEAL, Marta (2000), “La Directiva 2000/31/CE sobre el comercio electrónico: su aplicación en el ámbito del Mercado Interior”, *Gaceta Jurídica de la Unión Europea*, nº 210, noviembre/diciembre, pp. 36-50 (37).

Todos los riesgos del comercio electrónico definidos en el capítulo anterior son en mayor o menor medida abordados por el marco regulador de la Unión Europea: la brecha digital, los ataques informáticos, las violaciones de la privacidad, la ciberocupación, la inseguridad jurídica, la inseguridad de los medios de pago, la piratería, la difusión de contenidos nocivos y los fraudes comerciales en internet. A continuación nos referiremos a las principales actuaciones comunitarias en cada una de estas cuestiones.

El riesgo de brecha digital ha sido abordado en la Unión Europea fundamentalmente a través del proyecto de sociedad de la información y de la liberalización de las telecomunicaciones. El mercado europeo de las infraestructuras de telecomunicaciones se ha visto completamente transformado en apenas una década, pero ello no ha garantizado el acceso universal a internet ni la generalización del comercio electrónico en internet. Según datos de octubre de 2002, sólo el 37,7% de hogares comunitarios disponen de conexión a internet, y sólo el 22,9% de las empresas de la Unión Europea ofrecen servicios de venta electrónica. En este sentido, se da la circunstancia de que la brecha digital comienza a hacerse visible no sólo dentro de los Estados miembros, sino también entre los Estados miembros del Norte y del Sur de la Unión Europea⁶⁵.

En materia de acceso a internet las autoridades comunitarias han establecido obligaciones de comportamiento, no obligaciones de resultados. Las autoridades públicas de los Estados miembros son en última instancia las responsables de la expansión de internet en sus territorios, condición previa para la expansión de los mercados electrónicos. La regulación adecuada del sector de las telecomunicaciones es una de las formas de mejorar las posibilidades de conexión de los ciudadanos. Otra, no menos importante, es la política de inversiones en infraestructuras, hardware y software. En este último aspecto, merece la pena destacar que tanto las autoridades comunitarias a través de *eEurope 2002* como las administraciones públicas de los Estados miembros han comenzado a decantarse claramente por la adopción de software de fuente abierta,

⁶⁵ “España se sitúa a la cola de la Unión Europea en el uso de Internet”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 17 de octubre de 2002.

en detrimento del uso de programas y aplicaciones de grandes empresas como Microsoft⁶⁶.

Por lo que respecta al riesgo de ataques informáticos, desde 1990 la Comisión Europea había sugerido a los Estados miembros criterios y métodos de evaluación de la seguridad de las tecnologías de la información (programa ITSEC), pero sin referencia especial a un entorno tan particular como internet. A lo largo de la década, las autoridades comunitarias intentaron implicar activamente al sector privado en el desarrollo de tecnologías que mejorasen la fiabilidad de las estructuras de información. De especial interés a este respecto ha sido la cooperación entre el sector público y el sector privado, que ha permitido el desarrollo de sistemas de alerta rápida a través de la cooperación entre los equipos técnicos de respuesta a las emergencias informáticas ubicados en cada uno de los Estados miembros.

En lo relativo a la protección de la privacidad, las aproximaciones europeas a este tema están basadas en la experiencia previa de los Estados miembros, cuando era relativamente fácil salvaguardar la confidencialidad de los datos y de las transmisiones. La digitalidad de los datos e internet como medio de transmisión dificultan la efectividad de la protección según la aproximación europea tradicional, basada más en una legislación estricta que impone obligaciones formales de notificación e inspección que en marcos voluntarios de actuación, como pueda ser el caso estadounidense⁶⁷. El marco normativo comunitario se apoya en la Directiva de protección de datos personales de 1995 y en la Directiva de protección de datos en las telecomunicaciones de 1997, orientadas ambas a la armonización de las normas de protección de datos entre

⁶⁶ Vid. "La Comisión Europea promoverá en Sevilla el uso del 'software libre' en la Administración", *El País (suplemento Ciberp@is)*, 13 de junio de 2002. La sugerencia de la UE a sus Estados miembros para que comenzasen a utilizar programas de código fuente abierto estaba motivada por la necesidad de reducir costes informáticos, que en 2002 habían crecido un 28% con respecto al año anterior, hasta situarse en los 660.000 millones de euros. Siguiendo la recomendación de la UE, en julio de 2002 el gobierno de Noruega anunció que no renovarían el contrato por el que toda su administración pública utilizaba programas de Microsoft, lo que suponía un gasto anual de 27,8 millones de euros (el 95% del software pertenecía a Microsoft). El gobierno noruego decidió optar por programas de código fuente abierto como Linux, algo que ya habían hecho departamentos públicos de Francia, Alemania, China y Estados Unidos. Vid. "Una política alternativa", *El País (suplemento Negocios)*, 24 de noviembre de 2002.

⁶⁷ Vid. KIRTLEY, Jane E. (1999), "Is Implementing the EU Data Protection Directive in the United States Irreconcilable with the First Amendment?", *Government Information Quarterly*, vol. 16, nº 2, pp. 87-91.

los Estados miembros⁶⁸. Las exigencias comunitarias en esta materia constituyeron uno de los puntos de fricción más importantes en las relaciones transatlánticas. La Directiva comunitaria sobre protección de datos de 1995 prohibía la transferencia de datos personales hacia países no miembros que no cumplieren con el “nivel adecuado de protección” (arts. 25 y 26), tal y como era evaluado por las instituciones comunitarias⁶⁹. La Directiva, que fijaba en octubre de 1998 la fecha límite para la transposición en los ordenamientos jurídicos nacionales, afectaba a numerosas empresas estadounidenses que realizaban desde países europeos operaciones electrónicas y transacciones de datos personales referidos a sus clientes o a su personal, como bancos, compañías de seguros, empresas de tarjetas de crédito, sociedades de valores y todo tipo de empresas transnacionales. El problema para estas empresas estribaba en que las autoridades europeas consideraban que el marco legal estadounidense no ofrecía el nivel de protección de la privacidad “adecuado”, de modo que sus operaciones quedarían fuera de la ley según la Directiva. Para salvar estas diferencias y la actividad de las empresas estadounidenses que operaban con datos de ciudadanos europeos, en 1999 el gobierno estadounidense y la Comisión Europea comenzaron a negociar una forma de conjugar los intereses empresariales estadounidenses y las exigencias legislativas europeas. La Comisión Europea propuso varios borradores de un modelo de cláusulas contractuales mediante las cuales las empresas de países terceros pudiesen garantizar que sus actividades se ajustaban a los estándares de protección de datos personales europeos. Pero el Departamento de Comercio, el Departamento del Tesoro y la industria estadounidense criticaron estas propuestas tildando las cláusulas contractuales tipo de engorrosas y poco prácticas para garantizar el cumplimiento. El gobierno

⁶⁸ Vid. Directiva 95/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de octubre de 1995, relativa a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos (DO L 281 de 23.11.1995); y Directiva 97/66/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de diciembre de 1997, relativa al tratamiento de los datos personales y a la protección de la intimidad en el sector de las telecomunicaciones (DO L 24 de 30.01.1998).

⁶⁹ Directiva 95/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de octubre de 1995, relativa a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos (DO L 281 de 23.11.1995). Según lo previsto en la Directiva, fue creado el Grupo de trabajo de protección de las personas en lo que respecta al tratamiento de datos personales, que en diversos documentos de trabajo definió las directrices que permitían evaluar la adecuación de la protección en países terceros. Dichos documentos pueden ser consultados en el sitio web del Grupo de trabajo, disponible en http://www.europa.eu.int/comm/internal_market/en/media/dataprot/wpdocs/index.htm

estadounidense se mostraba especialmente crítico con las instituciones comunitarias porque no habían dado a las empresas la posibilidad de participar en el proceso de toma de decisiones sobre esta cuestión⁷⁰. La propuesta del gobierno estadounidense sí recogía los intereses de estas empresas y planteaba una fórmula más flexible y cercana a la autorregulación privada, una fórmula denominada “puerto seguro”: la adhesión voluntaria por parte de las empresas a un conjunto de principios que cumpliesen con el nivel adecuado de protección según los estándares comunitarios. En julio de 2000 la Comisión Europea dio el visto bueno a los principios del “puerto seguro” propuesto por el Departamento del Tesoro y el Departamento de Comercio estadounidenses, de modo que la fórmula estuvo operativa a partir del 1 de noviembre de 2000 como un mecanismo alternativo y compatible con la utilización de cláusulas contractuales tipo⁷¹. Aunque los acuerdos del “puerto seguro” no suscitaron el entusiasmo de las empresas estadounidenses durante los primeros meses, la lista de empresas adheridas se ha ampliado con rapidez, hasta contar con cerca de 300 empresas⁷².

⁷⁰ El gobierno estadounidense se dirigió a la Comisión Europea en los siguientes términos:

“En resumen, compartimos la preocupación de numerosas empresas multinacionales por que la adopción de las cláusulas tipo introduzca incertidumbre sobre la utilización de los contratos.

Las cláusulas tipo propuestas no son un modelo alternativo operativo. Imponen requisitos excesivamente farragosos que son incompatibles con las operaciones del mundo real. Aunque se han realizado revisiones y mejoras desde que las cláusulas contractuales tipo fueron sometidas para ser comentadas en septiembre de 2000, esta revisión no ha sido transparente para los interesados.

Instamos a la Comisión a que dedique más tiempo a un intercambio de opiniones abierto al sector privado, a los países afectados y a otras partes interesadas, sobre todo teniendo en cuenta las preocupaciones mencionadas. A la luz de nuestra preocupación general y de las implicaciones específicas para las futuras negociaciones del Tesoro relativas a la adecuación, en nuestra opinión la Comisión debería diferir la consideración de las cláusulas contractuales tipo”.

Vid. *Carta conjunta del Departamento del Tesoro y del Departamento de Comercio a la Comisión Europea*, 23 de marzo de 2001; disponible en <http://www.export.gov/safeharbor>

⁷¹ Decisión 2001/497/CE de la Comisión, de 15 de junio de 2001, relativa a cláusulas contractuales tipo para la transferencia de datos personales a un tercer país previstas en la Directiva 95/46/CE. En esta decisión se aprecia la preferencia de la Comisión por las cláusulas contractuales tipo, aunque sin perjuicio de otras fórmulas como la del “puerto seguro”, hacia la que son más favorables el gobierno y las empresas estadounidenses: “Las cláusulas contractuales tipo son sólo una de las diversas posibilidades recogidas en la Directiva 95/46/CE para la transferencia legítima de datos personales a un tercer país, junto con el artículo 25 y los apartados 1 y 2 del artículo 26. Facilitarán enormemente a las entidades la transferencia de datos personales a terceros países mediante la incorporación de las cláusulas contractuales tipo en un contrato.

⁷² En noviembre de 2002 eran 266 las empresas que aparecían en la lista publicada por el Departamento de Comercio estadounidense en su página web. Vid. <http://www.export.gov/safeharbor>

En cuanto a la ciberocupación, la UE no ha adoptado medidas especiales, pues el sistema de nombres de dominio es gestionado por la ICANN. Tan sólo puntualmente las autoridades comunitarias han insistido en la necesidad de que este organismo técnico privado sea representativo de toda la comunidad mundial de usuarios de internet, y no sólo de la estadounidense⁷³. Para hacer frente a la congestión de nombres de dominio de nivel superior, en 2000 la Comisión lanzó la propuesta de creación de un ccTLD específicamente europeo⁷⁴. El resultado fue la adopción en abril de 2002 del Reglamento relativo a la aplicación del dominio del primer nivel “.eu”. Según el propio Reglamento, el nuevo dominio “representará un elemento clave para el comercio electrónico en Europa”⁷⁵. La gestión de “.eu” será realizada por un organismo privado sin ánimo de lucro denominado Registro, que queda sometido a las condiciones del Reglamento y responde de sus actividades ante la Comisión y ante un Comité de comunicaciones⁷⁶.

La seguridad jurídica relativa a contratos y firmas digitales se ha visto potenciada definitivamente con la adopción de la Directiva de comercio electrónico de 2000. Según ésta y de acuerdo con el principio de libertad de prestación de servicios, los Estados miembros deben adecuar sus ordenamientos jurídicos para permitir la conclusión de contratos electrónicos en cualquier ámbito económico, salvo muy contadas excepciones. Tanto para el B2B como para el B2C se aplica el principio jurisdiccional del país de origen, de modo que los proveedores de servicios de la sociedad de la información quedan sometidos a las leyes del país en el que están establecidos –esto es, el país de la

⁷³ En la respuesta de la Comisión Europea y del Consejo al *Green Paper* estadounidense, remitida en marzo de 1998, se indicaba que “la gestión futura de internet debería reflejar el hecho de que ya es un medio de comunicación global y está sujeto a intereses internacionales válidos”. Citado en BENKLER, Yochai (2000), “Internet Regulation: A Case Study in the Problem of Unilateralism”, *European Journal of International Law*, vol. 11, pp. 171-185 (179).

⁷⁴ Vid. Comisión de las Comunidades Europeas (2000), *The Organisation and Management of the Internet. International and European Policy Issues 1998-2000*, Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. COM(2000)202, 7 de abril de 2000, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

⁷⁵ Reglamento (CE) 733/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de abril de 2002, relativo a la aplicación del dominio de primer nivel “.eu” (DO L 113 de 30.04.2002).

⁷⁶ Dicho Comité fue creado por la Directiva 2002/21/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo de 2002, relativa a un marco regulador común de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas (DO L 108 de 24.04.2002).

sede legal de la empresa—. Aunque las partes en un contrato de B2B tienen libertad para elegir qué jurisdicción desean que rija la relación contractual, la Directiva de comercio electrónico impone estrictas condiciones de transparencia para el proveedor de servicios electrónicos en los contratos de B2B. En cuanto al B2C, la normativa comunitaria también permite a las partes en el contrato elegir la ley aplicable, pero siempre y cuando los consumidores no vean en ningún modo menoscabada la protección de que gozan en su lugar de residencia habitual.

La protección de los consumidores ha sido sin duda una de las principales preocupaciones de las autoridades comunitarias, conscientes de que la expansión del comercio electrónico pasa por generar confianza en torno a cuestiones de información contractual, protección de menores, confidencialidad de datos personales, publicidad engañosa, publicidad no deseada, etc⁷⁷. En este sentido, la Directiva de comercio electrónico hace especial mención a los mecanismos de solución extrajudicial de litigios, que permiten dirimir de manera más ágil y barata diferencias relativas al B2B y al B2C. Como medida de fomento de estos mecanismos, la Comisión Europea lanzó en mayo de 2000 una Red Extrajudicial Europea (*European Extra-Judicial Network*, EEJ-Net) que, a través de la coordinación y el reconocimiento mutuo de los mecanismos extrajudiciales de solución de litigios existentes en Europa, pretende reforzar la confianza de los consumidores en el B2C⁷⁸. Con todo, cabe subrayar que siguen sin existir estándares comunes de protección de los consumidores para el conjunto de la Unión Europea.

⁷⁷ Vid. KERSTENS, Peter (1999), “Le commerce électronique: une perspective de politique des consommateurs européens”, *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, n° 431, pp. 564-571. De especial importancia en estas cuestiones es la Directiva 97/7/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de mayo de 1997, relativa a la protección de los consumidores en materia de contratos a distancia (DO L 144 de 4.06.1997). Igualmente, vid. Comisión de las Comunidades Europeas (2001), *Libro verde sobre la protección de los consumidores 2001*. COM(2001)531final, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

⁷⁸ Comisión de las Comunidades Europeas (2002), *eEurope: Una sociedad de la información para todos*. Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones. COM (2002) 263 final, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas, p. 17. En el programa de eEurope 2005 la Comisión planteaba la conveniencia de establecer, junto con el sector privado, las organizaciones de consumidores y los Estados miembros, un sistema de resolución de litigios en línea de alcance europeo.

Por otro lado, en lo referido a las firmas electrónicas, las autoridades comunitarias las han equiparado a las firmas tradicionales a todos los efectos y el formato electrónico no menoscaba en modo alguno su validez legal, tal y como recoge desde 1999 la Directiva sobre firmas electrónicas⁷⁹. Esta norma establece un margen muy amplio para el establecimiento de servicios de certificación en los Estados miembros, cuyos gobiernos velarán por que las entidades que ofrecen estos servicios apliquen correctamente los mecanismos de certificación.

En cuanto al riesgo de inseguridad en los medios de pago, la Unión Europea ha llevado a cabo actividades en dos sentidos. Por un lado, ha tenido una participación activa en proyectos de desarrollo tecnológico de sistemas de pago electrónicos seguros. Mediante los programas ESPRIT o los Programas Marco, la Comisión ha financiado investigaciones sobre sistemas de dinero electrónico como las llevadas a cabo en los proyectos SEMPER (Secure Electronic Marketplace for Europe) e ISIS, entre otros, así como investigaciones para el perfeccionamiento del estándar de pago SET a través del proyecto C-Set (Chip Secure Electronic Transactions), siempre en colaboración con empresas vinculadas al sector⁸⁰.

Por otro lado, las autoridades comunitarias han adoptado un marco normativo mínimo para fomentar la confianza en los sistemas de pago electrónicos⁸¹. En dicho marco han tenido especial importancia algunas normas que podríamos considerar como de *soft law*. Una de ellas es la Recomendación de la Comisión relativa a las transacciones mediante instrumentos de pago electrónicos, de 1997, en la que se clarifican las obligaciones y responsabilidades de las partes en un contrato y en la que se observa una preferencia por mecanismos de autorregulación para que los consumidores tengan conocimiento de las responsabilidades asociadas a la utilización de los medios de

⁷⁹ Directiva 99/93/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de diciembre de 1999, relativa a la firma electrónica (DOCE n° 13 de 19.01.2000).

⁸⁰ Vid. OCDE (2000), *OECD Information Technology Outlook 2000, op. cit.*, pp. 117-119.

⁸¹ La UE se ha limitado al reconocimiento de la capacidad de emitir dinero electrónico a entidades bancarias y no bancarias, dejando en manos de los Estados miembros el régimen aplicable, pues en algunos Estados miembros la emisión de dinero electrónico está restringida a instituciones crediticias.

pago electrónico⁸². Otra norma en el sentido de la autorregulación es el *Memorandum of Understanding on Open Access to Electronic Commerce for SMEs* al que llegaron los representantes de empresas de diversos sectores –banca, telecomunicaciones, distribución, alta tecnología–, representantes de consumidores y asociaciones de PYMES. Este acuerdo abogaba por el desarrollo de estándares compatibles para pagos, sobre todo en lo relativo a tarjetas inteligentes, e insistía en la necesidad de llegar a soluciones integradas y compatibles⁸³. La preocupación de las autoridades comunitarias por la estandarización técnica fue recogida en el programa *eEurope 2005*, el cual insta al sector privado, apoyado por la Comisión y los Estados miembros, a que antes de finalizar 2003 desarrolle soluciones interoperables a fin de facilitar el comercio móvil y los negocios electrónicos transfronterizos⁸⁴.

Para hacer frente al riesgo de piratería y en respuesta a las presiones del sector privado, las autoridades comunitarias han adoptado un marco regulador en el que, a través de la Directiva de los derechos de autor de 2001, se ofrece una amplia protección a los intereses privados⁸⁵. Dicha protección pretende armonizar las normas nacionales y, a tal efecto, cubre derechos de reproducción, comunicación y distribución, así como protección jurídica para los mecanismos técnicos antipiratería. Sin embargo, se trata de una norma polémica en la medida en que las disparidades legislativas entre los Estados miembros obligaron a las autoridades comunitarias a adoptar una posición común mínima plagada de excepciones. Pero gracias a la adopción de la Directiva resultará posible la armonización comunitaria con las normas previstas en algunos tratados de la

⁸² Vid. Recomendación 97/489/CE de la Comisión, de 30 de julio de 1997, relativa a las transacciones efectuadas mediante instrumentos electrónicos de pago, en particular, las relaciones entre emisores y titulares de tales instrumentos (DO L 208 de 02.08.1997).

⁸³ Un informe publicado en marzo de 1999 sobre la aplicación de este acuerdo recomendaba algunas medidas como: el fomento de tarjetas inteligentes multifuncionales; la creación de sistemas de pago en los que el riesgo recayese sobre los proveedores del servicio, no sobre los consumidores; la estandarización técnica de los monederos electrónicos a través de mecanismos voluntarios para las industrias implicadas; y la mejora del procesamiento electrónico de los procedimientos de orden de compra y facturación. Vid. OCDE (2000), *OECD Information Technology Outlook 2000*, op. cit., pp. 124-125.

⁸⁴ Comisión de las Comunidades Europeas (2002), *eEurope: Una sociedad de la información para todos*. Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones. COM (2002) 263 final, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas, p. 17.

OMPI. Si en materia de derechos de autor la Directiva ofrece un nivel de protección similar al que puede ofrecer la Digital Millenium Copyright Act estadounidense, en lo que respecta a patentes la protección que ofrece el marco normativo europeo difiere del estadounidense en aspectos sustanciales, como es la no patentabilidad de los modelos de negocio ni del software en los Estados miembros de la UE⁸⁶.

En materia de contenidos, desde 1996 la Comisión Europea realizó informes de acuerdo con los cuales la legislación ya existente era suficiente para cubrir los medios electrónicos. La Comisión planteaba el problema de su aplicación, más que la adopción de nuevas leyes, y establecía una distinción fundamental entre contenidos ilegales y contenido nocivos. Esta distinción sugería respuestas jurídicas y tecnológicas diferentes, pero la cooperación entre sector público y sector privado resultaba en cualquier caso necesaria. En el caso de los contenidos ilegales, las autoridades públicas de los Estados miembros eran las responsables de perseguir y sancionar las conductas delictivas, pero las empresas también podían contribuir a poner de manifiesto y a limitar la difusión de estos contenidos. Tras los informes de la Comisión⁸⁷, el esfuerzo comunitario más importante al respecto ha sido canalizado a través del Plan plurianual de acción comunitaria para propiciar una mayor seguridad en la utilización de Internet mediante la lucha contra los contenidos ilícitos y nocivos⁸⁸. Este plan de acción, que para el período

⁸⁵ Directiva 2001/29/EC del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de mayo de 2001, relativa a la armonización de determinados aspectos de los derechos de autor y derechos afines a los derechos de autor en la sociedad de la información (DO L 167 de 22.06.2001).

⁸⁶ La patentabilidad del software y la conveniencia de armonizar la legislación comunitaria en la materia con la estadounidense son cuestiones muy controvertidas en torno a las cuales las instituciones comunitarias no han adoptado una posición definitiva. Vid. “División en el Parlamento Europeo sobre la necesidad de patentar el ‘software’” y “Europa debate las ventajas e inconvenientes de patentar los programas informáticos”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 5 de diciembre de 2002. La propuesta de Directiva sobre patentes que está siendo debatida y tramitada según el procedimiento de codecisión prevé la patentabilidad del software, en la línea de la política estadounidense.

⁸⁷ Vid. Comisión de las Comunidades Europeas (1996), *La protección de los menores y de la dignidad humana en los nuevos servicios mundiales y de información*. COM (96) 483, 16 de octubre de 1996, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas; y Comisión de las Comunidades Europeas (1996), *Contenidos ilícitos y nocivos en Internet*. COM (96) 487, 16 de octubre de 1996, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

⁸⁸ Vid. Decisión 276/1999/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de enero de 1999, por la que se aprueba un plan plurianual de acción comunitaria para propiciar una mayor seguridad en la utilización de Internet mediante la lucha contra los contenidos ilícitos y nocivos en las redes mundiales (DO L 33 de 06.02.1999).

1999-2002 contaba con un presupuesto de 25 millones de euros, entre otras medidas preveía la creación de una red de “líneas directas” para la denuncia de los contenidos ilícitos en internet (*hotlines*)⁸⁹, instaba a las empresas a adoptar códigos de conducta, promovía la utilización de sistemas de filtro, y fomentaba la sensibilización de los usuarios de internet a través de campañas informativas por parte de las autoridades públicas de los Estados miembros, de las asociaciones de consumidores, de las grandes empresas y de las principales asociaciones empresariales del sector, como la European Internet Service Providers Association (EuroISPA), la asociación pan-europea de asociaciones nacionales de proveedores de servicios de internet⁹⁰.

Por último, para hacer frente a los diversos tipos de fraude comercial en internet, la Comisión ha reconocido la necesidad de adoptar una política comprehensiva. Muchas de las normas antes mencionadas para luchar contra la ciberdelincuencia van en este sentido y las autoridades comunitarias por ahora han tendido a plantear iniciativas no legislativas como el establecimiento de órganos de consulta en los que participen proveedores de servicios, operadores de telecomunicaciones, asociaciones de consumidores y autoridades públicas responsables de la implementación de las normas existentes, en particular en materia de protección de datos. En cuanto a las responsabilidades en la comisión de algunos de estos delitos, la Directiva de comercio electrónico de 2000 ha optado por limitar la responsabilidad de los proveedores de servicios de internet, las empresas que hacen posible las operaciones del comercio electrónico mediante la transmisión de datos (memoria tampón o *caching*) y el alojamiento de datos. Los ISP sólo serán responsables de la transmisiones de datos que puedan constituir un delito si tienen una implicación activa y son conscientes de que se está cometiendo un delito. En cualquier caso, los ISP están obligados a retirar de sus servidores toda información de contenido ilegal o que contribuya a la comisión de

⁸⁹ La mayoría de Estados miembros cuentan ya con líneas directas que están vinculadas a la Red Europea de Líneas Directas INHOPE financiada por la Comisión. Vid. <http://www.inhope.org>

⁹⁰ Vid. SWETENHAM, Richard (2000), “Le plan d’action pour une utilisation plus sûre d’internet”, *op. cit.* Sobre la EuroISPA, vid. <http://www.euroispa.org>

cualquier tipo de delito⁹¹.

Las autoridades comunitarias han actuado de formas muy diversas en todos y cada uno de los riesgos del comercio electrónico. En alguno de ellos, estas actuaciones han seguido los pasos de las políticas y normas de las autoridades públicas de los Estados miembros, pero en la mayoría de ocasiones las instituciones comunitarias han marcado las pautas de actuación política y han armonizado los marcos legislativos nacionales. Al igual que ocurría con Estados Unidos, la Unión Europea ha desempeñado un papel esencial, bien actuando directamente, bien orientando la actuación de los actores privados del comercio electrónico, sobre todo empresas del sector de las tecnologías de la información y la comunicación.

⁹¹ Sobre la cuestión de la responsabilidad, vid. WALDEN, Ian (2001), "Regulating electronic commerce: Europe in the global E-economy", *European Law Review*, nº 26, pp. 529-547 (535-537).

CAPÍTULO VIII

ORGANIZACIONES INTERNACIONALES GUBERNAMENTALES

Estrechamente vinculadas a las políticas estadounidenses y comunitarias sobre el comercio electrónico se encuentran las actividades de algunas organizaciones internacionales gubernamentales que, desde diferentes ámbitos materiales, han contribuido al control internacional de los riesgos del comercio electrónico en internet. Debido a su elevado número, no serán abordadas todas y cada una de ellas, pero sí serán tratadas aquellas que en mayor medida han desempeñado el papel de autoridades, aquellas que han servido de catalizador de los esfuerzos de actores públicos y privados. Naciones Unidas ha desempeñado este papel a través de algunos de sus programas y órganos, y algunos organismos especializados del sistema de Naciones Unidas también han actuado como autoridades de internet, caso de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), del Banco Mundial y de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). Otras organizaciones especialmente relevantes para el comercio electrónico en internet han sido la Organización Mundial de Comercio (OMC), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Consejo de Europa.

1. NACIONES UNIDAS Y ORGANISMOS ESPECIALIZADOS

Hasta la segunda mitad de los años noventa el interés de Naciones Unidas por internet y más concretamente por el comercio electrónico se concentró en las actividades de algunos organismos con funciones muy específicas como la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) o la UIT. La importancia creciente de las tecnologías de la información y la comunicación, de la nueva economía vinculada a ellas, y del comercio electrónico en internet amplió este

interés y la participación a otros organismos de Naciones Unidas como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCD), el Grupo del Banco Mundial, la OMPI, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (*United Nations Education, Science and Culture Organization*, UNESCO) o la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Las actividades de todos ellos se desarrollaron de manera autónoma y poco coordinada hasta 2000, cuando la Organización de las Naciones Unidas decidió intensificar su actuación en este ámbito impulsando las iniciativas ya existentes, creando algunas otras y coordinando todos los esfuerzos del sistema de Naciones Unidas.

En abril de 2000 Naciones Unidas convocó una reunión de expertos, representantes gubernamentales y de la sociedad civil vinculados al sector de las tecnologías de la información y la comunicación que propusieron la creación de un órgano específico que actuase como coordinador y catalizador de las iniciativas de Naciones Unidas en este ámbito. Esta propuesta fue respaldada en julio de 2000 por una Declaración Ministerial del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC), en la que se instaba a la adopción de políticas y acciones a nivel nacional e internacional para aprovechar el potencial de desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación. La Declaración Ministerial del ECOSOC fue apoyada en septiembre de 2000 por la Cumbre del Milenio de Naciones Unidas¹ y en marzo de 2001 el ECOSOC solicitó al Secretario General la creación de una Fuerza de Tareas sobre Tecnologías de la Información y la Comunicación con el objetivo de “proveer liderazgo a las Naciones Unidas en su rol de formular estrategias para el uso de las tecnologías de la información y la comunicación en el proceso de desarrollo”². De

¹ *Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas 56/183. Declaración del Milenio de las Naciones Unidas (A/RES/55/2)*, 8 de septiembre de 2000.

² Toda la información disponible sobre la creación y actividades de la Fuerza de Tareas está disponible en <http://www.unicttaskforce.org>. En cuanto a las características institucionales de este órgano, cabe destacar que el sitio web lo presenta en los siguientes términos: “El Grupo de Tareas es un mecanismo novedoso dentro del esquema institucional de Naciones Unidas. Es el primer cuerpo creado a través de una decisión intergubernamental en el cual los miembros, representantes de gobiernos, sociedad civil (incluyendo sector privado, academia, instituciones sin fines de lucro y organizaciones no gubernamentales) y organizaciones del sistema de Naciones Unidas, comparten iguales derechos y obligaciones en el funcionamiento de la organización”. La denominación de este órgano en inglés es United Nations

acuerdo con las metas generales de desarrollo establecidas por la Declaración del Milenio, la Fuerza de Tareas asume como foco principal de sus actividades la erradicación de la pobreza en los países menos desarrollados, y en África en particular. En este sentido, pretende conseguir que la utilización de las tecnologías de la información y la comunicación en estos países sirva para generar cambios en ámbitos como “la promoción de la educación, la lucha contra las enfermedades, la igualdad entre los sexos, el fortalecimiento de los derechos de la mujer, los jóvenes, los discapacitados y en general todos aquellos que sufren las consecuencias de la pobreza”³.

La primera reunión de la Fuerza de Tareas se celebró en noviembre de 2001 y en ella se aprobó un Plan de Acción, se establecieron seis Grupos de Trabajo y se decidió establecer nodos regionales en África, Asia, América Latina, Países Árabes, Europa y Asia Central. De acuerdo con el Plan de Acción, las actividades de la Fuerza de Tareas están orientadas al establecimiento de vínculos con gobiernos, representantes del sector privado, instituciones sin ánimo de lucro, organizaciones no gubernamentales, universidades y centros de investigación. Todas las actividades de la Fuerza de Tareas están descentralizadas en iniciativas, programas y mecanismos ya existentes, de modo que este órgano no desarrolla proyectos de manera directa. Su funcionamiento requería inicialmente una financiación básica de cinco millones de dólares para los tres primeros años, período durante el cual preveía movilizar recursos por valor de hasta 50 millones de dólares en torno a programas e iniciativas específicos en la línea de los objetivos y estrategias del Plan de Acción⁴.

Information and Communication Technologies Task Force (UNICT Task Force) y la traducción utilizada por Naciones Unidas es Fuerza de Tareas o, en ocasiones, Grupo de Tareas. Aquí utilizamos la primera de estas dos traducciones excepto cuando aparece la segunda en las citas literales de textos de Naciones Unidas.

³ Ibid.

⁴ *Plan of Action of the United Nations Information and Communication Technologies*, disponible en <http://www.unicttaskforce.org>. El Plan de Acción contemplaba una serie de acciones a corto plazo: 1) elaboración de un programa para la concienciación de los líderes políticos del mundo; 2) creación de un sitio web para facilitar información; 3) elaboración del Global Leaders Policy Programme; 3) desarrollo de redes y campañas globales, regionales y subregionales entre sectores y grupos interesados, para lo que se recurriría a las múltiples iniciativas ya existentes, tanto de carácter intergubernamental como no gubernamental; 4) formulación de una estrategia de difusión a través de los medios de comunicación; 5) mejora de la movilización de recursos; 6) asistencia técnica para el diseño de políticas nacionales y regionales en el sector de las tecnologías de la información y la comunicación; 7) apoyo a la participación universal en cuestiones políticas y técnicas planteadas por las tecnologías de la información y la

El trabajo de la Fuerza de Tareas recibió el apoyo de la Asamblea General, que durante su quincuagésimo sexto período de sesiones dedicó una de sus reuniones a las tecnologías de la información y la comunicación, poniendo especial énfasis en la necesidad de reducir la brecha digital y en su utilidad para impulsar los procesos de desarrollo social y económico⁵. En esta reunión se avanzó en la preparación de la Cumbre Mundial de la Sociedad de la Información (CMSI) prevista para 2003 y 2005. El papel de coordinación de la Fuerza de Tareas es especialmente relevante para la CMSI, aunque la organización de la cumbre es competencia de la UIT.

Mucho antes de que los órganos principales de Naciones Unidas mostrasen un interés especial por internet y de que este interés se generalizase, otros órganos y organismos especializados del sistema de Naciones Unidas ya habían abordado diversos aspectos relevantes para el comercio electrónico en internet. De ellos nos ocupamos a continuación.

1.1. CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (CNUCD)

A medida que durante los años noventa se intensificó la participación de un número creciente de empresas y consumidores de países en desarrollo en los mercados electrónicos, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCD) comenzó a abordar el estudio de aquellas cuestiones del comercio electrónico que afectaban de manera específica a estos países. Las actividades de la CNUCD en este ámbito se iniciaron en 1998 en el marco de un programa encaminado a orientar a los países en desarrollo en la adopción de políticas y estrategias que permitiesen reducir la

comunicación y por internet a escala internacional; 8) mejora de la conectividad, aumento del acceso y reducción de precios; 9) promoción de esfuerzos nacionales e internacionales de apoyo a la creación de contenidos y aplicaciones locales; 10) fomento del desarrollo de las capacidades humanas y la creación de conocimientos; 11) promoción de las tecnologías de la información y la comunicación para la sanidad, para la lucha contra el SIDA y contra otras enfermedades infecciosas y contagiosas; 12) fomento de las iniciativas empresariales para el desarrollo económico sostenible, especialmente para la reducción de la pobreza.

brecha digital entre países. Dos tipos de actividades conforman dicho programa⁶. Por un lado, la elaboración y mantenimiento de información y propuestas que faciliten a los países en desarrollo la adopción de políticas beneficiosas para el comercio electrónico⁷. Por otro lado, el asesoramiento a los gobiernos sobre políticas relacionadas con el comercio electrónico, entre ellas las encaminadas a establecer un marco jurídico y regulador que fomente el desarrollo de los mercados electrónicos.

En el marco de este segundo tipo de actividades, en uno de sus primeros informes la CNUCD destacó la importancia que tenía para los países en desarrollo la identificación correcta de los diferentes tipos de actuación que requerían los diversos ámbitos del comercio electrónico, dependiendo en muchos casos de si existía experiencia y consenso internacional al respecto⁸. En función de la identificación de estas diferencias, la CNUCD propuso en 2001 una serie de recomendaciones específicas para el tratamiento político del comercio electrónico en los países en desarrollo⁹: garantizar la igualdad de trato a las transacciones electrónicas y a las transacciones tradicionales, en la línea de lo establecido en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico; adoptar mecanismos de autenticación seguros para las comunicaciones electrónicas, siguiendo las orientaciones legales de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Firmas Electrónicas; aumentar la confianza de los consumidores en el comercio electrónico a través de la adopción de normas y estándares de protección, mecanismos alternativos para la solución de litigios en línea y cláusulas de jurisdicción

⁵ *Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas 56/258. Reunión de la Asamblea General dedicada a examinar el papel de la tecnología de la información y las comunicaciones en el desarrollo (A/RES/56/258)*, 31 de enero de 2002.

⁶ Una presentación básica del programa de comercio electrónico de la CNUCD y el acceso a todos los documentos sobre esta cuestión se encuentran en el sitio web de la CNUCD, disponible en <http://www.unctad.org>

⁷ Algunos de los informes y publicaciones de la CNUCD son, en este sentido, documentos de referencia para el seguimiento de los mercados electrónicos en estos países. Por ejemplo, vid. CNUCD (2000), *Building Confidence. Electronic Commerce and Development* (UNCTAD/SDTE/MISC.11), Ginebra: Naciones Unidas; CNUCD (2001), *E-Commerce and Development Report 2001*, Ginebra: Naciones Unidas; y CNUCD (2002), *E-Commerce and Development Report 2002*, Ginebra: Naciones Unidas.

⁸ Vid. CNUCD (1999), *Legal Dimensions of Electronic Commerce*, Informe de la Secretaría de la CNUCD (TD/B/COM.3/EM.8/2), Ginebra: Naciones Unidas, párr. 53.

⁹ Vid. CNUCD (2001), *E-Commerce and Development Report 2001*, Ginebra: Naciones Unidas, pp. 127-128.

voluntaria; cooperar internacionalmente para perseguir los cibercrimes adoptando normas que se adecúen a los estándares internacionales y reforzando la cooperación judicial; tratar con cautela la fiscalidad del comercio electrónico, adecuando las políticas nacionales a las condiciones particulares del país y siguiendo las discusiones internacionales sobre la cuestión¹⁰; y coordinar internacionalmente las posiciones con países en situación similar para contribuir de manera más efectiva a los debates internacionales sobre el comercio electrónico y a la preparación de instrumentos normativos sobre la materia.

Por último, cabe destacar lo que la CNUCD ha identificado como las cuestiones cruciales que deberían ser abordadas sin demora por los responsables políticos de los países en desarrollo a fin de extender en ellos los mercados electrónicos: la concienciación en torno a la importancia del comercio electrónico, tanto por parte de los responsables políticos –para realizar las reformas necesarias– como de otras instancias sociales y empresariales –para identificar nuevas oportunidades económicas–; la formación y la educación para que consumidores y empresas estén suficientemente capacitados en la utilización eficiente de las nuevas tecnologías; la adopción de reformas legales que eliminen la incertidumbre y fomenten la confianza en el comercio electrónico; la mejora de las infraestructuras, la conectividad y el acceso, que requieren reformas en el sector de las telecomunicaciones y políticas adecuadas en el ámbito de la informática –utilización de ordenadores, promoción de software de fuente abierta–; el desarrollo de los sectores vinculados a las tecnologías de la información a través de políticas sectoriales que pueden mejorar la competitividad y acelerar el crecimiento de los negocios electrónicos; la aplicación de programas de gobierno electrónico (*e-government*) que sirvan de modelo al sector privado, contribuyan a extender el uso de las tecnologías de la información, reduzcan los costes de transacción entre administraciones y sector privado, y mejoren la eficiencia y transparencia del sector

¹⁰ Los países en desarrollo que desvían una parte de sus relaciones comerciales internacionales tradicionales hacia el comercio electrónico internacional se enfrentan a un dilema difícil de resolver: si dan un tratamiento fiscal favorable a las actividades del comercio electrónico corren el riesgo de ver reducidas drásticamente sus entradas fiscales, mientras que si gravan las actividades del comercio electrónico desincentivan su expansión. *Ibid.*, p. 128.

público; y la adopción de medidas específicas para la utilización de tecnologías y prácticas de comercio electrónico por parte del sector privado¹¹.

La importancia de las actividades de la CNUCD radica en haber contribuido a identificar las medidas políticas adecuadas para la expansión del comercio electrónico en los países en desarrollo. De ahí que la CNUCD se haya convertido en uno de los órganos más destacados de la estrategia de Naciones Unidas para el desarrollo iniciada en 2000 y coordinada en el ámbito de las tecnologías de la información y la comunicación por el Grupo de Tareas.

1.2. COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL (CNUDMI)

Desde su creación por la Asamblea General de Naciones Unidas en 1966, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional ha actuado como un órgano de carácter eminentemente técnico para la armonización y la unificación de las legislaciones nacionales en el ámbito del Derecho mercantil internacional, de tal forma que las diferencias entre éstas no supongan un obstáculo para el comercio internacional.

El inicio de los trabajos de la CNUDMI sobre el comercio electrónico se sitúa a principios de los años ochenta, coincidiendo con el crecimiento del comercio electrónico a través de los sistemas EDI. Así, en 1984 la CNUDMI decidió asumir en su programa de trabajo el examen de las consecuencias jurídicas del procesamiento informático de datos en las corrientes del comercio internacional y en 1985 adoptó una recomendación sobre el valor jurídico de los registros informáticos¹². En aras del crecimiento del comercio internacional a través de la utilización de medios electrónicos,

¹¹ Vid. *Electronic Commerce Strategies for Development: The Basic Elements of an Enabling Environment for E-Commerce* (TD/B/COM.3/EM.15/2), 3 de mayo de 2002, Ginebra: Naciones Unidas, p. 5.

¹² Resolución *Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas 40/71. Informe de la comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil internacional* (A/RES/40/71), 11 de diciembre de 1985.

la CNUDMI recomendaba a los gobiernos que eliminasen de los derechos internos de sus Estados la obligatoriedad del papel y de la firma escrita en los contratos comerciales. Esta recomendación no tuvo efectos reseñables, pero el comercio electrónico continuó creciendo, la utilización de internet para operaciones de comercio electrónico a partir de 1991 agravó el riesgo de inseguridad jurídica, y la CNUDMI consideró necesario avanzar en la preparación un conjunto de normas jurídicas armonizadoras, tarea que asumió en 1992 el Grupo de Trabajo sobre Intercambio Electrónico de Datos –hasta entonces Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales–, posteriormente denominado Grupo de Trabajo sobre Comercio Electrónico¹³.

Entre 1992 y 1996 se desarrollaron las actividades de preparación de un régimen uniforme para el comercio electrónico, que darían como resultado la *Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico*¹⁴. El objetivo de la Ley Modelo es facilitar el uso de los medios electrónicos en las transacciones comerciales concediendo igualdad de trato a los usuarios de mensajes consignados sobre un soporte informático y a los usuarios de la documentación consignada sobre papel. Se pretende de este modo que opere en el comercio electrónico el principio de equivalencia funcional entre las formas electrónicas y las formas tradicionales en los contratos, en particular a la hora de aplicar conceptos como “escrito”, “firma” y “original”. La Ley Modelo proporciona los criterios necesarios para apreciar el valor jurídico de los mensajes electrónicos mediante los cuales se realizan las transacciones comerciales y se presenta como una ley “marco” para que los Estados la incorporen de manera flexible a sus ordenamientos jurídicos: “Cabe considerar a la Ley Modelo como un régimen especial bien definido y equilibrado que se recomienda incorporar al derecho interno en forma de norma unitaria de rango legal. Ahora bien, según cuál sea la situación interna de cada Estado,

¹³ Vid. CNUMDI (1997), *Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico con la Guía para su incorporación al derecho interno 1996*, Nueva York: Naciones Unidas. En la *Guía para la incorporación al derecho interno de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico* el Grupo de Trabajo destaca la importancia del riesgo de inseguridad jurídica: “Si bien unos cuantos países han adoptado reglas especiales para regular determinados aspectos del comercio electrónico, se hace sentir en todas partes la ausencia de un régimen general del comercio electrónico. De ello puede resultar incertidumbre acerca de la naturaleza jurídica y la validez de la información presentada en otra forma que no sea la de un documento tradicional sobre papel” (párr. 3).

procederá incorporar el régimen de la Ley Modelo en una o en varias normas de rango legal”¹⁵.

La Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico ha sido determinante en la conformación de la legislación de todos los Estados que han abordado esta materia, comenzando por Estados Unidos y la Unión Europea. Para la National Conference of Commissioners on Uniform State Laws (NCCUSL) estadounidense constituyó una referencia legislativa básica en la elaboración de la Uniform Electronic Transaction Act (UETA) y en su posterior desarrollo o modificación por los Estados federados. También en la Unión Europea estuvo muy presente en la elaboración de algunas de las directivas más importantes, y en particular la Directiva sobre comercio electrónico. Desde 1990 la CNUDMI tuvo en cuenta los trabajos de Estados Unidos y de las Comunidades sobre varias cuestiones relacionadas con el perfeccionamiento de los contratos por medios electrónicos. Una vez aprobada la Ley Modelo por la Asamblea General, este documento tuvo una gran influencia sobre los ordenamientos jurídicos estadounidense y comunitario, contribuyendo sobremanera a armonizar a nivel internacional la legislación en la materia¹⁶.

Esta interacción entre los trabajos de la CNUDMI y los ordenamientos jurídicos de algunos Estados, y en especial de Estados Unidos y de la Unión Europea, se mantuvo cuando en 1996 la CNUDMI decidió incluir en su programa las cuestiones relativas a las firmas numéricas y a las entidades certificadoras. Tras considerar la conveniencia de armonizar las legislaciones nacionales también en lo relativo a las firmas electrónicas, la CNUDMI encomendó en 1997 al Grupo de Trabajo sobre Comercio Electrónico la preparación de un régimen uniforme que fuese complementario del establecido en la Ley Modelo de 1996. Para entonces, el Grupo de Trabajo había conseguido un amplio reconocimiento y las autoridades estatales de muchos países que preparaban algún tipo

¹⁴ *Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas 51/162. Ley Modelo sobre Comercio Electrónico aprobada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (A/RES/51/162)*, 16 de diciembre de 1996.

¹⁵ CNUMDI (1997), *Ley Modelo de la CNUDMI*, *op. cit.*, párr. 10 de la *Guía para la incorporación al derecho interno de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico*.

¹⁶ Vid. POGGI, Christopher T. (2000), “Electronic Commerce Legislation: An Analysis of European and American Approaches to Contract Formation”, *op. cit.*

de legislación sobre firmas electrónicas se dirigieron a la CNUDMI en busca de orientación. En esta materia las dificultades encontradas por el Grupo de Trabajo durante los trabajos preparatorios fueron especialmente destacables, pues todavía no existía un consenso internacional en torno al alcance sustantivo que debería tener el régimen uniforme –si debería contemplar todos los tipos de formas electrónicas o sólo alguno de ellos–. Los trabajos y los resultados se centraron en las infraestructuras de clave pública y, una vez superadas las dificultades, la CNUDMI adoptó en 2001 la *Ley Modelo de la CNUDMI sobre Firmas Electrónicas*¹⁷ con el objetivo de aportar una mayor certidumbre a la eficacia jurídica de las firmas electrónicas. Tal y como ha destacado la CNUDMI, la Ley Modelo sobre Comercio Electrónico y la Ley Modelo sobre Firmas Electrónicas se complementan plenamente¹⁸. Esta última reviste también gran importancia como norma armonizadora de las legislaciones nacionales y, aunque su adopción fue posterior a la Directiva comunitaria sobre firma electrónica y a la ESIGN Act, ambas de 2000, comparte con ellas los principios básicos relativos al valor de las firmas electrónicas en los contratos comerciales.

Los trabajos de la CNUDMI no se han limitado a la adopción de estas dos Leyes Modelo, pues desde 1999 fueron definidos muchos otros temas de comercio electrónico en los que cabría realizar labores de armonización normativa. De entre todos ellos, la CNUDMI decidió en 2001 concentrar sus esfuerzos en la preparación de un instrumento internacional sobre ciertas cuestiones referentes a la contratación electrónica¹⁹.

¹⁷ Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas 56/80. *Ley Modelo sobre las Firmas Electrónicas aprobada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*, 12 de diciembre de 2001.

¹⁸ Vid. CNUMDI (2002), *Ley Modelo de la CNUDMI sobre Firmas Electrónicas con la Guía para su incorporación al derecho interno 2001*, Nueva York: Naciones Unidas.

¹⁹ Vid. CNUMDI (2001), *Aspectos jurídicos del comercio electrónico. Contratación electrónica: disposiciones para un proyecto de convención* (A/CN.9/WG.IV/WP.95). Documento del Grupo de Trabajo IV (comercio electrónico), 20 de septiembre de 2001, Nueva York: Naciones Unidas. La lista de temas sobre los que la CNUDMI consideraba necesario incidir incluía los siguientes: “la legislación relativa a las transacciones y los contratos electrónicos; la transferencia electrónica de derechos sobre bienes corporales; la transferencia electrónica de derechos sobre bienes inmateriales; los derechos sobre los datos electrónicos y los programas informáticos –posiblemente en colaboración con la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)–; la formulación de normas uniformes en materia de contratación electrónica –posiblemente en colaboración con la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y el *Internet Law and Policy Forum* (ILPF)–; el derecho y la jurisdicción aplicables (posiblemente en colaboración con la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado); y los sistemas de solución de controversias por vía informática”. *Ibid.*, p. 3.

1.3. UNIÓN INTERNACIONAL DE TELECOMUNICACIONES (UIT)

Desde su creación a finales del siglo XIX la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) se ocupó de la coordinación internacional de todo tipo de estándares técnicos relacionados con las telecomunicaciones: infraestructuras, frecuencias de transmisión, órbitas de satélite, sistemas de tarificación telefónica, etc. El incremento de las comunicaciones internacionales a partir de los años ochenta puso de relieve la importancia de los mecanismos de coordinación técnica internacional, entre ellos los desarrollados por la UIT, y aun más a partir de la expansión de internet durante los años noventa. La necesidad de encontrar formas de gestionar la red de redes supuso para la UIT la oportunidad de desempeñar un papel relevante, precisamente en un período de profundas transformaciones provocadas, en parte, por la liberalización del sector de las telecomunicaciones en Estados Unidos y en Europa²⁰.

Desde principios de los años noventa la UIT llevó a cabo diversas actividades de coordinación y establecimiento de estándares técnicos relacionados con cuestiones relevantes de internet, como la privacidad, los pagos electrónicos o la seguridad en las infraestructuras de información, aunque los temas en los que la UIT se mostró más activa fueron la gestión de los nombres de dominio y el desarrollo mundial del sector de las telecomunicaciones.

En cuanto a los nombres de dominio, los debates sobre la gobernanza de internet en esta cuestión permitieron a la UIT convertirse en un actor relevante, sobre todo durante el proceso de creación de la ICANN en Estados Unidos, entre 1996 y 1998. Sin embargo, el peso político de la UIT en el ámbito de los nombres de dominio tendió a disminuir por diversos factores, como la desconfianza del sector privado ante su carácter intergubernamental, las reticencias mostradas por algunos organismos técnicos privados como la ISOC o la IANA, que veían en la UIT a un competidor, o el poco interés de Estados Unidos en que una organización internacional intergubernamental participase en un proceso que se llevaba a cabo con la tutela del gobierno

²⁰ Vid. DRAKE, William J. (2000), "The rise and decline of the international telecommunications regime", en MARSDEN, Christopher T. (ed.) (2000), *Regulating the Global Information Society*, Londres: Routledge, pp. 124-177.

estadounidense²¹. Una vez fue creada la ICANN, la UIT mantuvo su implicación en la gestión del DNS, pero de forma muy secundaria, con la presencia de representantes en el Órgano de Apoyo para Protocolos (*Protocol Supporting Organization, PSO*) y en el Comité Consultivo Gubernamental (*Governmental Advisory Committee, GAC*), a los que nos referiremos posteriormente.

En lo que respecta al desarrollo mundial del sector de las telecomunicaciones, desde 1994 la IUT ha celebrado conferencias cuatrienales en las que se han adoptado planes de acción para la extensión de las telecomunicaciones en todo el mundo, contribuyendo así a la concienciación necesaria para paliar la brecha digital existente entre países ricos y países pobres. La primera de las Conferencias Mundiales para el Desarrollo de las Telecomunicaciones se celebró en Buenos Aires en 1994 y fue el foro elegido por el Vicepresidente estadounidense Gore para presentar la iniciativa GII²². En el Plan de Acción de Buenos Aires se establecieron tres capítulos de actuación: 1) la creación de Grupos de Estudio en el ámbito UIT-Desarrollo (UIT-D), cuyos resultados permitirían conocer mejor los beneficios potenciales de la mejora de las telecomunicaciones, sobre todo en países en desarrollo; 2) la adopción de doce programas que englobarían varios proyectos con requisitos concretos en cuanto a resultados; y 3) la adopción de un programa especial para los 50 países menos desarrollados, a los que se otorga prioridad en las actividades de UIT-D²³. La segunda Conferencia Mundial para el Desarrollo de las Telecomunicaciones, celebrada en 1998 en La Valeta (Malta), reafirmó la intención de ofrecer a los países en desarrollo asesoría técnica en materia de reforma de regulaciones y de criterios contables, así como de gestión de recursos tecnológicos, financieros y humanos. El Plan de Acción de 1998 también mostraba especial atención a la situación de los países menos desarrollados, en los que se hacía más urgente la extensión del servicio universal, del acceso global y de

²¹ Vid. MUELLER, Milton L. (2002), *Ruling the root, op. cit.*, p. 138.

²² *Remarks Prepared for Delivery by Vice President Al Gore*, Ginebra: International Telecommunications Union, 21 de marzo de 1994.

²³ *The Buenos Aires Action Plan*, Conferencia Mundial para el Desarrollo de las Telecomunicaciones (Buenos Aires, 1994), Ginebra: UIT. Disponible en <http://www.itu.int/ITU-D/conferences/wtdc/1994>

precios ajustados²⁴. La tercera Conferencia Mundial para el Desarrollo de las Telecomunicaciones, celebrada en 2002 en Estambul, adoptó un nuevo Plan de Acción en el que explícitamente se enfatizaba la necesidad de transformar la brecha digital en una “oportunidad digital” a través de acciones de UIT-D relativas a: reforma de regulaciones; desarrollo de redes de tecnologías de la información y la comunicación; aplicaciones y servicios de internet; políticas de precios; y actividades de formación²⁵.

Precisamente por esta experiencia en la celebración de conferencias internacionales sobre las tecnologías de la información y la comunicación, la UIT ha sido el organismo especializado de Naciones Unidas designado por la Asamblea General como responsable de la organización y de los trabajos preparatorios de la Cumbre Mundial de la Sociedad de la Información (CMSI) que se celebrará en dos fases, la primera en diciembre de 2003 en Ginebra y la segunda en 2005 en Túnez²⁶.

1.4. BANCO MUNDIAL

Al mismo tiempo que Estados Unidos, la Unión Europea y otros países y organizaciones internacionales lanzaban sus primeras iniciativas en relación a la sociedad de la información, el Banco Mundial comenzó a percibir la importancia de las tecnologías de la información y la comunicación para el desarrollo socioeconómico de los países en desarrollo. Después de financiar algunos proyectos aislados, en septiembre de 1995 el Banco Mundial lanzó el programa Información para el Desarrollo (*infoDev*),

²⁴ *Valleta Declaration*, 2ª Conferencia Mundial para el Desarrollo de las Telecomunicaciones (La Valeta, 1998), Ginebra: UIT. Disponible en <http://www.itu.int/ITU-D/conferences/wtdc/1998/>

²⁵ *Istanbul Declaration*, 3ª Conferencia Mundial para el Desarrollo de las Telecomunicaciones (Estambul, 2002), Ginebra: UIT. Disponible en <http://www.itu.int/ITU-D/conferences/wtdc/2002/>

²⁶ *Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas 56/183. Cumbre Mundial de la Sociedad de la Información (A/RES/56/183)*, 21 de diciembre de 2001. Toda la información sobre los trabajos preparatorios de la cumbre está disponible en el sitio web de la UIT, <http://www.itu.int/wsis/>

cuyo objetivo es eliminar los obstáculos a los que se enfrentan los países en desarrollo en la economía de la información mundial²⁷.

El programa *infoDev* está constituido por un conjunto de ayudas para la promoción de proyectos innovadores sobre el uso de las tecnologías de la información y la comunicación para el desarrollo económico y social, especialmente entre los sectores más desfavorecidos de los países en desarrollo. El Banco Mundial gestiona las ayudas de *infoDev* a través del Comité de Donantes, de un Grupo Consultivo Técnico y del Director del programa, todo ello bajo la responsabilidad del Vicepresidente de Desarrollo del Sector Financiero y Privado.

Las actividades de *infoDev* se desarrollan en cuatro ámbitos de actuación. En primer lugar, *infoDev* pretende crear consenso entre los líderes políticos y empresariales de los países en desarrollo en torno a la necesidad de mejorar las infraestructuras de la información. En segundo lugar, los proyectos de *infoDev* ofrecen asesoría técnica sobre las estrategias de desarrollo de las infraestructuras de la información más adecuadas, por ejemplo, a través de estudios sobre necesidades y condiciones de inversión en infraestructuras, a través de aplicaciones experimentales de sistemas informáticos, o mediante seminarios y cursos por parte de expertos. En tercer lugar, con *infoDev* se ofrece asesoría jurídica e institucional para la aplicación de políticas de reforma y de acceso al mercado en el sector de las telecomunicaciones –privatizaciones, regulación, incentivos a la inversión privada, etc.–. Y en cuarto lugar, las ayudas de *infoDev* son utilizadas para la aplicación de proyectos de demostración del funcionamiento de las tecnologías de la información y la comunicación en todo tipo de ámbitos²⁸.

Aunque las actividades desarrolladas desde 1995 en el marco de *infoDev* son muy limitadas para paliar la brecha digital existente entre países ricos y países pobres, lo cierto es que pocos programas de organizaciones internacionales gubernamentales canalizan una cuantía de recursos y contribuyen a un número de proyectos comparables. Desde 1996 y hasta junio de 2001, la cuantía acumulada de las ayudas otorgadas

²⁷ Banco Mundial (1995), *Harnessing Information for Development: A Proposal for a World Bank Group Strategy*, Washington, D.C.: Banco Mundial.

²⁸ Vid. el sitio web del Banco Mundial dedicado a *infoDev*, disponible en <http://www.infodev.org>

ascendió a 71.074.000 de dólares, mediante las cuales se habían completado 99 proyectos (14 en 1997, 29 en 1998, 24 en 1999, 18 en 2000 y 14 en 2001) y 43 proyectos más seguían en curso. La variedad de los proyectos de *infoDev* se corresponde con la de las entidades que los desarrollan: empresas del sector de las tecnologías de la información y la comunicación, organismos gubernamentales estatales y subestatales, organismos técnicos, organizaciones internacionales gubernamentales, universidades y centros de investigación, entre otras²⁹.

1.5. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL (OMPI)

La expansión de los mercados electrónicos durante los años noventa subrayó la necesidad de adaptar los mecanismos internacionales de protección de la propiedad intelectual a las condiciones particulares de internet, tal y como habían señalado la iniciativa NII estadounidense o el Informe Bangemann en la Unión Europea. La OMPI sería la organización internacional gubernamental idónea para incorporar al régimen de protección internacional de la propiedad intelectual aquellas particularidades planteadas en esta materia por internet. Así, la OMPI asumiría durante la segunda mitad de los años noventa un papel muy activo en dos cuestiones de gran relevancia, como la protección de los derechos de autor en internet y la protección de los nombres comerciales en relación con el sistema de nombres de dominio. El tratamiento de estas dos cuestiones por parte de la OMPI contribuiría a limitar el riesgo de piratería y el riesgo de ciberocupación en el comercio electrónico.

En cuanto a la protección de los derechos de autor en el ciberespacio, la Conferencia Diplomática celebrada en 1996 por la OMPI en Ginebra daría lugar a dos tratados internacionales fundamentales: el Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor (WCT, *World Copyright Treaty*)³⁰ y el Tratado de la OMPI sobre Interpretación o

²⁹ Vid. Global Information and Technologies Department (2001), *Information for Development Program. Annual Report 2001*, Washington, D.C.: Banco Mundial, pp. 51-54 y 67-100.

³⁰ *Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor (WCT)*, adoptado en Ginebra el 20 de diciembre de 1996. Publicación OMPI n° 226(S).

Ejecución y Fonogramas (WPPT, *World Performance and Phonograms Treaty*)³¹. Desde su adopción en diciembre de 1996, ambos tratados se convertirían en instrumentos esenciales para el crecimiento del comercio electrónico. En la medida en que establecían medidas de armonización para los marcos legislativos de los Estados parte, podrían ser paliados importantes riesgos del comercio electrónico como la piratería. Ambos tratados reflejan el amplio consenso intergubernamental en torno a la necesidad de que los derechos de propiedad intelectual sean respetados también en el entorno digital. El gobierno estadounidense sería uno de los primeros en adecuar su legislación a través de la Digital Millennium Copyright Act de 1998, pocos meses antes de la ratificación del WCT y del WPPT³².

Sin embargo, el alcance de ambos tratados no agotaba en absoluto las cuestiones específicas en materia de propiedad intelectual suscitadas por internet y por el comercio electrónico. Así lo demostraría el requerimiento de Estados Unidos para que la OMPI se implicase en la gestión del DNS y, más concretamente, en el proceso de creación de la ICANN. En el *White Paper* de junio de 1998 el gobierno estadounidense instaba a la OMPI a adoptar recomendaciones que estableciesen una aproximación uniforme a nivel internacional con respecto a cuestiones que afectaban a la propiedad intelectual, como los litigios sobre ciberocupación, la protección de marcas comerciales conocidas y los efectos de la eventual creación de nuevos nombres de dominio superior genéricos. Aprovechando la oportunidad que le ofrecía el requerimiento estadounidense, la OMPI inició el llamado *Proceso de la OMPI relativo a los Nombres de Dominio de Internet*, en el marco del cual la organización realizó numerosas consultas y debates por internet, elaboró varias RFC e incorporó muchos de los comentarios y sugerencias enviados por gobiernos, organizaciones internacionales gubernamentales, representantes empresariales, universidades, expertos y usuarios³³. El resultado de este proceso fue un informe final publicado en abril de 1999, cuyas recomendaciones fueron sometidas en

³¹ *Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas (WPPT)*, adoptado en Ginebra el 20 de diciembre de 1996. Publicación OMPI n° 227 (S).

³² Vid. SMITH, Bradford L. (2000), "The Third Industrial Revolution", *op. cit.*, pp. 301-304.

³³ FRANDA, Marcus (2001), *Governing the Internet: The Emergence of an International Regime*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner, pp. 119-120.

2000 a la ICANN³⁴. La estrecha vinculación entre la ICANN y la OMPI no se redujo a la participación de ésta última en el proceso de creación de la ICANN. Una vez creada ésta, la OMPI tendría una representación en el Comité Consultivo Gubernamental (GAC) de la ICANN. Además, la OMPI es uno de los proveedores de arbitraje reconocidos en la “Política Uniforme de Resolución de Controversias relativas a Nombres de Dominio de la ICANN”, y desde el 1 de diciembre de 1999 actúa como centro para la solución de litigios de ciberocupación a través de su Centro de Arbitraje y de Mediación³⁵.

La delimitación más amplia de las cuestiones del comercio electrónico que requerían de la implicación de la OMPI se realizaría en la Conferencia Internacional de la OMPI sobre Comercio Electrónico y Propiedad Intelectual, celebrada en septiembre de 1999. En ella se congregaron unos 700 representantes gubernamentales, empresariales y de otros sectores interesados, que abordaron la importancia económica del comercio electrónico, tanto para países desarrollados como países en desarrollo, y especialmente el impacto del comercio electrónico sobre la propiedad intelectual. Como resultado de la conferencia, los Estados miembros de la OMPI adoptaron el denominado *Programa Digital*, en el que se proponían diez acciones que deberían ser llevadas a cabo por la organización³⁶. En el marco de estas propuestas del *Programa Digital* la

³⁴ Vid. OMPI (1999), *Informe Final sobre el Proceso de la OMPI relativo a los Nombres de Dominio de Internet*, Ginebra: OMPI, 30 de abril de 1999. Disponible en <http://wipo2.wipo.int>

³⁵ Vid. el sitio web de la Política Uniforme de Resolución de Controversias relativas a Nombres de Dominio de la ICANN, disponible en <http://www.icann.org/udrp/approved-providers.htm>, así como el sitio web del Centro de Arbitraje y de Mediación de la OMPI, disponible en <http://arbiter.wipo.int/mediation/mediation-guide/index-es.html>

³⁶ De forma resumida, estas acciones eran: 1) ampliar la participación de los países en desarrollo; 2) conseguir la entrada en vigor de los tratados WCT y WPPT antes de diciembre de 2001 –los dos tratados entraron en vigor pocos meses después del objetivo fijado en el *Programa Digital de la OMPI*: el WCT entró en vigor en junio de 2002 y el WPPT lo hizo en agosto de 2002–; 3) promover la armonización del marco legislativo internacional para facilitar el comercio electrónico; 4) aplicar las recomendaciones del *Informe sobre el Proceso de la OMPI relativo a los Nombres de Dominio*; 5) desarrollar los principios adecuados con respecto a la responsabilidad de los proveedores de servicios en línea; 6) promover un marco institucional armonizado mediante la coordinación administrativa y la aplicación de sistemas de gestión en línea de derechos de propiedad intelectual; 7) introducir y desarrollar procedimientos de gestión en línea de solicitudes internacionales de patentes; 8) estudiar y adoptar medidas para mejorar la administración de activos digitales culturales y de otros tipos en el ámbito internacional; 9) estudiar y adoptar las normas necesarias sobre cualquier cuestión de propiedad intelectual relacionada con el comercio electrónico; y 10) coordinar con otras organizaciones internacionales las posiciones sobre

OMPI continuaría examinando la evolución de la compleja relación entre comercio electrónico y propiedad intelectual³⁷.

Este esfuerzo llevaría a la OMPI a iniciar en julio de 2000 el *Segundo Proceso relativo a los Nombres de Dominio de Internet* para abordar ciertas cuestiones y conflictos relacionados con la propiedad intelectual que habían surgido en el sistema de nombres de dominio y que quedaron por examinar después del *Primer Proceso de la OMPI relativo a los Nombres de Dominio de Internet*. En septiembre de 2001 la OMPI publicó el informe resultante, en el que se subrayaba la gravedad del fenómeno de la ciberocupación y de sus efectos sobre las marcas comerciales. En el informe se destacaba asimismo la inadecuación de las normas de Derecho internacional existentes para abordar de manera comprensiva los abusos en el registro de nombres de dominio. En particular, se urgía a reforzar la protección sobre nombres internacionales de dominio público, como los nombres y acrónimos de organizaciones intergubernamentales y los nombres genéricos de determinadas sustancias farmacéuticas de una lista elaborada por la OMS. Igualmente, la OMPI se planteaba la necesidad de que fuesen protegidos también los nombres de las personas, pues hasta ahora sólo gozaban de derechos legales reconocidos frente a los ciberocupas si sus nombres estaban registrados como marcas comerciales. En relación a topónimos – pueblos, ciudades, países, accidentes geográficos, etc.–, a nombres referidos a grupos étnicos –inuits, maorís, etc.– y a topónimos asociados a marcas comerciales –queso roquefort, vino beaujolais, etc.–, la OMPI consideraba en el informe que el Derecho internacional se encontraba demasiado poco desarrollado como para abordar los problemas de ciberocupación³⁸. Sin duda alguna, el desarrollo futuro de las normas internacionales en esta materia requerirá de la participación activa de la OMPI.

cuestiones horizontales que afectan a la propiedad intelectual. Vid. OMPI (1999), *Programa Digital de la OMPI*, Ginebra: OMPI.

³⁷ Vid. OMPI (2000), *Primer on Electronic Commerce and Intellectual Property Issues* (WIPO/OLOA/EC/PRIMER), Ginebra: OMPI.

³⁸ Vid. OMPI (2001), *Informe del Segundo Proceso de la OMPI relativo a los Nombres de Dominio de Internet*, Ginebra: OMPI, 3 de septiembre de 2001. Disponible en <http://wipo2.wipo.int>; y “Reports finds laws inadequate against cybersquatters”, *The Financial Times*, 4 de septiembre de 2001.

2. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

Los acuerdos y rondas negociadoras de liberalización comercial concluidos bajo los auspicios del GATT y de la OMC afectan al comercio electrónico en la medida en que buena parte de las operaciones de comercio electrónico son operaciones de comercio internacional. Sin embargo, las particularidades de los mercados electrónicos han llevado a la OMC a realizar un tratamiento específico del comercio electrónico en el marco más amplio del comercio internacional.

Los procesos de liberalización de las telecomunicaciones experimentados en Europa y Estados Unidos durante los años noventa se vieron acompañados por dos tratados internacionales auspiciados por la OMC de gran trascendencia para las infraestructuras necesarias en las operaciones de comercio electrónico. Así, en 1996 se firmó el Acuerdo sobre Tecnología de la Información de la OMC, por el cual se eliminaban aranceles para algunos productos de tecnologías de la información, y en 1997 se firmó el Acuerdo sobre Telecomunicaciones Básicas de la OMC. A través de este acuerdo, orientado a la liberalización de los mercados de servicios de telecomunicaciones, se permitía a los operadores de telecomunicaciones entrar en mercados extranjeros y se garantizaba la libre competencia en el sector a través de compromisos de regulación por parte de los Estados.

A partir de 1997 la OMC comenzó a tomar en consideración aspectos específicos de comercio electrónico que podían verse afectados por el régimen comercial multilateral. La Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Ginebra en 1998 impulsaría estas actividades mediante la Declaración sobre Comercio Electrónico Global³⁹. En ella se reconocía la importancia creciente de los mercados electrónicos y se instaba al Consejo General de la OMC a establecer un programa de trabajo para analizar todas las cuestiones relacionadas con el comercio electrónico global teniendo en cuenta las necesidades económicas, financieras y de desarrollo de los países en vías de desarrollo. En el mismo documento, la OMC declaraba una moratoria sobre la

³⁹ *Declaration on global electronic commerce* (WT/MIN(98)/DEC/2), Conferencia Ministerial de Ginebra, 25 de mayo de 1998.

imposición de derechos de aduana sobre transacciones comerciales electrónicas. Pocos meses después, el Consejo General adoptaría el Programa de Trabajo, a partir del cual diversas cuestiones relacionadas con el comercio electrónico serían abordadas por varios órganos: el Consejo para el Comercio de Servicios, el Consejo para el Comercio de Bienes, el Consejo para Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) y el Comité para Comercio y Desarrollo⁴⁰.

Fruto del trabajo de estos órganos, en julio de 1999 fue presentado un informe en la tercera Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Seattle. En dicho documento eran puestas de relieve cinco cuestiones de especial interés. En primer lugar, los gobiernos de los Estados miembros de la OMC distinguían claramente tres tipos de transacciones comerciales en internet que requerían también un tratamiento diferenciado, como eran las transacciones puramente electrónicas, las transacciones electrónicas que requerían servicios de distribución no electrónicos para la entrega del producto, y transacciones relativas a la provisión de servicios de internet.

En segundo lugar, de manera general los Estados miembros de la OMC consideraban que la inmensa mayoría de las transacciones realizadas en internet eran servicios cubiertos por las disposiciones del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS o GATS, en inglés), que en todo caso debían aplicarse siguiendo el principio de neutralidad tecnológica para no discriminar entre las transacciones comerciales en función de la tecnología utilizada para realizarlas.

En tercer lugar, el comercio electrónico plantea problemas de consideración en lo que se refiere a la protección internacional de la propiedad intelectual, ámbito material del Acuerdo de ADPIC. Este acuerdo de 1994, que reflejaba fielmente los intereses expuestos por las empresas estadounidenses, europeas y japonesas del sector de las tecnologías de la información y la comunicación, establecía para todos los miembros de la OMC estándares mínimos en relación al contenido y a la aplicación de las normas de propiedad intelectual –derechos de autor, marcas comerciales, patentes–⁴¹. La fijación

⁴⁰ *Work Programme on Electronic Commerce (WT/L/274)*, Consejo General, 25 de septiembre de 1998.

⁴¹ Vid. SELL, Susan K. (1999), “Multinational Corporations as Agents of Change: The Globalization of Intellectual Property Rights”, en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.)

de estándares, la aplicación de estas normas y la sanción de las violaciones pueden ser especialmente difíciles de conseguir en el comercio electrónico. De ahí que, teniendo en cuenta la estrecha vinculación entre las cuestiones abordadas en el Acuerdo de ADPIC y en los acuerdos WCT y WPPT, la OMC y la OMPI se hayan visto obligadas a coordinar cada vez más sus actividades para la conformación progresiva de un régimen internacional de la propiedad intelectual coherente y unitario⁴².

En cuarto lugar, algunos Estados miembros han evidenciado un desacuerdo profundo con respecto a la clasificación de los productos digitales como bienes o como servicios, pues de esta distinción básica se derivaban importantes consecuencias con respecto al régimen comercial aplicable. Por un lado, la Unión Europea defendía que todos los productos digitales transmitidos electrónicamente fuesen considerados como servicios y, por tanto, estuviesen sometidos al régimen del AGCS. Por otro lado, Estados Unidos se oponía a esta generalización y sostenía que aquellos productos digitales que tradicionalmente eran distribuidos por medios no electrónicos debían ser considerados como bienes y, por tanto, debían estar sometidos al régimen comercial de las mercancías. Teniendo en cuenta que este último permite menos restricciones comerciales que el AGCS, así como el poder de mercado de las industrias estadounidenses en el sector de las tecnologías de la información y en productos audiovisuales, no es de extrañar que los representantes gubernamentales estadounidenses hayan considerado “prematura la clasificación del comercio electrónico, dada su naturaleza cambiante y la incertidumbre sobre los efectos que dicha decisión podría tener sobre el acceso a los mercados y otros derechos comerciales”⁴³.

En quinto y último lugar, otra cuestión que suscitaba desacuerdos era la vinculación que debiera establecerse entre el anexo de Telecomunicaciones del AGCS y

(1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 169-197.

⁴² Vid. FRANDA, Marcus (2001), *Governing the Internet*, *op. cit.*, pp. 132-135.

⁴³ United States General Accounting Office (2002), *International Electronic Commerce*, *op. cit.*, p. 72. Como principio general, el gobierno estadounidense propone que los productos digitales reciban un tratamiento comercial lo más liberal posible de acuerdo con las normas del comercio internacional vigentes.

los servicios de acceso a internet⁴⁴. En representación de los intereses de los proveedores de servicios de internet, algunos gobiernos se apoyaban en este anexo para reclamar que los ISP pudiesen acceder a las infraestructuras de los operadores de telecomunicaciones allí donde el sector no hubiese sido liberalizado, pero al mismo tiempo se planteaba la duda de si los ISP que gozasen de líneas de telecomunicaciones propias deberían cederlas en los mismos términos a otros ISP⁴⁵.

Ninguna de estas cuestiones ha sido hasta el momento resuelta. Conscientes de la importancia del comercio electrónico para el régimen más amplio del comercio internacional, en la Declaración Ministerial de Doha de 2001 los Estados miembros reconocieron la necesidad de crear y mantener un entorno favorable para el desarrollo futuro de los mercados electrónicos, pero se limitaron a tomar dos decisiones poco novedosas con respecto a lo planteado en 1998 en la Declaración sobre Comercio Electrónico Global: en primer lugar, instar al Consejo General a que estableciese un marco institucional adecuado para continuar desarrollando el Programa de Trabajo y, en segundo lugar, mantener la moratoria sobre los derechos de aduana para el comercio electrónico⁴⁶.

3. ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE)

Desde mediados de los años noventa la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico comenzó a abordar de manera sistemática el comercio electrónico en internet. En pocos años se ha convertido en la organización internacional con mayor número y variedad de actividades para promover el desarrollo de los mercados electrónicos. La variedad de estas actividades no sólo se refiere a la forma que

⁴⁴ NORTON, Simon (1999), "Liberalisation in the international telecommunications market: the General Agreement on Trade in Services", *Communications Law*, vol. 4, n° 6, pp. 223-229.

⁴⁵ Los informes del Consejo para el Comercio de Servicios, del Consejo para el Comercio de Bienes, del Consejo para ADPIC y del Comité para Comercio y Desarrollo se encuentran disponibles en el sitio web de la OMC. Vid. <http://www.wto.org>

⁴⁶ *Ministerial Declaration* (WT/MIN (01)/DEC/1), Conferencia Ministerial de Doha, 20 de noviembre de 2001, párr. 34.

adoptan –elaboración de informes, organización de conferencias internacionales, adopción de documentos políticos con líneas directrices de actuación–, sino también a las cuestiones tratadas, de gran relevancia para el comercio electrónico –seguridad, privacidad, seguridad de las infraestructuras, protección de los consumidores, fiscalidad–.

En cuanto a los tipos de actividades desarrolladas por la OCDE con relación al comercio electrónico, cabría destacar al menos tres. En primer lugar, la elaboración de informes ha contribuido a mejorar del conocimiento de la evolución de los mercados electrónicos y a conformar las políticas nacionales e internacionales sobre la cuestión. A este respecto, cabría citar los informes periódicos *OECD Communications Outlook* y *OECD Information Technology Outlook*, así como algunos estudios de referencia sobre las diversas cuestiones sociales, económicas y políticas que plantea la expansión del comercio electrónico⁴⁷.

En segundo lugar, desde 1997 la OCDE ha organizado conferencias internacionales y foros de discusión en los que los representantes gubernamentales de los Estados miembros han podido debatir y cooperar para la adopción de políticas y marcos normativos armonizados en relación al comercio electrónico. De especial interés en estos encuentros ha sido la participación activa de representantes empresariales y otros sectores sociales, que pueden coordinar sus posiciones en el seno de la OCDE a través de órganos como el Business and Industry Advisory Committee (BIAC) y el Trade Union Advisory Committee (TUAC). La primera gran conferencia de la OCDE sobre los mercados electrónicos, “Dismantling the Barriers to Global Electronic Commerce”, celebrada en Turku en noviembre 1997, acogió a unos 400 representantes gubernamentales, empresariales y de organizaciones internacionales gubernamentales, y en ella ya se planteó como preocupación crucial para muchos participantes la necesidad de generar confianza en el comercio electrónico⁴⁸. La Conferencia Ministerial de Ottawa “A Borderless World: Realising the Potential of Global Electronic Commerce”,

⁴⁷ Vid. OCDE (1997), *Opportunities and Challenges for Government (The "Sacher Report")*, París: OCDE; OCDE (1999), *The Economic and Social Impacts of Electronic Commerce: Preliminary Findings and Research Agenda*, París: OCDE; OCDE (2002), *Measuring the Information Economy 2002*, op. cit.

celebrada en octubre de 1998, también contó con una amplia participación –gobiernos de los Estados miembros, cientos de empresas, asociaciones de consumidores, sindicatos y otras organizaciones– y en ella se adoptó un plan de acción para la cooperación entre el sector público y el sector privado⁴⁹. A esta conferencia siguió la celebración en 1999 de un fórum internacional sobre comercio electrónico entre representantes públicos y privados en París⁵⁰. Y para un tratamiento de las políticas reguladoras de la economía digital se celebró en enero de 2003 el fórum OCDE-APEC “Policy Frameworks for the Digital Economy”.

En tercer lugar, la actividad más importante de la OCDE en relación al comercio electrónico posiblemente ha sido la adopción de documentos que, en forma de directrices u orientaciones, formulan recomendaciones políticas a gobiernos, empresas y consumidores. Aunque se trata de documentos que no son jurídicamente obligatorios, los Estados miembros se sienten de alguna forma obligados a utilizar y a aplicar dichas directrices. Estos documentos constituyen una suerte de *soft law* del que depende la coordinación política necesaria para el desarrollo del comercio electrónico. Cuatro cuestiones han sido objeto de este tipo de tratamiento en el seno de la OCDE: la protección de la privacidad, la seguridad de las infraestructuras, la protección de los consumidores y el tratamiento fiscal del comercio electrónico.

En materia de protección de la privacidad, ya en 1980 la OCDE había adoptado en una recomendación del Consejo unas directrices aplicables a los flujos transfronterizos

⁴⁸ *Dismantling the Barriers to Global Electronic Commerce*, Informe final de la Conferencia de Turku, celebrada los días 19-21 de noviembre de 1997 (DSTI/ICCP/(98)13/FINAL), 6 de julio de 1998.

⁴⁹ Vid. *OECD Action Plan for Electronic Commerce*, Conferencia Ministerial de la OCDE “A Borderless World: Realising the Potential of Global Electronic Commerce” (SG/EC(98)9/REV5), 7-9 de octubre de 1998. La cooperación entre el sector público y el sector privado se planteaba en torno a cuatro temas interrelacionados: 1) la generación de confianza entre los usuarios de internet y los consumidores en el comercio electrónico –protección de los datos personales y la privacidad y protección de los derechos de los consumidores–; 2) establecimiento de normas básicas para los mercados digitales, referidas sobre todo a cuestiones fiscales, marcos legales, política comercial, acceso al mercado y protección de los derechos de propiedad intelectual; 3) mejora de la infraestructura de información para el comercio electrónico, no sólo a través de la expansión y abaratamiento de las redes (necesidad de reformas en el sector de las telecomunicaciones), sino también a través de la adopción de estándares técnicos que garanticen la gobernanza de internet; 4) maximización de los beneficios a través de la expansión del comercio electrónico, especialmente en los países en desarrollo.

⁵⁰ Vid. *OECD Forum on Electronic Commerce. Report on the Forum*, Informe del Fórum celebrado en París los días 12-13 de octubre de 1999 (SG/EC(99)12), 26 de noviembre de 1999.

de datos personales. Estas directrices definían principios básicos para la protección de los datos personales cuando éstos eran objeto de procesamientos automatizados que podían constituir un riesgo para la privacidad⁵¹. Las directrices, guiadas por el principio de la neutralidad tecnológica, constituyeron una orientación básica para algunas leyes nacionales sobre privacidad y facilitaron los flujos transfronterizos de información. La necesidad de mantener la cooperación intergubernamental, manifestada en 1985 en la declaración ministerial sobre flujos de datos transfronterizos⁵², fue puesta de relieve durante los años noventa con el crecimiento espectacular del comercio electrónico. En este sentido, en la Conferencia de Ottawa de 1998 los Estados miembros reafirmaron los principios de 1997 y subrayaron la importancia de la cooperación intergubernamental y con el sector privado para garantizar la aplicación efectiva de dichos principios⁵³.

En lo relativo a la seguridad de las infraestructuras, la OCDE ha concedido especial importancia a las tecnologías de autenticación y certificación para el comercio electrónico, y en diversos documentos han sido recogidas orientaciones para la acción de los gobiernos. Así, en 1992 el Consejo adoptó una recomendación para la aplicación

⁵¹ *Recommendation of the Council concerning Guidelines Governing the Protection of Privacy and Transborder Flows of Personal Data*, de 23 de septiembre de 1980 [C(80)58/FINAL]. El anexo a la Recomendación del Consejo recogía los principios básicos de aplicación nacional: a) limitación de la recogida de datos personales; b) calidad y corrección de los datos personales; c) especificación del objetivo para el que son recogidos y utilizados; d) uso limitado al objetivo especificado; e) garantías de seguridad; transparencia en las prácticas y políticas empresariales relativas a los datos personales; f) participación de los individuos cuyos datos personales son utilizados; y g) responsabilidad empresarial por el uso de los datos (párr. 7-14). Junto a estas directrices, se recogían una serie de principios básicos de aplicación internacional, consistentes en: a) tomar en consideración las implicaciones que puede tener para otros Estados el procesamiento y la exportación de datos personales; b) tomar las medidas razonables y adecuadas para garantizar la seguridad y la no intercepción de los datos personales en los flujos transfronterizos; c) evitar la imposición de restricciones de flujos transfronterizos de datos cuando los Estados implicados respeten las directrices; y d) evitar la adopción de leyes, políticas y prácticas que en nombre de la protección de la privacidad dificultasen innecesariamente los flujos transfronterizos de datos personales (párr. 15-18). Por último, para la aplicación nacional de las directrices el documento recomendaba a los Estados miembros: a) adoptar la legislación nacional adecuada; b) fomentar y apoyar la autorregulación, ya sea mediante códigos de conducta u otros medios; c) proveer de los medios adecuados para que los individuos puedan hacer valer sus derechos; d) proveer de las medidas de sanción y reparación necesarias en el caso de incumplimiento de los principios; y e) evitar discriminaciones injustas (párr. 19).

⁵² *OECD Declaration on Transborder Data Flows*, de 11 de abril de 1995.

⁵³ *Ministerial Declaration on the Protection of Privacy on Global Networks*, de 8-9 de octubre de 1998 [C(98)177 (Annex 1)].

de directrices sobre la seguridad de los sistemas de información⁵⁴. La rápida evolución tecnológica de los sistemas de información llevó a la OCDE a revisar este documento durante 2001 y los atentados del 11 de septiembre de 2001 aceleraron la elaboración de unas nuevas directrices, que fueron aprobadas en julio de 2002 por el Consejo⁵⁵. Estos principios se ven complementados por las directrices sobre políticas criptográficas adoptadas en 1997 por el Consejo de la OCDE⁵⁶. En ellas se identificaban las cuestiones básicas que deberían ser tenidas en cuenta por los gobiernos a la hora de promover políticas criptográficas a nivel nacional e internacional, como podía ser la utilización de criterios internacionalmente comparables para el cifrado de información digital. El seguimiento de estas directrices por los gobiernos facilitaría su aplicación por parte de empresas, individuos y organismos públicos a fin de garantizar la seguridad de las transacciones electrónicas, las comunicaciones y el almacenamiento de datos. Por último, en este ámbito cabe citar la declaración ministerial de 1998 sobre la autenticación en el comercio electrónico, en la que se reconocía la importancia de estos servicios, se sugerían acciones para promover el desarrollo y la utilización de tecnologías y mecanismos de autenticación, y se instaba a los gobiernos a reforzar también en esta cuestión la cooperación internacional con la participación activa del sector privado⁵⁷.

Otra de las cuestiones vinculadas al comercio electrónico en las que más ha trabajado la OCDE ha sido la protección de los consumidores. Los trabajos en este

⁵⁴ *Recommendation of the Council concerning Guidelines for the Security of Information Systems*, de 26-27 de noviembre de 1992 [C(92)188/FINAL].

⁵⁵ *Recommendation of the Council concerning Guidelines for the Security of Information Systems and Networks: Towards a Culture of Security*, de 25 de julio de 2002. En este documento se recogen nueve principios para garantizar la seguridad de los sistemas y las redes informáticas: 1) concienciación sobre la importancia de reforzar la seguridad en los sistemas y redes de información; 2) responsabilidad compartida para conseguir dicha seguridad; 3) cooperación y coordinación para prevenir, detectar y reaccionar ante incidentes de seguridad; 4) respeto por los intereses legítimos ajenos y ética en los códigos de conducta; 5) compatibilidad de la seguridad de los sistemas y redes de información con los valores esenciales de una sociedad democrática; 6) evaluación de los riesgos de inseguridad; 7) incorporación de la seguridad como un elemento esencial de los sistemas y redes de información; 8) aproximación comprensiva de la gestión de la seguridad; y 9) revisión y reevaluación de la seguridad para mantener prácticas, medidas y procedimientos actualizados.

⁵⁶ *OECD Recommendation concerning Guidelines on Cryptography Policy*, de 27 de marzo de 1997 [C(97)62/FINAL].

ámbito se intensificaron desde la Conferencia de Ottawa de 1998, de la que surgió la Declaración ministerial sobre la protección de los consumidores en el comercio electrónico⁵⁸. En diciembre de 1999 el Consejo de la OCDE adoptaría una recomendación sobre el documento *Guidelines for Consumer Protection in the Context of Electronic Commerce*, fruto de 18 meses de discusiones entre representantes gubernamentales, empresariales y de asociaciones de consumidores⁵⁹. El objetivo de este documento era conseguir que el nivel de protección de los consumidores en el comercio electrónico fuese equiparable al existente en los mercados tradicionales, para así eliminar la desconfianza de los consumidores en el B2C y facilitar la expansión del comercio electrónico. Las directrices de la OCDE se presentan como un instrumento de orientación para que los gobiernos, empresas y consumidores desarrollen el nivel necesario de protección sin crear obstáculos al comercio⁶⁰. Muy claramente puede

⁵⁷ *Ministerial Declaration on Authentication for Electronic Commerce*, de 89 de octubre de 1998 [C(98)177 (Annex 3)].

⁵⁸ *Ministerial Declaration on Consumer Protection in the Context of Electronic Commerce*, de 8-9 de octubre de 1998 [C(98)177 (Annex 2)].

⁵⁹ *Recommendation of the OECD Council Concerning Guidelines for Consumer Protection in the Context of Electronic Commerce*, 9 de diciembre de 1999.

⁶⁰ De manera resumida, estas directrices para la protección de los consumidores en el comercio electrónico son las siguientes: 1) la protección de los consumidores en el comercio electrónico debería ser tan transparente y efectiva como en otras formas de comercio; 2) las empresas deberían tener en consideración los intereses de los consumidores y adoptar prácticas justas, en particular en cuanto a publicidad y marketing; 3) la información que ofrecen las empresas en el B2C debería ser precisa, clara y de fácil acceso para los consumidores y debería referirse a las características de la empresa, los bienes y servicios ofrecidos, la forma y condiciones de la transacción; 4) el método de compra en línea debería dar al consumidor la posibilidad de asegurarse de la compra, de modificarla, de confirmarla, de cancelarla y de obtener algún tipo de recibo si la completa; 5) los mecanismos de pago deberían ser seguros y fáciles de utilizar para el consumidor, al que se debería informar del nivel de seguridad que el ofrecen; 6) las transacciones internacionales del B2C están sujetas a los marcos legislativos y jurisdicciones aplicables ya existentes, y en todo caso los consumidores deberían poder acceder fácilmente a mecanismos alternativos de solución de litigios; 7) el B2C debería adecuarse a los principios de privacidad recogidos en los documentos *Guidelines Governing the Protection of Privacy and Transborder Flows of Personal Data* (1980) y *OECD Ministerial Declaration on the Protection of Privacy on Global Networks* (1998); 8) los representantes gubernamentales, empresariales y de los consumidores deberían cooperar para que los consumidores adquiriesen conciencia del marco de protección que rige en el comercio electrónico; 9) los Estados miembros de la OCDE deberían fomentar las actividades privadas que pueden contribuir a mejorar la protección de los consumidores –prácticas de autorregulación, diálogo social, mecanismos alternativos de solución de litigios, etc.–, de acuerdo con el principio del liderazgo del sector privado en la expansión del comercio electrónico; y 10) los Estados miembros de la OCDE deberían incrementar la cooperación intergubernamental y no gubernamental en todos los ámbitos que puedan contribuir a mejorar la protección de los consumidores –intercambio de información, acuerdos bilaterales o multilaterales, lucha contra los ciberdelitos, etc.–.

apreciarse en estas directrices la influencia de la aproximación estadounidense y, en menor medida, comunitaria, en la medida en que se reconoce explícitamente el papel central del sector privado, dejando a las autoridades públicas un papel subsidiario de coordinación y supervisión.

Por último, en el ámbito de la fiscalidad la OCDE se ha mostrado especialmente activa a través de los trabajos del Comité sobre Asuntos Fiscales, responsable del informe *Electronic Commerce: Taxation Framework Conditions*, presentado en la Conferencia Ministerial de Ottawa⁶¹. Este informe recoge las condiciones fiscales básicas que los Estados deberían aplicar al comercio electrónico y formula recomendaciones que giran en torno a una idea central: los gobiernos deberían crear un entorno fiscal que contribuyese al crecimiento del comercio electrónico y que al mismo tiempo permitiese seguir respondiendo a las necesidades sociales de los ciudadanos⁶². Tras este informe, el Comité sobre Asuntos Fiscales ha seguido desarrollando diversas actividades relacionadas con el comercio electrónico a través de órganos subsidiarios como los grupos de trabajo⁶³, los Technical Advisory Groups (TAG)⁶⁴ y el Forum on Strategic Management (FSM)⁶⁵.

⁶¹ Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE (1998), *Electronic Commerce: Taxation Framework Conditions*, París: OCDE.

⁶² Para ello, según el informe los gobiernos deberían aplicar al comercio electrónico los mismos principios fiscales que aplican al comercio tradicional: a) neutralidad, b) eficiencia, c) certidumbre y simplicidad, d) efectividad y justicia, y e) flexibilidad. En el informe se plantea que estos principios pueden ser aplicados sin necesidad de nuevas normas o marcos fiscales que podrían suponer una discriminación para el comercio electrónico. Por otro lado, el informe insta a los gobiernos a aprovechar las oportunidades que brindan las tecnologías de la información para mejorar los servicios de recaudación y la relación con los contribuyentes. Por último, la aplicación de los principios mencionados requiere una intensificación del diálogo de las autoridades públicas con representantes empresariales y de los contribuyentes, así como con las autoridades públicas de otros países.

⁶³ Por ejemplo, el Working Party N° 1 on Tax Conventions and Related Questions se dedica a desarrollar y modificar el borrador del modelo de convención sobre cuestiones fiscales (*OECD Model Tax Convention*) en base a los comentarios formulados por los TAG. Vid. Comité sobre Asuntos Fiscales de la OCDE (2000), *Clarification on the Application of the Permanent Establishment Definition in E-Commerce: Changes to the Commentary on the Model Tax Convention on Article 5*, París: OCDE.

⁶⁴ Los TAG son órganos técnicos formados por representantes gubernamentales y empresariales. Cada uno de los TAG se ocupa de diferentes cuestiones fiscales, como pueden ser el tratamiento de los beneficios empresariales, la caracterización de ingresos, los impuestos al consumo, la tecnología y la evaluación de datos profesionales. Por ejemplo, vid. Technical Advisory Group on Treaty Characterisation of Electronic Commerce Payments (2001), *Tax Treaty Characterisation Issues Arising from E-Commerce*, París: OCDE.

⁶⁵ El FSM es un foro “virtual” formado por las máximas autoridades fiscales de los Estados miembros. El foro fue creado en 1997 por el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE y su misión es discutir sobre cuestiones de dirección estratégica que afectan a la administración fiscal de los Estados. Tras reconocer la

4. CONSEJO DE EUROPA

El reconocimiento de los retos que ofrecía el carácter transnacional de los delitos cometidos en el ciberespacio llevó al Comité Européen pour les Problèmes Criminels (CDPC) del Consejo de Europa a crear en noviembre de 1996 un comité de expertos para tratar la ciberdelincuencia. A partir de sus trabajos, pronto se consideró que la cooperación internacional en la materia requería de algo más que recomendaciones de armonización y en 1997 el Comité de Ministros del Consejo de Europa asumió la necesidad de establecer un instrumento internacional vinculante. De modo que en febrero de 1997 creó el Comité de Expertos sobre Delitos en el Ciberespacio para que llevase a cabo las negociaciones sobre un borrador de convención internacional sobre la ciberdelincuencia. Los trabajos preparatorios y las negociaciones de dicha convención se prolongaron más de lo previsto, entre otros motivos por la participación de algunos Estados no miembros del Consejo de Europa, caso de Canadá, Estados Unidos, Japón y Sudáfrica. Durante el año 2000 fueron completados los trabajos preparatorios, para los cuales habían sido de gran utilidad las consultas realizadas por los Estados negociadores con diversos sectores interesados, en un inusual proceso de debate público –desde abril de 2000 el borrador de la convención podía ser consultado y debatido en internet–. Tras el dictamen de la Asamblea Parlamentaria del Consejo de Europa de abril de 2001 y la aprobación del borrador de la Convención por parte del Comité de Expertos sobre Delitos en el Ciberespacio en junio de 2001, el Comité de Ministros adoptó el texto y lo sometió a la firma de los Estados negociadores⁶⁶.

El objetivo de la Convención es luchar contra los delitos cometidos mediante la utilización de infraestructuras electrónicas a través de tres vías de actuación. En primer lugar, la armonización de las leyes nacionales de los Estados miembros en materia de ciberdelincuencia. En segundo lugar, la provisión de los medios procesales necesarios

importancia del comercio electrónico en esta cuestión, en febrero de 1999 el FSM creó un Subgrupo sobre Comercio Electrónico. Vid. Forum on Strategic Management (2001), *Tax Administration Aspects of Electronic Commerce: Responding to the Challenges and Opportunities*, París: OCDE.

⁶⁶ Vid. Committee of Experts on Crime in Cyber-Space (2001), *Final Activity Report*, aprobado por el Comité Européen pour les Problèmes Criminels (CDPC) el 29 de junio de 2001 como Addendum I al documento CDPC (2001) 17, Es trasburgo: Consejo de Europa.

para que los Estados miembros puedan investigar y perseguir ciberdelitos y otros delitos cometidos a través de medios informáticos, utilizando incluso pruebas en formato electrónico. En tercer lugar, el establecimiento de un régimen rápido y efectivo de cooperación internacional en la materia.

La Convención abarca y tipifica nueve tipos de delitos en cuatro categorías diferenciadas e introduce disposiciones auxiliares relativas a la responsabilidad y las sanciones que se derivan de cada uno de ellos. Estas cuatro categorías están directamente relacionadas con cuatro riesgos del comercio electrónico: violaciones de la privacidad, ataques informáticos, difusión de contenidos nocivos, y piratería. En primer lugar, como delitos contra la confidencialidad, la integridad y la disponibilidad de datos y sistemas informáticos, la Convención tipifica el acceso ilegal, la interceptación ilegal, la interferencia de datos, la interferencia de sistemas y la utilización impropia de dispositivos, códigos y programas informáticos. En segundo lugar, la Convención considera delitos informáticos la falsificación informática y el fraude informático. En tercer lugar, como delitos relativos a contenidos son tipificados los delitos relativos a pornografía infantil. En cuarto lugar, la Convención se refiere a los delitos relacionados con la violación de derechos de autor y derechos afines. Con respecto a la cooperación entre los Estados Parte en la investigación y persecución de ciberdelitos, la Convención establece una serie de principios generales de cooperación internacional, extradición y asistencia mutua, así como medidas específicas de asistencia mutua relativa a medidas provisionales y competencias en la investigación de un delito⁶⁷.

La Convención sobre ciberdelincuencia del Consejo de Europa es sin duda alguna el tratado internacional más importante en materia de cooperación internacional para luchar contra los delitos cometidos en el ciberespacio. Por un lado, aunque el número de Estados firmantes es todavía limitado, entre ellos se encuentran Estados Unidos, Japón y casi todos los Estados miembros de la Unión Europea, lo cual confiere a este tratado un alcance muy amplio, pues en torno al 80% de usuarios de internet del mundo se

⁶⁷ *Convention on Cybercrime (Convention sur la cybercriminalité)*, de 23 de noviembre de 2001, en *European Treaty Series*, n° 185.

verían afectados por sus disposiciones⁶⁸. Por otro lado, los delitos tipificados en la Convención inciden sobre muchos de los riesgos del comercio electrónico: los delitos contra la confidencialidad, la integridad y la disponibilidad de datos y sistemas informáticos pueden abarcar prácticamente todos los supuestos de ataques informáticos; los delitos informáticos se refieren fundamentalmente al riesgo de fraudes comerciales; los delitos relativos a contenidos inciden sobre una parte del riesgo de contenidos ilegales, aunque cabe destacar que de una manera muy limitada; y los delitos relacionados con la violación de derechos de autor y derechos afines cubren en buena parte el riesgo de piratería, y remiten además a las condiciones de los tratados de la OMPI. No es pues de extrañar que la Convención sobre ciberdelincuencia del Consejo de Europa se haya convertido ya en una referencia fundamental en la materia para Estados, organizaciones internacionales, empresas vinculadas a las tecnologías de la infomación y la comunicación y usuarios de internet⁶⁹.

*
* * *

Estados Unidos, la Unión Europea y numerosas organizaciones internacionales gubernamentales han percibido la trascendencia de los mercados electrónicos y la necesidad de controlar los riesgos provocados por su expansión a través de mecanismos de gobernanza global. Las formas adoptadas por este control de las autoridades públicas han sido muy variadas, como puede apreciarse de forma esquemática en el cuadro 14.

⁶⁸ Hasta el 10 de diciembre de 2002 la Convención había sido firmada por 30 de los 44 Estados miembros del Consejo de Europa –de los 30 sólo dos la habían ratificado–, así como por los cuatro Estados negociadores no miembros. Para entrar en vigor, la Convención necesita cinco ratificaciones, de las que al menos tres deben ser de Estados miembros del Consejo de Europa. Vid. el sitio web del Consejo de Europa, disponible en <http://www.coe.int>

⁶⁹ Como prueba de ello, ya en mayo de 2000, antes de ser adoptado formalmente, el proyecto de Convención sirvió de base de discusión para una conferencia sobre ciberdelincuencia que reunió en París a los miembros del G-8 y a expertos del sector público y del sector privado. De aquella conferencia cabe destacar la manifestación de dos desacuerdos importantes. El primero enfrentaba a Estados Unidos y a los países europeos y se refería a la propuesta del Departamento de Estado estadounidense en el sentido de crear una ciberpolicía internacional. El segundo enfrentaba a los Estados que habían participado en la elaboración del proyecto de Convención sobre ciberdelincuencia del Consejo de Europa y a los representantes de la industria informática, y se refería a la obligación de almacenamiento de datos que se imponía a los proveedores de servicios informáticos –ISP incluidos–, considerada por parte del sector privado como demasiado exigente en cuanto a la cantidad de datos y al período de tiempo establecido. Vid. “Los gobiernos y la industria buscan acuerdos contra el ciberterrorismo”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 25 de mayo de 2000.

Después de haber presentado las actividades de control ejercidas por Estados Unidos y la Unión Europea (capítulo VII), así como por algunas organizaciones internacionales gubernamentales (capítulo VIII), nos ocupamos a continuación del estudio de los actores privados en la economía política del comercio electrónico.

QUINTA PARTE

ACTORES PRIVADOS EN LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

Diversos tipos de actores privados han influido en los mercados electrónicos y de muy diversas formas han contribuido a controlar los riesgos del comercio electrónico. Todos los actores privados que directa o indirectamente han tenido una influencia destacable en la evolución de los mercados electrónicos pueden ser agrupados en tres grandes categorías: organismos técnicos, grupos activistas y empresas de la economía de la información. La composición, los objetivos y las actividades de cada uno de los actores privados justifican su clasificación en una u otra categoría y, aunque las diferencias existentes entre los organismos técnicos, entre las empresas y entre los grupos activistas son a veces acusadas, por lo general son mucho más importantes los rasgos comunes. Todos ellos han realizado actividades que han influido en los ámbitos del acceso, de las redes o de la información y algunos de ellos han actuado incluso como autoridades del comercio electrónico en internet. El objetivo de la quinta parte de la investigación es analizar todas estas actividades en su conjunto. A tal efecto, serán presentados, por un lado, los organismos técnicos y los grupos activistas y, por otro lado, las empresas de la economía de la información.

En primer lugar, el capítulo IX se ocupa de dos tipos de actores privados en la economía política del comercio electrónico, como son los organismos técnicos y los grupos activistas. Uno de los organismos técnicos más importantes en la gestión de internet es la Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN), que desde su creación en 1998 a instancia del gobierno estadounidense se ha convertido en una suerte de “gobierno de internet” gracias a sus actividades de gestión del sistema de nombres y números de internet. Otros organismos técnicos completamente privados también son en buena medida responsables de que internet continúe siendo un medio de comunicación con una arquitectura abierta y de libre acceso. La Internet Society y los organismos vinculados a ella –Internet Architecture Board, Internet Engineering Task Force, Internet Engineering Steering Group, Internet Research Task Force e Internet Research Steering Group– han velado por la preservación de los principios originarios de internet y por el mantenimiento de estándares técnicos acorde con dichos principios, al igual que ha hecho el World Wide Web Consortium en relación a la WWW. En paralelo a estos organismos técnicos se ha desarrollado el *hackerismo*, un movimiento sociopolítico formado por expertos en programación informática concienciados sobre la necesidad de preservar los sistemas de arquitectura abierta y los programas con código fuente de libre

acceso. Entre las organizaciones de referencia para los *hackers* destacan la Free Software Foundation, la Electronic Frontier Foundation o la Hacker's Defense Foundation, entre otras. Junto a estos grupos activistas se encuentran otras organizaciones no gubernamentales con fines más amplios que han orientado una parte de sus actividades al tratamiento de cuestiones de especial relieve en internet y en el comercio electrónico, como son algunas asociaciones dedicadas a la defensa de derechos y libertades individuales y algunas asociaciones de defensa de los consumidores.

En segundo lugar, el capítulo X se ocupa de las empresas de la economía de la información, actores privados fundamentales en la economía política del comercio electrónico. Diversos sectores económicos deben ser diferenciados. Los operadores de telecomunicaciones son los principales responsables de las condiciones de funcionamiento de las infraestructuras de telecomunicaciones necesarias para la expansión de los mercados electrónicos. Los fabricantes de equipos y componentes informáticos también contribuyen a definir las condiciones de las infraestructuras, pues el hardware de los ordenadores, servidores y otros equipos se configura según las preferencias de estas empresas, entre las cuales tienen especial relieve los grandes fabricantes de semiconductores. De una trascendencia crucial para internet y para el comercio electrónico son las empresas de programas informáticos, pues ellas crean y comercializan, según sus intereses y preferencias, el código del software que hace posible toda comunicación en internet. Un grupo diferente de empresas es el de las que realizan propiamente comercio electrónico, entre las cuales destacan las grandes compañías del B2B y algunas otras relevantes en el B2C. Las formas de hacer negocios de estas empresas ha condicionado la evolución de los mercados electrónicos, al igual que las actividades de toda una serie de compañías que ofrecen servicios estrechamente vinculados, como la provisión de acceso a internet, los sistemas de pago electrónicos, la certificación digital, la protección informática, la protección de la privacidad, la selección de contenidos, el alojamiento de webs y la geoubicación. Por último, especial mención merece toda una serie de grandes asociaciones empresariales y profesionales que en algunos casos se han convertido en verdaderas autoridades del comercio electrónico en internet, como la Cámara de Comercio Internacional, la Alliance for Global Business, el Global Business Dialogue on e-commerce y algunas asociaciones sectoriales estadounidenses de gran relieve.

CAPÍTULO IX

ORGANISMOS TÉCNICOS Y GRUPOS ACTIVISTAS

Entre los numerosos actores privados con poder en los mercados electrónicos, los organismos técnicos de internet y un conjunto muy variopinto de grupos activistas pueden ser claramente diferenciados del abanico de empresas de la información con intereses en el comercio electrónico. A diferencia de éstas, todas las organizaciones no gubernamentales a las que nos referiremos en el presente capítulo no tienen ánimo de lucro, rasgo distintivo de las empresas privadas que serán tratadas en el siguiente capítulo.

Ciertamente, existen diferencias sustanciales entre los organismos técnicos y los grupos activistas en lo que se refiere a la composición, los objetivos y las funciones, así como a la organización y el funcionamiento internos. Los organismos técnicos están formados por expertos en diferentes ámbitos técnicos de internet, sus objetivos y funciones están orientados al control de dichos ámbitos desde una perspectiva eminentemente técnica y, por lo habitual, se trata de organizaciones muy estructuradas, con unas pautas de funcionamiento bien establecidas. Entre los grupos activistas se encuentran organizaciones no gubernamentales mucho más variadas en cuanto a la composición, objetivos y funciones, pero en cualquier caso las motivaciones predominantes no son técnicas, sino sociopolíticas y, en muchas ocasiones, se trata de organizaciones poco estructuradas, con pautas de funcionamiento informales en las que la responsabilidad individual de los miembros es tan o más importante que la responsabilidad colectiva que asume la organización.

Pese a estas diferencias, los organismos técnicos y muchos grupos activistas comparten algunos rasgos comunes. Las motivaciones técnicas de los organismos técnicos habitualmente van acompañadas de una concepción social y política más o menos profunda de lo que es y de lo que debería ser internet. Como vimos en el capítulo II, la tecnología siempre tiene una dimensión política y siempre es una fuente potencial

de poder. Al igual que muchos grupos activistas, los responsables de los organismos técnicos son conscientes de ello y saben que el futuro de internet depende de su capacidad para defender una determinada concepción del ciberespacio frente a otras concepciones posibles defendidas por las autoridades públicas o por algunas grandes empresas vinculadas a las tecnologías de la información y la comunicación. De hecho, muchos de los responsables de algunos de los organismos técnicos que trataremos a continuación están vinculados a grupos activistas y comparten en mayor o menor grado algunos de los ideales del *hackerismo*.

1. ORGANISMOS TÉCNICOS DE INTERNET

Internet es una tecnología que ofrece unas posibilidades de comunicación extraordinarias. Comunicación para realizar todo tipo de actividades, entre ellas operaciones comerciales, que necesariamente tienen una trascendencia económica y política para cualquier sociedad. Pero internet es, esencialmente, una tecnología. Y como tal, su mantenimiento y desarrollo requiere de expertos procedentes de diversos ámbitos, como la informática o las telecomunicaciones. Desde los orígenes de internet, los expertos que contribuyeron a crearlo trabajaron conjuntamente y comprendieron la necesidad de continuar ese trabajo conjunto a través de organismos técnicos que preservasen las características básicas y originarias de la Red. Como vimos, estas características determinan las particularidades de las actividades que en ella tienen lugar, comenzando por el comercio electrónico. De ahí que las funciones ejercidas por los organismos técnicos de internet no sólo hayan contribuido a conformar internet, sino también las actividades que se desarrollan en la Red. De entre todos ellos, analizaremos a continuación aquellos que en mayor medida han contribuido al control de algunos de los riesgos del comercio electrónico en internet: la Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN), la Internet Society (ISOC) y algunos organismos vinculados a ella –Internet Architecture Board (IAB), Internet Engineering Task Force (IETF), Internet Engineering Steering Group (IESG), Internet Research Task Force (IRTF) e Internet Research Steering Group (IRSG)–, y el World Wide Web Consortium (W3C).

1.1. INTERNET CORPORATION FOR ASSIGNED NAMES AND NUMBERS (ICANN)

La autoridad privada más importante para la gestión técnica de internet es en la actualidad la Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN), que se autodefine como “organismo privado sin ánimo de lucro” (*non-profit, private-sector corporation*) y está formada por diversas comunidades empresariales, técnicas, académicas y de usuarios de internet de diversos países. Esta organización no gubernamental coordina todas las actividades necesarias para el funcionamiento técnico del sistema de nombres y direcciones de internet: a) la gestión del sistema de nombres de dominio; b) la asignación del espacio para direcciones IP; c) la gestión del sistema de servidores raíz; y d) la coordinación de la asignación de números de protocolo. La ICANN no realiza estas tareas directamente, sino que coordina su realización de forma centralizada para hacer posible el funcionamiento de internet.

Durante los primeros años de internet estas funciones eran realizadas de manera descentralizada e informal por organismos no gubernamentales vinculados a la National Science Foundation (NSF), como era el caso de diversas instituciones universitarias y, desde 1992, de la Internet Assigned Numbers Authority (IANA). En 1994 la empresa privada Network Solutions, Inc. (NSI) asumió buena parte de dichas funciones hasta que, a finales de los años noventa, el Departamento de Comercio estadounidense decidió centralizar la gestión del DNS en una única organización no gubernamental.

Hasta 1998 no existía un organismo de estas características, sino que el gobierno de Estados Unidos delegaba por separado todas estas funciones en diferentes empresas y organizaciones estadounidenses. Desde el establecimiento del primer nodo de ARPANET a principios de los años setenta bajo la dirección de Jon Postel, el Information Sciences Institute de la University of Southern California albergó la administración de los nombres y direcciones de internet. El crecimiento del sistema hizo que Jon Postel considerase oportuno fundar la Internet Assigned Numbers Authority (IANA), un órgano técnico-administrativo cuya función ha sido la de administrar el sistema de nombres de dominio de internet (DNS), lo cual implica coordinar y gestionar las direcciones IP, los números de sistema autónomos, los dominios de nivel superior,

así como con otros parámetros únicos propios del DNS y sus protocolos¹. Cuando la NSF estadounidense llegó a un acuerdo con la empresa Network Solutions, Inc. (NSI) en 1994 para la gestión privada de algunos dominios genéricos –“.com”, “.edu”, “.gov”, “.net” y “.org”–, la IANA continuó quedando a cargo de los ccTLD, cuyo registro había delegado en organismos y empresas nacionales².

Este sistema de gestión descentralizada funcionó adecuadamente mientras internet se mantuvo como un ámbito de comunicación limitado, pero a medida que se expandió y cobró mayor importancia económica durante la segunda mitad de los años noventa el gobierno estadounidense hubo de plantearse la reforma a fondo del sistema. Cuando comenzaron a surgir casos importantes de ciberocupación, NSI intentó definir una política de resolución de controversias que en esencia consistía en suspender temporalmente aquellos nombres de dominio disputados hasta que un tribunal ordinario resolviese el litigio. Pero esta política fue muy criticada tanto por los propietarios de los nombres de dominio registrados –algunos de ellos ciberocupas, pero no todos– como por los propietarios de marcas comerciales que reclamaban sus derechos sobre los nombres de dominio³.

¹ POSTEL, Jon, “Domain Name System Structure and Delegation”, RFC 1591, marzo de 1994.

² Las tareas puramente administrativas de la gestión cotidiana del DNS son desempeñadas por un registro central de internet, el InterNIC, que procesa las solicitudes de dominios de nivel superior (TLD); vid. IANA, *ICP-1: Internet Domain Name System Structure and Delegation (ccTLD Administration and Delegation)*, mayo de 1999; disponible en <http://www.iana.org/cctld/icp1.htm>. Junto a este registro central existen registros regionales en los que la IANA delega la asignación de bloques de direcciones IP según criterios geográficos; vid. IANA, *ICP-2: Criteria for Establishment fo New Regional Internet Registries*, 4 de junio de 2001. Disponible en <http://www.iana.org/icp/icp-2.htm>. Dicha delegación, aprobada previamente por el ICANN, se realiza para América del Norte en el Registro Americano para Números de Internet (*American Registry for Internet Numbers*, ARIN), para Europa en el Centro de Coordinación de Red RIPE (*Réseaux IP Européens Network Coordination Center*, RIPE NCC) y para Asia-Pacífico en el Centro de Información de Red Asia-Pacífico (*Asia Pacific Network Information Centre*, AP-NIC). Vid la lista actualizada de agentes registradores acreditados por la IANA en <http://www.iana.org/cctld/cctld-whois.htm>

³ NSI adoptó la política de suspender temporalmente los nombres de dominio idénticos a marcas comerciales que es taban pendientes de juicio argumentando que de esta forma mantenía una posición de neutralidad. Los propietarios de marcas comerciales se quejaban de que sólo fuesen suspendidos los nombres de dominio idénticos a sus marcas, pero no aquellos otros que generaban confusión por ser muy similares, aunque no idénticos. Por su parte, los propietarios de nombres de dominio demandados se quejaban de que con esta política, de hecho, NSI suponía una vulneración de los derechos de los propietarios de marcas comerciales, ampliando así los derechos que éstos tenían en los mercados tradicionales y extendiéndolos a los mercados electrónicos. Vid. HALPERN, Marcelo y MEHROTRA, Ajay K. (2000), “From International Treaties to Internet Norms: The Evolution of International Trademark Disputes in the Internet Age”, *op. cit.*, pp. 547-548.

Las críticas de que era objeto NSI, en particular debido a su política de resolución de controversias sobre nombres de dominio, llevó al Departamento de Comercio estadounidense a considerar la necesidad de reformar el sistema en sendos documentos denominados *Green Paper* y *White Paper*, de febrero y junio de 1998, respectivamente. Este último abogaba por la privatización total de la gestión de los nombres y direcciones de internet, dejándola en manos de una organización no gubernamental en la que participasen todas las comunidades presentes en internet y conservando algunos de los rasgos característicos de las formas de hacer que acompañaron al desarrollo de internet: participación extensiva y desde abajo, flexibilidad en los mecanismos de toma de decisiones y dinamismo para adaptarse a condiciones cambiantes⁴. A partir de una decisión gubernamental, la organización no gubernamental que asumió esta responsabilidad fue la ICANN, creada en octubre de 1998 a raíz de una propuesta conjunta de dos organismos técnicos privados ya existentes, la IANA y la Internet Society (ISOC)⁵. Después de dos meses de duras negociaciones entre el Departamento de Comercio estadounidense, la ICANN y NSI, se produjo el traspaso efectivo de funciones relativas al DNS desde NSI a la ICANN⁶. Según los acuerdos adoptados en noviembre de 1998, el Departamento de Comercio estadounidense reconocía a la ICANN y dotaba de independencia al sistema de nombres de dominio, aunque con

⁴ El *White Paper* se refería al funcionamiento del organismo que debía ser creado en los siguientes términos: “un proceso de coordinación privado podrá ser más flexible que uno gubernamental y evolucionará lo suficientemente rápido como para abordar las necesidades cambiantes de internet y de sus usuarios. En la medida de lo posible, el proceso privado debería reflejar la gobernanza desde abajo que ha caracterizado hasta ahora el desarrollo de internet”. Citado en *ibid.*, p. 549.

⁵ Ya en 1996 Jon Postel había propuesto que la ISOC, el Internet Architecture Board (IAB) y la Internet Engineering Task Force (IETF) creasen un organismo privado sin ánimo de lucro a tal efecto. La importancia de Postel desde los inicios de internet hasta la conformación definitiva del sistema de gestión de internet es puesta de manifiesto por Milton L. Mueller al referirse a la situación que se daba a mediados de los años noventa: “El la mayoría de cuestiones políticas el gobierno estadounidense se contentaba con delegar en la comunidad técnica, y la comunidad técnica delegaba en Jon Postel cuando se trataba de nombres y dominios. Desde una perspectiva legal u organizativa, las líneas de la autoridad política eran confusas o inexistentes. Pero informalmente, todas convergían en un hombre”. Vid. MUELLER, Milton L. (2002), *Ruling the root, op. cit.*, p. 103.

⁶ Al respecto, la ICANN y la IETF establecieron en un documento de 2000 las competencias funcionales de la IANA; vid. *IETF-ICANN Memorandum of Understanding Concerning the Technical Work of the Internet Assigned Numbers Authority*, 1 de marzo de 2000, disponible en <http://www.icann.org>. Para un recorrido histórico del proceso de centralización del DNS en la ICANN, vid. FRANDA, Marcus (2001), *Governing the Internet, op. cit.*, pp. 47-61.

importantes condiciones⁷: mantendría la tutela sobre la ICANN y el acuerdo tendría una vigencia limitada de cuatro años, hasta el 30 de septiembre de 2002, momento en el que el gobierno decidiría si lo renovaba o si retomaba el control sobre el sistema⁸. En cuanto a la IANA, a partir de 1999 siguió existiendo y siendo financiada por el gobierno estadounidense, pero su actividad se limitó a funciones técnico-administrativas bajo la supervisión de la ICANN.

Los órganos y el funcionamiento de la ICANN han pretendido reflejar la pluralidad de personas, grupos y organizaciones presentes en internet. Así, la estructura orgánica de la ICANN ha dado cabida a una gran variedad de representantes, desde empresas a gobiernos, pasando por técnicos e investigadores. Dicha estructura se compone de un Consejo de Dirección, tres órganos de apoyo⁹ y varios comités políticos consultivos¹⁰, órganos todos ellos formados por expertos de las comunidades de internet de todo el mundo. El Consejo de Dirección está constituido por 19 miembros: nueve directores de representación general –“*At Large Directors*”, cinco de los cuales son elegidos por sufragio “electrónico”–, nueve directores que representan a los órganos de

⁷ Vid *Memorandum of Understanding Between the U.S. Department of Commerce and the Internet Corporation for Assigned Names and Numbers*, de 25 de noviembre de 1998.

⁸ El 19 de septiembre de 2002 ambas partes acordaron, mediante la quinta enmienda al *Memorandum of Understanding* de 1998, prorrogar el mandato de la ICANN hasta el 30 de septiembre de 2003. Vid. <http://www.icann.org>

⁹ Los órganos de apoyo representan intereses sectoriales (“*constituencies*”) y cada uno de ellos elige a tres directores. El Órgano de Apoyo para Direcciones (*Address Supporting Organization*, ASO), conocido como *business constituency*, se encarga del sistema de direcciones IP y en él participan representantes del ARIN, del APNIC y del RIPE NCC. El Órgano de Apoyo para Nombres de Dominio (*Domain Name Supporting Organization*, DNSO), conocido como *commercial y trademark constituency*, se encarga del sistema de nombres de dominio y en él participan representantes de empresas, usuarios, agentes registradores y proveedores de servicios de Internet, entre otros. El Órgano de Apoyo para Protocolos (*Protocol Supporting Organization*, PSO), conocido como *technical constituency*, se encarga de la asignación de los números de protocolo de internet y en él participan organismos técnicos públicos y privados, como la UIT, el Instituto Europeo de Estándares de Telecomunicaciones (ETSI), el World Wide Web Consortium (W3C) y el Internet Engineering Task Force (IETF).

¹⁰ Entre los comités consultivos creados por el consejo de dirección de la ICANN cabe destacar: el Comité de Estudio sobre Membrecía General (*At Large Membership Study Committee*, ALSC), dedicado a buscar fórmulas de representación que abarquen a todos los colectivos de internet; el Comité Consultivo Gubernamental (*Governmental Advisory Committee*, GAC), formado por representantes gubernamentales que ponen de relieve las preocupaciones e intereses de sus Estados y organizaciones internacionales; y el Comité Consultivo para el Sistema de Servidores Raíz del DNS (*Root Server System Advisory Committee*, RSSAC), cuya tarea es aconsejar al Consejo de Dirección sobre el funcionamiento técnico de los servidores raíz del sistema de nombres de dominio. Por otro lado, el Consejo de Dirección puede crear

apoyo –tres a cada uno de ellos– y el Presidente y Director General de la ICANN¹¹. En octubre de 2000 se celebraron las elecciones directas de cinco de los miembros, que resultaron ser una experiencia interesante¹², pero al mismo tiempo evidenciaron graves problemas que llevarían a la supresión del método de elección directa tras la reunión de la ICANN de junio de 2002, celebrada en Bucarest¹³. En cuanto al funcionamiento interno de la ICANN, la voluntad de mantener a toda costa unos procedimientos de toma de decisiones estrictos, deliberativos y basados en el consenso pronto llevaron a la organización a interminables debates internos y a una cierta burocratización por la creación de innumerables comités, grupos de trabajo, órganos consultivos, grupos ad hoc, etc.¹⁴.

grupos de trabajo *ad hoc*, como el Grupo de Trabajo Interno sobre los Nombres de Dominio Internacionalizados, constituido en marzo de 2001.

¹¹ Tras un período de presidencia interina por parte de Esther Dyson entre 1998 y 2000, el Presidente y Director General del Consejo de Dirección de la ICANN ha sido el Stuart Lynn. Con anterioridad, el Dr. Lynn había ocupado diversos cargos directivos, académicos y administrativos en la University of California, en la Cornell University, en la Rice University y en la University of California at Berkeley, y había sido asimismo director del centro científico de IBM en Houston. Desde 1998 el Consejo de Dirección de la ICANN está presidido por Vint Cerf, quien fue elegido para el cargo por el Órgano de Apoyo para Protocolo. El Dr. Cerf combina este cargo con el de Vicepresidente de Arquitectura y Tecnología de Internet de la empresa WorldCom. Entre 1992 y 1995 fue presidente fundador de la Internet Society y durante muchos años ocupó diversos cargos directivos en la empresa de telecomunicaciones MCI. El renombre del Dr. Cerf se debe a su colaboración con DARPA entre 1976 y 1982 y, sobre todo, a haber diseñado junto a Robert E. Kahn el protocolo TCP/IP, fundamental para la creación y el desarrollo de internet.

¹² De las 158.000 personas registradas para votar, tan sólo unas 34.000 emitieron su voto (21.5%) y el resto se abstuvo, bien por falta de interés, bien por lo confuso del procedimiento. La ICANN propuso a 161 candidatos para que fuese elegido un representante por región del mundo, pero lo que determinó la elección de unos u otros candidatos no fue su competencia y popularidad en el ámbito internacional, sino su capacidad para movilizar al mayor número de amigos, colegas y clientes a un nivel local o nacional. Los elegidos fueron: por Norteamérica Karl Auerbach, un investigador estadounidense de Cisco Systems; por Europa Andy Mueller-Maghuhn, un *hacker* alemán apoyado por sus compatriotas, que sumaban el 61% de los registrados europeos; por Asia/Pacífico Masanobu Katoh, un empleado japonés de Fujitsu residente en Estados Unidos; por África Nii Quaynor, un empleado de Network Computer Systems en Ghana; y por América Latina/Caribe Iván Moura Campos, Presidente de Akwan Information Technologies en Brasil. Vid. FRANDA, Marcus (2001), *Governing the Internet: op. cit.*, pp. 65-66.

¹³ La reunión de Bucarest fue de gran importancia para la ICANN porque asumió la necesidad de reformas profundas sugeridas por Stuart Lynn, en particular la conveniencia de una mayor implicación gubernamental en la estructura y el funcionamiento de la ICANN. Vid. *ICANN - The Case for Reform*, de 24 de febrero de 2002, disponible en <http://www.icann.org>

¹⁴ Así lo evidencia Jonathan Zittrain al describir uno de dichos procedimientos: “[...] Por ejemplo, una vez propuesta una política, puede ser sometida a uno de los órganos de apoyo. En el caso del Órgano de Apoyo para Nombres de Dominio (DNSO), la propuesta va a un grupo de trabajo ‘sectorial’ o trans-sectorial. Los sectores deliberan, se forman opiniones y hacen recomendaciones al DNSO. Después de dar la oportunidad de realizar comentarios a otros órganos de apoyo, el DNSO hace recomendaciones al

Pese a los problemas de representación y funcionamiento interno, el papel de la ICANN para el funcionamiento de internet es crucial, como demuestran sus actividades en diversos ámbitos. Todos ellos, directa o indirectamente, afectan al comercio electrónico en internet. Entre dichas actividades cabría destacar cuatro: la política de resolución de controversias relativas a nombres de dominio; la creación de un mercado de registradores para la gestión de los gTLD existentes y para la creación de nuevos gTLD; la coordinación de los registradores nacionales de ccTLD; y la internacionalización de los nombres de dominio.

En primer lugar, una de las actividades iniciales que acompañaron al proceso de creación de la ICANN fue el diseño y la adopción de una política para la resolución de controversias relativas a nombres de dominio, pues desde mediados de los años noventa la ciberocupación se había convertido en un problema grave que la política de NSI no había podido resolver. El *White Paper* estadounidense de junio de 1998 recomendaba que la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) se implicase en la elaboración de tal política, a lo que la organización internacional respondió estableciendo un proceso que culminó en abril de 1999 con la presentación de un informe final¹⁵. En el momento de su creación, la ICANN recogió buena parte de las recomendaciones formuladas por la OMPI en la “Política Uniforme de Resolución de Controversias relativas a Nombres de Dominio”, adoptada en agosto de 1999 y aplicada según los documentos aprobados en octubre de 1999, de tal forma que desde principios de diciembre se iniciaron los procedimientos arbitrales para la resolución del primer caso al que se aplicó esta política, el de “worldwrestlingfederation.com”. Todos los

Consejo de Dirección de la ICANN. Éste vota y decide. En este punto, alguien que considere que la decisión es contraria a la estructura y reglamentos de la ICANN puede iniciar un procedimiento interno de revisión. Si supera este estadio de ‘apelación’, se considerará la creación –más adelante, claro está– de un comité de revisión independiente, que examinará la cuestión controvertida y podrá requerir al Consejo de Dirección que adopte una nueva posición al respecto”. Vid. ZITTRAIN, Jonathan (1999), “ICANN; Between the Public and the Private – Comments Before Congress”, *Berkeley Technology Law Journal*, otoño, vol. 14, pp. 1071-1092 (1087-1088).

¹⁵ Vid. OMPI (1999), *Informe Final sobre el Proceso de la OMPI relativo a los Nombres de Dominio de Internet*, *op. cit.* Autores como Ajay K. Mehrotra y Marcelo Halpern señalan lo irónico que resultaba que una organización intergubernamental contribuyese a gestar un sistema alternativo de resolución de controversias que en muchos sentidos minaba la autoridad de los mismos Estados que eran sus miembros; vid. HALPERN, Marcelo y MEHROTRA, Ajay K. (2000), “From International Treaties to Internet Norms: The Evolution of International Trademark Disputes in the Internet Age”, *op. cit.*, p. 551.

agentes registradores acreditados por la ICANN siguen esta política, cuyas condiciones son aceptadas contractualmente por las empresas, organizaciones o individuos que registran un nombre de dominio. Con un carácter minimalista, esta política de la ICANN se limita a las controversias relativas a nombres de dominio que afectan a marcas comerciales, cuya resolución tendrá lugar obligatoriamente por acuerdo entre las partes, por sentencia judicial o por laudo arbitral, y ello antes de que un agente registrador cancele, suspenda o transfiera un nombre de dominio. La política de la ICANN puede ser invocada por el propietario de los derechos sobre una marca comercial demandando en los tribunales competentes al propietario de un nombre de dominio o sometiendo un caso de registro abusivo a uno de los proveedores de servicios de resolución de controversias reconocidos por la ICANN¹⁶.

La política de la ICANN ha funcionado mucho mejor que los mecanismos aplicados por NSI hasta 1999. Desde entonces han sido presentadas miles de demandas por ciberocupación a los proveedores de servicios de resolución de controversias reconocidos por la ICANN, y muchos de estos casos han acabado siendo resueltos. Este éxito se debe a las características de la política, que se ajustan a las formas de hacer propias de internet: los procedimientos administrativos para la resolución de los casos son ágiles, baratos, rápidos y eficaces. Además, la aplicación de la política tiene una base contractual y cualquiera que registre un nombre de dominio ante los agentes registradores autorizados se compromete obligatoriamente a aceptar el arbitraje como mecanismo de resolución para las controversias que pudiesen plantearse¹⁷. Sin embargo, la política de la ICANN también ha sido criticada por algunos motivos, y en especial por su carácter minimalista. Así, al centrarse en las controversias que se plantean por

¹⁶ Sobre la “Política Uniforme de Resolución de Controversias relativas a Nombres de Dominio de la ICANN”, vid. <http://www.icann.org/udrp>. Los proveedores reconocidos por la “Política Uniforme de Resolución de Controversias relativas a Nombres de Dominio” son: la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (desde el 1 de diciembre de 1999), The National Arbitration Forum (desde el 23 de diciembre de 1999), eResolution (desde el 1 de enero de 2000) y el CPR Institute for Dispute Resolution (desde el 20 mayo de 2000); vid. <http://www.icann.org/udrp/approved-providers.htm>.

¹⁷ La política de la ICANN ha sido adoptada por todos los agentes registradores de nombres de dominio genéricos y por muchos agentes registradores de nombres de dominio territoriales. Los acuerdos de registro que realizan todos estos agentes registradores remiten a la política de la ICAAN para la resolución de controversias relativas a nombres de dominio. Sobre las ventajas de esta política, vid. HALPERN, Marcelo y MEHROTRA, Ajay K. (2000), “From International Treaties to Internet Norms: The Evolution of International Trademark Disputes in the Internet Age”, *op. cit.*, pp. 552-555.

coincidencias entre marcas comerciales y nombres de dominio, se palían los riesgos de ciberocupación, pero son dejados de lado otros problemas como el de los derechos legítimos sobre marcas comerciales iguales en países diferentes. Además, la política está diseñada para abordar la ciberocupación relacionada con marcas registradas que se da en los gTLD más frecuentes, pero los ciberocupas actúan cada vez más registrando nombres de dominio que vulneran derechos sobre nombres topográficos, de personalidades o de famosos, sobre los cuales la ICANN no ha previsto mecanismo alguno de resolución de controversias. Por otro lado, algunos autores apuntan que el principal defecto de la política de la ICANN es su parcialidad en favor de los intereses de las empresas presentes en internet, pues el mecanismo de arbitraje ha facilitado hasta ahora que los propietarios de derechos sobre marcas comerciales “desalojen” de un nombre de dominio a aquellos que lo han registrado –cabe recordar que el procedimiento lo inicia el demandante, quien debe demostrar que el propietario de un nombre de dominio no tiene “intereses legítimos” sobre el nombre de dominio registrado¹⁸–. En este sentido, la reunión de la ICANN celebrada en Bucarest en junio de 2002 propuso dar un plazo de 30 días a los propietarios de un dominio para renovarlo cuando éste expire, de modo que resulte más difícil registrarlo para los ciberocupas que aguardan atentos a los despistes en las renovaciones.

En segundo lugar, en cuanto al mercado para la gestión y aprobación de dominios de nivel superior genéricos, desde 1998 la ICANN había asumido la responsabilidad sobre la gestión de los dominios “.com”, “.net” y “.org”. Pero ya en los primeros meses se hizo evidente la necesidad de crear nuevos dominios, pues el número de registros con estos gTLD era elevadísimo, haciendo ya muy difícil y confuso el registro y uso de direcciones por parte de los usuarios de internet. De ahí que, después de un largo período de deliberación, la ICANN decidiese seleccionar en noviembre de 2000 siete nuevos gTLD¹⁹. Los nuevos dominios eran “.aero” para la industria aeronáutica, “.biz” para empresas, “.coop” para cooperativas, “.info” para todo tipo de usos, “.museum” para museos, “.pro” para profesionales (consultores, abogados y técnicos) y “.name”

¹⁸ Estas críticas son apuntadas en *ibid.*, pp. 556-560, así como en BALLON, Ian C. (2000), “Rethinking Cyberspace Jurisdiction in Intellectual Property Disputes”, *op. cit.*, pp. 472-473.

¹⁹ Vid. MUELLER, Milton L. (2002), *Ruling the root*, *op. cit.*, pp. 203-205.

para individuos²⁰. Pese a la necesidad de contar con nuevos dominios de internet, la medida fue criticada en dos sentidos. Por un lado, algunos consideraban que los siete nuevos dominios eran insuficientes y que hubiese sido necesario crear algunos otros más. Por otro lado, la crítica más extendida era la de muchas empresas que ya contaban con dominios bien establecidos y que entonces se verían obligadas a realizar nuevos registros y a mantenerse vigilantes ante nuevos casos de ciberocupación²¹. Sin embargo, la ICANN defendía la conveniencia de ampliar el número de dominios en base al principio según el cual la escasez facilita la especulación. Si la medida complica la existencia de algunas empresas es una cuestión que las propias empresas deben resolver, por ejemplo registrándose con los nuevos dominios para mantener también en ellos su marca; pero al fin y al cabo, este problema es limitado, pues afecta fundamentalmente a unas cuantas grandes empresas transnacionales con un mercado mundial, aquellas con capacidad para estar registradas con muchos dominios territoriales²².

En tercer lugar, la actividad de la ICANN en los dominios de nivel superior territorial es ha sido mucho más limitada que en los genéricos, pues los registros que controlan los ccTLD sobre una base territorial se han resistido a colaborar con la ICANN. Ya en 1998, cuando el gobierno estadounidense había decidido reformar el DNS, más de setenta empresas dedicadas al registro de los ccTLD se unieron y fundaron la International Association of Top Level Domains (IATLD) para intentar preservar las condiciones del sistema de administración de los dominios territoriales e

²⁰ La lista actualizada de agentes registradores acreditados por la ICANN para los dominios “.aero”, “.biz”, “.com”, “.info”, “.name”, “.net” y “.org” se encuentra en <http://www.icann.org/registrars/accredited-list.html>. El proceso de registro para los dominios “.biz” e “.info” se inició en mayo de 2001, durante la segunda mitad de 2001 la ICANN estableció las condiciones para el funcionamiento efectivo de los dominios “.name”, “.museum”, “.coop” y “.aero”, y en los primeros meses de 2003 comenzará a funcionar el dominio “.pro”; vid. las páginas de la ICANN <http://www.icann.org/announcements/> y <http://www.icann.org/tlds/>. Pese a la escasa experiencia de los últimos sufijos aprobados por la ICANN, muchos registradores ya han criticado el excesivo control que la empresa Global Name Registry (GNR) tiene sobre el sufijo “.name” y, en particular, las condiciones contractuales con que registra nombres de dominio de nivel superior y secundarios, pues le permiten ampliar su control sobre direcciones de correo electrónico, algo que va más allá de la función de registro y que no contemplaba el acuerdo entre GNR y la ICANN. Vid. “Protestas por el control absoluto de la empresa registradora GNR sobre el dominio ‘.name’”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 2 de agosto de 2001.

²¹ Vid. “Can You?”, *The Economist*, 4 de mayo de 2000, pp. 69-70.

²² Compartimos la opinión de Amadeu Abril, el único español miembro del equipo directivo de la ICANN; vid. DELCLÓS, Tomás (2001), “La reina de los dominios”, *op. cit.*, p. 11.

impedir que los gobiernos pudiesen pasar a administrarlos directamente²³. Hasta julio de 2002 la ICANN sólo había llegado a suscribir acuerdos con apenas media docena de estas entidades. Las fórmulas para atribuir y registrar estos dominios varían de un país a otro y los organismos y empresas responsables de los registros nacionales no quieren perder su autonomía en la gestión de los ccTLD. Desde la perspectiva de los responsables de estos registros, un acuerdo con la ICANN podría comprometer dicha autonomía o, lo que sería peor, podría hacerla depender del gobierno estadounidense si éste recuperase el control sobre el sistema de nombres de dominio²⁴.

En cuarto lugar, la internacionalización de los nombres de dominio es otro de los ámbitos vinculados a la ciberocupación en los que la ICANN ha ejercido sus funciones. Aunque la responsabilidad sobre las decisiones técnicas en este ámbito recae sobre la Internet Engineering Task Force (IETF), el Consejo de Dirección de la ICANN creó tras su reunión de Melbourne en marzo de 2001 el Grupo de Trabajo sobre Nombres de Dominio Internacionalizados (*Internationalized Domain Names Working Group*), que en agosto de 2001 hizo público su primer informe²⁵. En él planteaba la necesidad de que la IETF adoptase cuanto antes un estándar de nombre de dominio internacionalizado (*Internationalized Domain Name, IDN*), pues el aumento de registros de nombres de dominio internacionalizados amenazaba con agravar algunos de los problemas ya existentes en el ciberespacio²⁶.

²³ En el documento RFC 1591 Jon Postel había recogido las condiciones de funcionamiento del sistema de los dominios territoriales tal y como él lo había diseñado, utilizando los 240 códigos extraídos de la lista que históricamente había sido utilizada por la UIT. Según Jon Postel, la IANA no debía implicarse en decisiones que no le correspondían, como podían ser determinar si un territorio era o no era un país o si un territorio tenía o no derecho a tener un sufijo propio. Cuando Jon Postel murió, coincidiendo con la creación de la ICANN en 1998, se replanteó la cuestión relativa a la “soberanía” que un Estado podía tener sobre el sufijo que le correspondía según la lista de códigos territoriales. De ahí la preocupación de las entidades registradoras en las que la IANA había delegado el registro de los ccTLD.

²⁴ Vid. “La ICANN busca fórmulas para dar más voz a los gobiernos y combatir a los ‘ciberokupas’”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 4 de julio de 2002. Cabe decir que el gobierno de Estados Unidos tiene cedida la administración de su dominio territorial a una empresa privada estrechamente vinculada al Departamento de Defensa.

²⁵ Vid. *Report of the Internationalized Domain Names Internal Working Group of the ICANN Board of Directors*, 28 de agosto de 2001. Disponible en <http://www.icann.org/committees/idn/final-report-28aug01.htm>

²⁶ En el informe se identificaban dos enfoques técnicos básicos para el tratamiento de alfabetos no latinos en formato ASCII como nombres de dominio. Uno de ellos comporta que el envío de nombres de dominio por Internet desde todos y cada uno de los servidores se realice con el formato de los códigos de

Como veremos más adelante, las actividades y funcionamiento de la ICANN han sido puestos en cuestión desde muy diversos frentes. Organismos gubernamentales, empresas y grupos activistas han sometido a la ICANN a tensiones que han puesto en peligro su continuidad en tanto que “gobierno de internet”, como se le suele conocer.

1.2. INTERNET SOCIETY (ISOC) Y ORGANISMOS VINCULADOS

Desde mediados de los años ochenta algunos de los expertos vinculados a la creación y desarrollo de internet se plantearon la necesidad de adoptar mecanismos formales para el reconocimiento y desarrollo internacional de los estándares técnicos por los que se regía el funcionamiento de la red de redes. Así, la idea de crear un organismo técnico de carácter privado y sin ánimo de lucro fue impulsada inicialmente por expertos como Vint Cerf y Anthony M. Rutkowski²⁷, quienes habían colaborado durante algún tiempo en el seno de la Internet Engineering Task Force (IETF)²⁸. El anuncio de la creación de la Internet Society se hizo público en junio de 1991, durante una conferencia internacional sobre redes de comunicación informática (INET’91), y en enero de 1992 comenzó a funcionar la organización, con sede en Estados Unidos y una delegación en Ginebra.

El objetivo principal de la ISOC es mantener y ampliar el desarrollo y la disponibilidad de internet y de las tecnologías y aplicaciones vinculadas a él. A tal efecto, los principios que guían la acción de la ISOC están claramente orientados a mantener internet como un espacio de comunicación libre y cooperativo²⁹:

salida, como BIG5 o UTF-8 (“*server side*” approach). El otro comporta traducir los códigos de salida a una codificación compatible con ASCII en los ordenadores de los usuarios (“*client side*” approach). La ICANN coincidía con la IETF en la conveniencia de este segundo enfoque. Ibid.

²⁷ La relación de cooperación entre estos dos reconocidos expertos se inició en 1986, cuando Cerf era vicepresidente de la Corporation for National Research Initiatives y Presidente de la Internet Activities Board –ahora llamada Internet Architecture Board– y Rutkowski ocupaba un alto cargo en la UIT.

²⁸ Según Cerf, el proceso de establecimiento de estándares para internet requería una sede institucional y apoyo financiero que garantizase la continuidad y solidez a las actividades del IETF. Vid. CERF, Vint (1995), *IETF and ISOC*, disponible en <http://www.isoc.org/isoc/related/ietf/>

²⁹ Vid. <http://www.isoc.org/isoc/mission/principles/>. Traducción propia adaptada.

- “• Uso abierto, sin obstáculos y beneficioso de internet.
- Proveedores de contenidos autorregulados; ausencia de censura previa de las comunicaciones en línea.
- Libertad de expresión en línea sin restricciones procedentes de medios indirectos como controles restrictivos públicos o privados sobre hardware o software informático, infraestructuras de telecomunicaciones u otros componentes esenciales de internet.
- Apertura al desarrollo de estándares y de tecnología de internet
- Ausencia de discriminación en el uso de internet por motivos de raza, color, género, lengua, religión, opinión política u otra, origen nacional o social, propiedad, nacimiento u otra consideración.
- Consentimiento previo del interesado ante cualquier uso por parte ajena de información personal generada en internet
- Ausencia de restricciones al cifrado de la información y de las comunicaciones de los usuarios de internet
- Fomento de la cooperación entre redes: la conectividad es la recompensa, de forma que los proveedores de redes serán recompensados mediante la cooperación mutua.”

Pese a ser un órgano fundamentalmente técnico, lo cierto es que estos principios rectores hacen que las funciones que se asigna la ISOC tengan un marcado carácter social y político³⁰:

1. Facilitar el desarrollo abierto de estándares, protocolos, administración e infraestructura técnica de internet.
2. Apoyar la educación allí donde sea necesario y específicamente en los países en desarrollo.
3. Promover el desarrollo y las oportunidades profesionales para la cooperación en aras del liderazgo de internet.
4. Ofrecer información fiable sobre internet.
5. Ofrecer foros para el debate de cuestiones que afectan a internet en su evolución, desarrollo y uso –técnico, comercial, social, etc.
6. Impulsar un entorno para la cooperación internacional, para la comunidad y para una cultura que permita el funcionamiento la autogobernanza.
7. Servir de piedra de toque para los esfuerzos cooperativos que promueven internet en tanto que herramienta positiva para el beneficio de todo el mundo.
8. Ofrecer gestión y coordinación para iniciativas y esfuerzos estratégicos unificados –humanitarios, educativos, sociales, etc.”

Para llevar a cabo estas funciones, la organización realiza actividades muy diversas que van desde la realización de informes, conferencias o *workshops* hasta la coordinación efectiva de las actividades de otros organismos técnicos encargados de garantizar el funcionamiento de la arquitectura y los estándares de internet

³⁰ Vid. <http://www.isoc.org/mission>. Traducción propia adaptada.

La composición de la ISOC refleja la pluralidad de actores implicados en el desarrollo de internet, pues son miembros individuos, empresas, organizaciones no gubernamentales y organismos gubernamentales. En total, más de 150 organizaciones y 6.000 individuos de todo el mundo. La ISOC opera a través de un Consejo de Fideicomisos (*Board of Trustees*), una Secretaría, Conferencias Internacionales sobre Redes (INET) que se celebran anualmente, *Workshops* de Formación sobre Redes, delegaciones regionales y locales, algunos organismos administrativos y organismos para el establecimiento de estándares, algunos comités y una base muy amplia de voluntarios. El Consejo de Fideicomisos es el órgano más importante de la ISOC y está formado por quince personalidades de todo el mundo, entre las cuales se encuentran algunas de las que contribuyeron en mayor medida a la creación y el desarrollo de internet³¹.

La composición de la ISOC constituye una fuente de legitimidad para este organismo, que de forma directa e indirecta ha contribuido extraordinariamente al desarrollo de internet y del comercio electrónico. En ocasiones la ISOC ha actuado directamente en capítulos cruciales de ese desarrollo, como la creación de la ICANN o la adopción de numerosos estándares técnicos a los que ofrece reconocimiento formal. De manera indirecta, la ISOC contribuye a ese desarrollo coordinando las actividades de otros organismos técnicos, a los que ofrece cobertura legal. Dichos organismos son el Internet Architecture Board (IAB), el Internet Engineering Steering Group (IESG), la Internet Engineering Task Force (IETF), la Internet Research Task Force (IRTF) y la Internet Research Steering Group (IRSG).

1.2.1. Internet Architecture Board (IAB)

Uno de los órganos técnicos consultivos de la Internet Society es el Internet Architecture Board (IAB), cuyo objetivo principal es la coordinación del diseño, el funcionamiento y la gestión de internet. Las funciones del IAB han ido variando desde

³¹ Vid. <http://www.isoc.org>

la creación del órgano en 1983, pero son básicamente las siguientes: a) la designación de miembros de otros órganos vinculados a la Internet Society, como el presidente del IETF y los miembros del IESG, a partir de una lista de candidatos que elabora el IETF; b) la supervisión de la arquitectura de internet –protocolos y procedimientos técnicos–; c) la supervisión del proceso de establecimiento de estándares y actuación como instancia de apelación para reclamaciones relativas a la aplicación de estándares; d) la dirección de la edición de la serie de documentos conocidos como *Request for Comments* (RFC), las “solicitudes de comentarios” que recogen documentalmente los estándares técnicos que se adoptan en internet³²; e) la administración de los números de internet asignados por la IANA; f) el enlace y la coordinación entre los diferentes organismos vinculados a la Internet Society; g) la representación de los intereses de la Internet Society en los contactos con todos los organismos técnicos implicados en la adopción de estándares de internet; h) la orientación técnica y política para la Internet Society en cualquier cuestión relativa a internet o a tecnologías vinculadas³³.

El origen del IAB remonta a finales de los años setenta y se encuentra en la necesidad de crear un órgano informal para orientar la evolución técnica de los protocolos de comunicación en los que se basaría posteriormente internet. Así, en 1979 el entonces director del programa de protocolos de DARPA, el Dr. Vinton Cerf, creó el Internet Configuration Control Board (ICCB). El sucesor de Cerf en DARPA, Barry Leiner, reorganizaría este órgano en 1983 y lo rebautizaría como Internet Activities

³² El IAB es responsable de aprobar el nombramiento de cualquier organismo para que pueda actuar como Editor de RFC. El organismo nombrado para llevar a cabo la función de Editor de RFC es el IETF. La serie de RFC constituye el archivo documental de los estándares de Internet y de las contribuciones de la comunidad de investigadores que trabajan sobre internet. Cada RFC contiene una etiqueta en la que se especifica el estatuto del documento según su contenido, esto es, si se trata de: a) un borrador de internet (*internet draft*); b) un estándar en formación (*standards track*), ya sea en fase de propuesta (*proposed standard*), de borrador (*draft standard*) o de adopción definitiva (*Internet standard*); c) especificaciones que no son un estándar en formación (*non-standards track*) en uno de sus cuatro niveles, denominado cada uno de ellos “experimental” (*experimental*), “informativo” (*informational*) o “histórico” (*historical*); d) una práctica actual más adecuada (*best current practice*). Así pues, todos los estándares técnicos de internet aparecen publicados en la serie de RFC, pero no todos los documentos de RFC contienen estándares de internet. La serie de RFC fue iniciada por el Dr. Stephen D. Crocker en 1969 con objeto de documentar el desarrollo del protocolo original de ARPANET y en la actualidad cuenta con más de 3000 documentos. Vid. RFC Editor, et al. y USC/ISI, “30 Years of RFCs”, RFC 2555, 7 de abril de 1999; vid también IAB e IESG, “The Internet Standards Process – Revision 2”, RFC 1310, marzo de 1994; BRADNER, Scott O., “The Internet Standards Process – Revision 3”, RFC 2026, octubre de 1996. El fichero con todos los archivos del Editor de las RFC se encuentra disponible en <http://www.rfc-editor.org>

Board (IAB). Durante los años ochenta el IAB fue el principal comité de coordinación general de DARPA para los proyectos y operaciones de investigación sobre redes basadas en internet³⁴. A principios de los años noventa, las transformaciones de internet y su creciente comercialización llevaron a una transformación del IAB, que cambió su nombre por el de Internet Architecture Board (IAB), convirtiéndose en 1992 en un comité consultivo de la Internet Society. Desde entonces, y coincidiendo con un grave error de coordinación del IAB, el perfil de este órgano se vio reducido y sus actividades fueron limitadas en el conjunto de organismos vinculados a la Internet Society³⁵.

El IAB está formado por trece miembros independientes, de los que seis son nombrados cada año por un comité del IETF para un mandato de dos años, siendo siempre el decimotercer miembro el presidente del IETF. El Consejo de Fideicomisos de la ISOC debe aprobar cualquier nombramiento del IAB. Sus miembros no son técnicos especializados, sino personas con conocimientos técnicos generalistas que permiten tener un panorama global con todos los elementos relevantes de la arquitectura de internet. Los miembros del IAB mantienen conferencias telefónicas una vez al mes, cada cuatro meses se reúnen en encuentros informales y en las reuniones del IETF también celebran un encuentro abierto en el que pueden participar los miembros del IETF. El resultado de todos estos contactos son conclusiones que son transmitidas al IESG, al grupo de trabajo correspondiente del IETF, o publicadas como RFC³⁶.

Precisamente entre las principales funciones del IAB se encuentran las actividades de enlace y de coordinación con el IESG y con el IETF. Pero el IAB no realiza propuestas técnicas precisas, sino que genera iniciativas que transmite al IESG y a la IETF para que sean estos órganos los que, en su caso, propongan estándares técnicos. Las actividades consultivas del IAB han sido siempre relevantes en la configuración de

³³ Vid. el sitio web del Internet Architecture Board (IAB), disponible en <http://www.iab.org/overview.htm>

³⁴ Vid. CERF, Vinton, "The Internet Architecture Board", RFC 1160, mayo de 1990.

³⁵ En 1992 el IAB proclamó abiertamente de forma unilateral que la siguiente generación del Protocolo Internet procedería del protocolo Open Systems Interconnection, en lugar del protocolo del Internet Engineering Task Force (IETF). Este error de precipitación, muy perjudicial para la gestión técnica de la arquitectura de Internet, apartaría al IAB del IETF durante algunos años. Vid. http://www.wia.org/ISOC/IAB_overview.htm

³⁶ Vid. <http://www.iab.org/overview.htm>

la arquitectura de internet, sobre todo porque este organismo es el que establece la agenda del IETF³⁷.

1.2.2. Internet Engineering Task Force (IETF)

En 1986 tuvo lugar el primer encuentro del Internet Engineering Task Force (IETF), un organismo informal dedicado a la creación de estándares técnicos para el funcionamiento adecuado de internet y de las tecnologías utilizadas en la Red. Aunque lleva a cabo sus trabajos de manera coordinada con los órganos de la Internet Society, no forma propiamente parte de ella. El IETF fue el organismo que retomó la actividad técnica hasta entonces realizada por el International Network Working Group (INWG) que había sido creado tras el Congreso Internacional sobre Comunicaciones Informáticas de 1972 para desarrollar los estándares de internet. Vinton Cerf fue el primer director del INWG, un organismo que no tenía autoridad formal, pero que en la práctica desarrolló y estableció algunos de los estándares básicos de internet³⁸.

Las funciones del IETF tienen un carácter fundamentalmente técnico y, entre ellas, cabría destacar las siguientes: a) el tratamiento de problemas técnicos y operativos de internet; b) la programación del desarrollo y del uso de los protocolos y la arquitectura necesarios para resolver los problemas de internet; c) la formulación de recomendaciones al Internet Engineering Steering Group (IESG) en lo relativo a la estandarización de protocolos y del uso de protocolos en internet; d) la transferencia de tecnología desde el Internet Research Task Force (IRTF) al conjunto de la comunidad de internet; y e) el mantenimiento de un foro para el intercambio de información en la

³⁷ Sobre la compleja relación entre ISOC, IAB e IETF, vid. FROMKIN, A. Michael (1997), "The Internet as a Source of Regulatory Arbitrage", en KAHIN, Brian y NESSON, Charles (eds.) (1997), *Borders in Cyberspace. Information Policy and the Global Information Infrastructure*, Cambridge, Ma: The MIT Press, pp. 129-163 (131-132).

³⁸ HIMANEN, Pekka (2002), *La ética del hacker y el espíritu de la era de la información*, Barcelona: Destino, p. 223, n. 6.

comunidad de internet entre distribuidores, usuarios, investigadores y gestores de redes³⁹.

Esta última función de intercambio de información se lleva a cabo sobre todo a través de listas de correo electrónico en las que la participación está abierta a cualquier persona o entidad que desee opinar sobre cuestiones técnicas de internet, siendo la única restricción que el foro no sea objeto de uso publicitario o comercial⁴⁰. Además de la existencia de este foro virtual administrado por una secretaría, la IETF celebra encuentros periódicos en sesiones plenarias tres veces al año, unos encuentros multitudinarios con carácter de conferencia en los que participan miles de ingenieros e investigadores –en las últimas conferencias la participación se mantuvo en torno a las 2.500 personas–⁴¹. Puesto que su objetivo es técnico y no comercial, estas conferencias se desarrollan en un ambiente de trabajo que nada tiene que ver con las ferias empresariales. Estas conferencias, financiadas con las cuotas de inscripción de los asistentes, aseguran el seguimiento y el impulso necesarios para las actividades técnicas que realizan a lo largo del año los más de cien grupos de trabajo del IETF. Los grupos de trabajo están organizados funcionalmente para abordar los diversos aspectos técnicos presentes en ocho ámbitos específicos diferenciados: aplicaciones, internet, operaciones y gestión, direccionamiento, seguridad, sub-IP (subprotocolos de internet), transporte, y servicios de usuario. Cada ámbito específico cuenta con un Director encargado de coordinar la comunicación entre los grupos de trabajo de un mismo ámbito, así como las actividades que se llevan a cabo en los grupos de trabajo de los diferentes ámbitos específicos⁴².

Los trabajos desarrollados en los diferentes grupos han tenido resultados técnicos de gran valor para la evolución de internet y del comercio electrónico. Un ejemplo puede ser la versión 1.0 del Internet Open Trading Protocol, un sistema que facilita los

³⁹ HARRIS, Susan, “The Tao of the IETF – A Novice’s Guide to the Internet Engineering Task Force”, RFC 3160, agosto de 2001.

⁴⁰ HARRIS, Susan y Merit Network, “IETF Discussion List Charter”, RFC 3005, noviembre de 2000.

⁴¹ HARRIS, Susan, “The Tao of the IETF – A Novice’s Guide to the Internet Engineering Task Force”, RFC 3160, agosto de 2001.

⁴² Vid. <http://www.ietf.org/html.charters/wg-dir.html>

pagos electrónicos en internet mediante la determinación en lenguaje XML de los elementos que participan en una transacción financiera: partes de la transacción, descripción del pedido, moneda del pago, cantidad, método de pago, entrega, firma, etc⁴³. Pero son muchísimos estándares sobre los que trabaja el IETF y en ámbitos muy variados como la criptografía de clave pública, la seguridad de los nombres de dominio, el almacenamiento de claves criptográficas, la transmisión de datos por paquetes o la gestión remota de redes, entre otros. Generalmente, el desarrollo de estándares es una cuestión técnica y rutinaria, pero en ocasiones la adopción de algunas decisiones técnicas no está exenta de controversia política, como ha ocurrido, por ejemplo, en relación al software para el filtrado de contenidos en internet⁴⁴.

Por otro lado, merecen especial mención las funciones del IETF relativas a la edición y al depósito de las *Request For Comments* (RFC) de manera coordinada con el Internet Engineering Steering Group (IESG). La IAB decidió que la edición de las RFC recayese sobre el IETF, así como las condiciones de la política general que este organismo debía seguir. Como durante muchos años las personas que editaban las RFC eran miembros de la IANA, se extendió la creencia de que era la IANA el organismo que se ocupaba de la edición. Sin embargo, esta función es realizada por el IETF en estrecha colaboración con la IESG y con financiación procedente de la ISOC.

1.2.3. Internet Engineering Steering Group (IESG)

En el marco de la Internet Society, el Internet Engineering Steering Group (IESG) es responsable de la dirección técnica de las actividades del Internet Engineering Task Force (IETF) y del proceso de estandarización de internet.

Aunque el nombramiento formal de los miembros del IESG es realizado por el IAB, la nominación de estos miembros se realiza en base a las actividades del IETF, de

⁴³ OCDE (2000), *OECD Information Technology Outlook 2000*, op. cit., p. 111.

⁴⁴ SIMON, Leslie David (2000), *NetPolicy.Com*, op. cit., p. 235.

tal forma que el IESG está formado por los Directores de los ocho ámbitos específicos del IETF, así como por el presidente del IETF, que es al tiempo el presidente del IESG.

La función de este órgano en el proceso de adopción de estándares de internet es de especial importancia, pues es el encargado de determinar si en las últimas fases del proceso de adopción de un estándar es necesario llevar a cabo la revisión técnica de una especificación, así como encargarla a un grupo de trabajo. La decisión del IESG sobre la adopción definitiva de un estándar de internet constituye un requisito indispensable en el proceso, que finalizará cuando esta decisión sea comunicada al IETF y este órgano publique el estándar adoptado, ejerciendo así sus funciones de Editor de las RFC⁴⁵.

1.2.4. Internet Research Task Force (IRTF) e Internet Research Steering Group (IRSG)

Un órgano técnico muy particular que trabaja de manera coordinada con otros órganos vinculados a la ISOC es el Internet Research Task Force (IRTF). Su objetivo es promover la investigación necesaria y relevante para la evolución de internet a través de la creación de grupos de investigación sobre los protocolos, las aplicaciones, la arquitectura y la tecnología de internet. La particularidad del IRTF reside en su composición, pues está formado por el conglomerado de grupos de investigación que ha creado, cada uno de ellos dirigido por un investigador principal. Por su parte, los investigadores principales de cada grupo de investigación conforman el Internet Research Steering Group (IRSG), órgano consultivo del IRTF encargado de asesorar al presidente del IRTF sobre la conveniencia de crear nuevos grupos de investigación. El presidente del IRTF, máximo responsable del órgano, es designado por el IAB.

El IRTF no participa directamente en el proceso de adopción de estándares de internet, pues los temas que trabajan sus grupos de investigación son generalmente demasiado especializados, complejos o desconocidos para pasar a formar parte del proceso de estandarización. El resultado de los trabajos del IRTF son especificaciones

⁴⁵ Vid. <http://www.rfc-editor.org>

técnicas que sólo podrán ser tomadas en consideración para convertirse en estándares si consiguen mantenerse de manera estable y consolidada⁴⁶.

1.3. WORLD WIDE WEB CONSORTIUM (W3C)

Tras desarrollar el conjunto de protocolos del World Wide Web en el CERN, Tim Berners-Lee fundó en octubre de 1994 el World Wide Web Consortium (W3C), un organismo técnico no gubernamental cuyo objetivo general es crear protocolos comunes que refuercen el WWW garantizando la interoperatividad entre todos los programas y equipos que utilizan las empresas y los usuarios de internet. Según las define el mismo consorcio, las funciones básicas del W3C son: a) identificar los requisitos técnicos para que la Web sea un espacio de información universal; b) diseñar tecnologías que hagan de la Web un espacio de información universal; y c) producir estándares técnicos relativos a las tecnologías de la Web para hacer de esta un espacio de información universal⁴⁷.

El W3C fue establecido en el Laboratory for Computer Science del Massachusetts Institute of Technology, con la colaboración del CERN, del Institut National de Recherche en Informatique et en Automatique (INRIA) y de Keio Research Institute at SFC en la Keio University de Japón. Los *hosts* actuales del sitio web del W3C son el MIT, el INRIA y el Keio Research Institute. Tanto DARPA como la Comisión Europea apoyaron la creación del W3C, y ambas instituciones financiaron el establecimiento y el desarrollo de la iniciativa. Además de contar con estas ayudas públicas, el W3C se financia, sobre todo, mediante las cuotas de los miembros, que en la actualidad son más de 500. El elevado número y la variedad de estos miembros dan una idea de la importancia que ha adquirido el consorcio. Para ser miembro no se exigen requisitos especiales, pudiendo serlo entidades empresariales, educativas o gubernamentales,

⁴⁶ IAB e IESG, "The Internet Standards Process – Revision 2", RFC 1310, marzo de 1994, p. 8.

⁴⁷ Buena parte de la información del presente epígrafe ha sido extraída de los documentos que el propio consorcio hace públicos en Internet. De especial interés es el *World Wide Web Consortium Process Document*, versión de 19 de julio de 2001. Vid. <http://www.w3.org>

independientemente de que se trate de organizaciones lucrativas o no lucrativas. Así, entre los miembros del W3C se encuentran distribuidores de productos y servicios de tecnología, proveedores de contenidos, empresas usuarias del WWW, laboratorios de investigación, organismos técnicos y gobiernos⁴⁸. Para todas estas entidades, el interés de participar en el W3C reside en mantenerse informados sobre el desarrollo tecnológico del WWW y, eventualmente, poder influir en dicho desarrollo a través de los órganos y mecanismos de participación que ofrece el consorcio.

El órgano representativo del consorcio es el Comité Consultivo del W3C, en el que están representados todos los miembros de la organización. Estos pueden así debatir los proyectos del consorcio y las propuestas formales del Director, y pueden además elegir a los participantes en los otros órganos del consorcio. El órgano principal es el Equipo del W3C, formado por el personal contratado por el consorcio y por empleados de las organizaciones miembros. El Equipo es el que realiza el mantenimiento y las innovaciones de todas las cuestiones técnicas relativas a la tecnología de la Web. Este órgano está dirigido por un Presidente que supervisa el desarrollo de la estructura internacional del W3C y por un Director que organiza la estructura técnica del W3C y asume la responsabilidad ejecutiva de la organización⁴⁹. Otro de los órganos del W3C es el Consejo Consultivo, creado en marzo de 1998 para orientar al Equipo del W3C en cuestiones de estrategia, dirección, asesoramiento legal y resolución de controversias. A diferencia de los otros órganos, el Consejo Consultivo no tiene poder de decisión y su función es estrictamente consultiva. Por último, cabe mencionar el Grupo de Arquitectura Técnica, creado en 2001 para supervisar la arquitectura de la Web en lo relativo a todo tipo de cuestiones técnicas⁵⁰.

Bajo la tutela técnica del W3C, el diseño de la Red se ha desarrollado y seguirá desarrollándose respetando unos principios básicos propios del WWW con el que millones de personas utilizan internet. El primero de ellos es el de la interoperabilidad,

⁴⁸ Vid. la lista de miembros en <http://www.w3.org/Consortium/Member/List>

⁴⁹ El actual presidente del W3C es Jean-François Abramatic, mientras que el actual Director del W3C es Tim Berners-Lee, inventor del WWW.

⁵⁰ El Presidente del Equipo del W3C preside también el Consejo Consultivo y las reuniones del Comité Consultivo. Por su parte, el Director del Equipo del W3C preside el Grupo de Arquitectura Técnica.

entendida como la compatibilidad entre todas las especificaciones técnicas de los lenguajes y protocolos de la Web y como la compatibilidad entre todos los programas o equipos utilizados para acceder a la Web. La adaptabilidad al cambio es el segundo principio, en base al cual la Web debe poder acomodarse a las tecnologías futuras, de modo que los diseños técnicos deben intentar caracterizarse por su simplicidad, modularidad, compatibilidad y extensibilidad. El tercer principio, referido a la estructuración de la autoridad en internet, es el de la descentralización, que permite que la Red funcione con una mayor fluidez y menor vulnerabilidad.

Estos principios presiden todas y cada una de las actividades del W3C. Éstas se desarrollan en grupos –grupos de trabajo, grupos de interés y grupos de coordinación– formados por representantes de las organizaciones constitutivas, por el Equipo del W3C y por expertos externos. Se trata de más de 30 grupos que realizan informes, elaboran programas informáticos de código fuente abierto, ofrecen servicios diversos y garantizan la coordinación con otros organismos y asociaciones de carácter técnico. Sus actividades se enmarcan en cinco ámbitos de trabajo: a) arquitectura de internet, ámbito relativo a las tecnologías básicas de la Web; b) formatos de documentos, ámbito relativo a los formatos y lenguajes a través de los cuales se presenta la información a los usuarios en la Web; c) interacciones en internet, ámbito orientado a mejorar la interacción entre usuarios en la Web; d) tecnología y sociedad, ámbito dedicado al garantizar que la infraestructura de la Web se desarrolla teniendo en cuenta sus repercusiones sociales, legales y políticas; y d) iniciativa de accesibilidad a la Web, ámbito en el que se pretende que personas discapacitadas puedan acceder a la Red.

Fruto de estas actividades son los informes técnicos del W3C, que pueden tomar la forma de “recomendaciones” o de “notas”, publicados todos ellos en inglés en el sitio web del W3C. Las “notas” recogen ideas, comentarios o documentos de alguno de los órganos o grupos del W3C que el Director discrecionalmente decide publicar por el interés que presentan. Las “recomendaciones” son informes técnicos relativos a una determinada tecnología o política y son resultado de un complejo proceso de creación

de consenso entre los miembros en el seno de los órganos del W3C⁵¹. La importancia de las recomendaciones reside en los estándares técnicos que establecen para el funcionamiento de la Web, la aplicación más utilizada de internet. El nivel técnico de las especificaciones contenidas en las recomendaciones y el consenso con el que son forjadas hacen que los estándares que establecen sean rápidamente aceptados por todos los usuarios de internet. Estos informes técnicos son, pues, una suerte de manuales de configuración y funcionamiento de internet. Gracias a ellos y a las actividades del consorcio, internet goza de la supervisión técnica global necesaria para garantizar los principios con los que surgió la Web y que W3C pretende preservar: universalidad en el acceso, orientación adecuada de los contenidos, confianza para el usuario, interoperatividad entre programas y equipos, adaptabilidad al cambio, descentralización en la autoridad y disponibilidad de programas.

Por tanto, pese a ser un organismo técnico y privado, el interés político y público de las actividades del W3C es manifiesto. Los estándares técnicos que adopta con respecto al WWW tienen una gran repercusión sobre internet y sobre las actividades comerciales que se desarrollan en internet. Estos estándares son voluntarios para los usuarios de internet, pero su adopción generalizada hace que se conviertan en normas técnicas cuya eficacia es equiparable a la de otras normas legales de carácter público⁵². Una de las iniciativas del W3C en este sentido es la Plataforma para Preferencias de Privacidad (P3P), una especificación técnica voluntaria para las empresas que ofrece mecanismos de protección de la privacidad y de gestión de la información personal para

⁵¹ E proceso de adopción de cualquier informe técnico, según el W3C, ha de estar acorde con tres principios básicos. Uno es la neutralidad respecto del mercado, pues los *hosts* (MIT, Keio e INRIA) y el Equipo del W3C promueven el debate público sobre sus especificaciones para que éstas sean neutrales de cara a las empresas y usuarios afectados. El segundo es la coordinación con otros organismos técnicos encargados del establecimiento de estándares, como la IETF, el WAP Forum (*Wireless Application Protocols Forum*), el Unicode Consortium, el Web3D Consortium y varios comités del ISO. El tercero y más importante es el del consenso en el proceso de toma de cualquier decisión, pues se tienen en cuenta las opiniones que expresan todos los participantes en el proceso (órganos y grupos del W3C, miembros del W3C, expertos externos y público en general).

⁵² En este sentido, resulta interesante comparar el W3C con la ISO, que también adopta estándares voluntarios con implicaciones políticas de gran calado para empresas, gobiernos o sociedad civil. La adopción de estándares técnicos afecta al proceso de creación de normas nacionales e internacionales, pues aunque no son propiamente “derecho” en sí mismos, estos estándares son un tipo de *soft law*. Vid. ROTH-ARRIAZA, Naomi (2000), “‘Soft Law’ in a ‘Hybrid’ Organization: The International Organization for Standardization”, *op. cit.*

los usuarios que visitan los sitios web de las empresas que poseen el P3P. Otra iniciativa destacable fue la del lanzamiento en 2000, conjuntamente con la IETF, del estándar técnico de firmas digitales en lenguaje XML, que ofrece garantías de seguridad y privacidad en las transacciones comerciales a través de internet.

2. COMUNIDAD *HACKER* Y GRUPOS ACTIVISTAS EN INTERNET

La creación y el crecimiento del ciberespacio durante las últimas tres décadas ha dado lugar al surgimiento de una suerte de comunidad de expertos apasionados por la informática, sin ánimo de lucro y con conciencia ética de su actividad. Se denominan a sí mismos *hackers* y constituyen una comunidad porque han establecido entre ellos vínculos “comunitarios” basados en un interés común por los sistemas y programas informáticos, en el entusiasmo y pasión con el que realizan sus actividades informáticas, en la conciencia ética que les guía y en la ausencia de motivaciones lucrativas más allá de la pura afición apasionada. Aunque raramente han institucionalizado sus actividades, algunos *hackers* se han convertido en autoridades de internet y del comercio electrónico. Es más: sin ellos, probablemente no existirían los ordenadores personales, ni internet, ni el comercio electrónico.

En ocasiones, *hackers* importantes han colaborado con organismos técnicos, se han vinculado a grupos activistas o han montado sus propias empresas. Sin embargo, la autoridad de que gozan algunos de ellos surge del reconocimiento general de la importancia de sus actividades. Es un reconocimiento que se da inicialmente dentro de la comunidad *hacker*, pero que puede trascender a organismos técnicos, a empresas relacionadas con el comercio electrónico o a organismos gubernamentales. La vinculación con otras autoridades privadas o públicas puede reforzar la autoridad de los *hacker*, pero ésta ya existe con anterioridad. En algunos casos, esta vinculación les ha llevado a dejar de formar parte de la comunidad *hacker*, pues han dejado de compartir el interés común, el entusiasmo, la conciencia ética o el desinterés lucrativo propios de los miembros de dicha comunidad. Por tanto, la participación en organismos técnicos, en empresas, en otros grupos activistas o en organismos gubernamentales no es un elemento distintivo ni definitorio de los *hackers*. De ahí que la comunidad *hacker* o el

hackerismo como movimiento de *hackers* merezcan un tratamiento diferenciado en tanto que autoridades privadas, así como otros grupos activistas organizados que han conseguido un reconocimiento público en el ejercicio de determinadas actividades que influyen decisivamente en la evolución de internet y del comercio electrónico.

3.1. LOS HACKERS INFORMÁTICOS Y LA ÉTICA HACKER

A principios de los años sesenta un grupo de programadores entusiastas del MIT empezaron a autodenominarse *hackers*⁵³. Una de las ideas centrales en la actividad de aquellos primeros *hackers* era la convicción de que la información con la que trabajaban debía ser de libre acceso y su difusión no debía estar en modo alguno limitada⁵⁴. Esa idea sería posteriormente adoptada por un número cada vez más amplio de investigadores en otras universidades estadounidenses, europeas y del resto del mundo. Con la ayuda de las redes de telecomunicaciones informáticas y de internet, la ampliación del círculo de *hackers* acabaría desbordando los ámbitos universitarios y muchos otros expertos informáticos, tanto profesionales como aficionados, pasarían a formar parte de esa llamada comunidad y se identificarían con el movimiento que propugna, el *hackerismo*.

El carácter libertario y anárquico del movimiento no contribuye a definir con precisión a un *hacker*, una persona que no se ajusta fácilmente a etiquetas que vayan más allá de su actividad informática entusiasta. Para definir a un *hacker* lo mejor es recurrir al diccionario de argot elaborado por la propia comunidad. Según la definición del *Jargon File* (versión electrónica de *The New Hacker's Dictionary*)⁵⁵, un *hacker* es:

“1. Persona que se divierte explorando los detalles de sistemas programables y cómo forzar sus capacidades, contrariamente a lo que hacen la mayoría de usuarios, que prefieren aprender lo mínimo necesario./ 2. Alguien que programa con

⁵³ El término inglés *hack* es polisémico y ningún término español reproduce esa polisemia. De ahí que en artículos y monografías en español se utilice habitualmente el término inglés, como hacemos en el presente trabajo.

⁵⁴ Vid. LEVY, Steven (1998), *Hackers, op. cit.*, p. 40.

⁵⁵ Vid. RAYMOND, Eric (2000), *Jargon File* (versión electrónica de *The New Hacker's Dictionary*), entrada *hacker* – <http://www.tuxedo.org/~esr/jargon/>

entusiasmo (incluso obsesivamente) o que se divierte programando, en lugar de simplemente teorizar sobre la programación./ 3. Persona capaz de apreciar el valor del *hack*./ 4. Una persona que es buena programando con rapidez./ 5. Experto en un determinado programa, o alguien que a menudo trabaja utilizándolo o mejorándolo, como un *hacker* de Unix'. (Las definiciones del 1 al 5 están vinculadas y las personas que se identifican con ellas las comparten) / 6. Un experto o entusiasta de cualquier tipo. Alguien puede ser un *hacker* de la astronomía, por ejemplo./ 7. Alguien a quien divierte el reto intelectual de superar o evitar creativamente las limitaciones./ 8. [Despectivo] Entrometido malintencionado que intenta descubrir información confidencial husmeando. De ahí los términos '*hacker* de contraseñas' y '*hacker* de red'. El término correcto para este significado es *cracker*."

A estas acepciones, en especial de la 1 a la 5, cabría añadir un rasgo característico de los *hackers* que conforman la comunidad, como es la conciencia de ser un *hacker* y de pertenecer a dicha comunidad. Un *hacker* no necesita saber que lo es, pero sólo si tiene conciencia de serlo puede considerarse que forma parte de la comunidad *hacker*. Cualquier grupo social o político se define en parte por ese sentimiento de pertenencia compartido por sus miembros y los *hackers* no son una excepción. Este elemento subjetivo es harto importante si consideramos que la comunidad *hacker* constituye un grupo social especialmente poco organizado o cohesionado. Los *hackers* tienden a actuar individualmente o en pequeños grupos, inicialmente radicados en universidades y centros de investigación. La comunicación entre *hackers* y entre grupos de *hackers* se realiza normalmente a través de las redes informáticas, con poco contacto personal. El surgimiento de organizaciones o incluso de congresos *hacker* es algo reciente en el movimiento, que hasta 1990 carecía casi por completo de estructuras organizativas propias. Lo que une a los *hackers* no son, pues, los encuentros personales o los eventos colectivos de afirmación del movimiento. Lo que une a los *hackers* es una ética singular compartida, la ética *hacker*.

El *Jargon File* define del siguiente modo la ética *hacker*⁵⁶:

"1. La convicción de que es muy positivo compartir información y de que constituye un deber ético de los *hackers* compartir sus conocimientos escribiendo códigos fuente de libre acceso y facilitando el acceso a la información y a los recursos informáticos allí donde sea posible./ 2. La convicción de que forzar los sistemas por diversión y curiosidad es éticamente correcto siempre que el que los fuerza no cometa robos, gamberradas ni vulnere la confidencialidad de los datos."

La heterogeneidad de la comunidad *hacker* hace que no todos sus miembros compartan estos dos sentidos de la ética *hacker*. En relación al primero de ellos, algunos

⁵⁶ Ibid.

van más lejos y proclaman incluso que la información debería ser gratuita y que su control privado es perjudicial para la sociedad en su conjunto. En relación al segundo sentido, muchos *hackers* consideran que va más allá de lo aceptable y no lo comparten. Pero entre los que lo comparten están también aquellos *hackers* que incluso se dedican a informar gratuitamente a los responsables de un sistema forzado sobre cuáles son las vulnerabilidades y cómo podrían ser subsanadas. Pese a las diferencias que pueden existir, casi todos los *hackers* están dispuestos a compartir información referida a trucos técnicos, programas, código y recursos informáticos con otros *hackers*. Es más, casi todos los *hackers* están dispuestos a que esa información esté disponible para cualquier usuario de informática. De ahí la defensa a ultranza de los *hackers* en favor de los sistemas de arquitectura abierta y de los programas con código fuente de libre acceso. La informática surgió y se desarrolló siguiendo estos postulados y gracias a ellos debería seguir desarrollándose en favor de los individuos. Más que postulados éticos, se trata de propuestas políticas. La ética *hacker* es más bien un conjunto de propuestas políticas *hacker*. El *hackerismo* es algo más que una posición ética, es un movimiento político.

Pekka Himanen realiza una interesante caracterización de la ética *hacker* oponiéndola a la ética protestante con la que Max Weber pretendió explicar los orígenes y la esencia psicológica del capitalismo moderno en *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* (1904-1905)⁵⁷. Frente a las actitudes características de la ética protestante con respecto al trabajo, que acabaron enraizándose como algo natural en las sociedades capitalistas⁵⁸, Himanen destaca el desafío que conlleva la ética *hacker* en la medida en que ensalza la “pasión” por la actividad que se realiza, más que el trabajo en sí mismo. El *hacker* se dedica a la informática porque le parece interesante y le produce placer, lo cual le lleva a realizar su actividad con entusiasmo y creatividad, aunque ello comporte trabajo duro⁵⁹. Los *hackers* prescinden de horarios preestablecidos y

⁵⁷ Vid. HIMANEN, Pekka (2002), *La ética del hacker*, *op. cit.*

⁵⁸ Siguiendo a Weber, Himanen resume la ética protestante con respecto al trabajo en tres actitudes centrales: considerar el trabajo como un fin en sí mismo; afanarse por realizar el trabajo siempre lo mejor posible; concebir el trabajo como un deber que se realiza porque sí, porque es bueno en sí mismo. *Ibid.*, p. 29.

⁵⁹ *Ibid.*, p. 38.

mantiene una relación flexible y libre entre el tiempo de trabajo y el tiempo de ocio; para ellos, programar o analizar sistemas informáticos no es una carga pesada como ha acabado siendo considerado generalmente el trabajo⁶⁰. En cuanto a la función del dinero y a su vinculación con el trabajo, la ética protestante le otorgaba un papel central en la sociedad capitalista, mientras que para los *hackers* la motivación fundamental de su actividad es más social que económica: el *hacker* busca el reconocimiento de los otros *hackers* que comparten su pasión. Se establece así un vínculo entre el plano social y el plano de la pasión que en la ética protestante del trabajo y del dinero ha desaparecido –casi no hay vida social fuera del trabajo, casi no hay pasión en el trabajo–⁶¹. No obstante, Himanen reconoce que el papel del dinero en la ética *hacker* es mucho más problemático que el papel del trabajo, como demuestra la experiencia de algunos programadores y *hackers* que dejaron de lado los principios éticos y se dedicaron puramente a hacer negocios. En algunos casos, las empresas que crearon mantuvieron una cierta compatibilidad con la ética *hacker* porque consiguieron que en su actividad primase la pasión por la informática al afán de ganar dinero. En muchos otros casos, sin embargo, la actividad empresarial dejó de lado o incluso se enfrentó directamente a los principios *hacker* más elementales⁶².

Al caracterizar la ética *hacker*, Himanen encuentra importantes similitudes con el mundo académico, opuesto en cierto modo al mundo empresarial⁶³. Según la ética científica, el conocimiento se desarrolla mediante la divulgación y la crítica colectiva de los expertos, del mismo modo que los *hackers* abogan en favor de un modelo abierto de desarrollo de programas en los que se permite el acceso libre al código fuente. Frente a este modelo, en una empresa los responsables jerárquicos establecen los objetivos y escogen a un grupo restringido de expertos para conseguirlos. Cuando el grupo ha

⁶⁰ Ibid., pp. 39-59.

⁶¹ Ibid., p. 71.

⁶² El caso paradigmático a este respecto es el de Bill Gates y Microsoft. Tras dejar la Universidad, Bill Gates fundó Microsoft con su amigo Paul Allen para crear lenguajes de programación para ordenadores personales, cuando por aquel entonces sólo los *hackers* utilizaban los PC para programar. El primer sistema operativo de Microsoft, llamado XENIX, fue una versión de la familia Unix, favorita de los *hackers*. Poco tendría que ver con ellos el imperio monopolístico en que se convertiría posteriormente Microsoft. Ibid., p. 219, n. 16.

⁶³ Ibid., pp. 83-100.

desarrollado el proyecto, los resultados se divulgan en un modelo cerrado en el que un uso diferente al previsto es considerado “uso no autorizado”. En las empresas apenas si hay lugar para la iniciativa individual o para la crítica al margen de grupo restringido al cual se reduce la creatividad de un proyecto. No es casualidad que los *hackers* más conocidos e importantes iniciasen su actividad en universidades y centros de investigación. Y no es casualidad que muchos proyectos empresariales innovadores de la nueva economía hayan sido lanzados por personas entusiastas y creativas vinculadas a la comunidad *hacker*, sobre todo si se daban las condiciones adecuadas para la interacción entre universidad y empresa, como era el caso de Silicon Valley⁶⁴.

Sin embargo, la interacción entre empresa y universidad plantea un problema social de gran calado en la economía de la información: los bienes públicos pueden convertirse en bienes privados. Las universidades y centros de investigación desarrollan programas siguiendo un modelo abierto de software con código fuente de libre acceso, en cuya creación participan directa o indirectamente muchos investigadores. Estas actividades de investigación son normalmente financiadas con recursos públicos y los resultados obtenidos son publicados para que beneficien no sólo a la comunidad académica sino al conjunto de la sociedad. Ello permite que sean utilizados también por las empresas de las tecnologías de la información y la comunicación, y más concretamente por las empresas de software. Pero éstas no los utilizan manteniendo el modelo abierto de desarrollo de los programas, sino creando productos comercializables en los que se impide el acceso al código fuente. Las empresas crean de este modo productos cuyo valor añadido se deriva en buena parte de los resultados obtenidos en organismos públicos. La actividad de las empresas opta así por el modelo cerrado

⁶⁴ La Stanford University mantiene una estrecha relación con el mundo empresarial. Al ingresar en la universidad, el estudiante acepta por escrito que los resultados de sus estudios serán propiedad de la universidad. Si un alumno desea comercializar los resultados de sus investigaciones de doctorado, se pondrá de acuerdo con la Stanford University para hacerlo a cambio del pago de unos derechos. En ocasiones, la universidad incluso se convierte en socio de empresas creadas por sus alumnos invirtiendo en ellas. Así ocurrió con una de las empresas de internet más exitosas, Google, creadora del mejor buscador en internet. Tras doctorarse en la Stanford University, el estadounidense Larry Page y el ruso Sergey Brin tenían la intención de crear un buscador de internet con un motor de búsqueda inteligente, mucho más eficiente que los de Yahoo! o Altavista. Pero necesitaban en torno a un millón de dólares para aplicar su idea y, como no consiguieron la financiación suficiente de empresas de internet, la Stanford University les ayudó invirtiendo en la empresa. Un año después, vistos los resultados revolucionarios de

después de haberse beneficiado de las investigaciones y los resultados que se han desarrollado siguiendo el modelo abierto de las universidades y centros de investigación públicos.

La relevancia de este problema puede apreciarse si consideramos que la revolución de las tecnologías de la información no habría sido posible sin las contribuciones decisivas de numerosos *hackers*, procedentes muchos de ellos de la Universidad. La mismísima invención del ordenador personal en los años setenta fue fruto de la mentalidad y de las actividades de los *hackers*. Steve Wozniak era miembro del Homebrew Computer Club, un grupo de *hackers* surgido a mediados de los años setenta con cuyas actividades e información Wozniak consiguió construir en 1976 el Apple I, del cual distribuyó libremente los planos y publicó partes del programa⁶⁵. Una suerte de *hackers* eran también Ken Thompson y Dennis Ritchie, los creadores en 1969 de la primera versión de Unix, el sistema operativo que permitiría la comunicación informática en redes con Usenet, uno de los antecedentes de internet⁶⁶. La creación de redes cooperativas de intercambio de información, como Usenet, FidoNet o la propia

Google, Page y Brin consiguieron sin dificultad unos 30 millones de dólares de inversores como Sequoia y Kleins & Perkins. Vid. MARTÍN, Javier (2001), "Googlandia", *Ciberpaís*, nº 17, pp. 25-29.

⁶⁵ Afirmaba Wozniak a mediados de los años noventa: "Provenía yo de un grupo de lo que llamaríais *beatniks* o hippies, una pandilla de técnicos que comentábamos nuestras ideas radicales sobre una revolución en la información y el modo en que íbamos a transformar por completo el mundo llevando los ordenadores a los hogares", vid. KENNEDY, John (1994), "Steve Wozniak: Hacker and Humanitarian", en KAWASAKI, Guy (ed.) (1994), *Hindsight. The Wisdom and Breakthroughs of Remarkable People, Beyond Words*; la cita es recogida en HIMANEN, Pekka (2002), *La ética del hacker, op. cit.*, p. 202. Señala Himanen lo irónico que resulta que Apple se rezagara en la competencia con IBM en buena medida porque, al constituirse como empresa, Apple acabó configurando una estructura cerrada, en contraste con la arquitectura abierta del PC de IBM que hizo posible la participación de otras empresas en la industria del equipamiento informático; *ibid.*, p. 238, n. 16.

⁶⁶ Thompson y Ritchie desarrollaron Unix en los Laboratorios Bell de AT&T. A diferencia de los sistemas operativos existentes hasta la entonces, Unix podía utilizarse en diferentes ordenadores y constituía una plataforma común sobre la que podían instalarse programas y aplicaciones. Como AT&T no podía comercializar productos informáticos desde las limitaciones gubernamentales impuestas en 1956, Thompson y Ritchie convencieron a su empresa para que permitiese el uso público de Unix. Desde entonces, muchas universidades y *hackers* utilizaron libremente Unix y lo mejoraron de manera sustancial. Después del proceso de partición de AT&T, en 1984 esta empresa quedó liberada de las restricciones gubernamentales sobre sus actividades y pretendió reapropiarse de Unix autorizando su uso sólo a través de licencias de pago. La reacción de la comunidad *hacker* fue inmediata. Por un lado, las universidades extrajeron de Unix el código inicialmente elaborado por AT&T y difundieron una versión denominada BSD Unix que escapaba a las pretensiones privatizadoras de la empresa. Por otro lado, un investigador de la MIT, Richard Stallman, fundó la Free Software Foundation y lanzó el proyecto GNU ("GNU's Not Unix"), al que nos referiremos a continuación. Vid. LESSIG, Lawrence (2001), *The future of ideas, op. cit.*, pp. 51-53.

internet, sin controles centralizados, responden igualmente al espíritu genuino del *hackerismo*. La actividad de los *hackers* contribuyó de forma destacada a la arquitectura y los principios que guiaron el surgimiento de internet, constituyendo así parte del factor social al que nos referimos en el capítulo V. Janet Abbate demostró la importancia de la designación de investigadores universitarios para el desarrollo de ARPANET, el antecesor inmediato de internet; muchos de esos investigadores estaban vinculados a la comunidad *hacker* y compartían algunos postulados básicos de la ética *hacker*, como el propio Lawrence G. Roberts, director del proyecto ARPANET⁶⁷. Una contribución *hacker* muy destacada fue la del correo electrónico, cuyo desarrollo fue realizado en 1972 por el ingeniero de BBN Ray Tomlinson. Desde Europa, en el CERN de Suiza, Tim Berners-Lee crearía en 1989 el sistema de intercambio de información WWW, cuya preservación como sistema abierto fue un empeño personal, frente a otros sistemas de intercambio de información cerrados como Gopher, que se hundió en 1993 tras la decisión de comercializarlo por parte de la Universidad de Minnesota, que lo había divulgado gratuitamente hasta entonces⁶⁸. Un *hacker* destacado fue también el joven Marc Andreessen, quien con la ayuda de un grupo de *hackers* en el Center for Supercomputing Applications de la Universidad de Illinois en Champaign-Urbana crearía en 1993 un programa de navegación fácil por internet; Andreessen permitió el libre acceso al código fuente de este programa, que pronto daría lugar al extendidísimo Netscape Navigator⁶⁹.

Quizá el ejemplo más divulgado sobre las bondades de la actividad *hacker* es el sistema operativo GNU/Linux, al cual contribuyó decisivamente la creación del kernel

⁶⁷ ABBATE, Janet (1999), *Inventing the Internet*, *op. cit.*

⁶⁸ Para los usuarios de internet, tras esta decisión de la Universidad de Minnesota las ventajas del WWW serían aún más evidentes y Gopher acabaría siendo progresivamente abandonado. Siguiendo postulados propios de la ética *hacker*, Tim Berners-Lee afirma en relación a la comercialización de Gopher: “Fue una traición a la comunidad académica y a la comunidad de internet. Aun cuando la universidad no hubiera hecho público que se reservaba el derecho de cobrar por el uso de los protocolos Gopher, ello significaba que había traspasado la línea”. Vid. BERNERS-LEE, Tim con FISCHETTI, Mark (1999), *Weaving the Web*, *op. cit.*, pp. 73-74.

⁶⁹ Marc Andreessen fundaría Netscape con Jim Clark, que entonces estaba al frente de la empresa Silicon Graphics. Entre 1995 y 1998 Netscape restringió el acceso a su código fuente, en lo que ha sido considerado por algunos como un gran error desde la perspectiva de la competencia de la navegador Internet Explorer de Microsoft. Vid. HIMANEN, Pekka (2002), *La ética del hacker*, *op. cit.*, p. 235, n. 11.

Linux por parte de Linus Torvalds en 1991, cuando éste todavía era un estudiante en la Universidad de Helsinki. Bajo la dirección de Richard Stallman, el proyecto GNU y las aplicaciones vinculadas a él habían sido desarrollados y mejorados durante muchos años de acuerdo con los principios éticos del *hackerismo*, y el kernel Linux era la pieza que faltaba para completar el sistema operativo de GNU. El conjunto de la comunidad *hacker* desarrolló y mejoró GNU/Linux hasta el punto de que este sistema operativo ha acabado convirtiéndose en competidor del mismísimo Microsoft Windows⁷⁰. A diferencia del software comercial de Microsoft, GNU/Linux se distribuye gratuitamente y sin licencias restrictivas que impidan modificar o adaptar el programa de acuerdo con las preferencias de los usuarios, sean éstos individuos, empresas, organizaciones de todo tipo u organismos gubernamentales. Cuando GNU/Linux es distribuido por empresas, éstas suelen cobrar un precio simbólico por el CD de distribución y posteriormente ofrecen un soporte técnico de pago que ha contribuido a la extensión del sistema operativo más allá del estrecho círculo de los expertos en informática.

⁷⁰ Para la creación de Linux, Torvalds trabajó sobre el sistema operativo Minix, de la familia de Unix, utilizándolo como plataforma de desarrollo de su propio sistema operativo. En septiembre de 1991 fue puesta en internet la primera versión de Linux con acceso libre al código fuente. Torvalds la divulgó pidiendo colaboraciones para probarla y mejorarla. Un mes después fue puesta en internet la segunda versión que miles de programadores habían contribuido a desarrollar. Sobre el proceso y los procedimientos de desarrollo de Linux, vid. MOODY, Glyn (2001), *Rebel Code. The Inside Story of Linux and the Open Source Revolution*, Cambridge, Mass.: Perseus Publishing. Para estudiosos del fenómeno *hacker* como Eric Raymond, lo más destacable de Linux es un rasgo sociológico, más que tecnológico: la amplia implicación en su desarrollo de voluntarios coordinados únicamente a través de internet. Para mantener la calidad del sistema operativo, cada semana se hacían públicos los resultados y se introducían las modificaciones de los usuarios que contribuyesen a mejorar el programa. Esta forma abierta de desarrollar software era totalmente innovadora y hasta el nacimiento de Linux nadie creía que fuera posible hacerlo si no era con un grupo reducido y bien compenetrado de expertos. Vid. RAYMOND, Eric (1999), *The Cathedral and the Bazaar Musings on Linux and Open Source by and Accidental Revolutionary*, Sebastopol, Ca.: O'Reilly and Associates, pp. 23-24. Richard Stallman y el movimiento del software libre insisten en destacar que Linux existe gracias a GNU y que, en justa correspondencia, debería denominarse GNU/Linux, aunque la popularidad del sistema operativo se la ha llevado únicamente Linux. Vid. STALLMAN, Richard (2002), *The GNU Project* (1ª ed. 1996), disponible en <http://www.gnu.org>

3.2. LA ORGANIZACIÓN DEL *HACKERISMO*

A título individual, los *hackers* pueden ser actores relevantes en la nueva economía cuando realizan actividades de gran trascendencia siguiendo los principios de la ética *hacker*. Pero el movimiento *hacker* es algo más que la suma de las actividades de los miembros de la comunidad⁷¹. A medida que se ha ido ampliando, esta comunidad ha intensificado sus vínculos y los ha articulado a través de canales de comunicación más estables, como son organizaciones, congresos periódicos y otros mecanismos con un nivel mínimo de institucionalización. La organización del *hackerismo* se ha visto sin duda facilitada por la extensión de las redes de comunicación informática, que han facilitado el intercambio de información e ideas entre los *hackers*.

Las primeras organizaciones del *hackerismo* surgieron durante los años ochenta con el objetivo de defender el “software libre”. Este término fue acuñado por el investigador del Laboratorio de Inteligencia Artificial del MIT Richard Stallman, que en 1984 tomó conciencia de la dimensión social, política y ética del acceso al código fuente de los programas informáticos y, tras dejar su trabajo en el MIT, en 1985 creó la Free Software Foundation (FSF). Desde su creación, la FSF se ha dedicado a promover los derechos de los usuarios de ordenadores a utilizar, estudiar, copiar, modificar y redistribuir los programas informáticos sin impedimentos técnicos de ningún tipo⁷². Según lo define el propio Stallman, un programa es “software libre” para cualquier usuario si el programa cumple con cuatro condiciones de libertad: 1ª) libertad para ejecutarlo con cualquier finalidad; 2ª) libertad para modificarlo de acuerdo con las necesidades del usuario –a tal efecto es imprescindible poder acceder al código fuente–; 3ª) libertad para distribuir copias del programa, ya sea gratuitamente o de pago; 4ª) libertad para distribuir versiones modificadas del programa de tal forma que la

⁷¹ Sobre la diferencia entre las acciones individuales y las acciones colectivas en el marco del activismo *hacker*, vid. JORDAN, Tim (2001), *Mapping Hactivism: mass virtual direct action (mvda), individual virtual direct action (ivda) and cyberwars*, comunicación presentada en la IV Conferencia Pan-Europea de Relaciones Internacionales (European Consortium for Political Research-Standing Group on International Relations), celebrada en Canterbury, 6-10 de septiembre de 2001.

⁷² Vid. el sitio web de la Free Software Foundation, <http://www.gnu.org/fsf/fsf.htm>

comunidad pueda beneficiarse de las mejoras⁷³. Con el liderazgo de Stallman, la FSF ha destacado siempre el carácter político de la decisión de utilizar un software de propiedad o un software libre, así como la necesidad de preservar todas las libertades del software libre y no sólo la libertad de acceder al código fuente⁷⁴. De ahí que la FSF haya defendido constantemente el desarrollo y la utilización de software libre, cuyo máximo exponente es el sistema operativo GNU (“GNU’s Not Unix”). Este software empezó a ser distribuido gratuitamente desde 1985 incluyendo en las condiciones de distribución un “*copyleft*” recogido en la licencia del programa, denominada GNU General Public License (GPL). El sentido del *copyleft* es el opuesto al del *copyright*: al usuario no se le permite incluir restricciones a la utilización y distribución del software libre porque ello constituye un perjuicio social y es éticamente inadmisibles. El *copyleft* permite ejecutarlo, copiarlo, modificarlo y distribuir versiones modificadas de él, pero en ningún caso limitar el acceso al código fuente, que es lo que garantiza que el software permanezca libre de apropiación intelectual. Muchos programas han adoptado las peculiares licencias GPL de la FSF, lo que garantiza que continúen siendo software libre⁷⁵. Entre los muchos ejemplos de software libre, pueden citarse el lenguaje *perl*, la

⁷³ Curiosamente, el término inglés *free software* en ocasiones ha sido malinterpretado y ha generado desconfianza. El *free software* que promueve Stallman no es necesariamente “software gratuito”, sino software que no restringe el acceso al código fuente y, por tanto, respeta la libertad del que lo utiliza para modificarlo o para distribuirlo, ya sea regalando o vendiendo copias de él. Es un software libre de propiedad intelectual.

⁷⁴ Desde 1997 el *hacker* Eric S. Raymond promovió la difusión del término *open source software* u *open software* (software de código fuente abierto o “software abierto”) en lugar del *free software*. El *open source software* de Raymond se refiere sólo a la posibilidad de acceder al código fuente, es decir, que éste sea abierto para el usuario del programa, mientras que el *free software* de Stallman apela a la preservación de la libertad de acceder al código fuente en todas las versiones posteriores del programa. El término *open source* se ha extendido con mayor éxito que la formulación original *free software* y ha sido secundado por *hackers* importantes como Linus Torvalds, Bruce Perens y Tim O’Reilly. Comprensiblemente, el surgimiento y consolidación del movimiento del software abierto ha provocado el descontento de Stallman, que ha seguido fiel a sus convicciones éticas defendiendo el software libre. Según él, a los defensores del software abierto sólo les interesa la dimensión práctica del acceso al código fuente y sólo destacan los beneficios técnicos –es más fácil innovar en software cuando el código fuente de los programas es abierto y puede ser públicamente conocido–. Stallman ha seguido destacando la dimensión ética y la responsabilidad social de los programadores y *hackers*, más allá de las ventajas prácticas de acceder al código fuente de los programas. Esta escisión entre el movimiento del software libre y el movimiento del software abierto ha sido muy negativa para la comunidad *hacker* porque ha socavado la cohesión y la coherencia sociopolítica del *hackerismo*.

⁷⁵ Frente a las licencias GPL que exigen que el código derivado del uso del software libre siga siendo libre, las licencias de software abierto permiten la apropiación del código desarrollado a partir de software abierto. Por tanto, sólo las licencias de software libre garantizan la libertad del código informático y

herramienta multiplataforma GNU Emacs o el sistema de interfaz gráfica de usuario GNOME⁷⁶. Aunque las licencias GPL de la FSF nunca han tenido que ser aplicadas por violación de alguna de sus cláusulas, lo cierto es que han contribuido a evitar la aparición de versiones comerciales de software desarrollado según los principios del software libre y han llegado a suscitar inquietud en algunas grandes empresas como Microsoft, alguno de cuyos ejecutivos la calificó de “destructora de la propiedad intelectual”⁷⁷.

Durante los años noventa algunos *hackers* importantes percibieron los riesgos asociados al desarrollo de internet y apreciaron la necesidad de darlos a conocer y de fomentar los principios propios del *hackerismo* frente a actores públicos o privados que pudieran ponerlos en peligro. Además del software libre, las preocupaciones de los *hackers* se orientaron hacia dos cuestiones, la libertad de expresión y el derecho a la privacidad, pues tanto la censura como las violaciones de la privacidad se oponen frontalmente a los principios *hacker*. De ahí que en 1990 Mitch Kapor y John Perry Barlow fundasen, junto a otros *hackers* importantes como Steve Wozniak, John Gilmore o Steward Brand, una de las organizaciones no gubernamentales más activas en la protección de los derechos fundamentales en el ciberespacio, la Electronic Frontier Foundation (EFF)⁷⁸. La EFF se define como una “organización sin ánimo de lucro y no partidista, que trabaja en defensa del interés público para proteger las libertades civiles fundamentales, entre ellas la privacidad y la libertad de expresión, en el ámbito de la informática e internet”⁷⁹. Esta organización radicada en San Francisco lleva a cabo diversas actividades de cierta importancia: contactos con congresistas estadounidenses para influir en los procesos legislativos que afectan a internet en Estados Unidos;

limitan la apropiación privada por parte de aquellos que lo desarrollan. Para una clasificación de los diferentes tipos de software según Stallman, vid. gráfico 12.

⁷⁶ BARCELÓ, Miquel (2001), “Del ‘free software’ al ‘open source’”, *Ciberpaís*, nº 10, p. 47.

⁷⁷ Vid. “Out in the open”, *The Economist*, 12 de abril de 2001.

⁷⁸ Barlow había sido el que por primera vez aplicase a las redes electrónicas el término ciberespacio, creado por William Gibson en su novela *Neuromante*. Kapor había sido una figura importante en el desarrollo de los ordenadores personales, pues fue quien creó la hoja de cálculo Lotus en 1982; la empresa Lotus fue un éxito, llegando a ser la más importante durante algún tiempo, pero Kapor se sintió cada vez menos a gusto en ella y acabó dejándola al cabo de cuatro años. *Ibid.*, pp. 103-107.

⁷⁹ Vid. <http://www.eff.org>

asesoramiento legal para la defensa de derechos individuales en los tribunales –los abogados de la EFF defienden a individuos y grupos cuyos derechos han sido vulnerados–; dirección de campañas, estudios y publicaciones; y organización de eventos informativos sobre internet. Entre los éxitos políticos de la EFF, puede citarse su contribución a invalidar la Communication Decency Act aprobada por el Congreso de Estados Unidos en 1997, cuya finalidad era crear una especie de autoridad censora en internet. También es de destacar el papel que ha desempeñado en la defensa de la utilización de las tecnologías de cifrado fuerte que habían sido declaradas ilegales en Estados Unidos⁸⁰, pues para los *hackers* estas tecnologías ante todo deben proteger a los individuos frente a las intromisiones de los gobiernos y las empresas. Por otro lado, la EFF participa en numerosas iniciativas para la protección de los derechos de los usuarios de internet, como la Global Internet Liberty Campaign (GILC)⁸¹, la Internet Free Expression Alliance (IFEA)⁸², la Digital Future Coalition (DFC)⁸³, el Free Expression Network (FEN)⁸⁴ o el programa del Certificado de Privacidad TRUSTe.

Otra organización importante para los *hackers* es la Hacker's Defense Foundation, un organismo sin ánimo de lucro cuyo funcionamiento refleja las particularidades de las formas de hacer de los *hackers*: ausencia de oficinas o sede formalmente establecida, encuentros únicamente virtuales y ausencia de reuniones formalizadas. En realidad, la Hacker's Defense Foundation funciona como un punto de encuentro o como una red de

⁸⁰ Con objeto de demostrar que los métodos de encriptación permitidos en Estados Unidos eran insuficientes para proteger la privacidad, la EFF desarrollo un proyecto en el marco del cual John Gilmore construyó el programa DES Cracker, capaz de descodificar la protección DES utilizada en la encriptación de algunas transacciones bancarias y de entrega de correo electrónico a través de internet. Vid. HIMANEN, Pekka (2002), *La ética del hacker*, op. cit., p. 106. Junto a Tim May y Erig Hughes, John Gilmore creó a principios de los años noventa el grupo Cypherpunks (algo así como “criptopunkies”), en cuyo manifiesto Hughes afirmaba: “Debemos defender nuestra privacidad si queremos llegar a tener alguna. Tenemos que unirnos y crear sistemas que permitan las transacciones anónimas (...). Las tecnologías del pasado no permiten una gran privacidad; en cambio, las tecnologías electrónicas sí. Nosotros, Cypherpunks, nos dedicamos a construir sistemas anónimos. Defendemos nuestra privacidad mediante la criptografía, con los sistemas de envío anónimo de correo, con firmas digitales y con dinero electrónico”. Vid. HUGHES, Eric, “A Cypherpunks’ Manifiesto”, 9 de marzo de 1993, disponible en <http://www.activism.net/cypherpunk/manifiesto.html>

⁸¹ Vid. <http://www.gilc.org>

⁸² Vid. <http://www.ifea.net>

⁸³ Vid. <http://www.dfc.org>

⁸⁴ Vid. <http://www.freeexpression.org>

intercambio de información entre *hackers*⁸⁵. La defensa en el ciberespacio de los intereses de esta comunidad se realiza a través de campañas de información y de difusión de actividades *hacker*.

Además de todas estas organizaciones que aglutinan a la comunidad *hacker*, el *hackerismo* difunde también sus ideas a través de congresos periódicos de gran trascendencia en los sectores económicos vinculados a la nueva economía, como *DefCon* en Estados Unidos o *Hackers At Large* en Europa⁸⁶. Para algunos *hackers* la conferencia más importante de expertos en informática es la que desde 1990 organiza anualmente *Computers, Freedom & Privacy*, con la participación de diversos colectivos vinculados a la informática e internet, entre ellos el de los *hackers*⁸⁷.

3.3. OTROS GRUPOS ACTIVISTAS ORGANIZADOS

Los propósitos de algunas organizaciones del *hackerismo* son compartidos por otras asociaciones o grupos más amplios, no necesariamente circunscritos al ámbito informático o de internet, que han percibido también los riesgos asociados a las actividades comerciales en internet. Algunos de ellos han decidido dedicar una parte de sus recursos y actividades a la defensa de los intereses de amplios sectores de usuarios de internet. Entre estos grupos activistas organizados podríamos distinguir, al menos, dos categorías en función de los objetivos que orientan sus actividades: por un lado, la defensa de derechos y libertades fundamentales y, por otro lado, la defensa de los consumidores.

⁸⁵ Aunque son muchos los *hackers* vinculados a ella, el sitio web de la organización no ofrece apenas información sobre los miembros o sobre la organización. Vid. <http://www.hackerz.org>

⁸⁶ En la reunión de *Hackers at Large* celebrada en agosto de 2001 en Holanda participaron más de 3.000 expertos informáticos, entre ellos algunos muy importantes, como Emmanuel Goldstein –editor de la revista *2600*–, John Gilmore –miembro de la EFF–, o Andy Müeler-Maguhn –director para Europa de la ICANN–. Vid. “La cumbre *hacker*’ Hal 2001 propone crear grupos de presión”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 16 de agosto de 2001. DefCon y Hal 2001 disponen de sitios web propios en <http://www.defcon.org> y <http://www.hal2001.org>, respectivamente.

⁸⁷ Vid. <http://www.cfp.org>

En primer lugar, entre las asociaciones de defensa de derechos y libertades individuales cabría destacar Privacy International (PI), Electronic Privacy Information Center (EPIC), Privacy Coalition y American Civil Liberties Union (ACLU). En 1990 fue creada Privacy International, una organización no gubernamental de defensa de los derechos humanos cuyo objetivo es evitar la vigilancia de los usuarios de internet por parte de gobiernos o empresas⁸⁸. Privacy International está formada por expertos y organizaciones de defensa de los derechos humanos de más de 40 países. La oficina central de PI se encuentra en Londres y la organización cuenta también con una oficina en Washington. PI defiende la privacidad en internet a través de campañas en todo el mundo sobre diversos temas: intervención de las comunicaciones, actividades gubernamentales de seguridad nacional, tarjetas de identificación, vigilancia con video, sistemas de información policial, privacidad de los datos médicos, etc. Este activismo en favor de la privacidad está financiado por numerosos centros académicos, fundaciones y organizaciones no gubernamentales, entre ellas la Soros Foundation.

El Electronic Privacy Information Center (EPIC) es un centro no gubernamental de investigación creado en 1994 en Washington como un proyecto conjunto del Fund for Constitutional Government estadounidense y Privacy International, con financiación procedente de fundaciones privadas y donantes individuales⁸⁹. Las actividades del EPIC consisten básicamente en ofrecer información sobre la protección de la privacidad y de las libertades en internet; en este sentido, ha asumido un proyecto de la GILC para elaborar y mantener un catálogo exhaustivo de las políticas adoptadas por todos los países del mundo en materia de cifrado⁹⁰. Otro tipo de actividades del EPIC consiste en personarse como parte en litigios contra empresas u organizaciones que han vulnerado con sus actividades en internet el derecho a la intimidad o los derechos de los menores. Por otro lado, junto con la American Civil Liberties Union y Computer Professionals

⁸⁸ Vid. <http://www.privacyinternational.org>

⁸⁹ Vid. <http://www.epic.org>

⁹⁰ La Global Internet Liberty Campaign (GILC) surgió de una conferencia celebrada en París en 1996 entre numerosas organizaciones no gubernamentales de defensa de los derechos humanos y de las libertades civiles. Buena parte de las actividades de la GILC se han orientado a la defensa de la privacidad de los usuarios de internet y ello insistiendo especialmente en la conveniencia para los usuarios de internet de que los gobiernos adopten políticas liberales con respecto a la utilización y comercio de herramientas criptográficas.

for Social Responsibility, el EPIC participa en la iniciativa “Internet Democracy Project”, financiada por el Open Society Institute de George Soros⁹¹.

Desde febrero de 2001 funciona otra organización de referencia para la defensa de la privacidad en internet, la Privacy Coalition. Se trata de una asociación de organizaciones con muy variados intereses: educativos, sindicales, tecnológicos, protección de los consumidores o defensa de libertades civiles. La Privacy Coalition es una organización fundamentalmente estadounidense y más bien próxima a sectores conservadores. Su actividad se centra en la difusión de información sobre la privacidad en el ciberespacio y en la coordinación de las acciones de las diversas organizaciones interesadas en preservarla.

En cuanto a la American Civil Liberties Union (ACLU)⁹², se trata de una organización no gubernamental estadounidense creada en 1920 que cuenta en la actualidad con unos 300.000 miembros en Estados Unidos y con oficinas en casi todos los Estados federados. Aunque sus fines y actividades abarcan ámbitos muy diversos, la defensa de las libertades individuales en internet ha sido uno de los temas en los que más han desarrollado su activismo en los últimos años. La defensa de las ciberlibertades ha llevado a la ACLU a oponerse a todo tipo de censura en internet y a defender la privacidad de los usuarios.

En segundo lugar, entre las asociaciones de defensa de los consumidores merecen ser destacadas las actividades de Consumers International, Trans Atlantic Consumer Dialogue (TACD) y Public Interest Advocacy Centre (PIAC). Consumers International⁹³ es una federación internacional de organizaciones no gubernamentales de protección al consumidor creada en 1960 –entonces bajo el nombre International Organization of Consumer Unions (IOCU)–. Consumer International está formada por unas 260 organizaciones de más de 120 países. Las contribuciones de los miembros y las aportaciones de fundaciones, gobiernos y organizaciones internacionales gubernamentales constituyen las fuentes de financiación de la organización. Aunque

⁹¹ Vid. <http://www.internetdemocracyproject.org>

⁹² Vid. <http://www.aclu.org>

⁹³ Vid. <http://www.consumersinternational.org>

está radicada en Londres, Consumers International cuenta con oficinas ubicadas en Latinoamérica y Caribe, Asia y Pacífico, África, Europa y Norteamérica. Las actividades de la organización se centran en campañas de información y de activismo político en relación con la protección del consumidor y en los últimos años uno de sus programas de actuación más importantes es el dedicado a la protección de los consumidores en el comercio electrónico.

Una iniciativa transnacional de especial importancia en la protección de los consumidores en internet es la Trans Atlantic Consumer Dialogue (TACD), un foro de organizaciones de consumidores de Estados Unidos y de Europa reunidas en 1998 en Washington. Desde entonces, este foro de diálogo desarrolla y acuerda recomendaciones sobre política de consumo que son dirigidas a los gobiernos europeos y estadounidense para salvaguardar los intereses de los consumidores. Uno de los programas de acción del TACD se centra específicamente en el comercio electrónico, sobre el cual los participantes en este foro han realizado numerosas recomendaciones, aunque tan sólo en contadas ocasiones representantes gubernamentales las han hecho suyas⁹⁴.

Por último, otra organización relevante en el ámbito de la defensa de los derechos de los consumidores es Public Interest Advocacy Centre (PIAC), una organización no gubernamental canadiense que se proclama representante de los consumidores en los mercados, especialmente en los mercados electrónicos, y cuyas actividades se centran en la defensa de los derechos de los consumidores en el comercio electrónico⁹⁵.

⁹⁴ En su reunión de febrero de 2000 en Washington, los participantes en el TACD realizaron recomendaciones que al parecer fueron tenidas en cuenta y respondidas por la Comisión Europea. Vid. el documento *TACD Recommendations on Electronic Commerce and European Commission Services' Responses*, disponible en <http://www.tacd.org>

⁹⁵ Vid. <http://www.piac.ca>

CAPÍTULO X

EMPRESAS DE LA ECONOMÍA DE LA INFORMACIÓN

Las condiciones de la oferta y la demanda determinan el funcionamiento de los mercados y de acuerdo con dichas condiciones se conforman tanto los mercados tradicionales como los mercados electrónicos. Pero las peculiaridades técnicas del comercio electrónico en internet hacen que los sectores económicos implicados de una u otra forma en los mercados electrónicos difieran de los que operan en los mercados tradicionales. En el comercio electrónico en internet pueden distinguirse tres “niveles” de actividad en los que se sitúan todas las empresas que operan en los mercados electrónicos¹. El primer nivel es el nivel “físico”, el nivel de las infraestructuras básicas que posibilitan la transmisión de la información a través de las redes de telecomunicaciones y entre los ordenadores interconectados. El segundo nivel es el nivel “lógico”, el nivel del código informático que hace posible que los ordenadores puedan procesar e intercambiar información mediante protocolos y programas compatibles. El tercer nivel es el nivel de los contenidos, el nivel en el que se sitúa toda la información que es intercambiada mediante archivos, páginas web, etc. gracias al software del segundo nivel y al hardware y redes del primer nivel. Los tres niveles interactúan de manera integrada haciendo que el sistema de comunicaciones funcione adecuadamente. El comercio electrónico depende de los tres niveles, pues la realización de transacciones comerciales en internet necesita de las redes de telecomunicaciones que transmiten los datos digitales, de los equipos informáticos que los almacenan y

¹ Recogiendo un enfoque analítico propuesto inicialmente por Yochai Benkler en el estudio del Derecho de las comunicaciones, Laurence Lessig se refiere a tres “niveles” (*layers*) en los que, dependiendo del medio de comunicación utilizado, varían las constricciones que imponen aquellos que lo controlan. Vid. LESSIG, Lawrence (2001), *The future of ideas*, *op. cit.*, p. 23.

procesan, y de los programas informáticos que los conforman, transforman y reproducen como contenidos de internet².

En los tres niveles operan diferentes sectores económicos cuyas fronteras tienden a ser difuminadas por la convergencia tecnológica. Pese a esta difuminación creciente, los agentes económicos y autoridades privadas que actúan en los tres niveles todavía pueden ser distinguidos. En primer lugar, en el nivel “físico” de las infraestructuras de comunicación básicas están los operadores de telecomunicaciones, las empresas que mantienen y expanden las redes de telecomunicaciones. En segundo lugar, también en este nivel se encuentran las empresas que fabrican equipos y componentes informáticos, las cuales operan en ocasiones también en el nivel del código informático. En tercer lugar, en el nivel “lógico” o del código informático se encuentran las empresas de software, que cada vez más ofrecen productos y servicios del nivel de los contenidos. En cuarto lugar, en este último están todas las empresas de comercio electrónico propiamente dicho, entre las cuales se encuentran también empresas de hardware y de software. En quinto lugar, a caballo entre el nivel del código informático y el nivel de los contenidos se encuentran todas las empresas que ofrecen servicios estrechamente vinculados al comercio electrónico –provisión de acceso, sistemas de pago, certificación digital, protección informática, protección de la privacidad, selección de contenidos, alojamiento de páginas web y geoubicación–, que además son a menudo ofrecidos por empresas de telecomunicaciones, de hardware y de software. Por tanto, operadores de telecomunicaciones, fabricantes de equipos y componentes informáticos, empresas de programas informáticos, empresas de comercio electrónico y servicios vinculados constituyen los sectores económicos en los que se encuentran los principales actores privados con poder y autoridad en el comercio electrónico. De ellos nos ocupamos a

² Lessig utiliza el esquema analítico de los tres niveles para demostrar que internet está siendo transformado por las empresas y por los gobiernos, que a través de mecanismos técnicos y de normas legales están acrecentando el control de la Red y, de este modo, están limitando la libertad de los usuarios y el potencial de innovación –técnica y creativa– que hacían de internet un medio de comunicación social revolucionario en sus primeros años. Según Lessig, ha dejado de serlo: “Lo especial de internet es la forma en que combina libertad y control en diferentes niveles. El nivel físico de internet está completamente controlado [...] De igual modo, en el nivel de los contenidos, buena parte de lo que hay en internet está controlado [...] En el nivel del código, sin embargo, [...] internet era libre. Y también lo eran muchos de los contenidos servidos a través de las redes. De este modo, internet estaba compuesto de una combinación de niveles libres y controlados, no sólo de niveles libres”; *ibid.*, p. 25.

continuación distinguiendo entre empresas proveedoras de infraestructuras y código para el comercio electrónico, empresas de comercio electrónico y servicios comerciales en internet, y asociaciones empresariales y profesionales.

1. EMPRESAS PROVEEDORAS DE INFRAESTRUCTURAS Y CÓDIGO PARA EL COMERCIO ELECTRÓNICO

Un conjunto de empresas del sector de las tecnologías de la información y la comunicación esencial en el funcionamiento de los mercados electrónicos es el constituido por todas aquellas compañías que proveen a los operadores económicos de las infraestructuras y los programas necesarios para la realización de operaciones de comercio electrónico en internet. Dentro de este conjunto de empresas cabe distinguir tres sectores estrechamente relacionados, pero con ámbitos de actividad, trayectorias históricas y estructuras de mercado bien diferenciados, como son el de los operadores de telecomunicaciones, el de los fabricantes de equipos y componentes informáticos, y el de las empresas de programas informáticos. De una u otra forma, todas estas empresas contribuyen a la gobernanza de los mercados electrónicos y al control de los riesgos del comercio electrónico en internet. Algunas de ellas ejercen un poder relacional y estructural decisivo para el establecimiento del orden en el comercio electrónico en internet.

1.1. OPERADORES DE TELECOMUNICACIONES

Los operadores de telecomunicaciones que actualmente controlan una parte de las infraestructuras necesarias para el comercio electrónico constituyen un sector en plena transformación. Se trata de una transformación profunda, un conjunto de cambios relativos al papel de estas empresas en las sociedades en las que operan, a la relación que mantienen con las autoridades públicas, a la estructura de mercado en el sector y a las relaciones interempresariales –dentro del sector y con otros sectores–, e incluso a los productos y servicios que ofrecen a los usuarios de las redes de telecomunicación. El

nivel de las infraestructuras es controlado por los operadores de telecomunicaciones y dicho control tuvo implicaciones fundamentales para el origen y la evolución de internet. El desarrollo del comercio electrónico en internet también ha estado fuertemente condicionado por el control que los operadores de telecomunicaciones ejercen sobre internet.

El origen de los grandes operadores de telecomunicaciones se encuentra en las actividades desarrolladas desde finales del siglo XIX por algunas grandes compañías, gracias al control sobre las patentes de teléfono y con la protección o tutela que durante casi todo el siglo XX les brindaron los gobiernos estatales. En Estados Unidos la empresa privada American Telephone and Telegraph Company (AT&T), creada en 1885, se hizo con el control de los teléfonos Bell durante la década siguiente. El surgimiento de otras empresas de teléfono supuso una cierta competencia para AT&T en los primeros años del siglo XX³, pero desde entonces y hasta los años setenta AT&T consiguió mantener su posición de monopolio regulado en el mercado estadounidense de las telecomunicaciones⁴. En otros países industrializados los servicios postales, telegráficos y telefónicos también se desarrollaron desde principios del siglo XX como monopolios, pero las empresas que los suministraban eran de propiedad pública. En estos países, el control del Estado sobre las infraestructuras de telecomunicaciones fue total, mucho más severo que el ejercido por el gobierno estadounidense sobre AT&T. La ausencia de competencia permitió así el crecimiento de gigantescas empresas nacionales que actuaban con total libertad dentro de las fronteras del Estado⁵.

Este panorama de grandes empresas monopolísticas nacionales comenzaría a cambiar a partir de los años setenta en Estados Unidos como consecuencia de las

³ Por aquel entonces el Departamento de Justicia estadounidense luchaba contra los monopolios con la Ley Antimonopolio Sherman (*Scherman Antitrust Act*) de 1909 y se planteaba incluso nacionalizar el sistema de telefonía. En 1913 AT&T ofreció un compromiso al gobierno estadounidense según el cual aceptaba ser regulada y garantizar un servicio universal a cambio de continuar siendo privada y eludir las investigaciones judiciales.

⁴ SIMON, Leslie David (2000), *NetPolicy.Com, op. cit.*, pp. 208-209.

⁵ Entre las más importantes, cabría citar France Télécom, Deutsch Telekom, Telecom Italia, British Telecom, Telefónica, KPN en Países Bajos, Eircom en Irlanda, Belgacom, Post und Telekom Austria, Tele Danmark, Sonera en Finlandia, Telenor en Noruega, Telia en Suecia, Swisscom, P&T Luxembourg, Telecom Portugal, OTE en Grecia, Nippon Telegraph and Telephone (NTT) en Japón, Telstra en Australia y Bell Canada.

innovaciones tecnológicas que se habían ido produciendo durante los años sesenta. La utilización de cables de fibra óptica y de satélites para las transmisiones de larga distancia fueron importantes, pero mucho más lo fueron los avances en el ámbito de la microelectrónica y de la informática, pues los conmutadores analógicos tradicionales se vieron superados por los sistemas digitales de transmisión de señales, que no eran sino un tipo específico de ordenadores. Estas innovaciones informáticas dejaron fuera de juego a AT&T, que en 1956 se había comprometido ante el gobierno estadounidense a dedicarse exclusivamente al sector de las telecomunicaciones y a no entrar en otros negocios que no fueran el de la telefonía. Estas limitaciones legales explican la negativa de AT&T a ofrecer ningún tipo de colaboración a proyectos de investigación sobre transmisión de datos digitales por paquetes (*switching packets*). Puesto que AT&T no tenía competencia en el mercado estadounidense, tampoco tenía necesidad de contribuir a crearla promoviendo innovaciones técnicas que crearían incertidumbre al respecto⁶.

Pero incluso en el negocio de la telefonía analógica aparecieron empresas con servicios que pusieron en cuestión el monopolio de AT&T ante los tribunales. El resultado fue que AT&T se vio finalmente obligada a someterse a un proceso de partición del que surgieron en 1984 las siete “Baby Bells”. AT&T conservaba la exclusividad de los servicios de larga distancia, así como Western Electric y los Laboratorios Bell, mientras que los servicios de corta distancia eran traspasados a las Baby Bells en tanto que nuevos operadores de telefonía local. La competencia en ambos tipos de servicios se incrementaría durante los años ochenta y noventa. Por el lado de la demanda, las necesidades de telecomunicaciones habían crecido espectacularmente como consecuencia de las transformaciones económicas asociadas a la transnacionalización de la producción y a la integración de los mercados financieros⁷. Por el lado de la oferta, cada vez más empresas ofrecían esos servicios demandados con una calidad igual o superior y a precios inferiores.

Estas presiones del mercado llevaron al gobierno estadounidense a adoptar medidas de liberalización parcial en la Telecommunications Act de 1996. Antes incluso

⁶ Vid. LESSIG, Lawrence (2001), *The future of ideas, op. cit.*, pp. 44-46.

⁷ STRANGE, Susan (2001), *La retirada del Estado, op. cit.*, pp. 151-152.

que en Estados Unidos, otros gobiernos habían decidido liberalizar el sector de las telecomunicaciones, caso de Nueva Zelanda, Finlandia y del Reino Unido⁸. Durante los años noventa la Comisión Europea se esforzaría por que los Estados miembros de la Unión Europea liberalizaran sus mercados nacionales de telecomunicaciones y privatizaran las grandes empresas públicas que mantenían los monopolios nacionales en el sector. Estos esfuerzos coincidirían con el Acuerdo sobre Telecomunicaciones Básicas de la OMC, concluido por los Estados miembros en febrero de 1997, y mediante el cual se permitía a las compañías de telecomunicaciones entrar en mercados extranjeros, se autorizaba la inversión extranjera en las empresas de telecomunicaciones y se establecía una serie de compromisos de regulación en favor de la libre competencia.

El resultado de estos procesos de liberalización y privatización, forzados en buena medida por las empresas de telecomunicaciones y por las demandas de las empresas transnacionales que requerían servicios mejores y más baratos, ha sido la conformación de una estructura del mercado mundial de telecomunicaciones completamente diferente de la que existía hasta los años ochenta⁹. En 2001 sólo quedaban dos monopolios nacionales en países de la OCDE (Hungría y Turquía); en el resto de países miembros varios operadores de telecomunicaciones disputaban la posición dominante a los operadores nacionales tradicionales en sus respectivos feudos. Esta competencia apenas limitada provocó a finales de la década de los noventa una oleada de fusiones y adquisiciones que ha contribuido a reforzar la concentración sectorial en torno a unas

⁸ En 1987 Nueva Zelanda pasó a regular el sector sobre la base de una ley general de la competencia de 1986, la Ley de Comercio. Los gobiernos conservadores del Reino Unido también habían adoptado medidas liberalizadoras que eliminaban las restricciones existentes a la competencia en el sector: entre 1984 y 1991 se pasó del monopolio de BT a un duopolio con la autorización a Mercury para que entrase en el mercado; entre 1991 y 1997 se adoptaron medidas reguladoras para ampliar el proceso de liberalización de manera controlada; y a partir de 1997 se entró en una fase de liberalización total del sector. Vid. CAVE, Martin (2000), "How far can deregulation of telecommunications go?", en MARSDEN, Christopher T. (ed.) (2000), *Regulating the Global Information Society*, Londres: Routledge, pp. 93-107.

⁹ La evolución de la estructura del mercado de las telecomunicaciones puede apreciarse claramente en los informes periódicos de la OCDE. Vid. OCDE (1992), *OECD Communications Outlook 1992*, París: OCDE; OCDE (1995), *OECD Communications Outlook 1995*, París: OCDE; OCDE (1997), *OECD Communications Outlook 1997*, París: OCDE; OCDE (1999), *OECD Communications Outlook 1999*, París: OCDE; OCDE (2001), *OECD Communications Outlook 2001*, op.cit.; y OCDE (2002), *Measuring the Information Economy 2002*, op. cit.

pocas grandes corporaciones, no ya a nivel norteamericano o europeo, sino a nivel mundial¹⁰. Al mismo tiempo, la llegada de nuevas empresas a los mercados nacionales, las limitaciones legales a las posiciones dominantes de monopolio y las dificultades para dirigir algunas de estas concentraciones empresariales han provocado la reestructuración interna de algunos operadores¹¹, bien reorganizando el negocio¹², bien deshaciéndose de partes de él¹³, bien concentrándose en algún segmento de actividad¹⁴. Este panorama rápidamente cambiante resulta a todas luces mucho más complejo e inestable que el de los monopolios estatales tradicionales¹⁵, sobre todo teniendo en cuenta la difuminación cada vez mayor de las distinciones tradicionales entre segmentos de un mismo sector debido a la convergencia tecnológica y a la capacidad de las empresas para ofrecer los mismos servicios a través de diferentes redes, en ocasiones combinadas (cables de cobre, cables coaxiales, cables de fibra óptica y ondas de radio). Los objetivos de las empresas en un mercado privatizado y liberalizado dejan de coincidir necesariamente con los de las autoridades públicas; se establecen entonces relaciones complejas de cooperación y conflicto en el marco de lo que desde enfoques

¹⁰ OCDE (2001), *OECD Communications Outlook 2001*, op. cit., pp. 14-15. Por citar sólo algunas de las operaciones más importantes de los últimos años en el sector, Ameritech y SNET fueron adquiridos por SBC en Estados Unidos; también allí Qwest se hizo con el control de LCI International y de US-West; los estadounidense MCI e Intermedia fueron comprados por el gigante WorldCom de Bernie Ebbers, quien infructuosamente pretendió hacerse incluso con Sprint en 2001; GTE y Bell Atlantic se fusionaron para crear Verizon; el operador británico Airtouch pasó a formar parte de Vodafone, que a su vez se hizo en 2000 con el grupo Mannesmann, en el que estaba desde 1999 el operador británico Orange –vendido en 2000 a France Telecom–; el operador holandés KPN y Qwest se fusionaron en el negocio del cable en Europa creando KPNQwest –hasta la quiebra del grupo en mayo de 2002–; en Japón Kousai Denshin Denwa (KDD), Daïni Denden (DDI) e IDo se fusionaron para formar KDDI,...

¹¹ Vid. “When big is no longer beautiful”, *The Economist*, 14 de diciembre de 2000.

¹² Por mencionar algunos de los casos más importantes durante el año 2000: en Estados Unidos AT&T distribuyó sus actividades entre AT&T Wireless, AT&T Broadband, AT&T Business y AT&T Consumer; WorldCom, Inc. se reorganizó de tal forma que Worldcom se dedicaría más bien a negocios vinculados a internet, mientras que MCI se concentraría en telefonía; en Japón NTT se dividió en NTT East y NTT West,...

¹³ Así, durante el año 2000 AT&T decidió deshacerse de Liberty Media o BT anunció su intención de deshacerse de algunas de sus últimas adquisiciones en el extranjero, como Sunrise en Suiza.

¹⁴ Algunos ejemplos claros son el de Vodafone, que se ha concentrado en los mercados de telefonía inalámbrica, o el de Cable & Wireless, dedicado sólo a servicios de internet para usuarios empresariales y otros operadores de telecomunicaciones.

¹⁵ Un ejemplo ilustrativo de esta complejidad puede ser el hecho de que AT&T, KPN y NTT compitan en diferentes segmentos del mercado, pero que NTTDoCoMo (filial de telefonía inalámbrica de NTT) haya invertido en AT&T Wireless y KPN Mobile, las filiales de telefonía móvil de AT&T y KPN.

politológicos institucionalistas se denominan redes de políticas públicas (*public policy networks*) formadas por organizaciones públicas y privadas¹⁶.

Especial mención merece el hecho de que durante la última década el mayor crecimiento de los ingresos de los operadores de telecomunicaciones haya procedido de dos fuentes: los servicios de internet y las comunicaciones inalámbricas¹⁷. Por lo que respecta a la primera de ellas, la competencia acrecentada en el mercado internacional de telecomunicaciones, unida a la liberalización de las actividades de los operadores, ha llevado a muchas de estas empresas a diversificar sus negocios y a ofrecer servicios vinculados a internet, pues estos servicios ofrecían perspectivas de beneficio mucho mayores que las derivadas de la simple explotación de las redes¹⁸. En ese terreno, las empresas de telecomunicaciones coincidían con empresas del sector informático como IBM o Microsoft, que también han orientado sus actividades hacia los servicios de internet en paralelo a la fabricación tradicional de equipos y programas informáticos. La cooperación y la competencia pasan a darse entonces entre empresas de sectores que hasta hace pocos años estaban bien diferenciados¹⁹.

¹⁶ Sobre el concepto de redes de políticas públicas, vid. MARIN, Bernd y MAYNTZ, Renate (1991), "Introduction: Studying Policy Networks", en MARIN, Bernd y MAYNTZ, Renate (eds.) (1991), *Policy Networks: Empirical Evidence and Theoretical Considerations*, Frankfurt: Verlag/Westview Press, pp. 11-23. Entre los autores españoles, vid. JORDANA, Jacint (1993), *Organitzacions d'interessos i xarxes de polítiques: cap a una resituació del paper de l'Estat*, Working Paper de l'Institut d'Estudis Socials Avançats, nº 93/5, Barcelona: CSIC / UPF. Jacint Jordana recoge una aproximación ampliamente aceptada de las redes de políticas, según la cual se trata de "una forma de protoorganización, a medio camino entre las estructuras de mercado y las estructuras jerárquicas, generalmente con un bajo grado de formalización en las relaciones entre los participantes y con el predominio de las formas de coordinación horizontal" (ibid., p. 2). Trabajos interesantes sobre el mercado español de las telecomunicaciones desde la perspectiva de redes de políticas públicas son JORDANA, Jacint y SANCHO, David (eds.) (1999), *Políticas de telecomunicaciones en España*, Madrid: Tecnos, y JORDANA, Jacint y SANCHO, David (2001), *The Transformation of the Spanish Telecommunications Policy Network During Market Liberalisation*, comunicación presentada en la ECPR Conference 2001, Canterbury.

¹⁷ OCDE (2001), *OECD Communications Outlook 2001*, París: OCDE, p. 11.

¹⁸ Como observaba Dave Dorman, el presidente del mayor operador de telecomunicaciones estadounidense, AT&T, "El cable de fibra óptica es como el petróleo [...] Los clientes no compran petróleo. Compran productos acabados". Vid. "Size matters", *The Economist*, 21 de febrero de 2002.

¹⁹ El sector de las telecomunicaciones y el sector de la informática son muy diferentes en sus orígenes, en sus formas de hacer y en el tipo de relaciones que mantienen con los gobiernos. Muchos operadores de telecomunicaciones han estado estrechamente vinculados a los gobiernos de los Estados en los que han operado como monopolios durante décadas, su organización interna es en general burocrática y rígida y, pese a los procesos de liberalización y privatización, constituyen todavía un sector muy regulado. En cambio, la industria informática se desarrolló mucho más vinculada a la iniciativa privada, mantuvo mayor flexibilidad y capacidad de adaptación a los rápidos cambios tecnológicos y ha conseguido

Por lo que respecta a las comunicaciones inalámbricas, las innovaciones técnicas aparecidas en este ámbito durante los años noventa²⁰ han abierto nuevas oportunidades de negocio vinculadas a la convergencia tecnológica y operativa entre internet y telefonía móvil, lo que se denomina “internet móvil” o “internet inalámbrico”²¹. La tecnología y los productos que permiten llevar a cabo operaciones de comercio electrónico a través de teléfonos móviles ya existen. Su extensión en los mercados es cuestión de tiempo, pues las dificultades para que se generalice el comercio electrónico en internet móvil son más comerciales que tecnológicas, como demuestra la experiencia exitosa del *i-mode* de NTTDoCoMo en Japón.

La importancia de los operadores de telecomunicaciones para el comercio electrónico radica, fundamentalmente, en que son los responsables de las infraestructuras de comunicación a través de las cuales se realizan las operaciones electrónicas. El crecimiento del comercio electrónico ha puesto de manifiesto lo determinante que resulta la eficiencia y la fiabilidad de las redes de comunicación. La elección del medio técnico responde a criterios económicos de las empresas, pero tiene consecuencias sociales y políticas.

Es lo que ocurre con el acceso a las redes y el riesgo de la brecha digital, cuestiones que dependen del ancho de banda o capacidad de transmisión de esas redes de comunicación. Sin ancho de banda suficiente es imposible establecer una red de comunicación verdaderamente global que ofrezca un servicio de acceso universal. En los países de la OCDE, los cables de cobre son los más extendidos, ya sea con tecnología de red digital de servicios integrados (*Integrated Services Digital Network*,

mantenerse en buena medida fuera del alcance de las regulaciones estatales. Vid. HERRERA, Geoffrey L. (2002), “The politics of bandwidth: international political implications of a global digital information network”, *op. cit.*, p. 112.

²⁰ Cabe decir que la liberalización en el sector de la telefonía inalámbrica se produjo de manera más acelerada que en la telefonía fija, de tal forma que en 1998 ya no quedaban monopolios nacionales. La competencia entre operadores de móviles en un mercado cada vez más complejo no ha dejado de aumentar durante la última década: 40 eran los operadores de telefonía móvil existentes en 1992, 51 en 1995, 64 en 1997, 74 en 1999 y 104 en 2002. Aunque también en este sector las empresas dominantes de la telefonía tradicional tienen las mayores cuotas del mercado, las nuevas empresas que han intensificado la competencia han conseguido obtener muchos más clientes que en la telefonía fija. Vid. OCDE (2001), *OECD Communications Outlook 2001*, *op. cit.*, pp. 11-12.

²¹ “The Internet, untethered”, *The Economist*, 11 de octubre de 2001.

ISDN) o con líneas de suscripción digital (*Digital Subscriber Line*, DSL), pero presentan problemas de ancho de banda insuficiente. Los cables coaxiales están muy extendidos en Estados Unidos y las perspectivas de negocio han llevado a muchas empresas de televisión a realizar esfuerzos para transformar sus redes analógicas en redes digitales, pero también presentan limitaciones técnicas importantes para su extensión universal²². Los cables de fibra óptica son técnicamente la mejor opción por ahora existente, pero son también los que exigen mayor inversión por parte de los operadores y la opción financieramente más arriesgada²³, aunque desde 2000 las dificultades financieras afectan en mayor o menor medida a muchos de los grandes operadores de telecomunicaciones, sus principales competidores²⁴. Por último, cabe mencionar los sistemas de telefonía inalámbrica y los sistemas de comunicación por satélite, ya sean éstos geoestacionarios o de órbita cercana a la Tierra. Aunque varios proyectos privados han intentado potenciar los sistemas por satélite para las comunicaciones a través de internet, lo cierto es que hasta ahora todos ellos han fracasado o se encuentran en una fase embrionaria debido al elevado coste de su puesta en funcionamiento²⁵.

Es lo que ocurre también con las condiciones y la configuración del acceso a las redes, que dependen en parte de los sistemas de conmutación que utilizan los operadores de telecomunicaciones. Las redes de telefonía fija utilizaban tradicionalmente sistemas de conmutación por circuitos, mientras que internet se basa

²² Vid. HERRERA, Geoffrey L. (2002), "The politics of bandwidth: international political implications of a global digital information network", *op. cit.*, pp. 104-108.

²³ Así lo ilustra el caso de KPNQwest, la empresa holandesa-estadounidense con la mayor red de fibra óptica de Europa, unos 25.000 km. de cable que unían 60 ciudades europeas de 18 países. Esta era la mayor proveedora paneuropea de servicios de telecomunicaciones y de transmisión de datos, pues gestionaba el 30% del tráfico de internet a escala europea y el 10% a escala internacional. El 31 de mayo de 2002 se declaró en quiebra y reconoció su imposibilidad de hacer frente a una deuda aproximada de 1.800 millones de euros. El hundimiento de KPNQwest provocó importantes problemas en las empresas-clientes que dependían de sus redes de fibra óptica para transmitir datos y servicios de internet. Vid. "La quiebra de KPNQwest amenaza con dificultar la transmisión de datos en Europa", *El País*, 1 de junio de 2002 y "KPNQwest intenta evitar lo peor", *El País*, 8 de junio de 2002.

²⁴ Vid. "Unburdening", *The Economist*, 10 de mayo de 2001.

²⁵ Entre estos proyectos cabe citar el estadounidense ICO Global Communications, vinculado al consorcio Inmarsat; Globalstar, un consorcio estadounidense formado por Qualcomm, Vodafone y el fabricante de satélites Loral; Iridium World Communications, otro proyecto estadounidense en el que Motorola es el

en protocolos de conmutación por paquetes (TCP/IP). La conmutación por paquetes es más difícil de controlar por los operadores de telecomunicaciones, que pueden calcular sus tarifas en función del tiempo de acceso de los usuarios, pero no en función del volumen de datos que circulan por las redes. En la medida en que el sector de las telecomunicaciones y el sector de la informática promueven la convergencia de internet y de los sistemas de telefonía, los operadores de telecomunicaciones han presionado agresivamente en favor de la tecnología de conmutación denominada modo de transferencia asincrónica (*Asynchronous Transfer Mode*, ATM), pues el ATM reproduce los protocolos de conmutación por circuitos dentro de redes de conmutación por protocolos. Como observa Geoffrey L. Herrera, “el modelo de conmutación por circuitos implica el control centralizado de la red. (...) Allí donde existe una gestión centralizada, existe también la posibilidad de control centralizado. En una red de conmutación por paquetes basada en el IP, por contra, nadie posee el control”²⁶.

Por otro lado, los operadores de telecomunicaciones y los estándares técnicos por los que optan cobran aun mayor importancia para el comercio electrónico si nos referimos a la telefonía móvil y, en particular, al internet móvil²⁷. La adopción del GSM por los gobiernos europeos para la telefonía móvil en toda Europa permitió a los fabricantes y operadores de móviles conseguir una penetración en el mercado muy superior a la de la telefonía móvil en Estados Unidos²⁸. En aras de la libre competencia,

mayor inversor; y Teledesic, quizá el proyecto más prometedor, impulsado por Craig McCaw y Bill Gates, que en 2000 absorbió a ICO Global Communications tras la quiebra de éste en 1999.

²⁶ HERRERA, Geoffrey L. (2002), “The politics of bandwidth: international political implications of a global digital information network”, *op. cit.*, p. 110.

²⁷ En la telefonía móvil se alude a las sucesivas oleadas de tecnología como “generaciones”. La primera generación de teléfonos móviles (1G) surgió en los años setenta y utilizaba tecnología analógica para transmitir mensajes de voz. La segunda generación de teléfonos móviles (2G) fue lanzada en los años ochenta y utiliza tecnología digital para transmitir mensajes de voz, datos, mensajes de texto e incluso permite acceder a Internet mediante el protocolo de aparatos inalámbricos WAP. La segunda generación mejorada de teléfonos móviles, llamada también “2,5G”, fue lanzada a finales de los años noventa y amplía la tecnología de la segunda generación para ofrecer prestaciones superiores relativas a gestión de datos, transmisión y conexión permanente, de modo que con estos teléfonos móviles pueden llevarse a cabo servicios de transmisión de datos avanzados. La tercera generación de teléfonos móviles (3G), cuya tecnología todavía se encuentra en desarrollo, ofrecerá alta velocidad, conexiones permanentes y la posibilidad de llevar a cabo transmisiones de video en tiempo real y servicios de datos avanzados con acceso total a internet. Vid. “Count to three”, *The Economist*, 11 de octubre de 2001.

²⁸ Un factor decisivo en el proceso de adopción de un estándar común fue la creación a principios de los ochenta del Nordic Mobile Telephone Group entre Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia. Este

el gobierno estadounidense decidió no adoptar un estándar común para todo el país y el resultado ha sido la convivencia de diferentes estándares –TDMA, CDMA, GSM, GPRS, EDGE, entre otros– en un mercado muy fragmentado en él que conviven unos 300 operadores de móviles con dificultades para conseguir economías de escala. A diferencia de lo ocurrido en Europa, la diversidad de estándares ha desincentivado la utilización de móviles en Estados Unidos –aunque también se ha de decir que las redes de telefonía inalámbrica y el sistema tarifario estadounidense tampoco han ayudado al desplazamiento de usuarios del teléfono fijo al teléfono móvil²⁹.

En Europa los operadores de telecomunicaciones dieron un paso firme de aproximación al comercio electrónico cuando en 2000 pujaron por la obtención de licencias para servicios de tercera generación, llamados IMT-2000 (*International Mobile Telecommunications*) o UMTS (*Universal Mobile Telecommunications System*). Los precios pagados por estas grandes empresas –europeas mayoritariamente– en las subastas y las ventas de licencias realizadas por varios Estados europeos –España, Reino Unido, Alemania, Italia, Francia– sólo se justificaban atendiendo al enorme potencial de desarrollo del comercio electrónico en el internet móvil³⁰. Grandes grupos como Vodafone, British Telecom, Telefónica, Vivendi, Tiscali, France Télécom, Deutsche Telekom, Telecom Italia, Orange, Sonera, Hutchison, KPN, BellSouth, Viag y Telenor invirtieron sumas enormes para conseguir la posibilidad de explotar algo que

proyecto de cooperación entre los Estados del norte de Europa permitió a algunas compañías telefónicas nórdicas tener un mercado amplio –caso de la finesa Nokia o de la sueca Ericsson–, pero sobre todo contribuyó a hacer del GSM una opción tecnológica atractiva como estándar común para toda Europa y para muchos otros países. Vid. “To the Finland base station”, *The Economist*, 7 de octubre de 1999.

²⁹ En cuanto a las redes de telefonía inalámbrica, en Estados Unidos las licencias de uso de frecuencias de radio se otorgan a escala regional, no a escala nacional, como ocurre en los países europeos o en otros países de la OCDE. En cuanto al sistema tarifario, por mencionar algunas diferencias con el sistema europeo, en Estados Unidos paga tanto el que realiza como el que recibe una llamada de móvil, es muy común para la telefonía fija la utilización de tarifa plana y, por otro lado, la numeración no distingue entre fijos y móviles, lo cual dificulta la discriminación en la aplicación de tarifas. Vid. “Call Waiting”, *The Economist*, 7 de octubre de 1999.

³⁰ En Estados Unidos las licencias para la telefonía de tercera generación no despertaron el interés y la competencia de las subastas y ventas europeas porque el espectro de frecuencias de radio libre es mucho menor. El ejército y las emisoras de televisión locales copan buena parte de las frecuencias por las que podrían canalizarse las comunicaciones telefónicas inalámbricas. De ahí que el potencial de desarrollo del internet móvil sea mucho menor, al menos hasta que las televisiones locales no dejen libres las frecuencias que actualmente ocupan y que en su momento fueron obtenidas a precios irrisorios, cuando

todavía no existe, como es la tercera generación. Ciertamente, cuando exista estos operadores serán las mejor posicionadas para extraer beneficios de las comunicaciones a través de internet, incluidas las relativas a operaciones de comercio electrónico³¹. Por otro lado, en Japón los operadores de telecomunicaciones ya han entrado de lleno en el negocio de internet y en el comercio electrónico, pues la convergencia tecnológica y las aplicaciones empresariales que la explotan han ido allí más lejos que en ningún otro país de la OCDE. Ello explica que en los últimos años NTT haya orientado cada vez más algunas de sus estrategias de desarrollo empresarial hacia internet, como lo demuestra la compra por parte de NTT Communications en mayo de 2000 de la empresa estadounidense Verio, una gran empresa de *hosting* y de comunicaciones de datos a alta velocidad, o el hecho de que DoCoMo colabore con más de 1000 empresas dedicadas a crear páginas web para los teléfonos móviles³².

Junto a los operadores de telecomunicaciones, los fabricantes de equipos y programas informáticos suministran las infraestructuras necesarias para la realización de las transacciones del comercio electrónico. La industria informática constituye un sector económico complejo, dentro del cual pueden distinguirse dos grandes tipos de actividades: por un lado, la fabricación de equipos y componentes informáticos, los semiconductores entre ellos; por otro lado, la fabricación de programas informáticos o software. Ambos subsectores van estrechamente unidos, pues hardware y software se necesitan mutuamente y se integran para ser utilizados por los usuarios finales, sean estas empresas, gobiernos o consumidores. Pero la dinámica interna y la estructura del mercado de cada uno de ellos son diferentes, por lo que a continuación son tratados separadamente.

no existían los teléfonos móviles como productos de consumo masivo. Vid. "Battle of the airwaves", *The Economist*, 27 de julio de 2000.

³¹ Vid. "Waves of the future", *The Economist*, 6 de julio de 2000.

³² Vid. "Cutting off NTT", *The Economist*, 11 de mayo de 2000.

1.2. FABRICANTES DE EQUIPOS Y COMPONENTES INFORMÁTICOS

Junto con los operadores de telecomunicaciones, en el nivel de las infraestructuras están los fabricantes de equipos y componentes informáticos. Sin ellos no hay internet. Sin ellos no hay comercio electrónico en internet. En apenas veinte años, la extensión de los ordenadores personales y de internet han hecho del sector informático un sector crucial de la nueva economía. Debido a la importancia que los ordenadores han adquirido en las sociedades y las economías desarrolladas, el control que algunas grandes empresas pueden llegar a tener sobre la producción y distribución constituye una fuente de poder sobre las estructuras de la economía política global. Un breve repaso de la estructura, la evolución y las tendencias recientes del sector, incluido el segmento de los semiconductores, nos permitirá apreciar el poder económico, pero sobre todo social y político, que acumulan un número muy reducido de fabricantes.

La industria del equipamiento informático surgió y se desarrolló durante los años ochenta de la mano de la extensión de los ordenadores personales. A diferencia de los operadores de telecomunicaciones, fue el sector privado el que controló esta joven industria desde su nacimiento. Apple e IBM, las dos principales empresas del sector en los primeros años, pronto vieron cuestionada su posición por otras empresas que fabricaron máquinas siguiendo los patrones del PC lanzado por IBM en 1981. Durante los años noventa el sector crecería de forma espectacular y unas pocas empresas, mayoritariamente estadounidenses y japonesas, se convertirían en los principales fabricantes de hardware para todo el mundo: IBM, Hitachi, Matsushita, Hewlett-Packard, Toshiba, Fujitsu, NEC, Compaq, Mitsubishi, Canon, Xerox, Dell, Sun Microsystems, Texas Instruments, Cisco, Gateway 2000, UNISYS, Seagate, Apple, Oki Electric, Quanta, 3Com, Bull, Olivetti, Western Digital, Silicon Graphics, Acer, Digital Equipment Corporation y Packard Bell NEC³³. Mientras que Apple perdió su posición

³³ Empresas seleccionadas de entre las principales grandes empresas del sector; vid. OCDE (2000), *OECD Information Technology Outlook 2000*, *op. cit.*, p. 38.

de liderazgo desde mediados de los años ochenta³⁴, IBM supo resistir como líder en el sector hasta la actualidad.

Aunque los productos del sector son muy variados, la parte más importante del negocio en los países de la OCDE está constituida por ordenadores personales y estaciones de trabajo, seguidos de equipos para la transmisión de datos y servidores de gama alta³⁵. Los ordenadores personales han sido sin duda alguna el producto que ha liderado el crecimiento espectacular del sector en sus aproximadamente dos décadas de existencia. Su utilización cada vez más extendida en las empresas, los hogares y las administraciones han hecho de este producto uno de los motores de la economía de la información en todo el mundo. La expansión mundial del mercado de ordenadores y del sector del equipamiento informático en general se ha visto acompañada de algunas tendencias destacables desde la perspectiva de la economía política global. En primer lugar, la concentración del negocio en unas pocas empresas. En segundo lugar, el elevado número de fusiones y adquisiciones que se han venido produciendo desde 1995. En tercer lugar, la reestructuración o diversificación de las actividades de las empresas del sector, que han sido reorientadas en particular hacia los servicios. En cuarto lugar, la inestabilidad del mercado de la informática, debida en parte a la evolución conjunta de dos segmentos autónomos como son el hardware y el software. De estas cuatro tendencias nos ocupamos a continuación, para luego referirnos específicamente al segmento de los semiconductores, que constituyen un componente esencial en los equipos informáticos.

Desde el punto de vista de la oferta, cabe decir en primer lugar que la producción sigue estando extraordinariamente concentrada en unas pocas empresas estadounidenses que fabrican y exportan sus productos desde Estados Unidos u otros países, seguidas muy por detrás de algunas empresas japonesas. Durante la segunda mitad de los años noventa esta concentración se ha visto incluso intensificada por numerosas fusiones y adquisiciones. Los motivos que han llevado a muchas empresas a recurrir a las

³⁴ Desde que Steve Jobs dejase en 1985 la empresa que fundó junto con Steve Wozniak, los Macintosh de Apple han ido perdiendo cuota de mercado en favor de los PC. En 1997 volvió Steve Jobs y lanzó productos como el iMac, que ayudaron a recuperar parte de la cuota de mercado. Con todo, Apple sólo cuenta en la actualidad con el 3% aproximadamente del mercado de los ordenadores personales.

adquisiciones como estrategia empresarial son variadas: expandir el negocio en nuevos ámbitos de actividad; comercializar un nuevo producto en desarrollo a través de la adquisición de empresas menores; o eliminar a los competidores del mercado cuando éstos son todavía pequeñas empresas innovadoras, antes de que se conviertan en amenazas mayores³⁶.

Un buen ejemplo al respecto es el de Cisco, la empresa líder de enrutadores o *routers*, los equipos informáticos que guían los datos a través de las redes informáticas. Cisco es una empresa importante y paradigmática en la industria de las tecnologías de la información. Fue creada en Silicon Valley en 1984 por dos ingenieros de la Stanford University que decidieron montar su propia empresa porque la universidad no tenía intención de comercializar los enrutadores que habían desarrollado. La pequeña empresa pronto se convirtió en el líder del segmento de enrutadores, hasta el punto de que, según algunas estimaciones, cerca del 80% de los actualmente existentes ha sido fabricado por Cisco, y en 2001 la empresa contaba con una cuota de mercado del 60,3%, muy por delante de sus competidores –Juniper Networks, Nortel y Lucent Technologies–. Los secretos del éxito de Cisco son bien conocidos. Uno de ellos es la extensión de internet y de las aplicaciones que utilizan la Red, pues la comunicación entre servidores depende de los enrutadores. Otro es su estrategia de ventas, que en un 80% se realiza a través de internet, como comercio electrónico. Quizá el menos conocido de estos secretos es que entre 1993 y 2001 adquirió 73 pequeñas empresas innovadoras que constituían una amenaza potencial para su posición de liderazgo³⁷.

En segundo lugar, desde mediados de los años noventa las fusiones y adquisiciones han sido precisamente una de las tendencias más destacables en el sector. Sólo en 1998 se produjeron tres adquisiciones de gran importancia: Tech Data se hizo con el control de Computer 2000 en el segmento de la distribución de hardware; Xerox adquirió Intelligent Electronics, otra gran distribuidora de hardware; y Compaq Computer absorbió a uno de los grandes fabricantes hasta entonces, Digital Equipment

³⁵ OCDE (2000), *OECD Information Technology Outlook 2000*, *op. cit.*, pp. 61-62.

³⁶ *Ibid.*, p. 43.

³⁷ Vid. “A kid no more”, *The Economist*, 30 de agosto de 2001.

Corporation (DEC). Compaq había lanzado ofertas fallidas por DEC en 1995 y 1996, pero tras la adquisición en 1997 de Tandem –un fabricante de servidores seguros para operaciones delicadas como las del Nasdaq o las de las redes de reservas de vuelos–, en 1998 consiguió la fusión con DEC, en lo que entonces constituyó la mayor fusión de la industria informática, mayor incluso que la compra de NCR por parte de AT&T en 1991. Al igual que le ocurriese a AT&T, el coste de la fusión sería demasiado elevado para Compaq y la empresa acabaría hundiéndose en una profunda crisis. Frente a aquellos que consideraban que DEC era demasiado pesada para Compaq y que la compra fue un error, los responsables consideraron que para Compaq hubiese sido peor no hacer nada. Según esta última interpretación, la compañía debía encarar la crisis provocada por los cambios profundos en un mercado en el que la competencia era cada vez más dura³⁸. A finales de 2001 otra de las grandes del sector, Hewlett-Packard (HP), decidió hacerse con Compaq y en abril de 2002 llevó a cabo lo que ha sido la mayor fusión de la historia de la industria informática, que costó a HP 22.800 millones de dólares³⁹. Aunque esta operación no estuvo exenta de controversia interna en HP, el nuevo gigante informático adquiriría una posición privilegiada en diferentes segmentos del sector de hardware: en el de ordenadores personales podía competir con más garantías con Dell; en el de servidores para empresas pasaba a competir en mejores condiciones con Sun Microsystems y con Dell –que también había orientado su actividad hacia este segmento–; y en el área de servicios, HP podía empezar a competir mejor con IBM.

³⁸ El modelo empresarial que había hecho de Compaq una de las grandes del sector consistía en fabricar ordenadores personales en base a previsiones de tres y seis meses, y en distribuirlos a través de una sólida red de integradores de sistemas y vendedores. Este modelo basado en una densa cadena de distribución se vio superado por el modelo de distribución directa de Dell Computers: el cliente hace un pedido por internet eligiendo él mismo la combinación de componentes de la máquina, Dell gestiona el pedido, fabrica el ordenador y se lo entrega al cliente en el período de una semana desde la fecha del pedido. La tecnología de Dell no era superior a la de sus competidores, pero su sofisticado sistema de gestión de pedidos por internet le permitía: a) minimizar los stocks, pues un ordenador personal pierde cada semana un 1% de su valor en el mercado mientras se queda en un almacén; b) abaratar la distribución, pues no necesitaba pagar comisiones a vendedores; y c) afrontar con mayor flexibilidad las crisis del mercado, sin que la compañía se viese lastrada por la cadena de distribución, como le ocurría a Compaq. Aunque intentó copiar el modelo Dell, Compaq carecía de la flexibilidad necesaria y siguió manteniendo simultáneamente su modelo tradicional de distribución, lo cual agravaría la ineficiencia de la empresa frente a sus competidores. Vid. “The Digital Dilemma”, *The Economist*, 20 de julio de 2000.

³⁹ Sobre la fusión HP-Compaq, vid. “Carly v Walter”, *The Economist*, 24 de enero de 2002, y “Planning to prove them wrong”, *The Economist*, 24 de enero de 2002.

En tercer lugar, en esta misma línea, la orientación hacia actividades de servicios ha sido otra de las tendencias principales de la industria de equipamiento informático durante los años noventa⁴⁰. La rápida extensión de internet y de las actividades asociadas al comercio electrónico ha llevado a muchos operadores de telecomunicaciones y a fabricantes de hardware a reorientar sus actividades para entrar en el negocio de los servicios que se ofrecen en las redes de comunicación informática⁴¹. No obstante, la reestructuración o diversificación de las actividades de las empresas del sector ha sido mucho más amplia, de modo que durante la última década todas las grandes compañías de hardware han ampliado sus actividades para intentar conseguir nuevas fuentes de beneficios. A partir de unos recursos básicos, la inversión necesaria para pasar de un segmento del sector a otro es relativamente baja, y eso es lo que han hecho de una u otra forma todos los grandes fabricantes de hardware⁴². Los ejemplos de la tendencia hacia la diversificación por parte de los grandes de la industria informática son innumerables. Uno de ellos es el de Sun Microsystems, fabricante líder de servidores potentes con sistema operativo Unix, que desde 2001 orientó su actividad hacia la fabricación de los grandes servidores o *mainframes* que utilizan los centros de datos de las grandes empresas, algo a lo que habitualmente se dedicaba IBM⁴³. Otro

⁴⁰ OCDE (2000), *OECD Information Technology Outlook 2000*, *op. cit.*, p. 70.

⁴¹ Así, tras la grave crisis que afectó a IBM a principios de los años noventa, la empresa remontó el vuelo desde 1993 de la mano de Lou Gerstner, cuya estrategia consistió básicamente en potenciar las actividades de servicios de la compañía; de este modo, la compañía podía aglutinar la gran diversidad de actividades que realizaba, extrayendo de ellas rendimientos suplementarios. En la actualidad, la unidad de servicios globales constituye en torno al 41% de todos los ingresos de IBM, cuando en 1996 sólo era el 21%. En enero de 2002 Lou Gerstner se retiró como máximo responsable de IBM dejando su cargo a Sam Palmisano, continuista en la orientación estratégica de la empresa. Vid. "Follow that", *The Economist*, 31 de enero de 2002.

⁴² El mercado mundial de ordenadores portátiles es ilustrativo de la reestructuración de la industria del hardware. El mayor fabricante del mundo es una empresa taiwanesa poco conocida, Quanta, que no comercializa sus productos, sino que los vende a los grandes fabricantes –IBM, HP-Compaq, Dell, Acer, Apple, etc.– para que estos les pongan su propia marca, hagan el marketing y los comercialicen. Vid. "His high-tech Highness", *The Economist*, 13 de julio de 2002.

⁴³ Los motivos de esta reorientación son varios: en el segmento de los servidores pequeños se enfrenta a la competencia de los que funcionan con el sistema operativo Windows NT de Microsoft o con el sistema operativo GNU/Linux, una versión de código abierto de Unix; en segundo lugar, han desaparecido muchas de las empresas de internet que compraban sus servidores medianos; en tercer lugar, los clientes que utilizan grandes servidores son más fiables y susceptibles de adquirir productos extras, como sistemas de almacenamiento y servicios de consultoría; por último, el mercado seguía una tendencia creciente a reponer servidores medianos de Sun Microsystems por grandes servidores de IBM, más rápidos, baratos,

ejemplo ilustrativo es la entrada de algunas empresas de hardware y de software en el segmento del almacenamiento de datos informáticos, en el que EMC venía siendo el líder indiscutible durante los últimos años; en 2002 IBM y Microsoft crearon también divisiones de almacenamiento de datos, mientras que otras grandes como Sun Microsystems, HP y EMC han estado comprando empresas pequeñas de software, pues el negocio del almacenamiento deja mayores márgenes potenciando la parte de programas en comparación con la parte de equipos⁴⁴.

En cuarto lugar, la evolución conjunta pero autónoma de hardware y software hace que el mercado de la informática sea especialmente inestable. Los productos finales que llegan al consumidor son fruto de la conjunción de dos subsectores económicos con dinámicas autónomas, ambas sometidas a cambios acelerados. Una fuente de cambios es la innovación tecnológica, que alcanza en la informática ritmos extraordinarios. Otra fuente de cambios es la evolución impredecible que han adquirido los mercados financieros que nutren de capital a las empresas del sector. Pese a la inestabilidad que provocan en el mercado la interacción de hardware y software, y el elevado ritmo de cambios en el sector, lo cierto es que durante los años noventa la demanda de ordenadores personales ha crecido de forma espectacular. De entre las explicaciones de la expansión de esta demanda, interesa aquí destacar la referida a las drásticas reducciones de precios provocadas, en buena parte, por los avances experimentados en la fabricación de semiconductores o chips. Dentro de éstos, los chips de memoria han adquirido un peso cada vez mayor en el mercado precisamente porque son un componente esencial para los ordenadores y servidores⁴⁵.

La industria de los semiconductores merece una mención especial en el tratamiento del sector del equipamiento informático. El desarrollo de la microelectrónica y de la industria de los semiconductores desde los años cincuenta se ha producido a un ritmo frenético que ha arrastrado consigo a todos los sectores económicos que utilizan los chips –todos los aparatos electrónicos, equipos informáticos

flexibles y de fácil mantenimiento, que además empiezan a utilizar Linux. Vid. “Stealing each other’s clothes”, *The Economist*, 11 de octubre de 2001.

⁴⁴ Vid. “Going soft”, *The Economist*, 23 de mayo de 2002.

⁴⁵ OCDE (2000), *OECD Information Technology Outlook 2000*, *op. cit.*, p. 65.

y sistemas de telecomunicaciones—. En el sector informático, los más importantes son los semiconductores de DRAM (*dynamic random-access memory*), aunque existen otros tipos de semiconductores que durante la última década han adquirido relevancia debido a las comunicaciones móviles⁴⁶. La alianza entre industria informática e industria de los semiconductores se forjó en los años setenta, cuando los fabricantes de chips comenzaron a vender sus productos a los fabricantes de ordenadores y de otros equipos informáticos. En esos años IBM e Intel comenzaron a cooperar en lo que ha sido una relación interempresarial muy estable dentro del sector de las tecnologías de la información, caracterizado habitualmente por la competitividad y la inestabilidad. Eran años en los que las empresas estadounidenses, pioneras en la industria de los semiconductores, mantenían un liderazgo indiscutible con Intel a la cabeza.

El panorama cambiaría radicalmente desde principios de los años ochenta, cuando los fabricantes de semiconductores japoneses aumentaron sus cuotas de mercado mundiales gracias, entre otros motivos, al apoyo recibido del gobierno nipón, cuyo papel había sido muy activo ya desde los inicios de la industria microelectrónica. La Ley de Promoción de la Industria Electrónica de 1957 otorgó al MITI competencias extraordinarias⁴⁷, que se vieron orientadas específicamente hacia la microelectrónica a partir de 1964. Desde entonces, con fondos públicos se crearon organismos de promoción industrial, centros de datos e institutos de investigación, se financiaron mediante ayudas y créditos blandos proyectos seleccionados y se forjaron alianzas y fusiones empresariales para optimizar los recursos. La iniciativa más importante del gobierno japonés llegaría en 1975 con el Proyecto VLSI (*very large scale integration*),

⁴⁶ Los chips de DRAM (*dynamic random-access memory*) son los que van en los ordenadores personales, copiadoras, máquinas de fax e impresoras, y permiten almacenar grandes cantidades de datos a precios muy reducidos. Los chips de SRAM (*static random-access memory*) permiten que la velocidad de procesamiento sea mayor manteniendo el consumo muy bajo. Los chips de EEPROM (*electronically erasable programmable read-only memory*) y los chips de memoria “flash” son los que utilizan los teléfonos móviles y otros aparatos portátiles que tienen que almacenar información incluso cuando están apagados. Los semiconductores de los ordenadores personales son los que ofrecen mayores márgenes, pero hay muchísimos otros aparatos y productos que llevan chips incorporados, desde coches a todo tipo de electrodomésticos.

⁴⁷ Entre otras, la dirección de la investigación y el desarrollo en la electrónica, la concesión de subvenciones, la garantía de créditos bancarios para los productores, la selección de productos prometedores, el establecimiento de cuotas de producción y de objetivos de costes, e incluso la creación de cárteles. Vid. FORESTER, Tom (1993), *Silicon Samurai. How Japan Conquered the I.T. Industry*, Oxford: Blackwell Oxford: Blackwell, p. 43.

por el cual se instaba a los cinco grandes fabricantes de informática de Japón (Fujitsu, Hitachi, Mitsubishi, NEC y Toshiba) a cooperar en la investigación sobre semiconductores a través del establecimiento de laboratorios VLSI, al tiempo que se obligaba a los principales compradores de chips japoneses como NTT a dar preferencia a los chips japoneses sobre los estadounidenses⁴⁸. El resultado de estas iniciativas fue un éxito espectacular de los fabricantes de semiconductores japoneses, que en 1985-86 superaron la cuota de mercado mundial que tenían los fabricantes estadounidenses. Esta competencia entre las empresas de Estados Unidos y de Japón, en la que las empresas niponas aventajaron claramente a las estadounidenses en su propio terreno –las primeras importaciones significativas de chips japoneses en Estados Unidos se produjeron en 1978– afectó negativamente a las relaciones gubernamentales bilaterales.

Pero el mercado evolucionaría con rapidez en los años siguientes. La industria estadounidense sería desplazada definitivamente de los primeros puestos de fabricación de chips por empresas de otros países asiáticos. En 1990 los fabricantes de semiconductores surcoreanos adelantaron a los estadounidenses y, con una cuota de mercado mundial de aproximadamente el 20%, se situaron detrás de los japoneses, que todavía tenían en torno a un 50%. En 1992-93 la industria japonesa entra en declive al mismo tiempo que la surcoreana aumenta progresivamente sus cuotas de mercado. Este incremento haría que en 1997 las empresas sudcoreanas ya adelantasen a las japonesas, de forma que a finales de la década los fabricantes de Corea del Sur cuentan con una cuota de mercado superior al 40%, los de Japón en torno al 25% y EUA se encuentra por debajo del 20%⁴⁹.

El ascenso de los fabricantes asiáticos se debe en buena medida a la implicación gubernamental en la industria. Como ha demostrado Peter Evans, las instituciones estatales han desempeñado en algunos países en vías de desarrollo un papel fundamental en la expansión del sector de las tecnologías de la información⁵⁰. Así, en Corea del Sur el gobierno intervino de manera indirecta, pero continuada, apoyando a

⁴⁸ Ibid., p. 72.

⁴⁹ Vid. “America, memory-chip Lazarus”, *The Economist*, 30 de noviembre de 2000.

⁵⁰ Vid. EVANS, Peter (1995), *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

los bancos comerciales para financiar la entrada en la industria informática de los *chaebol*, los grandes conglomerados empresariales coreanos. En Taiwan la implicación gubernamental fue directa y puntual, pues Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) y United Microelectronics Corporation (UMC) fueron puestas en marcha como proyectos de investigación financiados por el gobierno antes de convertirse en empresas privadas⁵¹. Más recientemente, el gobierno chino también se ha involucrado en la industria de los semiconductores para responder a la elevadísima demanda interna de móviles, ordenadores, videojuegos y todo tipo de aparatos electrónicos surgida durante los últimos años.

Un análisis del sector por empresas nos muestra que la estadounidense Intel sigue siendo el mayor fabricante de semiconductores del mundo. Su producción se concentra en un 80% en chips para ordenadores personales y otros equipos informáticos, un segmento del mercado en el que Intel cuenta con una cuota de entre el 70% y el 80% durante la última década. Ello evidencia un dominio abrumador en un segmento importante para el conjunto de la industria informática en el que sólo algunos grandes fabricantes plantean a Intel una competencia limitada, como es la de los estadounidenses Micron Technology y AMD, los surcoreanos Hyundai, LG y Samsung, los taiwaneses Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) y United Microelectronics Corporation (UMC), o el Chartered Semiconductor Manufacturing de Singapur. La implicación gubernamental explica una parte de este ascenso de los fabricantes asiáticos, pero otra parte importante se debe a la transformación de los procesos productivos en la industria de los semiconductores. Durante los años noventa surgió y se extendió en algunas empresas asiáticas el concepto de “fundición” de chips (*foundry*): la fabricación por parte de una empresa diferente de la que los diseña⁵². Los

⁵¹ Así, Hynix Semiconductor (antes Hyundai Electronics Industries), venía teniendo durante el año 2000 grandes pérdidas económicas, que fueron compensadas con un paquete de rescate por valor de 4.000 millones \$ que el gobierno consiguió de los bancos acreedores en mayo de 2001. De ahí que los *lobbies* estadounidenses presionasen sobre el gobierno de EUA para que interviniese en contra de este tipo de subsidios en la OMC. Vid. “The great chip glut”, *The Economist*, 9 de agosto de 2001.

⁵² El padre del concepto de “fundición” (*foundry*) es Morris Chang, un ingeniero chino que fue director de semiconductores en las empresas de electrónica estadounidenses Texas Instruments y General Instrument. En 1985 volvió a Taiwan y se le ocurrió que, de hecho, la industria de los semiconductores no era una única industria, sino dos: una es la que diseña los chips, que requiere talento, pero poco capital, y la otra es la que fabrica los chips, que requiere más capital que talento. Hasta entonces, los fabricantes de chips

grandes fabricantes estadounidenses o japoneses tradicionales no se habían planteado la posibilidad de fragmentar el proceso productivo y de especializar el diseño en laboratorios y la fabricación en plantas de “fundición”. La idea se extendió desde Taiwan y, aunque los grandes fabricantes tradicionales siguieron considerando a las “fundiciones” como tecnológicamente inferiores, lo cierto es que la calidad de sus chips ha llegado a ser incluso superior⁵³.

1.3. EMPRESAS DE PROGRAMAS INFORMÁTICOS

En el nivel del código informático se encuentran todos los protocolos, programas y aplicaciones que hacen posible el funcionamiento de internet y del comercio electrónico en internet. El control del código informático es tan importante, pues, como el control de las redes de telecomunicación o de los equipos informáticos que las utilizan. A diferencia de las infraestructuras del primer nivel, las características del software comercializable resultan invisibles para la inmensa mayoría de usuarios. Y el poder de las pocas empresas del sector, también. Y sin embargo, es difícil imaginar una forma de ejercer control más estrecha y persistente que la que llegan a ejercer las empresas de software sobre todo tipo de usuarios de aplicaciones informáticas –gobiernos, administración, organizaciones, empresas, familias, individuos–. Como vimos al referirnos a la arquitectura de internet, el código informático es una fuente de poder. A

hacían tanto el diseño como la fabricación y sólo había una veintena de laboratorios industriales de diseño. Éstos dependían de los fabricantes de circuitos integrados que les pasaban pedidos de diseño y que les imponían a menudo la condición de compartir la patente. El concepto de “fundición” podía encontrar mercado con facilidad, pues vendería su capacidad tanto a los laboratorios de diseño, que así pondrían a salvo sus secretos, como a los fabricantes tradicionales cuando éstos necesitasen producción adicional en momentos álgidos de demanda. Vid. “Foundry father”, *The Economist*, 17 de mayo de 2001.

⁵³ En 1987 Chang fundó la primera “fundición”, Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC), en la que pronto se volcaron los diseñadores de chip. A finales de los noventa no sólo prosperaba TSMC, sino también otras fundiciones como United Microelectronics Corporation (UMC) en Taiwan, Chartered Semiconductor Manufacturing en Singapur o Nippon Foundry en Japón –su accionista mayoritario es UMC–. En 2000 TSMC consiguió por primera vez mejorar los estándares de precisión de los fabricantes estadounidenses en la anchura entre líneas de circuitos, colocándolas tan cerca unas de otras como lo podían hacer las punteras Intel o Micron Technology. Ibid.

continuación veremos que se trata de una fuente de poder extraordinariamente concentrada.

Desde sus orígenes, la industria de los programas informáticos ha estado muy controlada por unas pocas grandes empresas que cedían sus licencias a los fabricantes de equipos informáticos, siguiendo el patrón de relación que desde 1981 establecieron Microsoft e IBM para los sistemas operativos en los PC. Durante los años ochenta la industria del software desarrolló las primeras versiones de la mayoría de productos actualmente existentes –sistemas operativos, hojas de cálculo, procesadores de texto, bases de datos, etc.–, y a lo largo de ese período convivieron en régimen de dura competencia muchas empresas con productos rivales en las diferentes categorías de programas. Pero a lo largo de los años noventa Microsoft se impuso progresivamente en casi todas ellas y aprovechó su posición ventajosa para dominar por completo el mercado en algunos segmentos del sector. Se trataba de una estrategia empresarial que seguía el patrón típico del ciclo monopolístico de las empresas de la nueva economía⁵⁴, pero reforzándolo mediante los acuerdos que ligaban a Microsoft con todos los grandes fabricantes de ordenadores, pues estos equipos carecían de valor para los consumidores si no llevaban incorporado un sistema operativo y algunos programas básicos compatibles.

A mediados de los años ochenta existían varios sistemas operativos para ordenadores personales y, aunque el MS DOS predominaba en los PC, varias empresas pugnaban en este mercado en el que convivían productos sin estándares técnicos consolidados. Desde principios de los años noventa Microsoft acabaría imponiendo los suyos con el sistema operativo MS Windows⁵⁵. Entre los factores que explican esta

⁵⁴ Vid. gráfico 3.

⁵⁵ A principios de la década el Xerox Palo Alto Research Center (PARC) había desarrollado la idea de una interfaz gráfica con ventanas de tamaño variable controladas por un ratón. Apple fue el primer fabricante de ordenadores en aplicar esta idea a sus Macintosh en 1984, mientras que Digital Research fue uno de los primeros en aplicarla a los PC, en concreto a los Atari ST lanzados en 1985. Microsoft no lanzó su primera versión del sistema operativo con ventanas hasta 1985, aunque el MS Windows 1.0 tardó en cuajar porque los usuarios de PC permanecieron fieles al MS DOS. Microsoft mejoró esta primera versión con el MS Windows 2.0 de 1987 pero, sobre todo, con las versiones 3.0 de 1990 y 3.1 de 1992. Estas versiones acabaron atrayendo a los usuarios de MS DOS que todavía no se habían pasado al entorno Windows, de manera que a mediados de los años noventa MS DOS había dejado de ser utilizado por los usuarios finales de PC –al igual que todas las aplicaciones de software que funcionaban con él– y

victoria comercial, el más importante es sin duda la estrategia empresarial de Microsoft y no la superioridad tecnológica de sus productos⁵⁶. Desde su posición de dominio con MS DOS, Microsoft consiguió mantener la dependencia de sus clientes en el tránsito de DOS a Windows y reforzarla en este último entorno, que se convertiría en el estándar para PC. Así, mediante su software Microsoft consiguió imponer a sus clientes efectos *lock-in* y mantener la “atadura tecnológica” con el sistema operativo de ventanas⁵⁷. Ello fue posible porque aprovechó su posición ventajosa en dos sentidos. Primero, sacando al mercado un sistema operativo con interfaz gráfica de ventanas manteniendo al mismo tiempo la posibilidad de utilizar MS DOS; otras empresas ofrecieron productos con esta doble posibilidad, pero que adolecían de defectos importantes, como el DeskView de Quarterdeck o el TopView de IBM. Segundo, ofreciendo diversas aplicaciones simultáneamente para MS DOS y para Windows y, además, agrupadas en paquetes informáticos (*office suites*) que incluían como mínimo un procesador de textos, una hoja de cálculo y una base de datos –Microsoft lanzó el primer paquete para el Mac de Apple en 1990 y para PC en 1991.

Las empresas de software que habían sido líderes en aplicaciones individuales rápidamente perdieron posiciones en el mercado frente a la oferta conjunta de los paquetes informáticos de Microsoft (Microsoft Works o Claris Works). Fue el caso de Lotus (1-2-3) o Borland (Quattro) en hojas de cálculo, así como de WordPerfect o Lotus (AmiPro) en procesadores de texto. Para esas empresas, el paso del entorno DOS al

Microsoft acabó consolidando su sistema operativo de ventanas, frente al cual no existía competencia en el mercado. Vid. LIEBOWITZ, Stan J. y MARGOLIS, Stephen E. (1999), *Winners, Losers & Microsoft. Competition and Antitrust in High Technology*, Oakland, CA: The Independent Institute, pp. 144-145.

⁵⁶ Los defensores de Microsoft subrayan con insistencia que el éxito de su software se debe a su superioridad tecnológica, apreciada y escogida por los usuarios de PC cuando se compran un ordenador con programas de Microsoft. La tesis es tan liberal como simplona: los buenos productos ganan y Microsoft ha triunfado porque sus productos son mejores. Un buen ejemplo de esta apología es la obra de Stan J. Liebowitz y Stephen E. Margolis (*ibid.*), cuya tesis no compartimos aquí, pero que resulta de gran utilidad para seguir la evolución del mercado del software desde sus orígenes.

⁵⁷ El Windows de Microsoft no tenía nada de original puesto que Apple ya había desarrollado un sistema operativo con interfaz gráfica de ventanas para sus ordenadores Mac desde 1984. Digital Research había desarrollado un sistema operativo similar para PC llamado GEM, pero con algunas limitaciones para que Apple no pudiera acusarla de copiar el sistema operativo del Mac. En 1987 Apple acudió a los tribunales para denunciar que su sistema operativo había sido copiado por el New Wave de Hewlett-Packard y por el Windows de Microsoft. Hewlett-Packard retiró su producto del mercado, pero Microsoft se defendió con éxito en el litigio hasta que Apple ganó el caso en 1993, cuando su sistema operativo ya era el estándar de facto para PC y sus versiones de Windows dominaban este segmento del mercado. *Ibid.*, pp. 144 y 159.

entorno Windows ya había sido muy problemático. Aunque sus productos podían ser de una calidad superior a los de Microsoft, el sistema operativo MS Windows era el que se imponía a los fabricantes de PC y los programas de estas empresas no podían quedarse en el entorno DOS, que pronto desaparecería del mercado. Igualmente problemático fue competir con Microsoft en la oferta de paquetes informáticos, como desde 1993 pretendieron primero Borland Office –la fusión de WordPerfect y Borland– y luego Novell, que había comprado WordPerfect y el Quattro Pro de Borland. Estos productos no eran necesariamente mejores que los de Microsoft, pero aunque lo hubiesen sido, los usuarios de PC ya habían sufrido los efectos *lock-in* de la estrategia empresarial de Microsoft y el coste de evitarlos era demasiado elevado⁵⁸. Para reforzar su poder de mercado, Microsoft utilizó a finales de los noventa tácticas más agresivas; así, después de que Corel se hiciese con WordPerfect y de que este procesador de texto se ofertase como compatible con el sistema operativo Linux, Microsoft invirtió 135 millones de dólares en Corel para, de esa forma, anular por completo la competencia que podía representar WordPerfect para MS Word.

Con todo, este dominio abrumador de los productos de Microsoft no se ha dado en todos y cada uno de los segmentos del mercado de software. Existen algunos tipos de aplicaciones en las que Microsoft está presente sin ser necesariamente la empresa líder. Así, el mercado de los programas de contabilidad personal acabó siendo liderado durante la segunda mitad de los años noventa por la empresa Intuit con la aplicación Quicken, un programa que competía con Microsoft Money de Microsoft y con

⁵⁸ Como muy bien saben todos aquellos que han sido usuarios de programas como Lotus 1-2-3 ó WordPerfect, el paso a Microsoft Excel o a Microsoft Word les fue impuesto por las dificultades técnicas que suponía mantener la fidelidad a Lotus o a WordPerfect –sobre todo en entornos de red–, pero no porque los productos de Microsoft fuesen mejores. Los mismos que defienden a Microsoft no pueden dejar de reconocer que el éxito de la empresa de Bill Gates en los noventa se debió fundamentalmente a la atadura que consiguió crear. Así, con respecto a las hojas de cálculo Liebowitz y Margolis afirman: “[...] los mercados escogen a los mejores productos, pero también es cierto que la ventaja de Excel en cuanto a calidad se veía reforzada por varios factores adicionales. Excel no sólo fue la mejor hoja de cálculo para Windows, sino que fue también la primera hoja de cálculo para Windows. Formaba parte del primer paquete informático y formaba parte también del mejor paquete informático. Estos factores que se reforzaban mutuamente constituían bazas estratégicas para Microsoft” (ibid., p. 175). Liebowitz y Margolis no esconden la misma idea con respecto a los procesadores de texto: “[...] existían varias razones por las que cabía esperar que Word se imponería sobre AmiPro en el mercado. [...] Microsoft Word para DOS estaba instalado en una base mucho más amplia. [...] Microsoft fue el primero en poner en el mercado su paquete informático, a un precio menor y, como vimos, como acompañante Excel era una hoja de cálculo más potente que 1-2-3” (ibid., pp. 188-189).

Managing your Money de Meca. En la edición gráfica profesional por ordenador competían varios productos, como el QuarkXPress de Quark, el PageMaker de Adobe (antes de Aldus), el Ventura Publisher de Corel (antes de Xerox) y el FrameMaker de Adobe (antes de Frame), sin que ninguno de ellos tuviese un liderazgo claro y prolongado en el mercado. En la edición gráfica para usuarios no profesionales Microsoft sí lideró abrumadoramente el mercado con MS Publisher desde 1992. En cuanto a las bases de datos, Oracle ha sido durante la última década la empresa líder en este segmento –y segunda empresa de software del mundo, por detrás de Microsoft–, sobre todo con programas para grandes empresas en entornos de red con sistemas operativos Unix, mientras que en entornos de red con el Windows NT de Microsoft la base de datos SQL Server de Microsoft cuestionaba la posición de Oracle. Para las grandes compañías usuarias, las bases de datos son un tipo de software de especial importancia que se integra en otras aplicaciones más amplias de gestión empresarial (*enterprise resource planning*, ERP)⁵⁹. El software de gestión empresarial constituye un componente crucial para cualquier gran empresa que desee realizar negocios en internet; de ahí la importancia de las grandes compañías mundiales de ERP, entre las que la alemana SAP lidera el mercado por delante de Oracle, Siebel Systems, Baan o PeopleSoft⁶⁰. Estas empresas de programas de gestión empresarial han suministrado el software necesario para la creación de muchas nuevas empresas de comercio electrónico y para el salto a las actividades en línea de grandes empresas tradicionales⁶¹.

El dominio de Microsoft en la industria del software es hoy día abrumador, pues en torno al 93% de los PC de todo el mundo funcionan con el sistema operativo Windows. Es un dominio que se ha consolidado coincidiendo con el dominio de los chips para PC de Intel en la industria de los semiconductores. En sus respectivos sectores, ambas empresas controlan el mercado y con sus productos establecen *de facto* estándares técnicos sobre la arquitectura de los ordenadores personales y otros equipos

⁵⁹ Vid. “Data mining”, *The Economist*, 18 de marzo de 1999.

⁶⁰ En el mercado de software de negocios para pequeñas y medianas empresas la empresa líder es la británica Sage. Pero desde julio de 2002 ve peligrar su cuota de mercado por la entrada en el negocio de Microsoft, que compró a la otra gran compañía europea de este segmento, la danesa Navision, para integrarla en su división Microsoft Business Solutions.

⁶¹ Vid. “ERP RIP?”, *The Economist*, 24 de junio de 1999.

informáticos. Ello les confiere una autoridad evidente para establecer las condiciones de la industria informática, del acceso a internet y del desarrollo de las actividades en la Red, entre ellas el comercio electrónico. Michael Borrus y John Zysman denominaron *Wintelism* a la combinación de los productos MS Windows e Intel. El *Wintelism* es una forma de autoridad industrial basada en un control abrumador sobre los estándares de todo un sector económico en el que las características de la competencia se están transformando: “La competencia se está desplazando desde el montaje final y el control vertical de los mercados por parte de los montadores finales hacia una lucha sobre el establecimiento y la evolución de los estándares *de facto* de los productos, con el poder de mercado situado en toda la cadena de valor, incluidos las arquitecturas de los productos, los componentes y el software”⁶². Según Kim y Hart, el *Wintelism* puede definirse como “el dominio estructural de los proveedores de componentes, como Intel y Microsoft, sobre los montadores, como IBM y Dell, conseguido mediante la aplicación de estrategias para controlar los estándares de arquitectura en una industria horizontalmente segmentada”. Entre dichas estrategias se encuentra la innovación técnica constante y acelerada por parte de las empresas para impedir que ninguna otra empresa o coalición de empresas se adelante en el mercado⁶³, pero también se encuentran otras estrategias y actividades menos liberales, como la regulación anticompetitiva y los subsidios compensatorios por parte del gobierno estadounidense. Por un lado, la regulación anticompetitiva ha sido utilizada por dicho gobierno para

⁶² BORRUS, Michael y ZYSMAN, John (1997), *Globalization with Borders: The Rise of Wintelism as the Future of Industrial Competition*, Berkeley Roundtable on International Economy (BRIE) Working Paper, nº 96B, Berkeley, CA: Berkeley Roundtable on the International Economy, University of California, pp. 27-62 (27).

⁶³ Microsoft realiza sus actividades de investigación y desarrollo en materia de software a través de Microsoft Research (MSR), un centro gigantesco en el campus de Redmond –cerca de la sede de la empresa–, que emplea a 680 investigadores y cuesta 250 millones de dólares al año (en torno al 5% de la I+D total de Microsoft). Otros centros similares de MSR se encuentran en Beijing, Cambridge (Reino Unido), San Francisco y Silicon Valley. Las actividades de MSR son muy variadas y cubren casi todos los ámbitos del software, desde el procesamiento de lenguajes naturales hasta el almacenamiento de datos. A tal efecto, estos centros cuentan con investigadores de reconocido prestigio que son “fichados” por Microsoft para que dejen las universidades o empresas en las que trabajan. Sin embargo, las actividades de investigación de Microsoft son muy criticadas porque no parecen aportar grandes avances tecnológicos; desde su creación, MSR funciona con dos condiciones estrictas: a) sus investigaciones se limitan al software; b) sus investigaciones deben revertir de alguna forma sobre el negocio de Microsoft. De ahí que muy a menudo lo que hace Microsoft es lanzar al mercado productos cuyas versiones son más perfeccionadas o más atractivas que las de sus competidores, pero no productos verdaderamente innovadores u originales. Vid. “Mach 1 at Microsoft”, *The Economist*, 14 de marzo de 2002.

dificultar la competencia a empresas o coaliciones de empresas extranjeras mediante políticas que fomentaban tanto la especialización en la cadena de valor como la imposición de estándares aparentemente abiertos, pero que en realidad eran de propiedad⁶⁴. Por otro lado, los subsidios compensatorios han sido ampliamente utilizados en favor de grandes empresas como Microsoft, que recibía ayudas gubernamentales para compensar los impuestos que, de acuerdo con el régimen fiscal estadounidense, la empresa pagaba por los beneficios en el extranjero⁶⁵.

Como muy bien observa Marcus Franda, lo que Microsoft e Intel han conseguido mediante su control sobre una parte fundamental de la industria informática ha sido aumentar su poder estructural en la economía política global, de manera similar a como lo han hecho otras coaliciones de grandes empresas en otros sectores económicos. Para Franda, se trata de un poder estructural limitado por dos necesidades: la interoperabilidad de los productos en los diferentes mercados nacionales y la cooperación de las autoridades públicas. De ahí que el ejercicio de la autoridad privada y del poder estructural de estas empresas dependa de la combinación de la confianza de los consumidores y de la solidez de las relaciones de confianza que logren establecer con los gobiernos y con las principales autoridades públicas internacionales⁶⁶.

Desde mediados de los años noventa, la rápida extensión de internet y el desarrollo de nuevas posibilidades tecnológicas y empresariales en la red de redes han afectado al *Wintelism* y, particularmente, al papel de Microsoft en la industria del software. En primer lugar, internet ha alterado las condiciones de acceso al software e, incluso, la propia concepción del software. Tradicionalmente los programas

⁶⁴ Vid. HART, Jeffrey A. Hart y KIM, Sangbae (2002), "Explaining the Resurgence of U.S. Competitiveness: The Rise of Wintelism", *The Information Society*, vol. 18, nº 1, pp. 1-12.

⁶⁵ Ante las reclamaciones de la Unión Europea, la OMC ha confirmado que el programa de ayudas del gobierno estadounidense violaba las normas del comercio internacional –primero a través de la Foreign Sales Corporation Act y después a través de su sucesora, la Extraterritorial Income Exclusion Act–. De acuerdo con lo establecido por una decisión del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, la Unión Europea estaría autorizada a tomar contramedidas por valor de hasta 4.043 millones de dólares anuales. Vid. *Estados Unidos – Trato fiscal aplicado a las "empresas de ventas en el extranjero"*. Recurso de las Comunidades Europeas al párrafo 5 del artículo 21 del ESD (WT/DS108/RW), Informe del Grupo Especial, 20 de agosto de 2001; y *Estados Unidos – Trato fiscal aplicado a las "empresas de ventas en el extranjero"*. Recurso de los Estados Unidos al Arbitraje previsto en el párrafo 6 del artículo 4 del Acuerdo SMC (WT/DS108/ARB), Decisión del Árbitro, 30 de agosto de 2002.

⁶⁶ FRANDA, Marcus (2001), *Governing the Internet*, op. cit., p. 12.

informáticos eran concebidos como un elemento estático indisociablemente vinculado al equipo informático del usuario. Internet permite ubicar los programas en un servidor remoto al que acceden los usuarios para descargar el software que desean utilizar, sin necesidad de tenerlo instalado en su ordenador, de modo que el software se convierte en un elemento dinámico, en un servicio entregado a través de la Red⁶⁷. De ahí la importancia que adquirieron desde 2000 los proveedores de servicios de aplicaciones de software (*Application Service Providers, ASP*), como veremos más adelante⁶⁸.

En segundo lugar, la utilización de internet ha alterado la estructura de la industria informática porque ha modificado el peso relativo de algunas empresas de software y de hardware en algunos segmentos del sector. Dos situaciones pueden ser ilustrativas al respecto. Una es el paso en falso que ha llevado a Microsoft a los tribunales por abuso de posición de monopolio en las condiciones de utilización del navegador Internet Explorer⁶⁹. Una segunda situación que ilustra las transformaciones del sector propiciadas por la extensión y el desarrollo de internet ha sido la aparición de

⁶⁷ Vid. “The beast of complexity”, *The Economist*, 12 de abril de 2001.

⁶⁸ La mayoría de empresas de software adaptaron sus programas para convertirlos en servicios en línea accesibles desde internet, un tránsito en el que Oracle fue una compañía pionera desde 1998. Vid. “Gathering steam”, *The Economist*, 12 de abril de 2001.

⁶⁹ En un grave error empresarial, Microsoft tardó en evaluar correctamente la dimensión de la importancia que tenía para el mercado del software la aparición y el desarrollo de internet y ello le hizo llegar con retraso al lanzamiento de un navegador que compitiese con el navegador Mosaic de Mosaic Communications a principios de los años noventa y con el Navigator de Netscape desde su lanzamiento a finales de 1994. El navegador de Netscape pronto se convirtió en el software más utilizado para acceder a internet y para comunicarse en la red, en primer lugar, por su calidad técnica y, en segundo lugar, porque inicialmente fue lanzado como código fuente abierto. Cuando Internet Explorer salió al mercado en 1995, Netscape ya contaba con numerosos adeptos y Microsoft se mostraba incapaz de aumentar su cuota en el mercado de navegadores. Tras una negociación infructuosa con Netscape en mayo de 1995 para que Navigator se instalase sólo en equipos con sistema operativo que no fuese Windows, Microsoft decidió emplear una táctica aun más “sutil”, como fue chantajear a los fabricantes de ordenadores: o incorporaban por defecto en el escritorio de la pantalla del ordenador el ícono de Internet Explorer o se quedaban sin la licencia del sistema operativo Windows. Algunos fabricantes como Compaq se resistieron inicialmente, pero acabaron cediendo porque no existían alternativas al estándar de facto que constituía el sistema operativo Windows. La guerra sucia de Microsoft acabó reportando a la empresa de Bill Gates un aumento de la cuota de mercado, un aumento inevitable que nada tiene que ver con la calidad de Internet Explorer ni con las preferencias de los usuarios. El 18 de mayo de 1998 el Departamento de Justicia estadounidense interpuso una demanda judicial antimonopolio contra Microsoft por sus prácticas comerciales. Para una versión menos crítica con la actitud de Microsoft, vid. ANDREWS, Paul (2000). *How the Web Was Won: How Bill Gates and His Internet Idealists Transformed the Microsoft Empire*, Nueva York: Broadway Books.

alternativas al *Wintelismo*⁷⁰, aunque alternativas muy limitadas por la omnipresencia de Microsoft en el sector y su resistencia a permitir la competencia en algunos segmentos⁷¹.

En tercer lugar, internet ha puesto en cuestión el modelo tradicional de software de código fuente cerrado que Microsoft y la mayoría de empresas del sector impusieron hasta mediados de los años noventa. Internet surgió de la colaboración entre expertos que utilizaban software de código fuente abierto e internet se ha mantenido hasta la actualidad como un ámbito sobre el que no existe propiedad alguna. Técnicamente permite albergar software cerrado, pero los protocolos y estándares de internet siguen siendo software libre. Gracias a él los programadores de software pueden desarrollar grandes proyectos de colaboración con la participación continuada y fluida de muchos expertos de muchos países. La utilización de software de código fuente abierto fomenta el desarrollo de estos proyectos de colaboración y se adecúa mejor a las condiciones de la arquitectura abierta de internet. Ahí radica el crecimiento del movimiento de software de código abierto desde mediados de los años ochenta. Hoy existen miles de programas gratuitos de código fuente abierto⁷², pero el máximo exponente del movimiento es sin duda el sistema operativo GNU/Linux, desarrollado por miles de *hackers* voluntarios con la coordinación del programador finlandés Linus Torvalds. Algunas grandes empresas como Microsoft y Sun Microsystems no han apoyado a Linux, pues cuentan

⁷⁰ Frente al modelo tradicional *Wintel* del que difícilmente podía escapar cualquier usuario a principios de los años noventa, la infraestructura básica de una empresa de comercio electrónico diez años después se compone habitualmente de un servidor de Sun Microsystems, un enrutador de Cisco Systems, una base de datos de Oracle y una unidad de almacenamiento de datos de EMC. Los servidores de Sun Microsystems utilizan el sistema operativo Solaris –una versión de Unix–, microprocesadores UltraSPARC y el lenguaje de programación Java. Sorprendentemente, se trata de una combinación de hardware y de software que ha prosperado sin la participación de los gigantes del sector –IBM, Intel, Microsoft, etc.–, aunque durante los últimos años éstos estén reorientando sus actividades precisamente para ocupar los nuevos frentes comerciales abiertos por internet. Vid. “Bright, some clouds”, *The Economist*, 17 de agosto de 2000.

⁷¹ Scott McNeally, el fundador de Sun Microsystems, ilustra con crudeza estas dificultades para los competidores del *Wintelismo*: “Ya sólo quedamos tres grupos de fabricantes de computadoras: Wintel (Windows más Intel), IBM, que es un revendedor de Windows y nosotros. De los tres somos los únicos que no tenemos productos Windows. Apple ahí anda vendiendo productos de Microsoft como el Office. Dell no es un fabricante, es un puro ensamblador ¿Qué ha sido de Bull, qué ha sido de Nixdorf, de Digital? ¿Qué futuro tiene HP-Compaq? Ninguno”. Vid. “Sun Microsystems opone su estrategia en red .One a los servicios .Net de Microsoft”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 24 de enero de 2002, p. 5.

con sus propios sistemas operativos por los que hacen pagar a sus clientes. Sin embargo, la calidad técnica y el bajo coste de Linux han atraído la atención y el apoyo de los grandes fabricantes de hardware hasta el punto de convertirse en una amenaza para Microsoft⁷³. IBM ha fomentado dedicadamente en los últimos años la adopción del sistema operativo GNU/Linux para muchas de sus actividades internas y en 2001 se gastó 1.000 millones de dólares para conseguir con GNU/Linux una compatibilidad total entre una gran diversidad de sistemas –el principal impulsor de esta iniciativa fue el actual Presidente, Sam Palmisano, cuando estaba a cargo del departamento de servidores con Lou Gerstner como máximo responsable de la empresa–. En enero de 2001 fue inaugurado el Open Software Development Laboratory, un centro de investigación independiente y sin ánimo de lucro financiado por grandes empresas del sector como IBM, Intel y Dell. Las tendencias recientes y las predicciones a medio plazo apuntan igualmente a la extensión del software de código fuente abierto en las empresas, que se dotarán de este tipo de programas para realizar actividades de comercio electrónico. El motivo es que, contrariamente a los programas tradicionales cedidos con licencias restrictivas, las empresas pueden modificar los programas de código fuente abierto para adaptarlos a sus necesidades y, eventualmente, mejorarlos⁷⁴.

En cuarto lugar, internet ha abierto en la industria del software nuevos frentes en los que las empresas del sector se han visto obligadas a cooperar y a competir para establecer estándares técnicos. Uno de dichos frentes se encuentra en el segmento del almacenamiento de datos informáticos, donde los grandes fabricantes de equipos y

⁷² En 2001 el sitio web SourceForge para programadores de software albergaba 18.000 proyectos de desarrollo de software de código fuente abierto en los que participaban alrededor de 145.000 programadores. Vid. “Out in the open”, *The Economist*, 12 de abril de 2001.

⁷³ Algunos de los altos ejecutivos de la empresa de Bill Gates han acabado reconociendo que se trata de la amenaza número uno, aunque hasta hace poco la estrategia comercial de Microsoft consistía en calumniar y menospreciar al movimiento de software de código abierto, y particularmente a Linux. Para ello, argüía que los derechos de propiedad intelectual fomentan la innovación tecnológica, que la licencia de Linux hace que su propiedad intelectual sea confusa, que dicha licencia podría convertir la propiedad intelectual de una empresa en un bien público y que los programadores del software de código libre son voluntarios “aficionados” (*hobbyists* los llama Bill Gates). Vid. “An open and shut case”, *The Economist*, 10 de mayo de 2001.

⁷⁴ Vid el estudio *Technology Forecast* para el período 2002-2004 de PricewaterhouseCoopers en España, disponible en <http://www.pwcglobal.com/es>, así como “El ‘software’ de código abierto se impondrá en el comercio, según PwC”, *El País*, 4 de julio de 2002.

programas han formado coaliciones para competir con productos que aspiran a imponer estándares no siempre compatibles: IBM, Hitachi y Sun Microsystems han desarrollado el programa Bluefin sobre un estándar de código abierto denominado Common International Model (CIM), mientras que EMC cuenta con el apoyo de Oracle y de Microsoft para su software de código cerrado WideSky⁷⁵. Otro frente es el que se ha creado en el segmento de los servicios web con la llamada “batalla de plataformas”, referida a la competencia entre programas básicos que funcionan como una especie de sistemas operativos para internet y que permiten integrar la gestión compartida de recursos en los sistemas informáticos de las empresas. En esta competencia por la imposición de plataformas con diferentes estándares participan: la WebLogic de BEA Systems, la NetAction de Hewlett-Packard, la Open Net Environment (.ONE) de Sun Microsystems, la Dynamic Services de Oracle, la WebSphere de IBM y la .NET de Microsoft⁷⁶. Pero el frente que acabará siendo el más importante en el futuro quizá es el del internet móvil, en el que han confluído las grandes compañías de telecomunicaciones y los grandes fabricantes de hardware y de software. Diferentes proyectos empresariales han intentado controlar el desarrollo del mercado del internet móvil a través de protocolos para aparatos inalámbricos basados en diferentes estándares técnicos. En 1997 fue lanzado el WAP Forum de Phone.Com, que contó con el apoyo de unas 90 empresas, Microsoft entre ellas, lo cual hizo del WAP un estándar *de facto* durante algún tiempo. En 1998 la empresa Psion lanzó Symbian, un proyecto basado en el sistema operativo EPOC, utilizado en las agendas electrónicas de bolsillo. Symbian acabó convirtiéndose en un consorcio de software apoyado por los principales fabricantes de móviles, Nokia, SonyEricsson, Motorola, Panasonic y Samsung, las empresas que acaparan el 80% de las ventas mundiales. Frente a Symbian, en un intento de hacerse también con el control del mercado del internet inalámbrico, el omnipresente Microsoft ha realizado importantes inversiones para desarrollar el sistema operativo Microsoft Windows CE, un proyecto que cuenta con el apoyo de otras grandes

⁷⁵ Aunque EMC es la propietaria de WideSky, ha manifestado su apoyo al estándar CIM y ha hecho saber que lo incorporará a WideSky una vez sea desarrollado. Vid. “Going soft”, *The Economist*, 23 de mayo de 2002.

⁷⁶ Vid. “In Search of Smart Phones”, *The Economist*, 7 de octubre de 1999; y “The fight for digital dominance”, *The Economist*, 23 de noviembre de 2002.

empresas del sector de las telecomunicaciones y de la industria informática, como Nextel Communications, Qualcomm, BT, Acer, Philips, Daewoo Telecom, Panasonic o Vestel. La estrategia de Microsoft ha cuajado en el software SVP para internet móvil, fruto de una *joint venture* entre Microsoft, HTC y Orange, y comercializado desde octubre de 2002 con el apoyo de algún gran fabricante de móviles como Samsung⁷⁷.

2. EMPRESAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO Y SERVICIOS COMERCIALES EN INTERNET

Un conjunto de empresas sustancialmente diferentes a las anteriormente presentadas es el constituido por aquellas que realizan operaciones de comercio electrónico y aquellas dedicadas a ofrecer servicios para la realización de transacciones comerciales en internet. Aunque en la mayoría de los casos son empresas con actividades al margen de los mercados electrónicos, algunas otras compañías concentran sus actividades en ellos o se dedican exclusivamente empresas de comercio electrónico. En mayor o menor medida, todas ellas contribuyen a la gobernanza de los mercados electrónicos y al control de los riesgos del comercio electrónico en internet.

2.1. EMPRESAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO

Las oportunidades de beneficio que ofrece el comercio electrónico están en el origen de la creación de empresas en línea y han llevado a muchas empresas tradicionales a vender y comprar sus productos en internet. En los análisis microeconómicos suele distinguirse entre las empresas “puras” de comercio electrónico, que serían aquellas creadas exclusivamente para hacer negocios en internet – Amazon.com, EToys.com o Buy.com–, y aquellas otras empresas tradicionales que han

⁷⁷ Vid. “In Search of Smart Phones”, *The Economist*, 7 de octubre de 1999, y “The fight for digital dominance”, *The Economist*, 23 de noviembre de 2002. Samsung Electronics apoya por igual a Symbian

pasado parte de sus actividades a la Red –Barnes & Noble, Toys “R” Us o Wal-Mart–. Esta distinción no resulta determinante para explicar por qué una empresa triunfa o fracasa en internet, aunque lo cierto es que las empresas tradicionales han tardado en sumarse al comercio electrónico y en competir con las empresas que operan sólo en línea. La explicación de este retraso radica en que internet constituye para las empresas lo que Clayton Christensen denomina una tecnología perturbadora (*disruptive technology*), una tecnología que trastoca los modelos empresariales clásicos y se hace difícil de adoptar para aquellas empresas con una cultura arraigada, con inercias en las formas de hacer negocios y con inversiones en tecnologías y recursos tradicionales todavía por amortizar⁷⁸. Con todo, algunas de las empresas mejor implantadas en internet son empresas tradicionales que han sabido aprovechar las oportunidades que brinda el comercio electrónico.

Como ya vimos, los datos sobre el crecimiento del comercio electrónico son muy elocuentes en cuanto a su evolución cuantitativa, tanto en lo que se refiere al B2B como al B2C –vid. cuadros 8, 9, 10 y 11–. Pese al poco tiempo transcurrido desde sus inicios a principios de los años noventa, la experiencia acumulada del éxito de algunas empresas y del fracaso de otras ha servido de referencia a analistas y empresarios en busca de las claves del éxito en la economía de la información. Dicha experiencia permite establecer un panorama general de sus características cualitativas y, lo que es más importante, apreciar en qué medida estas empresas son actores relevantes de la economía política global.

En el caso del B2B, la parte económicamente más importante del comercio electrónico, pueden distinguirse al menos tres grandes tipos de actividades: intercambios interempresariales, provisión de servicios sobre aplicaciones y consultoría sobre internet⁷⁹. En primer lugar, en la categoría de los intercambios interempresariales se encuentran las actividades de muchas grandes empresas que utilizan el comercio

y a SVP en una estrategia que su Vicepresidente Eric B. Kim denomina “coopetición”: cooperar y competir al mismo tiempo con las empresas rivales. Vid. <http://www.samsung.es>

⁷⁸ Vid. CHRISTENSEN, Clayton (1997), *The Innovator's Dilemma*, Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.

electrónico para intercambios entre sus filiales, entre empresas de un mismo sector e incluso entre empresas de sectores diferentes⁸⁰. En cualquiera de estos casos, es de destacar que ha proliferado el paso de los sistemas EDI a los sistemas de gestión y comunicación empresarial radicados en internet, pues la experiencia exitosa de grandes empresas como General Electric (GE) ha ejercido un efecto de atracción o de arrastre sobre muchas otras. En segundo lugar, los proveedores de servicios sobre aplicaciones (*Application Service Providers*, ASP) son un conjunto muy variado de empresas que ofrecen servicios informáticos en línea para la gestión de diversas actividades empresariales, como comunicación, análisis financiero y contabilidad, comercio electrónico, educación y formación, o atención al cliente. Todos ellos han crecido a medida que lo ha hecho el comercio electrónico, pues ofrecen a las empresas los instrumentos y conocimientos técnicos necesarios, especialmente en materia de software. De ahí que en 2000 el conjunto de los ingresos del mercado de los ASP se situase en torno a los 3.600 millones de dólares⁸¹. En tercer lugar, si los ASP ofrecen el *know how* técnico que utiliza una empresa en internet, las consultoras ofrecen el *know how* empresarial para hacer negocios en línea, con unos ingresos en 2000 que se aproximaban a los 27.000 millones de dólares. Un ámbito empresarialmente tan fértil como el comercio electrónico no ha pasado desapercibido para las grandes consultoras como PricewaterhouseCoopers, Ernst&Young, Accenture o Arthur Andersen⁸². Sin

⁷⁹ Vid. Bond & Pecaro (2001), *CyberValuation 2001. Internet Business Valuation, Trends, and Analysis. 2000 Transactions*, Nueva York: Bond & Pecaro, pp. 120-165.

⁸⁰ Ibid., pp. 121-123. Algunas compañías tienen un carácter sectorial muy marcado y concentran sus intercambios, como MetalSite en el sector siderúrgico, PlasticNet en la industria de los plásticos, Chemdex en el sector químico, o el National Transportation Exchange, que organiza intercambios de capacidades de transporte entre transportistas estadounidenses. Otras empresas se dedican a realizar intercambios horizontales entre sectores diferenciados, como VerticalNet, que articula intercambios entre más de medio centenar de mercados verticales.

⁸¹ Ibid., pp. 123-124. Las actividades de los APS son muy variadas: Santa Cruz Operations se dedica al software de gestión de aplicaciones para lograr la compatibilidad entre diferentes plataformas; Corio ofrece recursos y software de conectividad para la comunicación empresarial, entre otras actividades; Interliant realiza el mantenimiento de negocios de alojamiento de páginas web y de aplicaciones remotas para productos de Microsoft, IBM y Oracle; USinternetworking vende software para comercio electrónico, gestión de ventas, servicio al cliente y mensajería.

⁸² Junto a estas grandes consultoras se han situado grandes empresas de la industria informática, como Microsoft, que en 2000 formó una *joint venture* con Andersen Consulting para crear Avanade, o como IBM, cuyas actividades han sido hasta tal punto reorientadas en este sector que en julio de 2002 compró los servicios de consultoría empresarial para internet de PricewaterhouseCoopers.

embargo, en los mercados electrónicos no se ha reproducido por ahora el oligopolio que se da en el sector de la consultoría/auditoría, pues no existe un conjunto de soluciones empresariales estándares para montar empresas en internet. Las grandes compañías se han encontrado con pequeñas consultoras innovadoras que ofrecen servicios altamente especializados para los negocios en internet, como Scient, Agency.com, Cambridge Technology Partners, iXL, marchFIRST, Organic, Razorfish, Sapient o Viant⁸³.

La experiencia en el B2B de empresas como GE, NTE, Corio, Scient, Agency.com, Oracle o Cisco es relevante en términos económicos, pero en términos de economía política sólo en los casos en que el comercio interempresarial se da entre compañías de dimensiones muy dispares es fácil apreciar el poder que las grandes transnacionales pueden ejercer sobre sus proveedores. Las relaciones de poder y las implicaciones sociopolíticas del comercio electrónico se aprecian con más claridad en el B2C, pues aquí las grandes empresas pueden imponer sus condiciones con mucha mayor facilidad sobre los consumidores. La experiencia de algunas de las principales empresas de B2C puede ser ilustrativa. Aunque son muchas las *puntocom* que han operado en internet, son muy pocas las que concentran las actividades del comercio electrónico⁸⁴. El crecimiento espectacular de todas ellas se ha dado con modelos empresariales muy dispares, pero que comparten algunos rasgos. Primero, todas ellas han aprovechado el bajo coste de los intercambios de información en internet para ofrecer servicios que en los mercados tradicionales son relativamente caros. Segundo, han explotado los efectos de red para ganar con rapidez cuotas de mercado. Tercero,

⁸³ Ibid., p. 124. Aunque todas ellas son competidoras, cada una de estas consultoras orienta su actividad ofreciendo diferentes modelos de creación de negocios en línea, como si se tratase de “boutiques” para elegir qué tipo de empresa electrónica se quiere montar. Así, Agency.com ofrece lo que llama “gestión interactiva de relaciones”, el conjunto de los conocimientos estratégicos y técnicos necesarios para crear todo tipo de negocios web, intranets y extranets; entre sus clientes están grandes compañías como Unilever, Nike, British Airways, Compaq, Sprint o Texaco. Por su parte, Scient se define a sí misma como un “innovador de sistemas de e-business”, algo más que una consultora y algo más que un ASP; entre sus numerosos clientes se encuentran tanto grandes empresas tradicionales –AT&T, First Union Bank, Chase Manhattan, SC Johnson Wax– como empresas exitosas de comercio electrónico –eBay, Realtor.com, Internet Travel Network, Hotwire.com–. Vid. “The I-builders”, *The Economist*, 24 de junio de 1999.

⁸⁴ En 2000 el 75% del B2C tenía lugar a través de tan sólo cinco grandes sitios web: AOL.com, Yahoo.com, Amazon.com, eBay.com y Buy.com. Vid. “Something old, something new”, *The Economist*, 26 de febrero de 2000.

para mantener estas cuotas han gravado con costes elevados la decisión de los clientes de dejar unos servicios para pasarse a los de una empresa competidora⁸⁵.

Para ilustrar la variedad de negocios que alberga la Red y la posición de los consumidores ante ellos, puede ser útil una breve caracterización de algunas empresas emblemáticas de B2C: eBay, Amazon, Yahoo! y America Online (AOL). El sitio de subastas de eBay y la librería Amazon son comercios típicos en tanto en cuanto sus actividades se orientan a la realización de operaciones comerciales en sus páginas de internet. Por su parte, Yahoo! y AOL son los mejores exponentes de la “infomediación”, pues median entre empresas y consumidores ofreciendo a estos últimos información útil que facilita la realización de operaciones de comercio electrónico⁸⁶. Los sitios de eBay y de Amazon realizan algunas actividades de infomediación, mientras que Yahoo! y AOL son casi exclusivamente “infomediadores”, al igual que todos aquellos sitios web que de una u otra forma orientan las compras de los consumidores en internet. Es el caso de los *shopping agents*, que asisten a los consumidores con información sobre los mejores precios y productos en la Red – DealPilot.com, RuSure.com, Frictionless.com, Wingspanbank, Brandwise.com, Epinions.com, entre otros–, así como de los sitios de *rating* dedicados a puntuar los servicios de otros sitios web. Con todo, Yahoo! y AOL destacan sobre el resto de infomediadores, tanto por sus volúmenes de negocio como por su poder en la Red. Es un poder que deriva del control sobre la información que media entre consumidores y empresas: los consumidores dependen de ellos para entrar en internet y orientarse en el momento de buscar tiendas o productos; las tiendas en línea dependen de ellos porque los consumidores pasan por los portales y la empresa que no está en ellos no existe para el consumidor que no la conoce. Veámos brevemente en qué consisten las actividades de estas cuatro empresas emblemáticas del B2C.

En 1995 fue creado el sitio de subastas en línea eBay, una empresa que creció de manera espectacular e inesperada. Sus ingresos en 2000 estaban en torno a los 500 millones de dólares y, aunque existen otros sitios de subastas, eBay.com es el más

⁸⁵ Vid. “Party like it’s 1999?”, *The Economist*, 21 de febrero de 2002.

⁸⁶ Vid. HAGEL, John y SINGER, Marc (1999), *Net Worth*, *op. cit.*

utilizado, pues en 2001 contaba con unos 23 millones de clientes en todo el mundo. El negocio de eBay se concentra en objetos de colección y sus ingresos proceden de la comisión que cobra por cada operación de subasta completada; cuanto mayor es el precio pagado por un objeto, mayor es la comisión. Parte de la clave del éxito de eBay se encuentra en lo simple que resulta participar en sus subastas en línea y en la seguridad del sistema de pago que utiliza, gestionado por la empresa PayPal.

Desde su creación en 1997, la tienda en línea Amazon.com es una de las que ha registrado un crecimiento más rápido de entre todas las *puntocom*. En 2000 el valor de sus ventas anuales superó los 3.000 millones de dólares y en 2001 contaba con unos 29 millones de clientes. El negocio de Amazon.com se asienta sobre dos pilares básicos: logística y tecnología. La logística gira en torno al almacenamiento y la distribución de los productos que vende Amazon, que inicialmente eran sólo libros, y pronto fue todo tipo de artículos, desde CD y DVD hasta juguetes –tras fracasar en el B2C, Toys“R”Us liquidó su inventario a través de Amazon–. De ahí la importancia de sus enormes almacenes y centros de distribución –siete en Norteamérica, uno en Reino Unido, uno en Francia, uno en Alemania y otro en Japón– y de los centros de procesamiento telefónico de pedidos (*call centres*), en contacto permanente con las editoriales y demás proveedores. Y de ahí también el papel central de las empresas de correo y de los transportistas que realizan la distribución, algunos de los cuales han visto aumentar su negocio en paralelo al comercio electrónico, como UPS. Todo ello diferencia poco a Amazon de otras empresas tradicionales. Lo verdaderamente novedoso es su software, que permite procesar los pedidos en línea, gestionar con seguridad los pagos de los clientes y personalizar automáticamente los anuncios y la publicidad. Dicho software es el que, gracias a la llamada tecnología “*one click*”, permite al consumidor realizar pedidos de una manera simple y fácil en las páginas de Amazon.com⁸⁷.

⁸⁷ La patente sobre este software pertenece a Amazon, que en numerosas ocasiones ha recurrido a los tribunales para defenderlo frente a otras tiendas en línea que utilizaban programas similares. Los litigios sobre patentes han proliferado extraordinariamente en Estados Unidos durante los años noventa debido a la expansión de la protección que ofrece el sistema de patentes estadounidense a todo tipo de software y a métodos de negocio –la tecnología “*one click*” estaría a caballo entre ambas categorías–. Esta ampliación de lo patentable en Estados Unidos ha ido más allá del consenso internacional básico recogido en el acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio de la OMC. Para una empresa de internet o de la industria informática que desarrolla un nuevo software o un nuevo método empresarial resulta sumamente difícil, por no decir imposible, comprobar si su innovación

Igualmente espectacular ha sido la evolución de Yahoo!, que comenzó en 1994 siendo un buscador con un directorio de páginas web y en pocos años se convirtió en uno de los infomediadores más importantes: catalizador de servicios en línea, líder en actividades muy variadas que van de la información financiera a la publicidad en internet, y portal de acceso a tiendas B2C, sitios de subastas y servicios financieros, entre otros. En 2000 Yahoo! obtuvo unos ingresos anuales que superaban los 1.000 millones de dólares y en 2001 contaba con unos 236 millones de usuarios registrados. Pese a su crecimiento y poder en internet, Yahoo! se enfrenta a dos dificultades graves. La primera es que depende de los ingresos por publicidad de las empresas que se anuncian en su portal –en torno al 60% son empresas tradicionales y el 40% restante son empresas de comercio electrónico–. Consciente de esta dependencia, Yahoo! intenta reducirla con ingresos procedentes de servicios y contenidos de pago. A tal efecto es sin duda muy útil su software, con el que puede realizar un seguimiento del comportamiento en línea de sus clientes registrados y con él elaborar perfiles automatizados para el envío de publicidad personalizada, de gran valor comercial. Esta estrategia, consistente en atraer clientes para venderles servicios, es muy similar a la utilizada por los otros dos portales más importantes de la Red, AOL y MSN –la filial para servicios web de Microsoft–. La segunda dificultad es que, a diferencia de AOL, Yahoo! apenas tiene contenidos propios y depende de proveedores cuyo apoyo no tiene garantizado. En este sentido, la fusión de AOL y Time Warner en 2000 supuso un duro golpe para Yahoo!, obligado a considerar la posibilidad de fusionarse con alguna gran empresa de entretenimiento que provea de contenidos propios –Disney o Viacom, por ejemplo.

El caso de AOL es especial en muchos sentidos, comenzando porque, desde que Steve Case la fundase en 1991, se ha convertido en la mayor empresa de internet del mundo. Es el más grande de los ISP, es uno de los portales con mayor número de visitas, ofrece todo tipo de servicios comerciales en línea y es la mayor fuente potencial de contenidos de internet tras hacerse en 2000 con la mayor empresa de entretenimiento

vulnera una patente registrada. La complejidad de la situación actual es perjudicial para todo tipo de empresas innovadoras, pero lo es especialmente para aquellas con menos recursos para sortear los

del mundo, Time Warner⁸⁸. Siendo todo ello de suma importancia para la economía política del comercio electrónico⁸⁹, interesa destacar aquí otro aspecto de la actividad de AOL, cual es la relación que establece con sus clientes, al menos en el mercado estadounidense. Esta relación es un ejemplo ilustrativo del poder que pueden llegar a ejercer algunas grandes empresas sobre los consumidores. AOL se describe a sí misma como una “comunidad” formada por la empresa y el conjunto de sus clientes⁹⁰. Utilizar los servicios de AOL, esto es, formar parte de esa “comunidad”, es muy fácil, pues al comprar un PC en Estados Unidos el usuario ya tiene en su pantalla el ícono de algunos grandes ISP –AOL, MSN, AT&T WorldNet Service, CompuServe o Prodigy Internet, por ejemplo–, con los que se pueden contratar los servicios de acceso a internet. Como muy bien observa Lawrence Lessig, convertirse en cliente de AOL y pertenecer a su “comunidad” implica someterse a sutiles normas de control que AOL establece a través del código informático de su software: a) la posibilidad de los clientes de utilizar pseudónimos y múltiples identidades anónimamente en los servicios de AOL; b) la limitación a la comunicación entre los miembros de la “comunidad” de AOL, pues nunca pueden mantener comunicaciones simultáneas más de 23 usuarios, lo cual

obstáculos del sistema de patentes. Vid. KAHIN, Brian (2000), “The Expansion of the Patent System: Politics and Political Economy”, *op. cit.*

⁸⁸ AOL adquirió Time Warner con el objetivo de promover la unión de los servicios de las dos empresas, lo que permitiría que Time Warner captase clientes para AOL y que AOL ofreciese contenidos procedentes de la industria audiovisual. El suministro de productos audiovisuales ha sido por ahora un fracaso debido a la insuficiencia del ancho de banda de las redes de comunicación. Los archivos de audio y texto circulan sin problemas con un ancho de banda reducido, pero se necesita mucha mayor capacidad para la transmisión de imágenes y videos, que son los productos cruciales en la industria del entretenimiento. Para AOL la fusión ha sido difícil de digerir, pero otros sitios web de entretenimiento también han tenido dificultades: Digital Entertainment Network quebró en junio de 2000 después de haber invertido 60 millones de dólares en el negocio, Ifilm reorientó sus actividades para convertirse en un mero portal de la industria cinematográfica y Pop.com tardó mucho más de lo previsto en lanzar su negocio en línea pese al apoyo financiero de DreamWorks. Vid. “The failure of the media”, *The Economist*, 19 de agosto de 2000; y “Goodbye to the video store”, *The Economist*, 21 de septiembre de 2002.

⁸⁹ Hasta el momento de la fusión, AOL había abogado en favor del libre acceso a las líneas de cable de banda ancha para los ISP y a finales de los años noventa lideró el movimiento del “libre acceso” presionando a las autoridades públicas estadounidenses. En el momento de la fusión con Time Warner anunció una nueva política sobre el libre acceso a la banda ancha, pues le pareció que ya no era necesario que el gobierno regulase el acceso y que el mercado debía autorregularse. Vid. LESSIG, Lawrence (2001), *The future of ideas*, *op. cit.*, pp. 164-165.

⁹⁰ Sobre este sentido de “comunidad” en AOL, vid. SWISHER, Kara (1998), *Aol.com: How Steve Case Beat Bill Gates, Nailed the Netheads, and Made Millions in the War for the Web*, Nueva York: Times Business, p. 65.

implica que en ningún espacio de AOL los miembros de la “comunidad” pueden manifestarse o protestar en masa, mientras que AOL puede enviar mensajes publicitarios o de cualquier tipo a todos sus clientes simultáneamente; c) la posibilidad de AOL de realizar seguimientos de las actividades de los clientes y recogidas de información sobre ellos; d) la posibilidad de AOL de vender productos a sus clientes utilizando la información que AOL tiene sobre ellos y con la que puede elaborar perfiles de gran valor comercial⁹¹. No estamos sólo ante normas sociales de interacción que se ajusten a unos modales de comportamiento en internet (*netiquette*), sino que son normas que vienen dadas por especificaciones técnicas que previamente han sido decididas en base a motivaciones políticas o económicas. El comportamiento en internet de los cientos de millones de clientes de AOL y de muchas otras empresas de comercio electrónico está controlado por esas especificaciones técnicas de cuyas motivaciones no es consciente la mayoría de consumidores. Las normas legales a las que se someten estas empresas les dejan un amplio margen de maniobra para seguir controlando por medios técnicos a los consumidores.

Precisamente en estos mecanismos de control sobre el consumidor es donde se libran algunos de los enfrentamientos empresariales más enconados, como es el de la durísima competencia entre los gigantes AOL y Microsoft, que se enmarca en un proceso de expansión ilimitada para hacerse con más y más mercados. Ambas empresas cuentan con su propio software para servicios de internet muy variados e intentan ampliar a toda costa su base de clientes en todos ellos, comprometiendo a menudo a fabricantes de hardware y a otros sectores de la industria informática. Protagonizan la “guerra de los navegadores”, en la que el Internet Explorer de Microsoft compite con el Netscape Navigator de Netscape Communications Corporation, empresa comprada por AOL. Se enfrentan en el segmento de reproductores de archivos audiovisuales, Microsoft con Windows Media y AOL con RealNetworks. Compiten también en los servicios de mensajería instantánea, cada uno con sus propios programas. Ambos son ISP, con unos 30 millones de clientes para AOL y unos cinco millones para Microsoft. Y compiten por el mercado de la televisión interactiva a través de internet, para la que

⁹¹ LESSIG, Lawrence (1999), *Code, op. cit.*, pp. 66-71.

Microsoft tiene el software Web-TV y AOL cuenta con un codificador de Philips y software de Liberate. Pero es en el ámbito de los servicios de fidelización y atención al cliente donde la competencia es acérrima. El programa de registro Passport de Microsoft está vinculado al sistema operativo Windows XP lanzado en 2001, y su uso es forzoso para algunos programas de XP, lo que ha llevado a algunos sectores de la industria informática a denunciar que Microsoft estaría en condiciones de poner en manos de otras empresas la base millonaria de usuarios de Passport; frente a Passport, AOL cuenta con propio programa de atención al cliente –reforzado desde julio de 2001 por un pacto con Amazon referido a los mismos servicios⁹².

La historia de las empresas de comercio electrónico no es sólo una historia de triunfos empresariales. Es también una historia marcada por numerosas quiebras y por el estallido de la burbuja especulativa desde abril de 2000. A partir de ese año quebraron numerosas *puntocom* que hasta entonces habían sido exitosas, como Excite@Home, Priceline, Letsbuyit.com, eToys, Webvan, por citar sólo algunas. Son fracasos que pueden atribuirse a diversas razones. Primero, errores de cálculo sobre las perspectivas de evolución futura. Segundo, ambición excesiva por parte de pequeñas empresas que tenían una idea de negocio y algunos recursos, pero poco más. Tercero, modelos de negocio arriesgados y de dudosa rentabilidad⁹³. Pero en la mayoría de casos, la explicación no se encuentra tanto en las propias compañías de comercio electrónico como en los mercados financieros que entre 1996 y 2000 inflaron desmesuradamente las cotizaciones del sector tecnológico en el que se encontraban una miríada de pequeñas *puntocom* innovadoras. El recientemente fallecido Rudi Dornbusch sintetizaba días antes del hundimiento del Nasdaq y de los valores tecnológicos en las bolsas el ambiente de “exhuberancia irracional”⁹⁴ que envolvía a cualquier negocio relacionado con internet: “Hoy todo es ‘nueva economía’: internet o morir. Los inversores

⁹² El pacto comportaba la compra de 100 millones de dólares en acciones de Amazon por parte de AOL e incluía compromisos secretos que podrían conducir a la absorción de la tienda de Jeff Bezos por parte de la empresa de Steve Case. Vid. “Los movimientos de AOL y Microsoft anuncian una guerra de titanes”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 2 de agosto de 2001.

⁹³ Vid. “Letsbinit.com”, *The Economist*, 4 de enero de 2001.

⁹⁴ El término “exhuberancia irracional” es una ocurrencia de Alan Greenspan en referencia a la ausencia de lógica económica en la expansión de los mercados financieros. Al respecto, vid. SCHILLER, Robert (1999), *Irrational Exuberance*, New Haven: Yale University Press.

tradicionales no pueden explicar por qué de repente el beneficio empresarial es un mal criterio para predecir qué valores estarán en alza y cuáles fracasarán. Las empresas que no llevan ‘.com’ al final del nombre parecen abocadas al desastre”⁹⁵. Efectivamente, la valoración de la mayoría de *puntocom* dejó de lado los criterios cuantitativos tradicionales –número de empleados, inversiones inmobiliarias, ingresos, relación precio-beneficios, etc.– y el capital riesgo acudió masivamente a un conjunto de empresas tan innovadoras como novatas en unos mercados financieros caracterizados por el descontrol y la volatilidad. Las subidas de las empresas tecnológicas antes de abril de 2000 estaban igual de justificadas o injustificadas que las caídas posteriores a abril de 2000. Ni unas ni otras dependieron prioritariamente de las empresas afectadas.

La prueba es que la nueva economía y las empresas con actividades en internet han seguido creciendo. La desaparición de numerosas *puntocom* es relevante en los mercados financieros y ha afectado al conjunto de las economías de los países de la OCDE, pero no ha alterado una tendencia constante y profunda: el desplazamiento de actividades empresariales a internet y el crecimiento del comercio electrónico. La solidez de esta tendencia se manifiesta en la creciente mercantilización de internet. El ciberespacio es un espacio cada vez más mercantilizado, donde los servicios de pago se extienden con más rapidez que los servicios gratuitos, donde las operaciones económicas priman sobre las actividades no lucrativas. Ya no se trata de la presencia de mercados electrónicos en el ciberespacio, sino de la transformación del ciberespacio en un gran mercado electrónico. No resulta difícil establecer un paralelismo entre el peso de la economía en las sociedades capitalistas y el peso del comercio electrónico en el ciberespacio. Durante sus primeros años de existencia, internet ha constituido un espacio de comunicación excepcional y fascinante, entre otros motivos, porque ha escapado a la dinámica economicista existente en las sociedades que lo utilizaban. Con la comercialización de internet dicha dinámica se traslada al ciberespacio.

⁹⁵ DORNBUSH, Rudi (2000), “La nueva economía”, *El País (suplemento Negocios)*, 19 de marzo de 2000.

2.2. COMPAÑÍAS DE SERVICIOS VINCULADOS AL COMERCIO ELECTRÓNICO

Junto a las actividades de todas las empresas de comercio electrónico, existen una serie de servicios estrechamente vinculados al B2B o al B2C sin ser propiamente servicios de comercio electrónico. Son actividades que facilitan o estimulan las transacciones comerciales en línea y sin las cuales se verían agravados los riesgos asociados al comercio electrónico. Numerosas empresas de telecomunicaciones, de software y de hardware ofrecen un amplio abanico de servicios, entre los que cabría destacar, al menos, los siguientes: la provisión de acceso a internet, los sistemas de pago electrónicos, la certificación digital, la protección contra ataques informáticos, la protección de la privacidad en línea, la selección de contenidos en internet, el alojamiento de páginas web (*web hosting*) y la geoubicación. A continuación nos referiremos brevemente a cada uno de ellos

Uno de los servicios básicos para el comercio electrónico es el de la provisión de acceso a internet, una actividad realizada por los proveedores de servicios de internet (*Internet Service Providers, ISP*). Los ISP facilitan el acceso a internet y a los servicios de internet a través de infraestructuras de redes de comunicación y a través de equipamiento informático (hardware y software). Éste último permite a los ISP ofrecer a sus clientes servicios variados como correo electrónico, grupos de noticias, directorios, alojamiento de páginas web, etc.⁹⁶. En Estados Unidos el mercado de los ISP orientados a los consumidores está claramente dominado por America On Line (AOL), con una cuota de mercado en torno al 40%, seguido de Earthlink, Juno, NetZero y MSN Internet –filial de Microsoft–, entre otras, mientras que los servicios de acceso para las empresas está dominado por el proveedor UUNET –filial de WorldCom para internet–, que casi dobla la cuota de mercado de sus competidores. Aunque AOL se ha implantado también en el mercado europeo, los operadores de telecomunicaciones europeos no desaprovecharon la oportunidad de actuar como ISP desde la posición ventajosa heredada de los monopolios públicos nacionales. De ahí que algunos de los mayores

⁹⁶ Vid. ESCOBAR, Modesto (2000), *El comercio electrónico. Perspectiva presente y futura en España*, Madrid: Fundación Retevisión, pp. 223-226.

ISP europeos sean precisamente filiales de esos operadores, como Wanadoo (France Télécom) o Terra Lycos (Telefónica).

Otro tipo de servicios de extraordinaria importancia para el comercio electrónico es el de los sistemas de pago electrónicos, imprescindibles para las transacciones en línea. Estos sistemas están consolidados en el B2B, donde los pagos se realizan mayoritariamente a través de entidades bancarias, en muchos casos utilizando los sistemas de banca electrónica y sistemas EDI para operaciones financieras. En el B2C, la desconfianza de los consumidores hacia los sistemas de pago existentes ha sido siempre uno de los principales obstáculos a la expansión del comercio electrónico⁹⁷. De ahí que en la actualidad sigan conviviendo varios sistemas de pago sin que ninguno de ellos predomine claramente sobre el resto. Con todo, la opción mayoritariamente utilizada como medio de pago en las operaciones de B2C es la tarjeta de crédito, por delante de los cheques, la banca electrónica, la facturación electrónica, las diversas modalidades de dinero electrónico –monederos electrónicos, tarjetas monedero y “micropagos”–, y algunas otras iniciativas de empresas de comercio electrónico⁹⁸. Todos estos sistemas han sido desarrollados por empresas de sectores muy diversos que comparten el objetivo de reducir la inseguridad financiera de las transacciones: entidades financieras –bancos y tarjetas de crédito–, fabricantes de hardware, compañías de software, operadores de telecomunicaciones, consultoras y empresas de comercio electrónico.

En primer lugar, todos los pagos a través de tarjetas de crédito utilizan uno de los dos protocolos existentes en el mercado, el SSL (*Secure Socket Layer*) o el SET (*Secure Economic Transaction*). El protocolo SSL es un mecanismo de cifrado incorporado a los navegadores de internet para cifrar los datos de las tarjetas de crédito, es decir, se trata de un canal de comunicación genérico que es aplicado específicamente a las transacciones electrónicas para dotarlas de seguridad. El protocolo SSL fue desarrollado

⁹⁷ Vid. CROCKER, Stephen D. y STEVENSON Jr., Russell B. (1998), “Paying Up: Payment Systems for Digital Commerce”, en LEEBAERT, Derek (ed.) (1998), *The Future of the Electronic Marketplace*, Cambridge, MA: MIT Press, pp. 303-333.

⁹⁸ Vid. OCDE (2000), *OECD Information Technology Outlook 2000*, *op. cit.*, pp. 99-113. La clasificación de los diferentes sistemas de pago utilizada en los siguientes párrafos ha sido parcialmente adaptada de la utilizada este informe de la OCDE

y lanzado al mercado en 1994 por Netscape Communications Corporation junto con la primera versión de su navegador de internet y fue perfeccionado en las sucesivas versiones. El protocolo SSL tiene aplicaciones para todo tipo de comunicaciones en internet, siendo una más de ellas la de los pagos por comercio electrónico, en el marco de cuyas operaciones permite cifrar datos, verificar los servidores desde los que se envían, comprobar la integridad de los mensajes y comprobar la firma electrónica de un cliente. Por su parte, el protocolo SET es una aplicación específica para realizar operaciones de comercio electrónico con tarjetas de crédito a través de un mecanismo de autenticación que complementa o substituye los mecanismos de cifrado. El protocolo SET fue desarrollado e impulsado en 1997 por MasterCard y Visa con la participación de diversas empresas de hardware y software como Compaq, GTE, IBM, Microsoft, SAIC, RSA, Verifone, Terisa y VeriSign. El protocolo SET ofrece un marco integrado para la realización de los pagos electrónicos en el que participan el comprador y su entidad financiera, el vendedor y su entidad financiera, las empresas de tarjetas de crédito, y las autoridades de certificación que emiten certificados sobre la identidad de las partes implicadas en la operación. Por sus características específicas como medio de pago con tarjeta de crédito en el comercio electrónico, el protocolo SET parece haberse impuesto como solución para la seguridad de los pagos en los mercados electrónicos.

En segundo lugar, las entidades bancarias siguen siendo operadores fundamentales porque los cheques siguen siendo utilizados por los consumidores para el pago de productos comprados en línea y, por otro lado, porque la banca electrónica ha proliferado durante los últimos años facilitando las transferencias como forma de pago⁹⁹.

En tercer lugar, una alternativa a los pagos a través de bancos y cajas es la llamada facturación electrónica (*electronic billing*), un sistema lanzado por entidades no bancarias, más simple para el consumidor y con menos costes de tramitación que los cheques. Entre las diversas iniciativas de facturación electrónica destacan Checkfree,

⁹⁹ Ibid., pp. 109-110.

OFX, Gold y TransPoint, esta última desarrollada conjuntamente por Microsoft y la consultora First Data Corporation¹⁰⁰.

En cuarto lugar, varios sistemas de dinero electrónico han sido lanzados por entidades financieras: el sistema Mondex, desarrollado por MasterCard e implantado en más de 50 países; el sistema VisaCash, lanzado por Visa, está implantado con la colaboración de instituciones financieras en más de 30 países; Proton, un sistema impulsado por la compañía belga Banksys y muy bien implantado en los pocos países en los que ha penetrado; y, en el segmento de los “micropagos”, Digital Equipment Corporation desarrolló Millicent –que pasaría en 1998 a Compaq y en 2002 a HP–. Con todo, ninguno de estos sistemas ha conseguido hasta ahora una amplia aceptación y algunas iniciativas han fracasado por completo: la empresa holandesa-estadounidense DigiCash dejó de operar en Estados Unidos en noviembre de 1998, mientras que en mayo de 1999 dejó de funcionar la plataforma CyberCoin, desarrollada por CyberCash¹⁰¹, y suerte parecida siguieron otras empresas como Wave Systems o First Virtual¹⁰².

En quinto y último lugar, cabe mencionar algunas iniciativas procedentes de proyectos en los que participan empresas de comercio electrónico. Una de ellas es Yahoo!Store, un sistema de pagos a crédito lanzado en marzo de 1999 y fruto de la colaboración entre Yahoo! Inc., Bank One Payment Services y First Data Merchant Services. Otra es Paybox, un sistema de mensajería telefónica en el que Deutsche Bank es accionista mayoritario y que permite realizar pagos utilizando un teléfono móvil –al menos en los cinco países europeos en los que opera–¹⁰³. Pero la más importante es sin duda PayPal, un sistema de pago lanzado en octubre de 1999 que pronto se ganó la confianza de los consumidores en el sitio de subastas eBay con un servicio simple, barato y seguro: los clientes de PayPal abrían una cuenta garantizada por una tarjeta de crédito o por una cuenta bancaria y realizaban los pagos enviando su dirección de correo electrónico y el importe del pago. Como el 61% del negocio de PayPal procedía

¹⁰⁰ Ibid., pp. 110-111.

¹⁰¹ Ibid., p. 107-108.

¹⁰² Vid. “Cash poor”, *The Economist*, 8 de mayo de 1997.

de las operaciones que realizaban los clientes de eBay, la empresa de subastas en línea decidió hacer suyo este sistema de pago y a principios de julio de 2002 adquirió PayPal por 1.500 millones de dólares¹⁰⁴.

De importancia similar a los sistemas de pago electrónicos son los servicios de certificación digital, pues también contribuyen a generar la confianza necesaria en las empresas y en los consumidores para la realización de operaciones de comercio electrónico en internet. Son muchas las empresas que ofrecen sus servicios de certificación, pero algunas son especialmente importantes por su presencia simultánea en muchos países, de forma que sus prácticas, protocolos y medios técnicos son uniformes a nivel internacional, caso de VeriSign, BBN, Thawte, GTE, Keywitness o Integrión –esta última es un consorcio en el que participan IBM y 18 grandes bancos–. Las autoridades de certificación emiten certificados digitales para empresas y consumidores, de manera que las partes de un negocio electrónico tengan la absoluta seguridad de que la contraparte es quien dice ser. La empresa líder de seguridad en el comercio electrónico es VeriSign, que ofrece además diversos servicios de consultoría y de registro de nombres de dominio. A este respecto, hasta marzo de 2001 fue la empresa privada que gestionó el sistema de nombres de dominio, después de haber absorbido en marzo de 2000 a Network Solutions Inc., la compañía estadounidense que desde 1994 había mantenido el monopolio sobre el registro de algunos dominios genéricos del DNS. Gracias a esta actividad, el valor de NSI creció espectacularmente durante los años noventa, hasta el punto de que en el momento de la absorción VeriSign pagó por ella 21.000 millones de dólares¹⁰⁵.

La protección contra los ataques informáticos es uno de los servicios básicos para garantizar la seguridad de las operaciones comerciales que tienen lugar en las redes informáticas. Cuanto mayor es internet, mayor es la importancia de las empresas que

¹⁰³ Vid. “The telephone is the tool”, *The Economist*, 25 de abril de 2002.

¹⁰⁴ Vid. “Be my PayPal”, *The Economist*, 13 de julio de 2002.

¹⁰⁵ En marzo de 2001 la ICANN llegó a un acuerdo con VeriSign Inc. para que esta empresa cediese paulatinamente el control de las terminaciones “.org” y “.net” a cambio de mantener hasta 2007 el monopolio del control sobre la terminación “.com” (presente en el 80% de las direcciones mundiales). Vid. “VeriSign cede derechos sobre las ‘.org’ y ‘.net’”, *El País (suplemento Ciberp@is)*, 8 de marzo de 2001, p. 13.

ofrecen sistemas de protección en alguna de sus variantes, ya se trate de detección de intrusos, de cortafuegos, de detección de virus o de sistemas de autenticación. La elevada sofisticación técnica de estos servicios explica que la mayoría de empresas que los ofrecen se dediquen exclusivamente al desarrollo de los sistemas de protección, como Symantec, SilentRunner, Company 51, IntruVert Networks, Network Intelligence, Checkpoint, Wirex, Okena, TruSecure o la española Panda Software. En algunos casos, las grandes empresas de la industria informática cuentan con filiales o departamentos especializados en ello, como McAfee –filial de Network Associates Inc.–, Cylant –filial de Software Systems International–, IBM, Sun Microsystems, Microsoft, Computer Associates o Cisco. Paralelamente, numerosas empresas de la industria informática, y en particular aquellas que desarrollan sistemas operativos, han lanzado iniciativas conjuntas para reforzar la seguridad en las redes informáticas. Una de ellas es el Composable High-Assurance Trustworthy Systems (CHATS) Project, un proyecto financiado por DARPA para la creación de un sistema operativo de red y de código fuente abierto basado en Unix que sea completamente seguro¹⁰⁶. Por otro lado, una de las actividades que está cobrando relieve durante los últimos años es la informática criminal (*computer forensics*), un conjunto de herramientas y técnicas que permiten encontrar, conservar y analizar pruebas digitales relativas a actividades criminales en la industria informática. La búsqueda de pruebas implica el rastreo de información que puede estar encriptada u oculta en archivos y en espacios del disco de un sistema informático. Los expertos de la informática criminal también utilizan ordenadores “señuelos” para atraer y descubrir a los gamberros y terroristas informáticos responsables de la difusión de virus destructivos. Con las pruebas recopiladas, estos expertos elaboran “expedientes de auditoría” (*audit trails*) que son utilizados en procesos judiciales contra atacantes informáticos¹⁰⁷.

Otro tipo de servicios vinculados al comercio electrónico es el de los programas dedicados a la protección de la privacidad de los usuarios. Los mecanismos e iniciativas existentes son muy variados y han procedido a menudo de empresas y de organismos

¹⁰⁶ Vid. “Inoculating the network”, *The Economist*, 20 de junio de 2002.

¹⁰⁷ Vid. ZEE KIN, Yeong (2000), “Computer Misuse, Forensics and Evidence on the Internet”, *Communications Law*, vol. 5, nº 5, pp. 153-170; y “Whodonnit?”, *The Economist*, 31 de marzo de 2001.

privados. Uno de estos mecanismos es el de los servicios de navegación anónima de empresas como Safeweb o Anonymizer¹⁰⁸. Otro tipo de mecanismos es el surgido de algunas iniciativas conjuntas entre empresas de software y empresas de comercio electrónico, como los programas de privacidad TRUSTe¹⁰⁹ y BBBOOnLine¹¹⁰, el Japan Information Processing Development Center (JIPDEC)¹¹¹ o el certificado de confianza web CPA WebTrust¹¹². En mayo de 2001 el Council of Better Business Bureaus (CBBB) y JIPDEC llegaron a un acuerdo para emitir conjuntamente sus respectivos certificados de privacidad, que certifican que las empresas que los solicitan se adhieren a los principios y políticas de privacidad adoptados por estas organizaciones. En países como Estados Unidos, Australia y Japón se ha optado claramente por este modelo privado de protección en el que las empresas son las principales responsables de

¹⁰⁸ Los servidores de estas empresas actúan como intermediarios entre el servidor del usuario y el servidor del sitio web visitado para que este último no pueda captar datos del usuario sin el consentimiento de éste.

¹⁰⁹ TRUSTe es una iniciativa de organizaciones no lucrativas –Electronic Frontier Foundation, CommerceNet Consortium y The Boston Consulting Group– que cuenta con el apoyo de grandes empresas y asociaciones empresariales vinculadas a internet como AOL, AT&T, Intuit, Japan Engineers Federation y Microsoft, entre otras. Se trata de un documento electrónico que certifica que aquellas empresas de comercio electrónico que lo han obtenido cumplen con unas estrictas condiciones de privacidad, de modo que los consumidores pueden confiar completamente en ellas. Sobre el TRUSTe Privacy Policy Certification Program, vid. *Building Trust Online: TRUSTe, Privacy and Self Governance*; disponible en <http://www.truste.org>

¹¹⁰ BBBOOnLine es una iniciativa no lucrativa del Council of Better Business Bureaus (CBBB), una asociación empresarial en la que están representadas más de 300 grandes empresas norteamericanas y muchísimas otras empresas menores a través de filiales locales (BBB) del CBBB. Los programas BBBOOnLine pretenden fomentar la confianza de los consumidores en los mercados electrónicos a través de una licencia que se otorga a empresas de comercio electrónico que cumplen con unos estándares y condiciones de protección al consumidor. El CBBB recoge las condiciones de su programa de privacidad BBBOOnLine en <http://www.bbbonline.org/privacy/index.asp>

¹¹¹ Vid. diversos documentos de la organización sobre protección de datos personales y privacidad disponibles en <http://www.jipdec.or.jp/security/privacy/index-e.html>

¹¹² CPA WebTrust es una iniciativa conjunta del American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) y del Canadian Institute of Chartered Accountants. Estas asociaciones de auditores de Estados Unidos y Canadá lanzaron en 1997 la primera versión de un certificado de confianza que certifica que aquellas empresas de comercio electrónico que lo han obtenido cumplen con todos los requisitos de seguridad necesarios para que una compra en línea ofrezca todas las garantías para los consumidores. Para obtener el CPA WebTrust, una empresa de comercio electrónico debe pasar por una auditoría con una serie de principios y criterios de referencia que deben ser superados. Vid. el sitio web del AICPA en <http://www.aicpa.org/webtrust/>. En 1999 apareció una segunda versión del programa y posteriormente el certificado de WebTrust se extendió con otras versiones a ISP, autoridades de certificación y a empresas dedicadas al B2B. Vid. BROWN, Curtis y PORTER, Kristen (2000), “E-Commerce Arbitration: The Solution for New Legal Issues”, *Metropolitan Corporate Counsel*, febrero, pp. 32-34.

reforzar la confianza de los consumidores para que realicen sus compras en internet¹¹³. Aunque el gobierno estadounidense se ha destacado siempre en la defensa de este modelo, en 2000 la Federal Trade Commission (FTC) comenzó a manifestar su inquietud ante la constatación de que las empresas no estaban haciendo lo necesario para que los usuarios de internet y consumidores potenciales del comercio electrónico viesen garantizada su privacidad¹¹⁴.

También han sido organismos técnicos, empresas de software y empresas de comercio electrónico los que han ofrecido servicios de selección de contenidos, un tipo de programas para que los usuarios de internet puedan decidir las condiciones de acceso a internet en función de los contenidos, ya sea a través de servicios de verificación para adultos, dispositivos de filtro o servicios de bloqueo voluntario de acceso. Uno de estos sistemas de selección de contenidos es RSACi, un software creado por el Recreational Software Advisory Council estadounidense en 1996 que utiliza etiquetas que siguen el estándar PICS (*Platform for Internet Content Selection*) desarrollado por el World Wide Web Consortium en 1996. Los navegadores Netscape y Explorer integran el RSACi y el usuario puede decidir si lo activa para filtrar contenidos relativos a cuatro categorías –violencia, sexo, nudismo, lenguaje– y en diferentes grados de filtrado. Algunas empresas como Net Nanny, CyberPatrol, SurfControl o X-Gear ofrecen servicios de bloqueo con un software que sigue patrones similares de selección para evitar el acceso a páginas web en las que se incluyen contenidos con pornografía, racismo, apuestas, información sobre fabricación de bombas, drogas, etc. Una iniciativa en el mismo sentido es INCORE (*Internet Content Rating for Europe*), un proyecto de selección de contenidos en el que participan diversos grupos empresariales y que desde 1999 cuenta con financiación de la Comisión Europea. Aunque con este tipo de servicios se reduce considerablemente el riesgo de la difusión de contenidos dañinos, su utilización conlleva dos problemas relevantes. Uno es técnico y reside en la

¹¹³ MANN, Catherine L.; ECKERT, Sue E.; KNIGHT, Sarah Cleeland (2000), *Global Electronic Commerce. A Policy Primer*, Washington, D.C.: Institute for International Economics, p. 127.

¹¹⁴ Según un estudio de la FTC sobre las prácticas de recogida de información personal utilizadas en internet, aunque un 88% de los sitios web analizados contenían algún tipo de política de privacidad, lo cierto era que sólo un 20% de los sitios web respetaban los principios básicos relativos a la privacidad de los datos. Vid. “Privacy on the Internet”, *The Economist*, 27 de mayo de 2000, pp. 71-72.

imposibilidad de realizar una selección que se ajuste completamente a los deseos del usuario porque las etiquetas no son capaces de reconocer el contexto de las páginas web¹¹⁵. Otro es humano y deriva de las opciones ideológicas, políticas, culturales o morales de quienes ofrecen los servicios y que no necesariamente se hacen explícitas al usuario¹¹⁶.

Los servicios de alojamiento de sitios web (*web hosting*) han experimentado un crecimiento espectacular durante los últimos años, en paralelo al crecimiento de los negocios en internet. Los servidores que alojaban sitios web durante los primeros años del WWW se encontraban en centros de almacenamiento de datos de dimensiones relativamente grandes. Pero durante la segunda mitad de los años noventa, el crecimiento de internet y del comercio electrónico en internet ha traído consigo la proliferación de las denominadas “granjas de servidores” (*server farms*), centros de datos industriales ubicados en hangares o almacenes normalmente muy próximos a zonas urbanas, que es donde se encuentran los proveedores de contenidos de internet y la mayoría de sus clientes –empresas, consumidores y demás usuarios de la Red–. La empresa más importante en los servicios de alojamiento de sitios web es Exodus Communications, una compañía estadounidense que cuenta con nueve centros en Silicon Valley y 35 más en todo el mundo y que alberga en torno a la mitad de los 100 sitios web de mayor volumen de todo el mundo. La estrategia de Exodus Communications, consistente en estar cerca de los proveedores de contenidos de internet, contrasta con la de otra grande en este sector, Akamai, que ha optado por situar sus centros de datos cerca de los consumidores de contenidos de internet. Akamai, radicada en Cambridge, Massachussets, se dedica al almacenamiento de datos y sitios web en servidores de cachés. Estos centros son más pequeños que las granjas de

¹¹⁵ Vid. LEE, Jeniffer (2001), “Romper el código de filtrado”, *Ciberpaís*, nº 17, p. 31.

¹¹⁶ Un caso ilustrativo del problema técnico: una página con el nombre “museo audiovisual de arte grotesco de contenido susceptible por la crudeza e irritabilidad de sus imágenes” ofrecía contenidos de violencia, sexo y zoofilia, pero la mayoría de los sistemas existentes no la filtraban porque su título no se correspondía con las etiquetas de filtro; muchas páginas de museos eran filtradas porque entre las obras de arte se encontraban lienzos o esculturas de desnudos que un sistema de selección de contenidos no puede distinguir de fotografías de desnudos. Un caso ilustrativo del problema humano: algunos de los programas de selección de contenidos estadounidenses filtran cualquier página que contenga palabras como “piel” o “sexo”, mientras que algunos otros niegan el acceso a páginas en las que se ofrece

servidores, pero son más numerosos, pues Akamai cuenta con unos 11.000 servidores de cachés en 62 países. Otra de las grandes empresas en este tipo de servicios es iXguardian, una compañía británica que dispone de la granja de servidores más grande de Europa en las afueras de Londres¹¹⁷.

Por último, cabe referirse a los llamados servicios de geoubicación, sistemas para determinar la situación geográfica de cualquier usuario de internet. Se trata de un servicio basado en una base de datos actualizada continuamente que vincula direcciones IP con países, ciudades e incluso códigos postales. Aunque la trascendencia de estos servicios es por ahora limitada, su crecimiento en los últimos años ha sido muy rápido por motivos comerciales y de seguridad. Así, gracias a la geoubicación, las empresas con sitios web pueden saber quién visita sus sitios y, en función de esa información, pueden acomodar sus negocios a perfiles de consumidor y realizar actividades de marketing que se correspondan con un ámbito geográfico determinado. Por otro lado, en la medida en que facilita la persecución de delitos cometidos en internet, la ubicación geográfica de usuarios permite paliar algunos de los riesgos que generan mayor inseguridad y desconfianza entre los operadores del comercio electrónico, como los ataques informáticos o los fraudes comerciales en internet¹¹⁸.

3. ASOCIACIONES EMPRESARIALES Y PROFESIONALES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

De la misma forma que las empresas que pertenecen a un mismo sector productivo se asocian a escala nacional o internacional para hacer valer sus intereses ante las autoridades públicas y otros sectores sociales, en el comercio electrónico las empresas afectadas de una u otra forma por el desarrollo de los mercados electrónicos

información sobre métodos contraceptivos o colecciones de bañadores. Vid. ROSSELL, Laura (2000), "Los patrulleros de la red", *Ciberpaís*, nº 9, pp. 65-67.

¹¹⁷ Vid. "Putting it in its place", *The Economist*, 11 de agosto de 2001.

¹¹⁸ Quova, una empresa radicada en Silicon Valley, utiliza sus servidores y el programa GeoPoint para ofrecer servicios de geoubicación de usuarios con una precisión del 98% en la identificación del país de

han llevado a cabo iniciativas conjuntas en tres sentidos: armonizar prácticas empresariales, coordinar sus posiciones y defender sus intereses. Debido al elevado número de empresas implicadas en las actividades del comercio electrónico y a la variedad de los sectores productivos en los que se encuentran, son muchas las asociaciones empresariales y profesionales que han perseguido alguno de esos tres objetivos.

Las asociaciones más importantes desde la perspectiva de la gobernanza global han sido aquellas que agrupan a empresas de todo el mundo, como la Cámara de Comercio Internacional (CCI), la Alliance for Global Business (AGB) y, de manera específica para el comercio electrónico, el Global Business Dialogue on e-commerce (GBDe). Junto a estas iniciativas internacionales, destaca la actividad de algunas asociaciones sectoriales y profesionales nacionales, la mayoría de ellas estadounidenses. La importancia particular de éstas últimas radica en que: a) ha sido en Estados Unidos donde más se ha desarrollado el comercio electrónico; b) han sido empresas estadounidenses las que desde diferentes sectores más han impulsado ese desarrollo, también en el resto del mundo; y c) en Estados Unidos los canales de comunicación, influencia y presión entre autoridades privadas y autoridades públicas son fluidos y están consolidados como consecuencia de una larga tradición de *lobbying* privado ante el Congreso y el gobierno estadounidenses.

3.1. ASOCIACIONES EMPRESARIALES GLOBALES

En materia de comercio electrónico, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) ha concentrado sus esfuerzos en la armonización de prácticas empresariales. La CCI es una organización privada que desde 1919 agrupa a empresas y asociaciones de todo el mundo y que en la actualidad cuenta con miles de miembros de todos los sectores económicos en más de 130 países. Desde 1997 la CCI se mostró especialmente interesada en contribuir al desarrollo del comercio electrónico. De ahí la creación del

origen y 85% cuando se trata de la ciudad –en Estados Unidos–. Otras empresas que ofrecen servicios

Proyecto de Comercio Electrónico, cuyo objetivo ha sido generar confianza internacional en las transacciones comerciales electrónicas definiendo prácticas empresariales adecuadas en este medio. Fruto de los trabajos en este sentido se adoptó en noviembre de 1997 el documento GUIDEC (*General Usage for International Digitally Ensured Commerce*), una de las primeras y más importantes iniciativas internacionales para definir de manera armonizada prácticas empresariales adecuadas que palién los riesgos de inseguridad en materia de contratos, firmas digitales, medios de pago y fraudes en internet¹¹⁹. Parte de los trabajos de la CCI en materia de comercio electrónico se han realizado en el seno del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Comerciales Electrónicas, cuyo objetivo ha sido establecer normas de conducta básicas para las empresas que operan en internet y hacerlas públicas en documentos como *ICC Internet advertising guidelines* (1998). Por otro lado, la CCI creó a mediados de 1999 un servicio de catalogación de prácticas contractuales que, a modo de guía, contribuyese a limitar los riesgos de inseguridad jurídica en los negocios electrónicos, especialmente para pequeñas y medianas empresas¹²⁰. En este ámbito es de destacar la colaboración ofrecida por la CCI a la CNUDMI en respuesta a la solicitud de comentarios al *Proyecto de Convención de la CNUDMI sobre la Contratación Electrónica*¹²¹.

Una posición políticamente más activa que la de la CCI ha sido la de la Alliance for Global Business (AGB), una amplia coalición de grandes organizaciones empresariales creada para coordinar posiciones e impulsar el liderazgo del sector privado en cuestiones relevantes para la sociedad de la información y el comercio electrónico. En la AGB están representadas todas las grandes empresas que operan en los mercados electrónicos de todo el mundo. Los miembros fundadores de la AGB son algunas de las organizaciones privadas con intereses en el comercio electrónico más importantes a nivel internacional: el Business and Industry Advisory Committee

similares de geoubicación son Akamai, Digital Envoy, InfoSplit y NetGeo. Ibid.

¹¹⁹ Vid. Cámara de Comercio Internacional (CCI) (1997), *General Usage for International Digitally Ensured Commerce (GUIDEC)*, París: CCI.

¹²⁰ Sobre las actividades de la CCI en materia de comercio electrónico, vid. <http://www.iccwbo.org>

¹²¹ Vid. CCI (2001), *Informe Relativo al Proyecto de Convención de la CNUDMI sobre la Contratación Electrónica*, informe del Grupo Especial de Expertos, París: CCI.

(BIAC) que participa en la OECD¹²², la Global Information Infrastructure Commission (GIIC)¹²³, la CCI, el International Telecommunications Users Group (INTUG)¹²⁴ y la World Information Technology and Services Alliance (WITSA)¹²⁵. La AGB ha adoptado una posición muy clara en favor de la autorregulación del sector privado en todas las actividades del comercio electrónico para evitar lo que considera “los riesgos asociados con una regulación gubernamental prematura e innecesaria”¹²⁶. Según la AGB, los gobiernos deberían limitarse a proveer “un entorno estable y predecible que permita la aplicación de los contratos electrónicos, la protección de la propiedad intelectual y la preservación de la competencia”¹²⁷. Ésta ha sido la posición defendida por la AGB desde que en octubre de 1998 presentase a la reunión ministerial de la OCDE celebrada en Ottawa el documento *Global Action Plan*, un conjunto de propuestas y recomendaciones para que los gobiernos adopten un marco político mínimo que favorezca el desarrollo del comercio electrónico desde el sector privado¹²⁸.

¹²² Desde 1962 el BIAC contribuye a los trabajos de la OCDE como órgano representante empresarial de todos los Estados miembros de la organización. En materia de comercio electrónico, BIAC contribuyó en 1980 a la elaboración del documento *Guidelines on the Protection of Privacy and Transborder Flows of Personal Data*, y posteriormente ha dedicado una parte importante de sus trabajos a la política en materia de criptografía. Vid. <http://www.biac.org>

¹²³ El foro GIIC actúa desde 1995 como grupo de presión que reúne a más de 50 presidentes de las principales empresas con intereses en la economía de la información a nivel mundial: operadores y fabricantes de equipos de telecomunicaciones, fabricantes de hardware y software, compañías de televisión y medios de comunicación, entre otras. Su actividad en materia de comercio electrónico se orienta en cuatro sentidos: a) facilitar la creación de normas armonizadas en favor del comercio electrónico global; b) incorporar a los países en desarrollo a las actividades de la economía de la información; c) fomentar las reformas sociales y educativas necesarias para el desarrollo de la economía de la información; y d) impulsar un marco comercial liberal para las infraestructuras y servicios de la economía de la información. Vid. <http://www.giic.org>

¹²⁴ INTUG es una asociación internacional de agrupaciones de usuarios de tecnologías de la comunicación. Fundada en 1974 como organización sin ánimo de lucro, realiza funciones de información y representación de usuarios que diversa procedencia, desde empresas transnacionales hasta universidades. Vid. <http://www.intug.net>

¹²⁵ WITSA es un consorcio de asociaciones empresariales de todo el mundo vinculadas a la industria de las tecnologías de la información. Realiza funciones de representación sectorial, información y *lobbying* a nivel internacional. Vid. <http://www.witsa.org>

¹²⁶ Alliance for Global Business (AGB) (1999), *A Global Action Plan for Electronic Commerce*, BIAC / GIIC / CCI / INTUG / WITSA, 2ª ed., p. 6.

¹²⁷ Ibid.

¹²⁸ Ibid.

El Global Business Dialogue on e-commerce (GBDe) es la iniciativa empresarial más importante para la promoción y la gobernanza global del comercio electrónico, pues constituye un marco único de cooperación entre las grandes empresas de todo el mundo con intereses en los negocios de internet. De ahí que autores como Maria Green Cowles hayan calificado al GBDe de “autoridad privada emergente en el debate político sobre el comercio electrónico”¹²⁹. El GBDe fue formalmente creado en enero de 1999, pero sus antecedentes se encuentran en el Transatlantic Business Dialogue (TABD), un foro interempresarial transatlántico surgido en 1995 en el que desde 1997 empresas estadounidenses y europeas habían abordado cuestiones relevantes del comercio electrónico. Desde 1997, la Comisión Europea a través del Comisario Martin Bangemann y el gobierno estadounidense a través de Ira Magaziner instaron a las grandes empresas interesadas a cooperar a escala global para establecer unos principios básicos para la expansión de los mercados comercio electrónicos. Tras más de un año de consultas, los presidentes de 24 de las principales empresas de América, Europa, África, Asia y Oceanía se reunieron en Nueva York con el objetivo de formular propuestas políticas coordinadas a escala mundial¹³⁰. El principio rector de todas ellas era muy claro: el comercio electrónico debe ser impulsado por el sector privado y las autoridades públicas deben mantenerse al margen para no ponerlo en peligro. Los trabajos del GBDe se desarrollaron en reuniones de *sherpas* coordinadas por el Comité Directivo Empresarial del GBDe, que en septiembre de 1999 celebró su conferencia inaugural en París, a la que asistieron como invitados altos representantes gubernamentales de Estados Unidos, la UE, Japón y algunos otros países de la OCDE y países en vías de desarrollo. Desde los inicios del GBDe, un acicate importante fue el miedo de las empresas participantes a la regulación gubernamental en cuestiones que afectasen al

¹²⁹ COWLES, Maria Green (2001), *Who Writes the Rules of E-Commerce? A Case Study of the Global Business Dialogue on e-commerce (GBDe)*, AICGS Seminar Papers, Policy Paper n° 14, Washington, D.C.: American Institute for Contemporary German Studies, p. 5.

¹³⁰ Los presidentes reunidos en Nueva York correspondían a las siguientes empresas: Time Warner, AOL, BCE Inc., Cisneros Group, IBM, MCI / WorldCom, Netscape, Bertelsmann, ABN AMRO Bank, France Telecom, Marks & Spencer, MIH, Nokia, SIC, Vivendi, Fujitsu, Bank of Tokyo / Mitsubishi, Korea Telecom, Malaysia Telecom, Mitsui & Co., NEC, NTT y Toshiba. A estas empresas se añadirían posteriormente otras grandes como DaimlerChrysler, EDS, Siemens, Nortel Networks, Deutsche Bank, Telefónica, Walt Disney, HP, Equitable Card o Sharp, entre otras, hasta sumar cerca de un centenar.

desarrollo del comercio electrónico en internet. Las recomendaciones adoptadas en París dejaban muy claras las preferencias empresariales¹³¹:

“[...] El GBDe recomienda la acción empresarial y gubernamental apropiada en las siguientes cuestiones relevantes para el futuro del comercio electrónico: autenticación y seguridad, confianza de los consumidores, comunicaciones comerciales y de contenidos, infraestructuras de información (incluidas la interoperabilidad y la gobernanza de internet), derechos de propiedad intelectual, jurisdicción, responsabilidad, protección de datos personales, e impuestos y aranceles.

[...] Damos prioridad a la autorregulación efectiva y a las soluciones tecnológicas siempre que sea posible. En casos especiales en los que la regulación gubernamental pueda ser imprescindible, cualquier intervención de las autoridades públicas debería estar muy delimitada, tener un carácter internacional, ser transparente y aspirar a establecer unas normas básicas equitativas.

Invitamos a los gobiernos, administraciones, parlamentos y organizaciones internacionales a entablar un diálogo con el GBDe, así como entre ellos. Sólo a través de un intercambio constante de ideas y un esfuerzo cooperativo de todos los implicados en la creación de un marco futuro para el comercio electrónico podrá hacerse efectivo el tremendo potencial que conlleva en términos de crecimiento y de creación de empleo.”

Estos principios han venido orientando las actividades del GBDe en las posteriores conferencias celebradas en 2000 en Miami¹³², en 2001 en Tokyo¹³³ y en 2002 en Bruselas¹³⁴. A partir de los documentos preparados cada año por diferentes grupos de trabajo, en estas conferencias han sido adoptadas recomendaciones dirigidas a empresas y gobiernos en toda una serie de cuestiones relevantes: confianza de los consumidores (contenidos dañinos, privacidad), convergencia tecnológica, ciberseguridad, reducción de la brecha digital, gobierno electrónico, protección de los derechos de propiedad intelectual, fiscalidad favorable, pagos electrónicos seguros o liberalización del comercio internacional. Aunque en las recomendaciones se manifestaba claramente la preferencia generalizada por la ausencia de intervención gubernamental y por la adopción de instrumentos de autorregulación privada, era significativa la insistencia en la necesidad de que los gobiernos interviniesen

¹³¹ Global Business Dialogue on Electronic Commerce (GBDe) (1999), *The Paris Recommendations*, Conferencia anual del GBDe, París, 13 de septiembre de 1999, p. 3. Disponible en <http://www.gbde.org>

¹³² Vid. GBDe (2000), *The Miami Recommendations*, Conferencia anual del GBDe, Miami, 26 de septiembre de 2000. Disponible en <http://www.gbde.org>

¹³³ Vid. GBDe (2001), *Tokyo Recommendations*, Conferencia anual del GBDe, Tokyo, 13-14 de septiembre de 2001. Disponible en <http://www.gbde.org>

¹³⁴ Vid. GBDe (2002), *Brussels Recommendations*, Conferencia anual del GBDe, Bruselas, 29 de octubre de 2002. Disponible en <http://www.gbde.org>

decididamente en ámbitos como la protección de la propiedad intelectual, pues las empresas pueden hacer muy poco para garantizar la aplicación de los derechos relativos a autoría, marcas comerciales y patentes.

Por otro lado, GBDe ha colaborado con otras organizaciones del sector privado muy activas en el tratamiento de cuestiones como la brecha digital. Fruto de esta cooperación con la Global Information Infrastructure Commission¹³⁵ y con la Global Digital Divide Initiative of the World Economic Forum¹³⁶, en octubre de 2002 se hizo pública una declaración conjunta en la que las tres organizaciones mostraban la convergencia de sus intereses y objetivos: “[...] nuestras tres organizaciones se han unido para que el sector privado hable con una sola voz y articule la comunidad global en la dirección en la que creemos que debería orientarse el movimiento para paliar la brecha digital”¹³⁷.

El GBDe ha puesto de manifiesto, mejor que ninguna otra iniciativa empresarial, las divergencias existentes entre los intereses de empresas de diferentes sectores, así como las divergencias que en materia de políticas públicas separan a las empresas europeas de las empresas estadounidenses. Sin embargo, mucho más destacable que estas divergencias ha sido la comunidad de intereses que comparten todas las empresas implicadas en el comercio electrónico. En muy pocos años el GBDe ha aunado los esfuerzos empresariales para expandir los mercados electrónicos abogando en favor de la autorregulación privada y de la mínima intervención de las autoridades públicas.

¹³⁵ Vid. el sitio web de la Global Information Infrastructure Commission, disponible en <http://www.giic.org>

¹³⁶ Vid. el sitio web del World Economic Forum, disponible en <http://www.weforum.org>

¹³⁷ *Bridging the Digital Divide*, Comunicado conjunto de Global Business Dialogue on Electronic Commerce, Global Information Infrastructure Commission, Global Digital Divide Initiative of the World Economic Forum, Conferencia anual del GBDe, Bruselas, 29 de octubre de 2002. Disponible en <http://www.gbde.org>

3.2. ASOCIACIONES EMPRESARIALES ESTADOUNIDENSES

Pasando al ámbito estadounidense, cabe mencionar la actividad de numerosas asociaciones empresariales y profesionales que se han mostrado muy activas ante las autoridades públicas de Estados Unidos y ante algunas organizaciones internacionales. Destacaremos a continuación las actividades de cuatro de ellas, las más importantes de sus respectivos sectores en Estados Unidos –Information Technology Industry Council (ITIC), Computer Systems Policy Project (CSPP), Online Privacy Alliance (OPA) y Liberty Alliance—, aunque son muchas más las que han actuado de manera similar en representación de diversos intereses sectoriales¹³⁸.

El Computer Systems Policy Project (CSPP) fue creado en 1989 por los presidentes de las grandes empresas estadounidenses de la industria informática. Su objetivo originario fue oponerse a las presiones que las empresas de semiconductores estaban ejerciendo ante el gobierno estadounidense para que se adoptasen sanciones y medidas proteccionistas en contra de los fabricantes de chips japoneses. Posteriormente, el CSPP reorientaría sus actividades, hasta el punto de que Intel participaría en ella junto a las otras grandes de la informática, IBM, AT&T, HP-Compaq, Sun Microsystems, Cisco Systems, Dell Computers, Microsoft, etc. En Estados Unidos, CSPP ha realizado una función estratégica para el sector, cual ha sido la de definir la agenda de las cuestiones relevantes de internet y del comercio electrónico, siempre mostrándose favorable a la iniciativa y la autorregulación privada en temas tan variados como los relativos a infraestructuras, estándares, seguridad y cifrado. Sus actividades de *lobbying* sobre las autoridades públicas sólo han reclamado la intervención gubernamental en aquellas cuestiones en las que el sector privado se muestra impotente, como la protección de la propiedad intelectual¹³⁹.

¹³⁸ Aunque no son aquí tratadas específicamente, cabe mencionar, al menos, las siguientes: la Business Software Alliance (BSA), la California Internet Industry Alliance (CIIA), la Information Technology Association of America (ITAA), la Semiconductor Industry Association (SIA), la Electronics Industry Association (EIA), la American Electronic Association (AEA), la Telephone Industry Association (TIA), la Communications and Computer Industry Association (CCIA) o la Internet Service Providers Association (ISPA).

¹³⁹ Vid. *Proposed Security Principles*, disponible en <http://www.cspp.org> y SIMON, Leslie David (2000), *NetPolicy.Com, op. cit.*, pp. 371-372.

Por su parte, con una composición sectorial más amplia, el Information Technology Industry Council (ITIC) ha sido uno de los organismos privados que desde principios de los años noventa se han mostrado más activos en la defensa de los intereses de las empresas estadounidenses de alta tecnología. El ITIC agrupa a sectores muy diversos, como compañías de hardware y software, fabricantes de semiconductores, operadores de telecomunicaciones, fabricantes de electrónica de consumo, etc. A través de publicaciones y de actividades de *lobbying* en torno al gobierno y al Congreso estadounidense, el ITIC mostró sus posiciones en cuestiones muy variadas que se veían afectadas por el desarrollo de internet y del comercio electrónico, como la regulación de las telecomunicaciones, las tecnologías criptográficas o la protección de la propiedad intelectual, entre otras. El ITIC fue una de las asociaciones que lideraron el International Information Industry Congress (IIIC), una coalición muy poco articulada de asociaciones empresariales de alta tecnología de Estados Unidos, Europa, Canada, Japón, Australia, Nueva Zelanda y Brasil, entre otros países. El objetivo de esta coalición era realizar a escala internacional una función estratégica de definición de agenda similar a la que CSPP había realizado en Estados Unidos¹⁴⁰.

Un tipo de asociación empresarial diferente por su orientación prioritariamente funcional es la Online Privacy Alliance (OPA), una coalición de más de 100 empresas y asociaciones estadounidenses de diferentes sectores que desde 1998 se dedica a fomentar la confianza de los consumidores en el comercio electrónico. A tal efecto, entre sus actividades destaca la adopción de orientaciones sobre políticas de seguridad y privacidad que deberían seguir las empresas implicadas en los mercados electrónicos, como serían anunciar la política de privacidad de la empresa que vende sus productos en línea o utilizar programas de privacidad como BBOnLine o TRUSTe. También en relación a la privacidad, pero con una orientación más técnica, en septiembre de 2001 fue puesta en funcionamiento la Liberty Alliance, un consorcio impulsado por Sun Microsystems al que en pocos meses se han adherido más de 60 empresas, entre las que no se encuentran dos grandes del sector informático, Microsoft y IBM. En julio de 2002

¹⁴⁰ Ibid., pp. 373-374.

Liberty Alliance hizo público un proyecto de especificaciones técnicas para gestionar “identidades digitales” que pretende convertirse en un estándar de gestión de sistemas de identificación en internet. Mediante este estándar se favorece una gestión descentralizada de las identidades que los usuarios utilizan en las empresas presentes en internet, algo opuesto al camino escogido por Microsoft cuando lanzó el programa Passport¹⁴¹.

3.3. ASOCIACIONES PROFESIONALES ESTADOUNIDENSES

En Estados Unidos, no sólo han sido asociaciones empresariales las que se han mostrado activas en cuestiones relevantes de internet y del comercio electrónico. También han adoptado posiciones políticas influyentes algunas grandes asociaciones profesionales, bien del sector informático, como la Association for Computing Machinery (ACM) o Computer Professionals for Social Responsibility (CPSR), bien de la abogacía, como la American Bar Association (ABA).

La Association for Computing Machinery (ACM)¹⁴² es una asociación profesional de informáticos creada en 1947, la primera del mundo en este ámbito, que cuenta en la actualidad con cerca de 80.000 miembros, todos ellos profesionales o estudiosos de la informática, de los cuales aproximadamente 60.000 se encuentran en Estados Unidos. Las actividades de la ACM son muy diversas en el terreno de la información, la educación y el activismo político a través de publicaciones, conferencias, programas y proyectos. Entre éstos destacan algunos como el “Internet Governance Project”, financiado con 100.000 dólares donados por la Ford Foundation. Para la realización de sus actividades, la ACM mantiene una cierta coordinación con el gobierno estadounidense a través de un órgano consultivo, el ACM-U.S. Public Policy Committee.

¹⁴¹ Según algunos analistas, no se trata de un cártel de proveedores de tecnología creado para hacer frente a los líderes del sector –Microsoft e IBM–, sino que se ha erigido en un organismo que recoge los intereses de los grandes usuarios de tecnología informática y es capaz de establecer estándares de internet. Vid. “Identity Rules”, *The Economist*, 18 de julio de 2002.

¹⁴² Vid. <http://www.acm.org>

Por otro lado, la ACM es una de las organizaciones que participan en algunas de las actividades del ICANN.

De las reuniones de los informáticos que trabajaban en el Xerox Palo Alto Research Center surgió entre 1981 y 1983 Computer Professionals for Social Responsibility (CPSR), una asociación de profesionales de la informática dedicada a fomentar la concienciación social en torno a los riesgos que comporta la utilización de los ordenadores y las redes informáticas¹⁴³. Tras dedicar sus primeros años a alertar a políticos y a la sociedad en general sobre los peligros de la utilización de la informática en el ámbito militar –CPSR se opuso frontalmente a la Iniciativa de Defensa Estratégica del gobierno de Ronald Reagan–, durante los años noventa esta organización se concentró en cuestiones vinculadas a internet con actividades variadas como publicaciones, organización de congresos, colaboraciones con organismos técnicos y grupos activistas, y *lobbying* en torno al Congreso y al gobierno estadounidenses. Así, por citar sólo algunas de sus acciones relevantes para el comercio electrónico, siempre se mostró muy activo en la concienciación sobre los problemas de la brecha digital, en 1994 se movilizó en contra de la propuesta gubernamental del Clipper Chip, en 1996 apoyó decididamente a Phil Zimmermann en su defensa del PGP y de manera cada vez más intensa desde 1998 ha contribuido a las actividades de organismos públicos y privados relativas al sistema de nombres de dominio.

Por otro lado, el colegio de abogados más importante de Estados Unidos, la American Bar Association (ABA), ha llevado a cabo diversas actividades de coordinación de las iniciativas legales existentes a nivel estadounidense e internacional para fomentar el comercio electrónico y otras actividades de internet. Así, la ABA ha formulado propuestas de armonización de las prácticas de la profesión a través de documentos como *Digital Signature Guidelines* que ha servido de base a la posición adoptada por la ICC en el GUIDEC. En 2000 el Subcomité sobre Transacciones Internacionales de la ABA presentó los primeros resultados de un “proyecto de jurisdicción” en el que participan jueces, abogados y juristas de todo el mundo y mediante el cual se pretendía analizar los problemas de jurisdicción que influyen en el

¹⁴³ Vid. <http://www.cpsr.org>

comercio electrónico a escala global. Por su parte, el Comité sobre el Derecho del Ciberespacio de la ABA ha contribuido a conformar normas mundiales sobre el comercio electrónico con iniciativas como una propuesta de Modelo de Acuerdo de Desarrollo Web, *lobbying* ante el gobierno estadounidense para que se hiciese eco de preocupaciones globales en el momento de adoptar la Uniform Electronic Transactions Act, o ayuda técnica sobre cuestiones relacionadas con internet para profesionales y funcionarios en los países en desarrollo –uno de sus proyectos, Central and East European Law Initiative (CEELI), se llevó a cabo con financiación de la USAID del gobierno estadounidense¹⁴⁴.

*
* *

Los actores privados que han intentado controlar el comercio electrónico en internet han sido muchos y muy variados. Algunos organismos técnicos como la ISOC y sus organismos vinculados han tenido un papel fundamental en la gobernanza de internet, y las actividades de la ICANN en relación al DNS son esenciales en el control de la ciberocupación. Los grupos activistas surgidos durante los años ochenta y noventa, sobre todo los vinculados al movimiento *hacker*, han desempeñado una valiosa función social de concienciación pública con respecto a las oportunidades y riesgos que presentan internet y las actividades que se desarrollan en la Red, incluido el comercio electrónico. Sin embargo, las organizaciones *hacker* y otros grupos activistas de defensa de derechos y libertades han sido impotentes frente a las pretensiones de las grandes empresas del sector de las tecnologías de la información y la comunicación. Las condiciones políticas, técnicas y económicas de los mercados electrónicos han sido establecidas sobre todo por los grandes operadores de telecomunicaciones, por los principales fabricantes de equipos y componentes informáticos, por las grandes compañías de software y por algunas empresas de comercio electrónico y de servicios para el funcionamiento de estos mercados. Entre todos los actores privados, ellas han sido las que en mayor medida han controlado los riesgos del comercio electrónico, actuando en ocasiones como autoridades privadas. Las formas que ha adoptado este

¹⁴⁴ Vid. <http://www.abanet.org/buslaw/cyber/initiatives>

control ejercido por actores privados son presentadas esquemáticamente en el cuadro 15. Después de esta presentación de los principales actores privados de los mercados electrónicos, por un lado organismos técnicos y grupos activistas (capítulo IX) y por otro lado empresas de la economía de la información (capítulo X), nos ocupamos a continuación del estudio del poder en el comercio electrónico.

SEXTA PARTE

EL PODER EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

Los actores públicos y los actores privados implicados en el comercio electrónico en internet controlan las condiciones del funcionamiento de los mercados electrónicos. Éstos funcionan de acuerdo con las preferencias de los actores más poderosos en la economía política del comercio electrónico. El objetivo de la sexta parte de la investigación es caracterizar la naturaleza del poder en el comercio electrónico. Para ello, se analizará el control ejercido por todos los actores públicos y actores privados sobre los riesgos del comercio electrónico y se concluirá el trabajo determinando cuáles son los patrones de poder, autoridad y orden que rigen los mercados electrónicos.

En primer lugar, el capítulo XI presenta las actividades de control ejercidas sobre los riesgos asociados al acceso, a las redes y a la información atendiendo a una serie de cuestiones básicas referidas a los actores interesados en controlar los riesgos, al tipo de concurrencia en dichas actividades, a los instrumentos de control utilizados, a la forma en que éstos se han aplicado y a los efectos provocados por las actividades de control. Ninguno de los riesgos ha sido controlado exclusivamente por un tipo de actor u otro. En general, autoridades públicas y autoridades privadas han cooperado y han coordinado sus actividades de manera que todos los riesgos han quedado en mayor o menor medida bajo control. Sin embargo, el papel de unas u otras autoridades ha variado sustancialmente. Las grandes empresas han hecho valer sus intereses en el control de casi todos los riesgos, en algunos casos asumiendo el control directamente sobre ámbitos como la seguridad informática, la protección de la privacidad, la seguridad de los medios de pago y los contenidos de internet. En otros riesgos las grandes empresas poco podían hacer para limitarlos y han reclamado la intervención de las autoridades públicas, como ha ocurrido en los ámbitos de la seguridad jurídica y de la propiedad intelectual. En estos dos ámbitos el papel desempeñado por las autoridades públicas ha sido fundamental, pero asumiendo completamente las preferencias empresariales. En riesgos como la brecha digital, la ciberocupación y los fraudes comerciales en internet, autoridades públicas y autoridades privadas han cooperado para controlarlos, aunque con instrumentos y con resultados muy dispares.

En segundo lugar, el capítulo XII analiza algunas cuestiones referidas al poder y la autoridad en el comercio electrónico, así como algunos aspectos del orden resultante, de acuerdo con el cual funcionan los mercados electrónicos. El poder en el comercio electrónico es definido como la capacidad de los actores implicados para influir sobre los

otros actores y para conformar el marco de sus relaciones en los mercados electrónicos. La estructura de poder del comercio electrónico, el entramado de instituciones, normas, valores y creencias que gobiernan los mercados electrónicos, es fruto de las relaciones de poder y al mismo tiempo conforma dichas relaciones en varias estructuras estrechamente vinculadas – comercio, producción, conocimiento– y dominadas por actores privados y públicos mayoritariamente estadounidenses. Las relaciones que establecen estos actores entre ellos y con otros actores tienen una dimensión cooperativa importante, pero los conflictos no están ausentes de los mercados electrónicos, como ilustran las luchas de poder en el caso antimonopolio del gobierno estadounidense contra Microsoft, en la “guerra de las plataformas” entre grandes empresas de hardware y software para el establecimiento de estándares técnicos, o en el caso Kerberos sobre el conflicto entre el movimiento del software abierto y las empresas de software comercial. Estos casos son una muestra de alguna de las formas adoptadas por la autoridad en el comercio electrónico: normas y prácticas sectoriales informales, empresas de coordinación, alianzas interempresariales en sus diversas modalidades, asociaciones empresariales y profesionales, y regímenes privados. En relación a esta última forma de autoridad privada, el conjunto de fuentes e instrumentos de control que contribuyen a crear unas condiciones de orden en los mercados electrónicos conforman el régimen del comercio electrónico. Es éste un régimen que puede ser caracterizado como embrionario en su desarrollo, complejo en su estructura, denso en cuanto a sus normas, poco jurificado, e híbrido en cuanto a las fuentes de autoridad de las que emana. De manera más amplia, cabe afirmar que el orden en el comercio electrónico se estructura de acuerdo con las preferencias de los actores más poderosos y, en este sentido, las autoridades privadas han sido capaces de establecer la agenda de los temas cruciales que debían ser abordados y el control de los riesgos relacionados con dichos temas se ha realizado sobre todo a través de formas diversas de autorregulación privada. De este modo, se han controlado los riesgos del comercio electrónico en internet, pero riesgos definidos sobre todo por las grandes empresas según sus intereses particulares, al margen de cuestiones más amplias de interés social. Así, internet se está transformando y está dejando de ser el espacio público, abierto, libre y gratuito de los primeros años para convertirse en un espacio privado, cerrado, controlado y de pago. Las autoridades públicas pueden impedirlo haciendo valer intereses públicos más amplios en cuestiones de justicia distributiva o de representatividad democrática en internet.

CAPÍTULO XI

EL CONTROL DE LOS RIESGOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

La economía política del comercio electrónico ha estado determinada por los actores públicos y privados implicados en su desarrollo –organismos gubernamentales, organizaciones internacionales gubernamentales, organismos técnicos, grupos activistas y empresas de los sectores vinculados a las tecnologías de la información y la comunicación–. De acuerdo con sus objetivos, cada uno de ellos ha abordado de una u otra forma los riesgos del comercio electrónico. El control de los riesgos asociados al acceso, a las redes y a la información ha sido realizado con una participación variable de dichos actores. Algunos han tenido una intervención puntual y circunscrita a algunos ámbitos materiales, mientras que otros han intervenido de manera continuada y en marcos de actuación más amplios.

El control de los riesgos del comercio electrónico ha adoptado muchas y muy diversas formas. Los actores implicados y los instrumentos utilizados en cada uno de los riesgos han variado sustancialmente. Un breve análisis de aquellos actores e instrumentos que en cada caso han sido determinantes permitirá posteriormente considerar los patrones de poder, autoridad y orden en la economía política del comercio electrónico. A tal efecto, abordamos a continuación cada uno de los riesgos asociados al acceso, a las redes y a la información atendiendo a una serie de cuestiones básicas. En primer lugar, los actores interesados en controlar el riesgo: ¿quiénes han sido esos actores, qué intereses tenían en controlarlo y por qué? En segundo lugar, la forma que ha adoptado la concurrencia de las actividades de control por parte de dichos actores: ¿se ha creado algún tipo de conflicto en el intento de controlar el riesgo o han predominado las formas de hacer cooperativas? En tercer lugar, los instrumentos de control utilizados: ¿cómo ha intentado ser controlado el riesgo, mediante qué instrumentos y cuáles de ellos han predominado? En cuarto lugar, la forma adoptada por la aplicación de los instrumentos de control: ¿ha predominado la negociación y formas

de hacer consensuadas en la aplicación de los instrumentos de control del riesgo o se han impuesto medidas o soluciones sin negociación? En quinto lugar, los efectos de los instrumentos de control: ¿se ha reducido el riesgo, puede considerarse que está controlado, y en qué medida? En sexto lugar, los beneficios del control del riesgo: ¿quién ha salido ganando con el control del riesgo y por qué, ha salido perjudicado alguien como consecuencia de dicho control?

1. EL CONTROL DE LOS RIESGOS ASOCIADOS AL ACCESO

El acceso a internet ha sido controlado tanto por actores públicos como por actores privados y mediante diferentes instrumentos dependiendo del riesgo que pretendía ser limitado. El control de la brecha digital, de los ataques informáticos y de las violaciones de la privacidad ha sido ejercido en diverso grado por actores públicos y por actores privados y los instrumentos utilizados en cada caso han dependido de los objetivos y preferencias de los actores con más poder en los mercados electrónicos.

1.1. EL CONTROL DE LA BRECHA DIGITAL

Los gobiernos de los Estados en los que internet comenzó a desarrollarse fueron los primeros que pusieron de manifiesto el riesgo de la brecha digital y la necesidad de tomar medidas para evitar que los mercados electrónicos acentuasen las desigualdades sociales a medida que se ampliaba la sociedad de la información. Las iniciativas NII y GII en Estados Unidos y el programa de la sociedad de la información en la Unión Europea alertaron sobre el riesgo y conllevaron la adopción de importantes programas de inversión para facilitar a los ciudadanos el acceso a las redes de información. En estas iniciativas políticas y en las de otros gobiernos el acento se puso fundamentalmente en la dimensión nacional o intraestatal, y la conveniencia de evitar la brecha digital a escala internacional fue en el mejor de los casos apuntada, pero no apoyada financieramente con proyectos de inversión a gran escala.

Algunos esfuerzos significativos en este sentido han sido realizados por algunas organizaciones internacionales gubernamentales: la CNUCD ha desarrollado labores de información y asesoría para países en desarrollo, el Banco Mundial ha gestionado los proyectos del programa *infoDev* y la UIT se ha ocupado de la promoción de las tecnologías de la comunicación y de la información a través de las conferencias cuatrienales y de la organización de la CMSI. Desde 2000 Naciones Unidas parece haber tomado conciencia de la importancia de la brecha digital en el marco más amplio del desarrollo socioeconómico y ha creado el Grupo de Tareas para coordinar las iniciativas hasta entonces dispersas de diferentes instancias del sistema de las Naciones Unidas y de otras instituciones ajenas, tanto gubernamentales como no gubernamentales¹. Pero estos esfuerzos han sido hasta ahora del todo insuficientes. Si las políticas e inversiones de los países ricos para reducir la pobreza en el mundo han sido siempre muy limitados, ¿por qué deberían dejar de serlo las políticas e inversiones para reducir la brecha digital? La respuesta es que la reducción de la brecha digital entre países ofrece inmensas oportunidades de negocio para los grandes operadores de telecomunicaciones estadounidenses y europeos, prestos a proveer de servicios a muchos países en desarrollo con una liberalización de las telecomunicaciones incompleta o pendiente. Ello explicaría la intensa participación del sector privado en algunas iniciativas intergubernamentales en materia de tecnologías de la información y la comunicación, como las de la OCDE y, sobre todo, la del G-8.

En la Cumbre del G-8 celebrada en julio de 2000 en Kyushu-Okinawa fue adoptada la Carta de Okinawa sobre la Sociedad de la Información Global, en la que se ponían de manifiesto las ventajas de contribuir a la reducción de la brecha digital²:

“Las tecnologías de la información se están convirtiendo rápidamente en un motor de crecimiento para la economía mundial. También están permitiendo a muchos emprendedores individuales, empresas y comunidades de todo el globo

¹ Una de las iniciativas más originales es la Digital Opportunity Initiative (DOI) lanzada conjuntamente por Accenture, Markle Foundation y el PNUD con el objetivo de ayudar a los países en desarrollo a diseñar una estrategia de utilización de las tecnologías de la información y la comunicación que contribuya positivamente a los procesos de desarrollo sostenible. La DOI es un *partenariado* entre instituciones públicas y privadas formado en la Cumbre del G-8 celebrada en Okinawa en julio de 2000. Vid. Accenture; Markle Foundation; PNUD (2001), *Creating a Development Dynamic. Final Report of the Digital Opportunity Initiative*, julio 2001.

² *Okinawa Charter on Global Information Society*, Cumbre del G-8 celebrada en Kyushu-Okinawa, julio de 2000, párr. 1 y 6.

abordar los retos económicos y sociales con mayor eficiencia e imaginación. Ahí hay enormes oportunidades que pueden ser aprovechadas y compartidas por todos nosotros.

[...] Los beneficios potenciales de las tecnologías de la información ofrecen una perspectiva prometedora en la medida en que fomentan la competencia, promueven aumentos de productividad, y crean y mantienen el crecimiento económico y empleos. Nuestra tarea es no sólo estimular y facilitar la transición hacia una sociedad de la información, sino también cosechar sus beneficios económicos, sociales y culturales.”

Los miembros del G-8 decidieron entonces crear el Digital Opportunity Task Force (DOT Force), un órgano consultivo compuesto por 43 representantes gubernamentales de los países del G-8 y de países en desarrollo, de organizaciones internacionales, del sector privado y de instituciones no lucrativas. El objetivo básico del DOT Force era explorar los retos y oportunidades que ofrecían las tecnologías de la información y la comunicación y el papel que podían desempeñar “en el impulso del desarrollo sostenible y participativo, en una gobernanza mejor, en la creación de riqueza y en la capacitación de comunidades locales y grupos vulnerables”³. Fruto de los trabajos del DOT Force, en mayo de 2001 se presentó su informe final⁴, cuya propuesta de plan de acción fue asumida por la Cumbre del G-8 celebrada en julio de 2001 en Génova⁵. Los elementos básicos de la iniciativa del G-8 no diferían sustancialmente de los de otras iniciativas como el programa *infoDev* del Banco Mundial o la Fuerza de Tareas sobre Tecnologías de la Información y la Comunicación de Naciones Unidas, en las que la participación del sector privado era también muy destacable y en las que se incidía especialmente en la adopción de políticas de liberalización y de fomento de las inversiones en el sector por parte de los países en desarrollo.

³ *Digital Opportunities for All: Meeting the Challenge*, Informe del Digital Opportunity Task Force (DOT Force), 11 de mayo de 2001, p. 22.. Disponible en <http://www.dotforce.org>

⁴ Ibid.

⁵ *Genoa Communiqué y DOT Force Genoa Plan of Action*, Cumbre del G-8 celebrada en Génova, 22 de julio de 2001. Documentos disponibles en <http://www.dotforce.org>. El Plan de Acción de Génova proponía nueve actuaciones inmediatas: 1) apoyo al desarrollo de estrategias electrónicas nacionales; 2) mejora de la conectividad, aumento del acceso, reducción de precios; 3) refuerzo del desarrollo de las capacidades humanas y de la creación e intercambio de conocimientos; 4) impulso a la creación de empresas y empleos; 5) refuerzo de la participación universal en la gobernanza de las tecnologías de la información y la comunicación globales; 6) establecimiento de una iniciativa para la introducción de tecnologías de la información y la comunicación en los países menos desarrollados; 7) utilización de las tecnologías de la información y la comunicación en la sanidad; 8) apoyo al desarrollo de contenidos y aplicaciones locales; 9) priorización de las tecnologías de la información y la comunicación en los programas de Asistencia Oficial al Desarrollo y refuerzo de la coordinación de las iniciativas existentes.

Los procesos de privatización de las telecomunicaciones realizados por casi todos los países de la OCDE durante los años noventa tenían entre sus objetivos la mejora de las infraestructuras de comunicación e, indirectamente, la mejora el acceso a las redes. Todavía es pronto para determinar si estas políticas contribuyeron a paliar en alguna medida las disparidades de acceso y la brecha digital. Está claro que los gobiernos han conseguido deshacer los monopolios nacionales que predominaron en el sector desde su surgimiento a finales del siglo XIX y principios del siglo XX. Y también está claro que en muchos casos la competencia entre empresas ha conllevado bajadas de precios y mejoras en los servicios, elementos indispensables para paliar la brecha digital. En este sentido, los operadores de telecomunicaciones –así como las empresas de hardware y software– pueden haber paliado la brecha digital porque sus inversiones han contribuido a extender las redes de información, pero en ningún momento la reducción de las desigualdades en el acceso ha sido un objetivo de sus estrategias empresariales. Para una empresa no tiene por qué serlo.

Para las autoridades públicas sí debe serlo. En ellas recae la responsabilidad de conseguir que las redes de comunicación y en particular internet sean espacios abiertos y de fácil acceso, espacios en los que las disparidades se vean reducidas y que contribuyan a la reducción de las disparidades en otros ámbitos sociales⁶. Al alcance de las autoridades públicas se encuentran las medidas políticas que pueden contribuir a reducir la brecha digital, como son determinados instrumentos normativos o inversiones que, según los casos, facilitarían o constreñirían las actividades de los operadores en los mercados. Pero hasta el momento dichas medidas han sido muy limitadas e insuficientes para paliar el riesgo.

1.2. EL CONTROL DE LOS ATAQUES INFORMÁTICOS

Los ataques informáticos constituyen un riesgo para cualquier usuario de internet, pero muy especialmente para todas aquellas organizaciones cuyo funcionamiento

depende de los sistemas informáticos, como es el caso de muchos gobiernos y de todas las empresas de los sectores de las tecnologías de la información y la comunicación. La seguridad de sus infraestructuras informáticas no puede ser técnicamente garantizada por completo porque los medios utilizados con este fin son los mismos que utilizan los atacantes: la criptografía sirve por igual para cifrar la identidad de un atacante que para cifrar el contenido de un mensaje, un virus informático se crea con el mismo tipo de código que se utiliza en un antivirus, los mensajes que pueden provocar una DoS no difieren de los mensajes habituales de la Red más que en su número o volumen. A nivel técnico, todo lo que puede hacer una organización que desee limitar el riesgo de ataques informáticos es invertir en seguridad y dotarse de antivirus, cortafuegos, sistemas de detección de intrusos, sistemas automáticos de vigilancia, etc.

Pero aunque el riesgo no pueda ser eliminado al cien por cien, la extensión de los sistemas y aplicaciones de seguridad en internet contribuye en gran medida a la contención de ataques a gran escala. En este sentido, una parte importante del éxito en el control del riesgo se encuentra en la prevención y en la sanción de los ataques, aspectos en torno a los cuales las autoridades públicas han desempeñado un papel muy destacado. En primer lugar, muchos gobiernos han establecido órganos de vigilancia y coordinación, como en Critical Infrastructure Coordination Group en Estados Unidos o los sistemas de alerta rápida en la Unión Europea. Junto a estos sistemas, públicos y conocidos, gobiernos como el estadounidense y el británico utilizan también mecanismos secretos de vigilancia que se encuentran más allá de la ley, caso de Carnivore o Echelon –se trata de mecanismos que pueden contribuir a la seguridad en internet, pero al muy elevado precio de vulnerar la privacidad de los usuarios–. En segundo lugar, gobiernos y organizaciones internacionales como la OCDE han llevado a cabo campañas de concienciación sobre la importancia de la seguridad en internet como un factor clave para fomentar la confianza en el comercio electrónico, y estas campañas han contribuido a que las empresas se doten de sistemas de seguridad. En tercer lugar, algunos gobiernos han adoptado medidas reguladoras que no sólo sugieren, sino también exigen seguridad a las empresas, como ocurre con los estándares contables

⁶ JORDANA, Jacint (2001), *Desigualtats digitals i societat de la informació: un debat pendent*, Papers de

impuestos por el gobierno estadounidense a sus empresas en 1999, en el sentido de garantizar que la información utilizada en la contabilidad sea protegida por las medidas de seguridad adecuadas⁷. En cuarto lugar, algunos gobiernos han recurrido a la cooperación intergubernamental para prevenir y sancionar los ataques informáticos que constituyen ciberdelitos, y fruto de esta cooperación ha sido la Convención sobre ciberdelincuencia de 2001, auspiciada por el Consejo de Europa. Capítulo aparte merecen las medidas legislativas excepcionales tomadas por el gobierno estadounidense tras los atentados terroristas del 11 septiembre de 2001. La USA Patriot Act de 2001 y la Cyber Security Enhancement Act de 2002 responden al espectro del ciberterrorismo, a la posibilidad de un ataque informático masivo contra intereses estadounidenses en el ciberespacio. El gobierno de Estados Unidos ha conseguido transmitir esta preocupación a otros gobiernos y a foros internacionales como la OCDE, que en julio de 2002 revisó por este motivo las directrices sobre seguridad de los sistemas informáticos que había adoptado diez años antes.

En la medida en que el riesgo de ataques informáticos puede ser controlado, los máximos beneficiados de dicho control han sido sin duda las grandes empresas dedicadas al software de seguridad, como Symantec, SilentRunner o Company 51, por citar sólo algunas, al igual que las grandes empresas de hardware y software con departamentos especializados en productos de seguridad, como IBM, Sun Microsystems, Microsoft, Computer Associates, Cisco, Network Associates Inc. o Software Systems International. Ciertamente, la seguridad que se obtiene con los productos de estas empresas revierte favorablemente sobre los mercados electrónicos, que pasan a ser percibidos con mayor confianza por parte de las empresas y consumidores del comercio electrónico. Pero un exceso de celo en torno a la seguridad en internet también puede generar riesgos e ir en detrimento de otros valores como la justicia o la libertad. En cuanto a la justicia, si la seguridad de los mercados electrónicos puede comprarse, aquellos usuarios con mayor poder adquisitivo podrán contar con mayores niveles de seguridad, los cuales pondrán de manifiesto la vulnerabilidad relativa de aquellos otros usuarios que no puedan comprar los productos que garantizan

la Fundació Rafael Campalans, nº 130, Barcelona: Fundació Rafael Campalans, pp. 24-25.

unos niveles de seguridad mínimos. En cuanto a la libertad, puede verse limitada de maneras muy diversas. Así, las empresas que producen software de seguridad pueden utilizar estas tecnologías para generar dependencia o para reforzar su posición de mercado, como ha intentado hacer Microsoft con el programa Palladium, que protege de virus informáticos, pero también permite a Microsoft controlar el estándar técnico para la distribución digital de archivos audiovisuales⁸. Otra forma de control es la ejercida por los gobiernos a través de legislación o de sistemas de espionaje. En este sentido, ya antes del 11 de septiembre de 2001 muchos *hackers* y grupos activistas como EFF, PI, EPIC o ACLU denunciaron cómo algunas medidas políticas, fundamentalmente estadounidenses, estaban aumentando la seguridad a costa de la reducción o de la eliminación de la privacidad en el ciberespacio.

1.3. EL CONTROL DE LAS VIOLACIONES DE LA PRIVACIDAD

El crecimiento del comercio electrónico en internet está condicionado por las garantías que se ofrecen a la privacidad de los usuarios. Las empresas vinculadas a las tecnologías de la información y la comunicación y las empresas de comercio electrónico lo saben y son las primeras interesadas en controlarlo. Por su parte, las autoridades públicas de los Estados son las responsables últimas de garantizar la privacidad a través de políticas públicas que generen confianza en el comercio electrónico. Esta confluencia de intereses entre empresas vinculadas al comercio electrónico y autoridades públicas ha facilitado el control del riesgo porque a menudo los responsables políticos han delegado en las empresas del sector la adopción de las medidas necesarias, ya fuesen éstas códigos de conducta con prácticas empresariales adecuadas o software de protección de datos.

Pero las divergencias en las formas de controlar el riesgo entre Estados Unidos y los países miembros de la Unión Europea también han sido una fuente de conflicto que

⁷ “Securing the cloud”, *The Economist*, 26 de octubre de 2002.

⁸ “Putting it all together”, *The Economist*, 26 de octubre de 2002.

ha dificultado la posición de las empresas estadounidenses. Por tradición histórica y jurídica, el tratamiento político y normativo de la protección de los datos personales varía considerablemente entre Estados Unidos y la Unión Europea. Mientras que las autoridades públicas estadounidenses optaron por legislar puntualmente sobre cuestiones delicadas como la confidencialidad de los datos sanitarios, la protección de menores o la confidencialidad de los datos financieros, en Europa las instituciones comunitarias adoptaron un enfoque legislativo comprensivo en el que se abordaba el problema de la privacidad en su conjunto desde la Directiva sobre protección de datos personales de 1995. El conflicto entre los dos enfoques radicaba en que la Unión Europea condicionaba la salida de datos personales del territorio de la UE al cumplimiento de un nivel de protección que en Estados Unidos no se daba, con lo cual las empresas estadounidenses con operaciones en Europa quedaban en una situación jurídicamente precaria si decidían exportar datos personales hacia Estados Unidos. La solución de “puerto seguro” (*safe harbor*) a la que llegaron el gobierno estadounidense y la Comisión Europea en las negociaciones desarrolladas entre 1999 y 2000 debe mucho a la participación activa de las empresas afectadas, que hicieron valer sus intereses.

Los acuerdos de “puerto seguro” les supone un trámite burocrático, pero un trámite que ofrece dos grandes ventajas. Por un lado, es más ágil que los establecidos legalmente para las empresas europeas. Por otro lado, ofrece libertad para elegir los mecanismos de protección de la privacidad con la mera condición de que se respeten unos principios básicos. Entre estos mecanismos utilizados por las empresas están, por ejemplo, programas para la gestión segura de identidades en internet como los desarrollados por Liberty Alliance y, en muy menor medida, el Passport de Microsoft. Pero los mecanismos más extendidos y reputados en Estados Unidos son los programas y certificados de privacidad TRUSTe, BBOnLine, JIPDEC o CPA Web Trust, que certifican que quienes los obtienen respetan unos estándares mínimos⁹. Las empresas que emiten estos certificados actúan como verdaderas autoridades en el comercio electrónico y cuentan con el apoyo de los gobiernos, de las principales asociaciones

⁹ MANN, Catherine L.; ECKERT, Sue E.; KNIGHT, Sarah Cleeland (2000), *Global Electronic Commerce, op. cit.*, pp. 128-129.

empresariales en los mercados electrónicos y de grupos activistas –*hackers*, asociaciones de defensa de derechos y libertades individuales, y asociaciones internacionales de consumidores.

En primer lugar, los gobiernos han venido apoyando este tipo de mecanismos para proteger la confidencialidad de los datos al alentar al sector privado para que se responsabilizase de la cuestión y tomase las medidas oportunas. No sólo a nivel nacional, sino también a través de organizaciones intergubernamentales como la OCDE, que desde 1980 en sus directrices sobre la protección de la privacidad en los flujos transfronterizos de datos personales se ha mostrado partidaria de la autorregulación privada¹⁰. En segundo lugar, las asociaciones empresariales más activas en relación a la expansión del comercio electrónico, como la Cámara de Comercio Internacional, la Alliance for Global Business, el Global Business Dialogue on e-commerce, la Global Information Infrastructure Commission y la Online Privacy Alliance han avalado y fomentado el uso de estos mecanismos privados. En tercer lugar, también se han mostrado favorables a la mínima intervención gubernamental en la protección de la privacidad grupos vinculados al *hackerismo* como la Electronic Frontier Foundation, la Global Internet Liberty Campaign, la Internet Free Expression Alliance, la Digital Future Coalition, el Free Expression Network, al igual que asociaciones de defensa de derechos y libertades individuales como Privacy International, Electronic Privacy Information Center, Privacy Coalition y American Civil Liberties Union, y asociaciones internacionales de consumidores como Consumers International, Trans Atlantic Consumer Dialogue y Public Interest Advocacy Centre.

En el caso de los *hackers* y de las asociaciones de defensa de derechos y libertades individuales, el apoyo a los mecanismos privados de protección de la privacidad parte del rechazo a la intrusión de las autoridades públicas en internet. La experiencia histórica de actividades gubernamentales intrusivas y la conciencia de las posibilidades técnicas de control que ofrece la Red han llevado a estos grupos a mostrarse muy combativos en este ámbito. La reacción a los atentados del 11 de septiembre de 2001 por parte del gobierno estadounidense, secundado tácitamente por el resto de gobiernos,

les ha dado la razón, sin que aún pueda determinarse con precisión hasta qué punto pueden verse restringidas las libertades personales en todo el mundo como consecuencia de las actividades de vigilancia del ciberespacio que llevan a cabo los servicios de espionaje estadounidenses. En cualquier caso, parece claro que en el orden de prioridades de las autoridades públicas la seguridad frente al ciberterrorismo ha pasado por delante de la privacidad de los usuarios.

El control del riesgo de violaciones de la privacidad ha favorecido a empresas y a consumidores en la medida en que ha contribuido a aumentar la confianza en el comercio electrónico. Pero esta confianza puede ser minada tanto por los gobiernos como por las empresas, que en ocasiones pueden ser muy agresivas en algunos servicios personalizados, como han demostrado Microsoft o AOL. Si internet se convierte en un lugar cada vez más vigilado, con cada vez más control y en el que cada vez es más difícil mantener la privacidad, entonces saldrán perdiendo la mayoría de usuarios, no sólo las empresas que hacen negocio en internet.

2. EL CONTROL DE LOS RIESGOS ASOCIADOS A LAS REDES

Las redes de comunicación que conforman internet han sido controladas tanto por actores públicos como por actores privados y mediante diferentes instrumentos dependiendo del riesgo que pretendía ser limitado. El control de la ciberocupación, de la inseguridad jurídica y de la inseguridad de los medios de pago ha sido ejercido en diverso grado por actores públicos y por actores privados y los instrumentos utilizados en cada caso han dependido de los objetivos y preferencias de los actores con más poder en los mercados electrónicos.

¹⁰ Vid. OCDE (2002), *OECD Guidelines on the Protection of Privacy and Transborder Flows of Personal Data*, París: OCDE.

2.1. EL CONTROL DE LA CIBEROCUPACIÓN

La ciberocupación es una práctica que perjudica fundamentalmente a las empresas, y en un grado que está en relación directa con la fama o la extensión del conocimiento de la marca de la empresa. Cuanto más conocida es una empresa, más perjudicada se verá si el nombre de dominio que se correspondería con su marca es registrado por alguien ajeno a los intereses de la empresa. Por tanto, las grandes empresas han sido las principales interesadas en paliar el riesgo de ciberocupación y a tal efecto han presionado sobre las autoridades responsables del DNS: en última instancia, el gobierno estadounidense.

Como consecuencia de esta presión, el gobierno estadounidense tomó iniciativas legislativas que condujeron a la adopción por parte del Congreso de la Federal Trademark Dilution Act en 1995 y de la Anticybersquatting Consumer Protection Act en 1999. Pero la aplicación de estas leyes se limitaba al territorio de Estados Unidos y, por otro lado, los mecanismos arbitrales establecidos por la empresa registradora NSI para la solución de litigios resultaron altamente insatisfactorios, todo ello todo al tiempo que los casos de ciberocupación se multiplicaban, y a un ritmo comparable al del crecimiento del comercio electrónico en internet. Por consiguiente, el gobierno de Estados Unidos optó por crear un organismo privado de carácter internacional con la colaboración de organizaciones internacionales gubernamentales como la UIT y, sobre todo, la OMPI. El resultado fue un complejo compromiso entre: a) la voluntad del gobierno estadounidense de controlar el DNS; b) los intereses económicos de empresas registradoras como NSI, que veían en los ingresos por registro un negocio muy lucrativo; c) la voluntad de organismos internacionales gubernamentales de desempeñar un papel relevante internacionalizando el DNS; y d) la insistencia de los expertos y activistas reunidos en la ISOC y la IANA por mantener la gestión del DNS como una actividad privada y respetuosa con la filosofía libertaria y abierta característica de internet, a salvo tanto de la intervención gubernamental como de la apropiación empresarial. Entre 1996 y 1998 se fraguó este difícil compromiso que resultó en la

creación de la ICANN, una institución muy peculiar, tal y como la describe uno de sus mejores conocedores, Milton L. Mueller¹¹:

“El régimen emergente para la gobernanza de internet es el producto de un acuerdo *informal* entre gobiernos nacionales, y el acuerdo incluye un papel mucho más extensivo para los actores del sector privado. Este hecho no hace a la ICANN diferente de otros regímenes internacionales [...], pero ello no cambia su naturaleza básica. Resulta más preciso y analíticamente más provechoso definir la ICANN como una variante de un régimen internacional estándar que concebirla como algo *sui generis*”.

Sea cual sea la caracterización formal de la ICANN, lo importante es determinar quién la controla y en beneficio de quién actúa. La primera pregunta tiene una respuesta sencilla, pues la existencia de la ICANN depende del gobierno estadounidense, cuyo Departamento de Comercio tutela sus actividades y ha venido prorrogando el mandato inicial otorgado en 1998. La segunda pregunta tiene una respuesta algo más compleja porque los grupos implicados en las actividades de la ICANN son muy heterogéneos y sus intereses muy variados. Pero puede afirmarse con carácter general que la ICANN ha tendido a beneficiar a las empresas con intereses económicos vinculados al DNS. Así lo demuestran las actividades desarrolladas en tres ámbitos muy amplios: la regulación de los derechos de propiedad sobre nombres de dominio, la regulación económica de la oferta de nombres de dominio –fijación de precios, resultados, estructura del mercado de registros, etc.– y la explotación de los datos de los identificadores de internet para facilitar la vigilancia y el control por parte de las autoridades públicas¹². Resulta muy revelador a este respecto el funcionamiento de la “Política Uniforme de Resolución de Controversias relativas a Nombres de Dominio” instaurada a finales de 1999, en la que la OMPI participa ofreciendo los servicios de su Centro de Arbitraje y de Mediación. Los mecanismos de arbitraje de la ICANN han paliado considerablemente el riesgo de ciberocupación, como demuestra el elevado número de casos sometidos y resueltos mediante la citada “Política”¹³. Pero el control sobre este riesgo se ha ejercido favoreciendo sobremanera los intereses de las empresas que denunciaban casos de ciberocupación, a las que se facilitaba el desalojo de los ciberocupas.

¹¹ MUELLER, Milton L. (2002), *Ruling the root*, *op. cit.*, pp. 217-218.

¹² *Ibid.*, pp. 218-219.

¹³ Vid. la lista de casos en el sitio del Centro de Arbitraje y de Mediación de la OMPI, disponible en <http://arbiter.wipo.int/domains/decisions/index.html>

Teniendo en cuenta la trascendencia económica de estas decisiones y la dimensión del negocio del registro de nombres de dominio, parece razonable considerar, como hace Mueller, que la ICANN no es un organismo eminentemente técnico, sino más bien un organismo político encargado de la gestión técnica de recursos muy lucrativos: “La ICANN no tiene como preocupación prioritaria la coordinación técnica, ni es una organización para el establecimiento de estándares. Más bien, se trata de una institución que combina la necesidad de coordinación técnica y la regulación de la industria creada en torno a los recursos que gestiona”¹⁴.

Desde su creación, las actividades de la ICANN se encuentran bajo la tutela del gobierno estadounidense, que cuenta para esta labor con el apoyo de otros gobiernos, coordinados a través de la OMPI. Pero el régimen de la ICANN sigue estando sometido a fuertes tensiones provocadas por intereses divergentes. Por un lado, la comunidad de usuarios de internet desea que la gestión del DNS siga teniendo un carácter internacional, representativo de la diversidad de usuarios, y un carácter independiente que escape tanto a la intervención de los Estados como a la apropiación por parte de la industria de los registros. Por otro lado, las empresas que conforman esta industria, organizadas incluso como grupo de presión en la International Association of Top Level Domains (IATL), presionan para liberalizar la comercialización de los nombres de dominio¹⁵. El poder de estas empresas, apoyadas por muchas otras de los sectores de las tecnologías de la información y la comunicación, puede acabar imponiéndose sobre la autoridad de la comunidad de usuarios de internet articulada en organismos como la ISOC o W3C. Éstos gozan de legitimidad por su contribución al surgimiento y desarrollo de internet, así como por su experiencia acumulada en la gestión del DNS, pero carecen de recursos económicos y su capacidad para influir políticamente sobre las autoridades públicas responsables en última instancia del futuro de la ICANN es muy limitada. Por todo ello, cabe afirmar que el régimen de la ICANN sigue siendo altamente inestable.

¹⁴ MUELLER, Milton L. (2002), *Ruling the root*, *op. cit.*, p. 218.

¹⁵ Vid. <http://www.iatld.org>

2.2. EL CONTROL DE LA INSEGURIDAD JURÍDICA

Para la expansión de los mercados electrónicos, al igual que para la expansión de los mercados tradicionales, las empresas y los consumidores necesitan tener un marco jurídico seguro en el que los contratos desempeñan un papel esencial. No es de extrañar, pues, que la contratación electrónica fuese una de las cuestiones en torno a las cuales cuajaron más rápidamente el consenso y la cooperación intergubernamentales.

Durante los años ochenta la CNUDMI ya había trabajado al respecto y el desarrollo de actividades comerciales en internet fue incluido en su agenda de actividades desde 1992, año de creación del Grupo de Trabajo sobre Intercambio Electrónico de Datos –denominado posteriormente Grupo de Trabajo sobre Comercio Electrónico–. Este órgano canalizó la cooperación de Estados Unidos y de los Estados miembros de la Unión Europea para elaborar una ley tipo que sirviera de modelo armonizador para las leyes nacionales en la materia. El sector privado tuvo una participación destacada en estos trabajos a través de la Cámara de Comercio Internacional, que hizo valer en las discusiones técnicas las preferencias empresariales. El resultado final sería la Ley Modelo sobre Comercio Electrónico de 1996, un instrumento que serviría de modelo para la UETA y la UCITA estadounidenses de 1999 y para la Directiva comunitaria sobre comercio electrónico de 2000. Estas normas hicieron suyos los principios básicos de la Ley Modelo, comenzando por la equiparación del valor jurídico de los contratos en papel y de los contratos digitales.

Del mismo modo, el valor jurídico de las firmas digitales necesitaba ser armonizado internacionalmente para apuntalar la seguridad jurídica de las transacciones electrónicas. La Directiva sobre firmas electrónicas de 1999 cumplió con este cometido en Europa y la ESIGN Act de 2000 lo hizo en Estados Unidos. Los trabajos comunitarios y estadounidenses en la materia de desarrollaron paralelamente a los que desde 1997 inició la CNUDMI para la elaboración de la Ley Modelo sobre Firmas Electrónicas, que fue finalmente aprobada por la Asamblea General de Naciones Unidas en 2000. Gracias a la relación dialéctica establecida entre, por un lado, la elaboración de instrumentos legales en los ordenamientos jurídicos nacionales y comunitario y, por otro lado, la elaboración de la Ley Modelo en la CNUDMI, se ha conseguido una

armonización normativa en base al principio de la equiparación del valor de las firmas digitales al valor de las firmas sobre papel.

En esta cuestión las dificultades propiamente jurídicas se vieron acentuadas por los conflictos planteados en Estados Unidos entre las autoridades públicas y el sector privado con respecto a las políticas criptográficas y a los estándares técnicos de las infraestructuras de cifrado. A principios de los años noventa el gobierno estadounidense pretendió controlar la utilización de tecnologías de cifrado en internet. Con este objetivo, no sólo mantuvo estrictos controles sobre la exportación de productos criptográficos, sino que intentó convencer a las empresas del sector para que adoptasen el Clipper Chip, un mecanismo de recuperación de claves que permitiría a las autoridades públicas conservar copias de las claves y, en circunstancias excepcionales, utilizarlas para descifrar mensajes. La propuesta del Clipper Chip y los intentos gubernamentales por controlar estas tecnologías acabó fracasando ante la oposición frontal de las empresas, de los *hackers* y, más ampliamente, de la opinión pública estadounidense.

Las grandes empresas estadounidenses y las principales asociaciones empresariales mundiales, como AGB y GBDe, presionaron en favor de la autorregulación privada y en contra de la intervención gubernamental. Según ellas, no tenía sentido imponer controles nacionales a la exportación de productos criptográficos cuando los mismos productos u otros de cifrado más potente podían conseguirse con total libertad a través de internet. Con dichos controles se ponía en desventaja a las empresas de software estadounidenses frente a las de otros países libres de controles. Tampoco era vista con buenos ojos la interferencia gubernamental en los estándares de fabricación de los productos criptográficos porque ello alteraba las características de los productos y los costes de fabricación. A estos argumentos se sumaban los de importantes *hackers* y grupos activistas dedicados a la protección de los derechos de los usuarios en internet, como EFF, GILC, IFEA, DFC o FEN. Para todos ellos, y para asociaciones profesionales como CPSR, cualquier restricción gubernamental a las tecnologías de cifrado equivalía a limitar la libertad de los usuarios de internet precisamente cuando la criptografía estaba al alcance de cualquier individuo y no sólo de grandes empresas u organizaciones. Como instrumento para proteger la privacidad, también era defendida por diversas asociaciones de defensa de derechos y libertades

individuales, como PI, EPIC, Privacy Coalition y ACLU. Finalmente, tanto en Estados Unidos como en el resto del mundo ha acabado imponiéndose la preferencia del sector privado por la autorregulación.

2.3. EL CONTROL DE LA INSEGURIDAD DE LOS MEDIOS DE PAGO

El desarrollo de sistemas de pago seguros ha sido considerado por los gobiernos, las empresas y los consumidores como uno de los principales requisitos para el crecimiento continuado del comercio electrónico. Todas las empresas de los sectores de las tecnologías de la información y la comunicación, comenzando por las empresas de comercio electrónico, están interesadas en que el riesgo sea controlado.

Los gobiernos han contribuido a este control con recomendaciones a los sectores económicos implicados y con inversiones en proyectos de desarrollo de tecnologías para pagos electrónicos, pero tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea estas actividades han sido realizadas conjuntamente con el sector privado. Las pocas organizaciones internacionales gubernamentales que se han ocupado de la cuestión, como la OCDE, también se han decantado por adoptar directrices, en lugar de instrumentos jurídicamente vinculantes como tratados internacionales. Así, las *Guidelines on Cryptography Policy* de 1997 o las *Guidelines for Consumer Protection in the Context of Electronic Commerce* de 1999 operan a modo de orientaciones para la actuación conjunta de gobiernos y empresas, no como obligaciones estrictas de comportamiento.

Las actividades de las autoridades públicas en ningún caso han comportado la imposición de normas sobre estándares, siguiendo las preferencias de todas las grandes empresas de hardware y software, agrupadas en Estados Unidos en el Computer Systems Policy Project y, más ampliamente, en foros como el ABD y el GBDe, defensores acérrimos de la autorregulación privada. El rechazo de las empresas de estos sectores a la fijación de estándares mediante regulación pública es comprensible, pues en este ámbito muchas de ellas están comprometidas simultáneamente en diferentes proyectos de desarrollo tecnológico.

Pese a la coexistencia de diferentes medios de pago en el comercio electrónico en internet –tarjetas de crédito, cheques, banca electrónica, facturación electrónica, dinero electrónico–, y algunos de ellos con varios estándares técnicos, lo cierto es que las tarjetas de crédito son el más utilizado en el B2C. A ello ha contribuido el desarrollo del estándar SET por parte de MasterCard y Visa con la colaboración de algunas de las más importantes empresas de hardware y software. De entre todas ellas, dos grupos de empresas destacan como autoridades para el control de la inseguridad en los medios de pago. Por un lado, las empresas de tarjetas de crédito, en la medida en que este medio es el más extendido y el preferido mayoritariamente por los consumidores. Por otro lado, las compañías de certificación, cuyos servicios de emisión de certificados digitales son imprescindibles en todos los sistemas de pago electrónicos –al igual que en las infraestructuras de clave pública que se utilizan en las firmas digitales.

3. EL CONTROL DE LOS RIESGOS ASOCIADOS A LA INFORMACIÓN

La información que es transmitida a través de internet ha sido controlada tanto por actores públicos como por actores privados y mediante diferentes instrumentos dependiendo del riesgo que pretendía ser limitado. El control de la piratería, de la difusión de contenidos nocivos y de los fraudes comerciales en internet ha sido ejercido en diverso grado por actores públicos y por actores privados y los instrumentos utilizados en cada caso han dependido de los objetivos y preferencias de los actores con más poder en los mercados electrónicos.

3.1. EL CONTROL DE LA PIRATERÍA

La protección de los derechos de autor de productos comercializados en internet interesa primordialmente a las empresas que ganan dinero vendiendo dichos productos y que dejan de ganarlo por la piratería. Las empresas que producen y distribuyen contenidos para internet han sido las principales interesadas en el control del riesgo y han presionado a los gobiernos para que asumieran dicho interés. La expansión de los

mercados electrónicos dependía en parte del control de la piratería y los Estados han contribuido a controlarla con medidas legales muy duras contra los infractores de la propiedad intelectual, ya se tratase de derechos de autor o de patentes.

Gracias a las tecnologías de la información y la comunicación, y especialmente a internet, durante los años noventa se desarrollaron nuevas formas de copiar, reproducir y distribuir datos digitales –música, imágenes, video, texto, software, etc.–. Estas formas, inimaginables hace muy pocos años, supusieron un reto para las leyes de protección de los derechos de autor, unos derechos que en industrias como la discográfica o la cinematográfica son propiedad de grandes compañías y estudios que dominan mercados oligopolísticos de alcance mundial, aunque estén radicadas mayoritariamente en Estados Unidos. Conscientes de la amenaza que suponían internet y la extensión de aplicaciones que facilitaban el intercambio de archivos, todas las empresas que de algún modo se dedicaban a la distribución de contenidos –reales o potenciales– en internet presionaron fuertemente a las autoridades públicas estadounidenses y europeas para que sus derechos de autor fuesen protegidos también en el ciberespacio, al mismo tiempo que utilizaban todas sus armas legales en los tribunales.

En Estados Unidos el número de denuncias por violación de derechos de autor ha sido elevadísimo. Con independencia de la base jurídica o de la fundamentación de la denuncia, el recurso a los tribunales por parte de los abogados de cualquier gran empresa del sector contra usuarios o *hackers* tiene dos efectos inmediatos. En primer lugar, hace que los ISP, temerosos de caer en responsabilidades civiles o penales, decidan dejar de alojar los sitios denunciados, sacando de sus servidores las páginas web afectadas. Así, empresas como Yahoo!, MSN o AOL cuentan con departamentos enteros dedicados a sacar de sus servidores cualquier contenido de sitios web que haya sido denunciado por violar derechos de autor. En segundo lugar, cualquier usuario o *hacker* denunciado por los abogados de una gran empresa de internet tiene motivos para sentirse intimidado o para ceder a las tentaciones pecuniarias de los denunciantes, de forma que en muchas ocasiones el denunciado cesa en sus actividades antes de que se

demuestre en los tribunales si son o no son ilegales¹⁶. En el caso de proseguir con estas actividades, el denunciado se arriesga a que los tribunales hagan una interpretación expansiva de los derechos autor en el ciberespacio, no ya equiparándolos a los derechos de autor tradicionales, sino reconociendo judicialmente a los propietarios de los derechos de autor prerrogativas de las que no gozan en el comercio tradicional¹⁷.

Esta tendencia expansiva no sólo se ha refrendado en los tribunales, sino también en los órganos legislativos estatales y en las organizaciones internacionales gubernamentales. En respuesta a las presiones de las diversas industrias que producen y distribuyen música, cine, video y otros contenidos digitalizables, los Estados han adoptado medidas nacionales e internacionales para luchar contra la piratería digital. La OMPI fue la organización intergubernamental que asumió la tarea de elaborar los tratados WCT y WPPT, firmados en 1996. A modo de normas armonizadoras, estos tratados tuvieron reflejo en las legislaciones nacionales. Estados Unidos adoptó la No Electronic Theft Act en 1997 y la Digital Millenium Copyright Act (DMCA) en 1998, leyes ambas que refuerzan los derechos de autor en el ciberespacio. Por su parte, la Unión Europea adoptó en 2001 la Directiva sobre derechos de autor y derechos afines, una norma armonizadora muy similar a la DMCA estadounidense y que, como ésta,

¹⁶ Son miles y miles los casos de usuarios y *hackers* que cesan en sus actividades cuando éstas son denunciadas, mucho antes de que pueda demostrarse que son legales o ilegales. Pero son pocos los casos que trascienden públicamente por su dimensión económica o por el empeño del denunciado en entablar una batalla legal con los denunciantes. Uno de los más conocidos es el de Napster. A través de la Asociación de la Industria Discográfica Estadounidense (*Recording Industry Association of America*, RIIA), las grandes compañías discográficas estadounidenses demandaron a los propietarios de Napster en los tribunales estadounidenses en diciembre de 1999. Tras diversos fallos y apelaciones en diversas instancias, una sentencia de marzo de 2001 obligó a Napster a cesar su actividad tal y como venía desarrollándola. En julio de 2001 Napster acabó aceptando una oferta de Bertelsmann Music Group para seguir ofreciendo música a través de un servicio de pago que no vulnera los derechos de propiedad intelectual, aunque las iniciativas de la industria discográfica para ofrecer este tipo de servicios en internet no parecen haber tenido éxito, como demuestran los casos de RealOne Music o Pressplay. Sí lo han tenido otros sitios en los que millones de usuarios aficionados a la música siguieron intercambiándose archivos sin coste alguno a través de programas como Gnutella, WinMX, Audiogalaxy, iMesh, Morpheus, Bearshare o KaZaA Media Desktop, programas todos ellos que pueden ser descargados gratuitamente sin que sus creadores incurran en responsabilidad alguna por el uso que de ellos hagan quienes se los descargan de internet. Vid. LAPUENTE, José María (2001), “Los herederos de Napster”, *Ciberp@ís*, nº 14, pp. 36-38.

¹⁷ Este es uno de los argumentos centrales de Lawrence Lessig para demostrar que internet está convirtiéndose en un medio cada vez más controlado y en el que hay cada vez menos espacios de libertad. Vid. LESSIG, Lawrence (2001), *The future of ideas*, op. cit.

expande los derechos de autor hasta ponerlos incluso en conflicto con la libertad de expresión¹⁸.

Los ejemplos de esta expansión de los derechos de autor en el ciberespacio son muchos y muy variados, pero generalmente se manifiestan en la prohibición de crear y de distribuir aplicaciones informáticas que pueden ser utilizadas para violar derechos de autor, aunque ni la creación ni la distribución de dichas aplicaciones constituya en sí misma una violación de los derechos de autor protegidos¹⁹. Estas normas expansivas y la interpretación que de ellas han hecho los tribunales, sobre todo en Estados Unidos, han provocado las protestas de *hackers*, activistas y usuarios de internet, organizados en grupos como EFF, GILC, IFEA, DFC o FEN²⁰. Pero su poder es muy limitado frente a

¹⁸ La Directiva establece derechos exclusivos muy amplios de reproducción, de comunicación y de distribución, y para estos derechos exclusivos establece excepciones mucho más precisas que las previstas genéricamente en los tratados de la OMPI. Como apunta Gary Lea, estas excepciones van en ocasiones en contra del interés público al establecer límites a la libertad de expresión antes inexistentes; por ejemplo, se establecen requisitos muy estrictos para el uso de material sujeto a protección en beneficio de personas discapacitadas o se limitan las posibilidades para el uso educativo de estos materiales. Vid. LEA, Gary (1999), "Issues of access and content regulation arising from the EU draft Directives on copyright in the Information Society and e-commerce", *Communications Law*, vol. 4, n° 6, pp. 207-213. El trabajo de Gary Lea está basado en el borrador de la Directiva sobre derechos de autor y derechos afines, pero la versión definitiva aprobada en mayo de 2001 no varía sustancialmente en su artículo 5, dedicado a las excepciones a los derechos exclusivos sobre reproducción (art. 2), comunicación (art. 3) y distribución (art. 4).

¹⁹ Un ejemplo ilustrativo es el de la difusión del programa *Advanced eBook Processor*, creado por el programador ruso Dmitry Sklyarov, empleado de la empresa rusa ElcomSoft. Este programa aprovechaba las vulnerabilidades del programa *eBook Reader*, una aplicación propiedad de la empresa estadounidense Adobe Systems para visualizar libros en el ordenador. Adobe Systems denunció a Sklyarov, que fue detenido por el FBI en julio de 2001 durante su participación en la Conferencia DefCon celebrada en Las Vegas, pero debido a las protestas y a la pérdida de popularidad de Adobe Systems entre los *hackers* y aficionados a la informática, la empresa retiró la denuncia y Sklyarov fue liberado. ElcomSoft y su empleado no vulneraron las leyes rusas al comercializar el *Advanced eBook Processor*, pero desde 1998 la Digital Millennium Copyright Act (DMCA) prohíbe en Estados Unidos la creación de herramientas informáticas con las que se pueden violar los derechos de autor y, como este programa era vendido por ElcomSoft a través de internet, los tribunales estadounidenses consideraron que la detención del programador ruso se ajustaba a derecho. Vid. "But Dmitry did no wrong", *The Economist*, 4 de agosto de 2001.

²⁰ En el marco de la protección de la propiedad intelectual, la expansión no se ha limitado a los derechos de autor, sino que ha afectado también a las patentes como consecuencia de la aceptación en la PTO estadounidense de la patentabilidad de los programas de software y de los métodos de negocio. Esta tendencia es muy criticada por los programadores de software porque limita y dificulta las posibilidades de innovación en el sector. Salvo algunas grandes empresas como Oracle y Adobe, la mayoría de las grandes compañías de software han preferido apoyar la expansión de la patentabilidad, pues así obstaculizan el trabajo de los programadores que van por libre y cuyos programas pueden suponer una competencia. Vid. KAHIN, Brian (2000), "The Expansion of the Patent System: Politics and Political Economy", *op. cit.*; y LESSIG, Lawrence (2001), *The future of ideas, op. cit.*, pp. 205-215.

las grandes compañías, que consiguen sus objetivos tanto en los tribunales como en los gobiernos. En los tribunales, los abogados que se dedican a defender los intereses económicos de las industrias que producen y distribuyen contenidos para internet son muchos y muy competentes. Hay mucho dinero en juego en estos litigios y las empresas hacen todo lo posible para no perderlo. Sin embargo, los usuarios denunciados raramente pueden contar con los servicios de los mejores abogados y son pocos los buenos juristas que se han atrevido a denunciar los peligros sociales de estas interpretaciones expansivas que favorecen sistemática y desproporcionadamente a las grandes empresas frente a los pequeños usuarios²¹. En los gobiernos, generalmente se han asumido las demandas de protección de los derechos de autor y de las patentes formuladas por las principales asociaciones empresariales, tanto nacionales como internacionales. Así, al mismo tiempo que las empresas presionaban a sus respectivos gobiernos para que luchasen contra la piratería, organizaciones como CCI, AGB o GBDe requirieron explícitamente que se intensificase la cooperación intergubernamental en esta cuestión. Las disparidades legales entre Estados siguen siendo considerables y ello genera dificultades jurídicas importantes, en particular en lo relativo a las normas sobre la elección de la ley aplicable y sobre la elección de jurisdicción²². Pero los Estados ya han conseguido avances significativos en el sentido de la armonización de la protección de los derechos de autor, no sólo a través de los tratados de la OMPI, sino también mediante la Convención sobre ciberdelincuencia del Consejo de Europa.

3.2. EL CONTROL DE LOS CONTENIDOS NOCIVOS

La expansión de los mercados electrónicos puede verse favorecida por un mayor control sobre los contenidos presentes en internet en la medida en que se limitan

²¹ Uno de estos casos excepcionales es Lawrence Lessig, quien además de ser Catedrático de Derecho en Stanford –antes en Harvard y en Chicago– es miembro directivo del Red Hat Center for Open Source y colabora con diversos grupos *hackers* y activistas ofreciendo asesoría legal.

²² Vid. REINDL, Andreas (1998), “Choosing Law in Cyberspace: Copyright conflicts on Global Networks”, *Michigan Journal of International Law*, vol. 19, pp. 799-871.

aquellos considerados ilegales o nocivos. Estas limitaciones son deseadas por las grandes compañías dedicadas a la producción de contenidos audiovisuales para internet, por las empresas de comercio electrónico y por los Estados, temerosos de que internet se convierta en un medio en el que impere la impunidad. Frente a la transnacionalidad de internet, la calificación de un contenido digital como ilegal o nocivo es algo que varía de un Estado a otro, de modo que el control político del riesgo pasa por la armonización de las disparidades legales entre Estados.

Mucho antes de que se produjesen los primeros pasos en la armonización, los gobiernos y las grandes empresas con presencia en internet apoyaron iniciativas en el sentido de la autorregulación privada. En primer lugar, esta autorregulación consistía en la adopción de códigos de conducta y recomendaciones sobre prácticas empresariales adecuadas, en el sentido de las propuestas de grandes asociaciones de empresas como AGB y GBDe. En segundo lugar, la autorregulación se apoyaba en el desarrollo de mecanismos técnicos de selección de contenidos como los estándares PICS y los programas Net Nanny, CyberPatrol, SurfControl, X-Gear o INCORE. En tercer lugar, la autorregulación comportó el establecimiento de sistemas de alerta y procedimientos para la denuncia rápida de la presencia de contenidos nocivos en la Red. Este tipo de mecanismos constituyen un interesante experimento de colaboración entre el sector público y el sector privado, como han demostrado las iniciativas Consumer Sentinel en Estados Unidos y la red INHOPE de líneas directas establecidas en 1999 por la Unión Europea.

Las autoridades públicas apoyaron decididamente estos tres tipos de regulación, pero la responsabilidad en la adopción de uno u otro variaba considerablemente y las consecuencias para los usuarios de internet también. En el caso de los sistemas de alerta, las autoridades públicas supervisaban y se corresponsabilizaban de la aplicación de la autorregulación privada, de modo que los consumidores tenían garantizada la supervisión pública de estos mecanismos. En cuanto a los códigos de conducta, las empresas eran las encargadas de adaptar convenientemente sus formas de hacer negocio y los contenidos de sus sitios web, recayendo así sobre ellas el coste de la autorregulación. Pero los sistemas de filtro eran adquiridos por los usuarios de internet que deseaban bloquear el acceso desde sus ordenadores a determinadas páginas web –generalmente, de contenidos sexuales o violentos–, de modo que el coste

de la protección recaía sobre los propios consumidores. Lo más significativo, sin embargo, era que la selección de dichas páginas era dejada en manos de las empresas que desarrollaban estos programas y que de este modo controlaban de forma opaca adónde accedían o dejaban de acceder los usuarios²³.

Paralelamente al desarrollo de las medidas de autorregulación privada, las autoridades públicas adoptaron normas nacionales y cooperaron internacionalmente para paliar algunos aspectos del riesgo de difusión de contenidos nocivos, en particular aquellos que afectaban a los menores. En Estados Unidos fueron aprobadas la Communication Decency Act en 1996 y la Children's Online Protection Act en 1998, dos leyes que resultaron polémicas por las restricciones que imponían a la libertad de expresión y porque acrecentaban en cierto modo el riesgo de violaciones de la privacidad. En la Unión Europea se optó por seguir apoyando los mecanismos de autorregulación privada a través del Plan plurianual de acción comunitaria de 1999. En un ámbito más amplio, la cooperación intergubernamental cuajó primero en las directrices para la protección de los consumidores adoptadas por la OCDE en 1999 y, posteriormente, en la Convención sobre ciberdelincuencia del Consejo de Europa de 2001, en la que se tipificaba como delito la pornografía infantil en internet.

La preferencia de las autoridades públicas y de las empresas por las medidas de autorregulación privada, con la excepción puntual de cuestiones referidas a contenidos que afectan a los menores, ha comportado que el control del riesgo haya sido asumido predominantemente por las empresas. Algunos organismos técnicos han criticado los

²³ Este control –censura informática (*ensorware*), según algunos– era opaco porque las empresas que desarrollaban estos programas de selección de contenidos no desvelaban las listas de direcciones de internet que bloqueaban. Se da la circunstancia de que en ocasiones estas listas incluían direcciones de páginas web de organizaciones de defensa de los derechos humanos o de grupos activistas y de defensa del *hackerismo*, que nada tenían que ver con los criterios de filtro supuestamente utilizados. Uno de estos programas de filtro, CyberPatrol, fue descodificado por dos *hackers* mediante un programa al que denominaron CPHacker antes de ofrecerlo libremente en internet. CyberPatrol demandó a los autores de CPHacker ante los tribunales y además se hizo con los derechos de autor del programa. Aunque el programa había sido registrado con una licencia GPL, los programadores lo negaron posteriormente, tras las amenazas de los abogados de la empresa demandante. En cualquier caso, los jueces estadounidenses que se ocuparon del caso recurrieron a las leyes de protección de los derechos de autor para justificar la ilegalidad de CPHacker –ilegalidad en Estados Unidos, no en Suecia ni en Canadá, que eran los países de origen de los dos *hackers*–. Como comentaría Lawrence Lessig al respecto: “La ley se ha convertido en un instrumento para incapacitar de manera efectiva la capacidad de criticar a una empresa. Los programadores pueden distribuir

servicios de selección de contenidos, bien por las limitaciones que establecen sobre el carácter libre y abierto de los primeros años de internet –caso de la ISOC–, bien por las características de las especificaciones técnicas utilizadas en algunos de estos sistemas –caso de la IETF y del W3C–. Pero ni estas críticas ni las formuladas por los grupos activistas *hackers* y de defensa de los derechos y libertades individuales han supuesto trabas de consideración para que las empresas continúen determinando en gran medida las condiciones del funcionamiento del mercado de los contenidos en internet.

3.3. EL CONTROL DE LOS FRAUDES COMERCIALES EN INTERNET

Los gobiernos son los primeros interesados en que internet sea un medio de comunicación en el que primen las actividades legales. De ello depende la expansión del comercio electrónico y por este motivo han realizado esfuerzos para evitar la proliferación de fraudes comerciales en internet. Pero esta tarea también ha recaído sobre las empresas del sector de las tecnologías de la información y la comunicación, conscientes de que la seguridad comercial es la base de la confianza de empresas y consumidores en el comercio electrónico.

La FTC estadounidense es el organismo público que más activamente ha perseguido la comisión de delitos comerciales en internet, con iniciativas como Consumer Sentinel desde 1997 e Internet Lab desde 1999, y en colaboración con el FBI y otros organismos federales. Este tipo de actividades “ciberpoliciales”, existentes en menor medida en el resto de los países de la OCDE, fueron acompañadas de la cooperación intergubernamental en el seno del Consejo de Europa para la conclusión de la Convención sobre ciberdelincuencia de 2001, un tratado internacional de singular importancia para la persecución de los delitos en internet. Pero en última instancia la aplicación de sus disposiciones requiere de la colaboración de las empresas del sector, y particularmente de los proveedores de servicios de internet, responsables del acceso a la Red y de los servidores que almacenan los datos de las páginas web. La determinación

un programa que censura la Red, y la ley censura los esfuerzos para distribuir la lista elaborada por los

de la responsabilidad legal de los ISP cuando sus servicios son utilizados en la comisión de ciberdelitos ha sido una de las cuestiones más difíciles de resolver para las autoridades públicas. Hasta ahora los grandes ISP como AOL o UUNET han conseguido que las normas que han abordado la cuestión a nivel nacional o internacional sólo les hayan atribuido responsabilidades limitadas, como en la Directiva comunitaria sobre comercio electrónico de 2000.

Por lo demás, las grandes asociaciones empresariales como la CCI, AGB o GBDe han abogado en favor de la autorregulación privada y han sugerido a las empresas códigos de conducta y prácticas adecuadas que limitasen el riesgo de fraudes comerciales en la Red. En la línea de estas iniciativas están también las directrices de la OCDE, en particular las *Guidelines for Consumer Protection in the Context of Electronic Commerce* de 1999 y las *Guidelines for the Security of Information Systems and Networks: Towards a Culture of Security* de 2002.

El conjunto de actividades de control sobre los riesgos del comercio electrónico en internet hasta aquí referidas puede ser apreciada en el cuadro 16, en el que se integran el cuadro 14 relativo a los actores públicos y el cuadro 15 relativo a los actores privados. Todos estos cuadros ofrecen simplemente una enumeración de las actividades de control y no permiten apreciar el carácter cualitativo de los instrumentos utilizados. En cualquier caso, sí ofrecen un panorama de la variedad de las medidas públicas y privadas adoptadas para el control de todos y cada uno de los riesgos asociados al acceso, a las redes y a la información. La brecha digital ha sido uno de los riesgos en torno al que más han manifestado su preocupación los actores públicos y los actores privados, pero también uno de los menos controlados. Los ataques informáticos han sido objeto de la acción normativa de las autoridades públicas nacionales e internacionales, aunque su control reside necesariamente en el sector privado, que es de donde surge. Las violaciones de la privacidad han sido controladas sobre todo por autoridades privadas, pues las autoridades públicas les han cedido en buena medida la responsabilidad de dicho control, lo cual ha permitido a organismos gubernamentales

censores". Vid. LESSIG, Lawrence (2001), *The future of ideas*, op. cit., p. 187.

como los de Estados Unidos aumentar la vigilancia en internet para reforzar la seguridad tras el 11 de septiembre de 2001. La ciberocupación ha sido objeto de control por parte de la ICANN desde 1998, un organismo internacional privado, pero estrechamente tutelado por el gobierno de Estados Unidos. La inseguridad jurídica en internet ha sido en buena medida limitada por las actividades de autoridades públicas como la CNUDMI, el gobierno estadounidense o la Unión Europea, aunque en materia de firmas digitales el papel del sector privado ha sido determinante, en la medida en que son empresas las autoridades de certificación en los sistemas de cifrado de infraestructura pública. La inseguridad de los medios de pago ha sido reducida sobre todo a partir de las actividades de empresas vinculadas al sector, que han adoptado las medidas técnicas necesarias para generar confianza en los mercados electrónicos. La piratería ha sido asumida como riesgo por las autoridades públicas y, a instancia de las empresas afectadas, han sido tomadas medidas que protegen los derechos de autor y las patentes en los mercados electrónicos incluso más que en los mercados tradicionales. Debido a las diferencias normativas interestatales, las autoridades públicas han delegado el control sobre los contenidos nocivos en internet a autoridades privadas, aunque ello crease otros riesgos para los usuarios. Por último, puede decirse de manera general que el control sobre los fraudes comerciales ha sido asumido conjuntamente por autoridades públicas y por autoridades privadas.

CAPÍTULO XII

PODER, AUTORIDAD Y ORDEN EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

El control de los riesgos del comercio electrónico es el resultado de la configuración de preferencias de los actores con más poder en los mercados electrónicos. La naturaleza del poder en el comercio electrónico, al igual que en cualquier otro fenómeno de las relaciones internacionales, es tanto relacional como estructural. El poder en el comercio electrónico es la capacidad de los actores implicados para influir sobre los otros actores y para conformar el marco de sus relaciones en los mercados electrónicos. El análisis del poder debe ser necesariamente complementado con el análisis de la autoridad en el comercio electrónico y, puesto que el control del comercio electrónico ha recaído en buena parte sobre actores privados, la autoridad privada merece especial atención.

El objetivo del control de los riesgos del comercio electrónicos no es otro que el de establecer unas condiciones de orden en los mercados, un patrón de comportamiento entre los actores implicados orientado al mantenimiento y la expansión de esa fuente de beneficio que son los mercados electrónicos. Las fuentes e instrumentos de control que garantizan dicho orden han alcanzado un grado de consolidación que permite hablar de la existencia de un régimen del comercio electrónico. Y este régimen, como cualquier otro de la sociedad postinternacional, beneficia fundamentalmente a aquellos actores que más han contribuido a su creación, a los actores más poderosos. El análisis de los patrones de poder, autoridad y orden presentes en el comercio electrónico permitirá apreciar hasta qué punto ha sido importante el papel desempeñado por las autoridades privadas en el control del comercio electrónico en internet. El presente capítulo analizará dichos patrones abordando, por un lado, el poder y la autoridad en los mercados electrónicos y, por otro lado, el orden en el comercio electrónico.

1. PODER Y AUTORIDAD EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

Una concepción relacional y estructural del poder necesariamente comporta que el estudio del poder en el comercio electrónico tenga en cuenta tanto la capacidad de influencia que ejercen unos actores sobre otros como la capacidad de todos ellos para establecer las condiciones de funcionamiento en los mercados electrónicos. De ahí que comencemos ocupándonos de las estructuras de poder que rigen dichos mercados. Éstos han sido escenario de cooperación entre los actores públicos y privados implicados en el control del comercio electrónico, pero también han sido escenario de conflictos en los que se han manifestado las disparidades de poder entre actores. Estas luchas de poder evidencian que el poder ejercido por los actores privados ha sido a veces muy superior al de las autoridades públicas. Y en muchas ocasiones, este ejercicio del poder ha ido acompañado de legitimidad, del reconocimiento de que los actores que lo ejercían actuaban de manera autorizada. Era un poder autorizado, un poder ejercido por autoridades privadas, un poder dotado de autoridad privada.

1.1. ESTRUCTURAS DE PODER EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

La estructura de poder del comercio electrónico está formada por el entramado de instituciones, normas, valores y creencias que gobiernan los mercados electrónicos. Es reflejo de las preferencias de los actores implicados, pero a su vez conforma el marco de relaciones en el que se establecen dichas preferencias y constriñe la actuación de los gobiernos, de las empresas, de las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales. En la estructura de poder del comercio electrónico convergen varias de las estructuras de poder a las que se refiriese Susan Strange: la estructura de comercio, aquella que determina qué se intercambia, cómo, quién, por qué medios y en qué condiciones; la estructura de producción, aquella que determina qué se produce, cómo, quién, por qué medios y en qué condiciones; y la estructura de conocimiento, aquella que determina qué conocimiento se adquiere, cómo es almacenado, quién lo difunde, por qué medios, a quién y en qué condiciones –una estructura muy vinculada al denominado poder cultural–. La economía política del comercio electrónico muestra

hasta qué punto la estructura de comercio, la estructura de producción y la estructura de conocimiento están relacionadas y cómo los cambios que se producen en cualquiera de ellas son transmitidos a las demás. El recurso crítico en estas transformaciones es el conocimiento. La trascendencia histórica de la revolución de las tecnologías de la información radica en haber alterado las formas tradicionales de generar y de transmitir los conocimientos, y fruto de esta alteración surgió el comercio electrónico.

La estructura de poder que rige los mercados electrónicos determina las condiciones del intercambio de todo tipo de bienes y servicios a través de internet. Las empresas han sido las principales interesadas en el desarrollo de dichos mercados y las que más insistentemente han actuado para que sus preferencias prevaleciesen en las negociaciones sobre sus condiciones de funcionamiento. La cooperación interempresarial les ha permitido presionar con más fuerza a los gobiernos, comenzando por el estadounidense, para que asumiesen sus demandas. Como principio genérico, la demanda más importante planteada por las empresas ha sido la autorregulación privada de los mercados electrónicos, y este principio ha sido ampliamente reconocido por el gobierno estadounidense, por las instituciones comunitarias y por el conjunto de países miembros de la OCDE. Las grandes empresas con intereses en el comercio electrónico han liderado los procesos de autorregulación estableciendo marcos normativos y configuraciones técnicas que les han permitido expandir sus negocios con un margen de maniobra muy amplio.

Las autoridades públicas estadounidenses y europeas fomentaron esta aproximación y la han acompañado en tres sentidos. En primer lugar, supervisando la aplicación de instrumentos de control privados y poniendo medios públicos al servicio de dicha aplicación –recursos económicos, organismos gubernamentales, tribunales, etc.–. En segundo lugar, adoptando instrumentos de control públicos cuando las autoridades privadas lo han requerido de manera excepcional, como ha ocurrido para la protección de la propiedad intelectual. En tercer lugar, cooperando a través de organizaciones intergubernamentales para hacer posible a escala transnacional un funcionamiento uniforme de los mercados electrónicos.

Indisociablemente vinculada a la estructura de poder del comercio electrónico se encuentra la estructura de producción de las infraestructuras, programas y contenidos necesarios para las actividades del comercio electrónico.

Los operadores de telecomunicaciones, los fabricantes de equipos y componentes informáticos, las empresas de programas informáticos y las grandes compañías de contenidos –fundamentalmente de entretenimiento– establecen las condiciones de la producción de los elementos materiales y digitales que componen los mercados electrónicos. La actividad de algunas de estas industrias ha estado históricamente muy controlada por las autoridades públicas, pero la globalización económica, la revolución de las tecnologías de la información y la adopción generalizada de políticas neoliberales las ha desprendido de dicho control.

Durante los años noventa la liberalización de las telecomunicaciones puso en dificultades a muchos de los monopolios nacionales que operaban al amparo de la protección estatal, pero al mismo tiempo les permitió incorporarse en condiciones muy ventajosas a mercados internacionales más amplios. Algunos de los nuevos operadores de los mercados internacionales liberalizados salieron muy beneficiados, mientras que otros experimentaron fusiones o adquisiciones que han provocado transformaciones profundas en el sector. Pero en cualquier caso, los procesos de liberalización del sector han comportado que las autoridades públicas pierdan poder sobre el mercado de las telecomunicaciones.

En el sector de la informática, desde el surgimiento de los ordenadores personales el control público prácticamente no ha existido. Unos pocos fabricantes de equipos y componentes informáticos han controlado la producción mundial de ordenadores en las condiciones que ellos mismos han establecido. El caso antimonopolio contra IBM, cerrado por el gobierno estadounidense en 1982, no impidió que esta empresa continuase siendo una de las líderes en el sector, aunque en un entorno más competitivo en el que ahora están presentes otros grandes fabricantes como HP-Compaq, Sun Microsystems o Dell. Desde mediados de los años noventa, los patrones de concentración empresarial se han intensificado y un grupo reducidísimo de fabricantes controla cada uno de los segmentos del sector, al tiempo que se ha producido una reestructuración o diversificación de las actividades que ha permitido a los grandes fabricantes entrar en el negocio de los servicios vinculados a internet. En lo que se refiere a los semiconductores para ordenadores, el oligopolio es aún más pronunciado, con un dominio abrumador de Intel, pese a la competencia surgida de fabricantes asiáticos –primero japoneses, luego coreanos y taiwaneses–. Este dominio, combinado

con el de Microsoft en el sector del software, fue el que dio lugar al *Wintelism*, una manifestación desmesurada de poder sobre la estructura de producción en el sector informático. Con la extensión de internet y del WWW a principios de los años noventa los patrones de producción de software comenzaron a verse transformados, pero si existe una empresa con poder estructural en la nueva economía, ésa empresa es Microsoft.

Las compañías dedicadas a la producción de contenidos que son comercializados en internet no sólo no han sido controladas por las autoridades públicas, sino que han contado con el apoyo de éstas para liberalizar los flujos de información en los mercados electrónicos ampliando el alcance de la protección de los derechos de autor. La estructura de la producción de contenidos para internet está en buena parte determinada por las grandes corporaciones mediáticas estadounidenses que controlan los medios de comunicación de masas –Time-Warner, Disney, Bertelsmann, Viacom, News Corporation, Universal, NBC, TCI, Philips, Polygram, Sony, etc.– y que durante la última década han intensificado la cooperación con los grandes operadores de telecomunicaciones y con los fabricantes de hardware y software para ofrecer sus productos en internet.

Es precisamente en los contenidos para internet donde la estructura de producción de la economía política global se solapa y funde con la estructura de conocimiento y donde se sitúa el poder cultural, la capacidad para conformar el proceso del conocimiento en una sociedad, la capacidad de conformar directa o indirectamente sistemas conceptuales¹. Como afirmaban burdamente los asesores gubernamentales estadounidenses²:

“Este nuevo panorama político y tecnológico está listo para que Estados Unidos capitalice sus formidables instrumentos de poder suave, para que proyecte la atracción de sus ideales, de su ideología, de su cultura, de su modelo económico, de sus instituciones sociales y políticas, y para que se aproveche de sus negocios internacionales y de sus redes de telecomunicaciones. La cultura popular estadounidense, con sus tendencias libertarias e igualitarias, domina el cine, la televisión y las comunicaciones electrónicas. La educación superior estadounidense atrae a unos 450.000 estudiantes extranjeros cada año. No todos los aspectos de la

¹ COMOR, Edward A. (1999), “Governance and the Nation-State in a Knowledge-Based Political Economy”, *op. cit.*, pp. 118-119.

² NYE, Joseph S. y OWENS, William (1996), “America’s Information Edge”, *op. cit.*, p. 29.

cultura estadounidense son atractivos, claro está, en particular para los musulmanes conservadores. Sin embargo, el liderazgo estadounidense en la revolución de la información ha incrementado de manera generalizada la percepción y la receptividad global de las ideas y valores estadounidenses”

De manera mucho más elegante, otros autores han subrayado la conexión entre la importancia creciente del poder suave en la era de la información y algunas formas poco juridificadas de cooperación intergubernamental. Según Anne-Marie Slaughter, las redes informales de cooperación intergubernamental, que cristalizan en ocasiones en instituciones poco juridificadas, como puedan ser normas de *soft law*, son uno de los canales más sutiles del poder suave³:

“La juridificación pueden minar el poder del poder suave. Estas redes no operan a través de la coerción, son redes horizontales, redes entre iguales de diferentes países. El poder que ejercen toma la forma de intercambio de información, de persuasión, de deliberación y de socialización. Es un poder importante, un poder que no es del todo aprehendido ni por nosotros ni muchos politólogos. Creo que es un poder cada vez más importante en la era de la información. Si juridificas, vuelves automáticamente a modelos de poder coercitivo y al problema sempiterno del iusinternacionalista: la ausencia de poder coercitivo real en el sistema internacional.”

Para Slaughter, la correlación entre poder suave y baja juridificación es una muestra de que Estados Unidos no ha explotado las posibilidades de poder (coercitivo) que le ofrecería participar de una mayor juridificación de las relaciones internacionales⁴. Es ésta una opinión radicalmente opuesta a la de aquellos que consideran que Estados Unidos ha utilizado el Derecho internacional para aumentar su poder y que el ordenamiento jurídico internacional ha sido un instrumento de la política exterior estadounidense⁵. Más allá de este debate sobre la relación entre la juridificación de las relaciones internacionales y la naturaleza del poder, lo que en ningún caso se pone en duda es la hegemonía de Estados Unidos.

³ En sus observaciones en el debate de la American Society of International Law (ASIL) sobre la juridificación de las relaciones internacionales, Anne-Marie Slaughter presenta estas redes de cooperación intergubernamental informal –G7, G8, G20, G33, APEC, OCDE– como límites a la juridificación de las relaciones internacionales; vid. VV.AA. (2002), “The Legalization of International Relations”, en *Proceedings of the Ninety-Sixth Annual Meeting of the American Society of International Law*, Washington, D.C.: ASIL, pp. 291-308 (296). Se establece de esta forma un interesante paralelismo entre *soft law* y *soft power*. No se trata de una mera coincidencia lingüística, pues si el *soft power* se manifiesta a menudo a través de normas de *soft law* es porque éstas reflejan y conforman relaciones de poder menos coercitivas.

⁴ Ibid., p. 294.

⁵ Esta posición es argumentada por Shirley Scott en “Legalization: Interpreting the Empirical Evidence”, *ibid.*, pp. 291-293.

La naturaleza de la hegemonía estadounidense ha sido perfectamente caracterizada desde la perspectiva gramsciana por los autores de la Economía Política Internacional crítica, y no sólo destacando la importancia de los elementos ideológicos y culturales, sino subrayando ante todo que se trata de una hegemonía *social*, una hegemonía de grupos sociales que operan y se identifican transnacionalmente⁶. En tanto que Estado, las autoridades públicas estadounidenses apenas si controlan la estructura de conocimiento, cuyos patrones de poder son establecidos por las grandes empresas de las tecnologías de la información y la comunicación estadounidenses. Como muy bien demostrara Robert Reich, es más que discutible la identificación entre el interés de estas compañías y el interés nacional estadounidense, no sólo por las dificultades para determinar en qué consiste el “interés nacional”, sino sobre todo porque los beneficios de las filiales en el extranjero de estas transnacionales no revierten sobre el bienestar socioeconómico de los ciudadanos estadounidenses en mayor medida que los beneficios de las filiales en Estados Unidos de las transnacionales extranjeras⁷.

Las grandes empresas de las tecnologías de la información y de la comunicación, en su gran mayoría estadounidenses, son las que controlan las estructuras de poder del comercio electrónico mundial. Como veremos más adelante, este control ha cristalizado en el régimen internacional del comercio electrónico gracias a la cooperación y a la negociación entre empresas, así como entre autoridades privadas y autoridades públicas. Pero en los mercados electrónicos también han sido frecuentes los conflictos y las luchas por el poder, cuyo resultado ha reflejado y ha conformado las estructuras de poder a las que nos hemos referido.

⁶ Vid. COX, Robert W. (1983), “Gramsci, hegemony, and international relations: an essay in method”, *op. cit.*; GILL, Stephen (ed.) (1993), *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*, *op. cit.*; y GILL, Stephen y LAW, David (1993), *The Global Political Economy*, *op. cit.*

⁷ Vid. REICH, Robert B. (1991), *The Work of Nations*, Nueva York: Knopf (trad. española [1993], *El trabajo de las naciones*, Madrid: Javier Vergara).

1.2. LUCHA POR EL PODER EN LOS MERCADOS ELECTRÓNICOS

Los conflictos por la ampliación de cuotas de mercado han sido protagonizados por las empresas vinculadas al comercio electrónico, pero las autoridades públicas y los usuarios que conforman la comunidad de internet no han sido ajenos a la lucha por el poder en los mercados electrónicos. En muchas ocasiones la lucha ha implicado sólo a empresas competidoras en un mismo segmento de la industria, otras veces las implicadas han sido autoridades públicas y autoridades privadas, y en otras ocasiones han sido *hackers* los que se han enfrentado a las grandes empresas. Tres casos referidos a la industria del software permitirán ilustrar esta conflictividad y su trascendencia para la evolución del ciberespacio. En los tres casos escogidos aparecen diferentes categorías de actores, lo que da cuenta de la variedad de actores participantes y de las situaciones de conflicto posibles. Pero en todos ellos tiene un papel destacado una misma empresa, Microsoft, cuyo poder relacional y estructural se ha manifestado claramente en sus relaciones con autoridades públicas, con empresas y con organizaciones no gubernamentales defensoras de los derechos de usuarios y consumidores en los mercados electrónicos. El primer caso elegido para ilustrar este poder es el proceso judicial antimonopolio del gobierno estadounidense contra Microsoft, el segundo es la “guerra de las plataformas” entre empresas por el establecimiento de estándares compatibles en los mercados electrónicos y el tercero es el caso de Kerberos y la lucha del movimiento *hacker* por preservar la libertad frente a la apropiación de internet.

En primer lugar, el caso antimonopolio del gobierno estadounidense contra Microsoft muestra hasta qué punto una empresa puede obtener un poder estructural que escapa y se impone a las autoridades públicas. En 1991 la FTC estadounidense inició las investigaciones sobre las conductas comerciales monopolísticas de Microsoft con sus sistemas operativos en el mercado de los ordenadores personales. El caso fue retomado dos años después por el Departamento de Justicia, que llegó a un acuerdo con la empresa en 1994: el gobierno no llevaría a Microsoft ante los tribunales si la empresa ajustaba su conducta comercial a las leyes antimonopolio. El acuerdo, firmado en 1995, fue violado con toda impunidad por Microsoft, que además integró Windows 95 e Internet Explorer forzando a los fabricantes de ordenadores a favorecer al navegador de Microsoft en detrimento del Netscape Navigator, en lo que se conoce como la “guerra

de los navegadores”. Como concluyó el Departamento de Justicia estadounidense en 1997, Microsoft estaba utilizando su posición de dominio en el mercado de los sistemas operativos para extender su monopolio a otras áreas.

El proceso judicial del caso *United States v. Microsoft* se abrió en mayo de 1998, cuando el Departamento de Justicia y 17 Estados federados demandaron a Microsoft por violar dos artículos de la ley antimonopolio (Sherman Act), los relativos a la adquisición ilegal de monopolio y al mantenimiento ilegal de monopolio. El juez del caso, Thomas Penfield Jackson, estableció como hechos probados en noviembre de 1999 que Microsoft abusó de su posición dominante y en junio de 2000 dictó una sentencia condenatoria que asumía la propuesta de la acusación: Microsoft debía dividirse en dos empresas, una dedicada a los sistemas operativos y otra dedicada al resto de los negocios de software. La empresa de Gates apeló ante el Tribunal Supremo y éste remitió el caso al Tribunal de Apelación de Columbia, que en febrero de 2001 desautorizó al juez Jackson por “animadversión” contra Microsoft –en declaraciones públicas el juez había comparado a la empresa con un grupo mafioso y a Gates con Napoleón–. En junio de 2001 el Tribunal de Apelación rechazó la división de Microsoft argumentando que la acusación no había logrado probar que la integración de sistema operativo y navegador de internet dañara a los usuarios, aunque sí reconocía que las condiciones que Microsoft imponía a los fabricantes de ordenadores eran abusivas. Según este tribunal, la empresa sólo había violado el artículo relativo al mantenimiento ilegal de monopolio, de modo que las medidas que se adoptasen contra la compañía no debían ir encaminadas a acabar con el monopolio, sino con las prácticas de exclusión para mantenerlo. El caso fue reenviado a una instancia inferior, a cargo de la juez Coleen Kollar-Kotelly, pero en noviembre de 2001, antes de que fuese dictada una nueva sentencia, el Departamento de Justicia estadounidense y los fiscales de ocho Estados llegaron a un acuerdo con Microsoft para cerrar el caso imponiendo a la empresa algunos controles, aunque sin sanciones por las conductas comerciales anteriores⁸.

⁸ Entre otras medidas, el acuerdo establece: 1) la creación de un comité técnico con tres expertos, uno de ellos nombrado por Microsoft, para supervisar el comportamiento futuro de la empresa; 2) límites a la negociación de contratos exclusivos de Microsoft con los veinte mayores fabricantes de ordenadores para

Con sólo algunas modificaciones muy puntuales, en su sentencia de 1 de noviembre de 2002 la juez Kollar-Kotelly respaldó el acuerdo entre el gobierno y Microsoft⁹. La satisfacción expresada por el gobierno y la empresa contrasta con la decepción de los competidores y de grupos activistas de usuarios, pues aunque se reconoce que las prácticas comerciales de Microsoft eran ilegales, ni se establecen sanciones económicas, ni se limita el número de aplicaciones que Microsoft incorpora a Windows, ni se reconoce que el comportamiento monopolístico de la empresa va más allá de los navegadores y se proyecta sobre tecnologías y mercados que no podían ser previstos cuando se inició el caso. Aunque se mantienen abiertos varios asuntos que afectan a Microsoft en Estados Unidos¹⁰ y en Europa¹¹, lo cierto es que, tras diez años de investigaciones gubernamentales y judiciales, la empresa no ha sido condenada y conserva los cimientos de su monopolio en segmentos cruciales del mercado. Por poner un ejemplo, si en 1996 Internet Explorer contaba con una cuota de mercado del 17% frente al 83% de Netscape Navigator, en 2002 Explorer tenía el 96,2% y Netscape el 1,7%.

que ninguno de ellos sea discriminado por Microsoft si llega a acuerdos con otras empresas de software; 3) obligación de que Microsoft facilite información sobre el código fuente de Windows a otras empresas para que puedan fabricar aplicaciones de *middleware* compatibles –programas que se despliegan en el sistema operativo, como mensajería instantánea, lectores de audio y video, gestores de correo, etc.–; 4) libertad para que los fabricantes de ordenadores incluyan en el escritorio de Windows los programas y aplicaciones que deseen; 5) obligación de incluir opciones para que los usuarios puedan desinstalar programas y aplicaciones de Microsoft. Vid. “La juez no castiga las conductas del pasado y vigilará a Microsoft”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 7 de noviembre de 2002.

⁹ Entre las modificaciones, se contemplaba la posibilidad de alargar el período de control sobre las conductas comerciales de Microsoft hasta un máximo de cinco años, la modificación de la composición del comité técnico y el endurecimiento de alguna medida relativa a la apertura comercial de la empresa.

¹⁰ El acuerdo de 2001 no fue suscrito por los fiscales de California, Connecticut, Florida, Iowa, Kansas, Massachussets, Minnesota, Utah, West Virginia, que lo consideraron demasiado indulgente. Tras la sentencia de la juez Kollar-Kotelly, tan sólo el Estado de Massachussets decidió mantener abierto el caso. Por otro lado, en Estados Unidos siguen abiertas varias demandas civiles presentadas por empresas rivales, entre ellas Sun Microsystems y AOL.

¹¹ En Europa la Comisión Europea mantiene abierta la investigación iniciada en agosto de 2000 sobre el presunto comportamiento anticompetitivo de Microsoft en varios segmentos del mercado: el de los navegadores con Internet Explorer, el de los reproductores de audio con Media Player y el de los servidores de gama baja. En noviembre de 2002 Microsoft ejerció su poder contratando a Deflet Eckert, alto funcionario de la Comisión muy vinculado a la investigación en razón de su puesto como director del área de análisis y planificación en la Dirección General de la Sociedad de la Información. Vid. “Microsoft ficha a un funcionario europeo implicado en su caso antimonopolio”, *El País*, 30 de noviembre de 2002.

Algunos expertos atribuyen este final del caso al cambio de política introducido por el gobierno de George W. Bush con respecto al gobierno de Bill Clinton, que se había mostrado mucho más severo con el monopolio de Microsoft¹². Sea como fuere, resulta difícil comprender por qué con el amparo de la ley las autoridades públicas estadounidenses no sancionan una conducta empresarial que ha impedido el desarrollo de innovaciones tecnológicas en un sector tan dinámico, que ha perjudicado gravemente a los competidores en el mercado del software y que ha restringido las opciones no sólo de las empresas de sectores conexos, sino sobre todo de los consumidores y de organismos gubernamentales de todo el mundo que durante muchos años han sido obligados a utilizar en sus ordenadores programas que no habían elegido y en condiciones muy restrictivas.

El segundo caso, la “guerra de las plataformas”, se refiere a una lucha por el establecimiento de estándares técnicos, los instrumentos de control que conducen a la ampliación de las cuotas de mercado. Internet permite realizar numerosas actividades que comportan la transmisión de datos y software entre equipos remotos, pero la gestión conjunta de recursos informáticos exige una perfecta compatibilidad entre todas las máquinas, algo todavía inexistente. De ahí que los gigantes del sector hayan propuesto diferentes “plataformas”, programas básicos de software sobre los cuales integrar la gestión compartida de recursos a través de internet. Hasta 2000 habían sido desarrolladas y puestas en el mercado varias plataformas con estándares de código XML abierto¹³: la NetAction de Hewlett-Packard, la Open Net Environment (.ONE) de Sun Microsystems, la Dynamic Services de Oracle, la WebSphere de IBM y la que llegó a ser líder de los servicios web, la WebLogic de BEA Systems. En junio de 2000 Microsoft lanzó la plataforma .NET, también con código abierto en lenguaje XML, aunque unido a Windows y bajo control de Microsoft. Teniendo en cuenta los antecedentes de la empresa de Gates con el sistema operativo Windows y con el

¹² Vid. “Los rivales ven la mano de la Administración Bush en el desenlace del caso”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 7 de noviembre de 2002.

¹³ El Extensible Markup Language (XML) fue presentado por el W3C en 1996 como lenguaje de programación estándar para el intercambio de datos y archivos a través de internet de manera mucho más precisa y compleja a como lo hace el HTML. Vid. COMÍN, Alfred (2001), “XML, un nuevo lenguaje”, *Ciberpaís*, nº 10, pp. 38-40.

navegador Internet Explorer, la iniciativa de Microsoft abrió un nuevo frente con HP, Oracle, IBM, BEA y, muy especialmente, con Sun Microsystems. Aunque todos estos programas para servidores utilizaban diferentes estándares técnicos, una de las versiones del lenguaje de programación Java¹⁴ –en concreto Java 2 Platform, Enterprise Edition (J2EE)– es compatible con varias plataformas, como .ONE, WebSphere y WebLogic. Para Microsoft, estaba claro que el enemigo era el Java de Sun, así que decidió desarrollar su propia versión de este lenguaje, denominada C#, algo que Sun Microsystems consideró una violación flagrante de la licencia de uso de Java, motivo por el que demandó a Microsoft ante los tribunales.

La importancia de controlar los programas básicos que, a modo de sistemas operativos, sirven de base para el funcionamiento y el desarrollo de otras aplicaciones es puesta de manifiesto por Lessig en referencia al caso Microsoft: “[...] lo que se teme es que este controlador absoluto de la plataforma será capaz de utilizar su poder para orientar el sentido de la evolución. Poder sobre la plataforma significa capacidad para determinar cómo se desarrollará la plataforma. Y la capacidad para determinar cómo se desarrollará la plataforma es un poder demasiado peligroso como para que quede en manos de una sola compañía”¹⁵. Este peligro es aun mayor conociéndose la estrategia no confesada, aunque reiterada, de Microsoft, consistente en convertir software de código abierto de dominio público en software de código cerrado bajo su control: Microsoft adopta los estándares de código abierto de cualquier programa, los adapta o vincula a Windows en una versión que sólo funciona con este sistema operativo de código cerrado y finalmente desarrolla aplicaciones que atraen a los usuarios, pero con estándares de código cerrado y compatibles sólo con Windows¹⁶. No es de extrañar la impopularidad de Microsoft entre el movimiento *hacker*, como ilustra el tercer caso escogido.

¹⁴ Sun Microsystems produce el lenguaje de programación Java, que permite a los programadores escribir pequeños programas y enviarlos a través de la red –Java puede funcionar sobre cualquier sistema operativo, siempre y cuando cuente con el Java Virtual Machine, una especie de adaptador de software, también producido por Sun Microsystems.

¹⁵ LESSIG, Lawrence (2001), *The future of ideas, op. cit.*, p. 263.

¹⁶ Vid. “Battle of the platforms”, *The Economist*, 12 de abril de 2001, y “Extending its tentacles”, *The Economist*, 18 de octubre de 2001.

En tercer lugar, el caso de Kerberos y, más ampliamente, la lucha del movimiento del software libre enfrenta a dos concepciones del ciberespacio. Por un lado, la de las empresas que han defendido el software cerrado con argumentos de innovación tecnológica y fiabilidad. Por otro lado, la de los programadores y *hackers* que han demostrado que el software libre –o al menos abierto– no es menos innovador y fiable, aunque sí es socialmente más ético, políticamente más liberal y económicamente más barato. Microsoft no comparte el altruismo de los *hackers*, así que desde 1998 adoptó una estrategia de lucha directa contra los proyectos de software de fuente abierta denominada *de-commoditization*, algo así como apropiación de bienes básicos de dominio público –en este caso programas básicos muy extendidos sobre los que funcionan otros programas–, fundamentalmente convirtiendo programas de software abierto y de dominio público en programas de software cerrado y de propiedad¹⁷.

En el marco del Proyecto Athena del MIT iniciado en 1983, fueron desarrollados una serie de programas, entre ellos el protocolo de seguridad Kerberos, que durante los años noventa fue divulgado como software de código abierto e incluso fue publicado como estándar de internet por la IETF. En febrero de 2000 Microsoft lanzó al mercado el sistema operativo Windows 2000, en el que se ofrecía Kerberos, pero con una ampliación de Microsoft en el código fuente que impedía que otras aplicaciones funcionasen perfectamente con Kerberos. En un primer momento, Microsoft se negó a revelar el código fuente de su ampliación, pero en abril de 2000 lo puso en su página web para que cualquiera se lo pudiese descargar gratuitamente con una condición: la aceptación de un acuerdo de licencia por el cual se prohibía la utilización de la ampliación de Microsoft sobre Kerberos en otras aplicaciones. La reacción de la comunidad *hacker* no se hizo esperar y en menos de un mes las especificaciones añadidas por Microsoft a Kerberos fueron publicadas en el sitio web de Slashdot, uno de

¹⁷ Glyn Moody explica con detalle el caso de Kerberos como ejemplo de una de las amenazas a las que se enfrenta el movimiento del software de fuente abierta. Vid. MOODY, Glyn (2001), *Rebel Code, op. cit.*, pp. 311-312. Junto a la amenaza de la *de-commoditization* por parte de grandes empresas de software comercial, Moody se refiere a otras amenazas: la fragmentación interna de los proyectos de software abierto; la utilización de patentes por parte de empresas de software comercial para evitar que los *hackers* utilicen determinadas técnicas de programación en el software libre; la ausencia de incentivos económicos para que los *hackers* se mantengan vinculados a los proyectos durante períodos de tiempo superiores a dos años. *Ibid.*, pp. 305-323.

los foros del *hackerismo*¹⁸. A los pocos días Microsoft envió a Slashdot un mensaje de correo electrónico en el que, amparándose en la DMCA estadounidense, acusaba al sitio de violar los derechos de autor de Microsoft y lo amenazaba con llevarlo a los tribunales. Slashdot respondió a su vez que no le parecía acertado cometer un acto de censura retirando del sitio web un mensaje enviado por alguno de sus lectores.

El caso de Kerberos es sólo uno de los muchos ejemplos de intentos de apropiación de bienes públicos en forma de software por parte de Microsoft. Otras grandes empresas de software comercial han actuado en el mismo sentido, pero de manera puntual y no en el marco de una política estratégica para acabar con el software de fuente abierta. En muy pocos años casi todos los grandes fabricantes de hardware y software han invertido en GNU/Linux y han colaborado en proyectos de desarrollo de programas de fuente abierta. Primero, porque éstos no sólo son técnicamente tan buenos como los de código cerrado, sino que son más baratos e innovadores. Segundo, porque todos los fabricantes conocen las prácticas de Microsoft y el uso monopolístico que hace de su posición de poder en el mercado, motivos sobrados para dar la bienvenida a un contrapeso como GNU/Linux.

Los tres casos comparten un actor, Microsoft, y no por casualidad. Ninguna otra empresa ha demostrado mayor obstinación por conseguir poder en los mercados electrónicos. Sobre todo después de haber llegado a internet tan tarde. Aunque no demasiado tarde como para pretender controlar la economía política global del ciberespacio. El comportamiento de Microsoft responde a una aspiración más amplia que el liderazgo de una industria determinada y por ahora ni las empresas competidoras ni las autoridades públicas le han puesto coto.

Al mismo tiempo que crecía el poder de Microsoft ha crecido su autoridad para establecer, en negociaciones con otros actores privados y públicos, las condiciones de los mercados electrónicos. No es una autoridad universalmente reconocida. Durante los últimos años ha pasado a ser una autoridad cada vez más contestada y no sólo por movimientos como el del software libre o el del software abierto, sino también por

¹⁸ Slashdot es un sitio web propiedad de VA Linux en el que se publica todo tipo de noticias y programas que envían *hackers* vinculados al movimiento de fuente abierta. Vid. <http://www.slashdot.org>

algunas grandes empresas de hardware y software. Pero Microsoft sigue siendo una de las diversas formas que adopta en el comercio electrónico.

1.3. LA AUTORIDAD PRIVADA EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

Las formas que ha adquirido la autoridad privada en el comercio electrónico en internet han sido muy variadas. Empresas, organismos, grupos e individuos vinculados a las tecnologías de la información y la comunicación han coordinado sus iniciativas y han establecido mecanismos de cooperación que se han convertido en fuentes de autoridad privada. Retomando la tipología elaborada por Claire Cutler, Virginia Haufler y Tony Porter, podemos aplicarla al comercio electrónico en internet a fin de distinguir diversas categorías de cooperación interempresarial¹⁹.

En primer lugar, en los mercados electrónicos las empresas han adoptado normas y prácticas sectoriales informales siguiendo las directrices de códigos de conducta y políticas de comportamiento empresarial coordinadas. Las políticas de privacidad contenidas en los programas y certificados de BBBOnLine, CPA WebTrust o TRUSTe, son buena muestra de ello: BBBOnLine es una iniciativa de las asociaciones empresariales Better Business Bureau; CPA WebTrust fue lanzada por asociaciones profesionales de auditores estadounidenses y canadienses; y en TRUSTe colaboran grandes empresas y asociaciones empresariales con intereses económicos en internet y organizaciones no lucrativas como Electronic Frontier Foundation, CommerceNet Consortium y The Boston Consulting Group. En el mismo sentido, aunque como forma de cooperación implícita, cabría citar las políticas de “modales” (*netiquette*) que adoptan los grandes proveedores de acceso y portales de internet como AOL, pues son seguidas o emuladas por las muchas empresas y usuarios que utilizan estos servicios.

En segundo lugar, algunas empresas coordinadoras de servicios han canalizado la cooperación interempresarial en el comercio electrónico convirtiéndose en autoridades

¹⁹ Vid. CUTLER, A. Claire; HAUFLER, Virginia; PORTER, Tony (1999), “Private Authority and International Affairs”, *op. cit.*, pp. 9-15.

de internet. Este es el caso de algunas consultoras que han pasado a ser una referencia para realizar negocios en línea. Algunas de las grandes empresas de consultoría como PricewaterhouseCoopers, Ernst&Young o Accenture han apostado por los mercados electrónicos y son verdaderas autoridades en el B2B, como también lo son otras consultoras innovadoras y muy especializadas como Scient, Agency.com o First Data Corporation. En lo que respecta al B2C, empresas de gran importancia en la coordinación de servicios han sido los denominados infomediadores, como el portal Yahoo!, cuyas actividades lo han convertido en una referencia para cualquier tienda de internet o empresa proveedora de contenidos. Tanto las consultoras en el B2B como los infomediadores en el B2C extienden de manera informal prácticas empresariales entre sus clientes, cuyo comportamiento se ve de esta forma armonizado a la hora de hacer negocios en la Red.

En tercer lugar, las alianzas interempresariales han sido una de las formas de cooperación más importantes en el sector de las tecnologías de la información y la comunicación. Dentro de esta amplia categoría, el grado de compromiso material y temporal entre empresas ha variado considerablemente, de modo que pueden apreciarse diferentes tipos de alianzas:

a) Las fusiones y adquisiciones constituyen la expresión máxima de la conjunción de esfuerzos empresariales en aquellos casos en los que las empresas fusionadas o adquiridas continúan operando –caso aparte serían las operaciones de adquisición hostiles en las que no se da el elemento cooperativo–. El sector de las tecnologías de la información y la comunicación ha demostrado durante la última década hasta qué punto algunas de las empresas resultantes de procesos de concentración pueden ser fuentes de autoridad, tal y como ha ocurrido entre los operadores de telecomunicaciones (WoldCom, Verizon, KPNQwest), entre los fabricantes de equipos informáticos (HP-Compaq) o entre los fabricantes de software (Microsoft).

b) Los partenariados estratégicos, entendiéndolos por tales acuerdos de colaboración que implican un compromiso sólido y a medio-largo plazo, sin que ello conlleve la perspectiva de unión definitiva entre los aliados, a diferencia de fusiones y adquisiciones. El *Wintelism* es uno de los mejores ejemplos en el sector de la informática, al igual que pueden serlo los acuerdos que han vinculado a Microsoft con muchos de los fabricantes de equipos.

c) Las *joint ventures* implican una inversión en un proyecto empresarial compartido a medio plazo en un ámbito de actividad limitado. La colaboración establecida en forma de partenariado estratégico por algunos fabricantes como IBM y Linux han impulsado el desarrollo de una *joint venture* como el Open Software Development Laboratory, entre IBM, Intel y Dell. Otro ejemplo significativo sería el lanzamiento del software SVP para internet en el proyecto conjunto de Microsoft, HTC y Orange.

d) Los proyectos conjuntos son formas de cooperación limitadas en cuanto a objetivos y a duración, aunque pueden tener una gran trascendencia porque pueden ser el inicio de otras formas más estrechas de cooperación. El programa Bluefin desarrollado por IBM, Hitachi y Sun Microsystems en base al estándar CIM sería un ejemplo de proyecto conjunto entre fabricantes de equipos informáticos. Otro buen ejemplo podría ser el desarrollo del protocolo SET para medios de pago por parte de Mastercard, VISA, Compaq, GTE, IBM, Microsoft, SAIC, RSA, Verifone, Terisa y Verisign. En este mismo ámbito, cabría citar la colaboración entre PayPal y eBay hasta que esta última se hizo con el control de la primera en 2002.

e) Las redes de cooperación no conllevan un compromiso de actuación conjunta que obligue en sentido alguno a las empresas a participar en ellas, pero la participación en estas redes de contratación y subcontratación sí obliga al mantenimiento de un comportamiento compatible con el funcionamiento adecuado de la red. Ejemplos interesantes pueden encontrarse en el desarrollo de estándares para el internet móvil en torno a Symbian (Psion, Ericsson, Nokia, Motorola, NTTDoCoMo, Sun Microsystems, Matsushita) o a MS Windows CE (Microsoft, Nextel Communications, Qualcomm, BT, Acer, Philips, Daewoo Telecom, Panasonic, Vestel). También se han creado redes cooperativas entre entidades financieras en torno a sistemas de pago como VisaCash.

En cuarto lugar, los cárteles constituyen una forma de cooperación interempresarial frecuente en algunos sectores económicos –materias primas, bienes básicos, industria pesada, etc.–, pero muy raro en el sector de las tecnologías de la información y la comunicación, dedicadas a la producción de bienes y servicios con alto valor añadido y en las que los patrones de organización y cooperación empresarial son muy diferentes. Desde los años ochenta la colaboración interempresarial en estos sectores tendió a adoptar más bien la forma de fusiones y adquisiciones para lograr mayor competitividad en los mercados nacionales e internacionales. Como observan

Lynn K. Mytelka y Michel Delapierre: “La globalización de la competencia basada en el conocimiento exacerbó aún más el problema de la incertidumbre al disminuir la eficacia de las estrategias anteriores de integración vertical y cartelización para reducir la inseguridad, los riesgos y los costes asociados a las inversiones destinadas a la producción en escala e intensiva en conocimiento”²⁰. Por ello, tan sólo de manera excepcional podría afirmarse que los cárteles operan en el comercio electrónico, posiblemente en el marco de algunas industrias, como la discográfica o la cinematográfica, dedicadas a la producción de contenidos digitalizables expuestos al riesgo de la piratería.

En quinto lugar, las asociaciones empresariales y profesionales representan uno de los esfuerzos cooperativos más genuinos de las empresas y en los mercados electrónicos han desempeñado un papel fundamental de coordinación de esfuerzos sectoriales e intersectoriales. Así lo avala la labor de numerosas asociaciones empresariales entre las que cabría citar, al menos: la Cámara de Comercio Internacional (CCI), el Information Technology Industry Council (ITIC), la Computer Systems Policy Project (CSPP), la Online Privacy Alliance (OPA), la Liberty Alliance, la Business Software Alliance (BSA), la California Internet Industry Alliance (CIIA), la Information Technology Association of America (ITAA), la Semiconductor Industry Association (SIA), la Electronics Industry Association (EIA), la American Electronic Association (AEA), la Telephone Industry Association (TIA), la Communications and Computer Industry Association (CCIA), la Internet Service Providers Association (ISPA) o EuroISPA. Junto a estas asociaciones se encuentran algunas asociaciones profesionales destacadas, como son la Association for Computing Machinery (ACM), Computer Professionals for Social Responsibility (CPSR) o la American Bar Association (ABA). La mayoría de estas asociaciones empresariales y profesionales son estadounidenses, pero sus actividades tienen una clara dimensión transnacional, en la medida en que las empresas que las conforman son empresas transnacionales que controlan una parte importante de los mercados, no ya estadounidenses, sino mundiales. Por otro lado, cabe destacar el

²⁰ MYTELKA, Lynn K. y DELAPIERRE, Michel (1999), “Strategic Partnerships, Knowledge-Based Networked Oligopolies, and the State” en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony

surgimiento y desarrollo de asociaciones específicamente orientadas a la coordinación de esfuerzos intersectoriales para la expansión de los mercados electrónicos, como la Alliance for Global Business (AGB), el Global Business Dialogue on e-commerce (GBDe), la Global Information Infrastructure Commission (GIIC), el International Telecommunications Users Group o la World Information Technology and Services Alliance (WITSA). Todas ellas cumplen dos funciones básicas: el desarrollo de la autorregulación privada y la canalización de los intereses empresariales para influir sobre las decisiones de las autoridades públicas.

En sexto y último lugar, los regímenes privados son la forma de cooperación interempresarial con mayor grado de normatividad por cuanto establecen derechos y obligaciones de comportamiento que conforman las expectativas de los actores que participan en ellos. Las normas y principios que constituyen un régimen privado pueden surgir de cualquiera de las formas de cooperación mencionadas, en particular de las prácticas sectoriales coordinadas, de los cárteles o de las asociaciones empresariales. Pero a diferencia de todas las otras formas de cooperación, en los regímenes privados puede darse una participación significativa de autoridades privadas que no son empresas. En cualquier caso, frente a los regímenes públicos, los regímenes privados se caracterizan porque la fuente de las normas y principios que los componen es privada, esto es, se caracterizan por la ausencia, la marginación o la limitación de la intervención pública en la regulación del ámbito material al que se refieren. La especial importancia que ha tenido la autorregulación privada en el comercio electrónico debe enmarcarse en el contexto más amplio de la articulación de fuentes e instrumentos de control utilizados por las autoridades públicas y las autoridades privadas en los mercados electrónicos, como veremos a continuación.

(eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 129-149 (131).

2. ORDEN EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

El control ejercido sobre cada uno de los riesgos del comercio electrónico ha presentado una gran complejidad derivada de la concurrencia de las actividades de actores públicos y de actores privados, y ello tanto a escala nacional como internacional, transnacional o global. La participación de las autoridades públicas en el control sobre todo tipo de ámbitos sociales, económicos y políticos no es una novedad; las políticas públicas, las normas legales y las instituciones internacionales son formas de intervención estatal bien conocidas. La participación de las autoridades privadas en el control sobre muchos ámbitos materiales tampoco es novedosa, pero tradicionalmente ha recibido un interés académico mucho menor. En ningún caso esta omisión del control privado sobre asuntos públicos es justificable, pero lo es todavía menos en el tratamiento del comercio electrónico, de internet y, más ampliamente, de la sociedad de la información, ámbitos en los que, como hemos visto, el poder de las autoridades privadas ha cobrado aun más relevancia.

Autoridades públicas y autoridades privadas han establecido las condiciones necesarias para el establecimiento y el mantenimiento del orden en internet. Este orden ha sido conseguido a través de fuentes y de instrumentos de control que son la base de un régimen internacional del comercio electrónico. El análisis y la caracterización de dicho régimen nos permitirá plantearnos, en última instancia, a quién ha beneficiado el orden en los mercados electrónicos.

2.1. FUENTES E INSTRUMENTOS DE CONTROL EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

El control sobre el comercio electrónico en internet ha sido realizado desde diversas fuentes reguladoras presentes en un eje que iría de la regulación pública en un extremo a la autorregulación privada en el otro. Ambos tipos de fuentes de control han coexistido y se han articulado para hacer posible la expansión de los mercados electrónicos. Los instrumentos utilizados por las fuentes de control también han sido muy diversos y se han manifestado en otro eje que iría de los marcos normativos a las configuraciones técnicas. La combinación de las fuentes de control y de instrumentos de

control ha permitido que el orden predominase en el comercio electrónico en internet. El gráfico 13 recoge de manera esquemática esta combinación y su aplicación al control de cada uno de los riesgos nos permitirá identificar en cada caso cuáles han sido en cada caso las fuentes y los instrumentos determinantes.

Por lo que se refiere al eje regulación pública-autorregulación privada, en el desarrollo controlado del comercio electrónico la autorregulación ha tenido un papel decisivo, mucho mayor que en otros ámbitos de actividad económica. Habitualmente, se entiende por autorregulación aquel proceso por el que un grupo social, casi siempre un grupo de empresas o un sector económico, regula la organización de sus actividades de manera autónoma, sin la intervención de las autoridades públicas. Pero lo cierto es que, como señalan Monroe Price y Stefaan Verhulst, la autorregulación se da en un marco regulador más amplio en el que sí intervienen las autoridades públicas. La participación de estas autoridades en los procesos de autorregulación puede variar extraordinariamente de un sector a otro, y también entre Estados, pero en mayor o menor medida siempre está presente²¹.

Así lo ilustra el comercio electrónico, en cuyo control han concurrido la regulación de Estados y organizaciones internacionales gubernamentales, y la autorregulación de empresas, asociaciones empresariales y profesionales, organismos técnicos, e incluso grupos activistas y *hackers*. A lo largo del proceso regulador, el peso de las diferentes formas de intervención pública y de intervención privada ha variado considerablemente entre países, así como entre organizaciones intergubernamentales. En cada uno de los ámbitos relevantes del comercio electrónico a los que nos hemos referido –privacidad, propiedad intelectual, contratación, medios de pago, contenidos, etc.– se aprecian importantes diferencias entre la aproximación estadounidense y la aproximación comunitaria, así como diferencias entre organizaciones intergubernamentales más proclives a la regulación pública –como la OMPI o el Consejo de Europa– y otras organizaciones claramente partidarias de la autorregulación –como la OCDE–. Pero la autorregulación privada en el comercio electrónico no ha sido un fenómeno particular de un Estado, de un grupo de Estados ni de algunas

organizaciones intergubernamentales. De manera generalizada, las autoridades públicas han tendido a considerar conveniente que los sectores de la información y la comunicación gozasen de un margen amplio de maniobra para organizar el funcionamiento de los mercados electrónicos.

Son muchos los factores que explican la generalización o incluso el predominio de la autorregulación en el comercio electrónico en internet, pero entre todos ellos destaca sin duda la preferencia estadounidense por esta fuente de control. El liderazgo de las empresas estadounidenses y del gobierno estadounidense a la hora de exportar sus formas de hacer en los mercados electrónicos ha sido determinante. El origen del comercio electrónico en internet se encuentra en Estados Unidos y allí es donde mayor ha sido su desarrollo. Por tanto, no es de extrañar que hayan sido las autoridades privadas y las autoridades públicas estadounidenses las que hayan determinado en mayor medida qué tipo de organización predominaría en los mercados electrónicos. Franz C. Mayer se ha referido a este dominio de Estados Unidos en la gobernanza de internet como “unilateralismo indirecto” porque se ejerce a través de organismos técnicos como la ICANN: “[...] los intereses públicos y privados en Estados Unidos tienen como objetivo estructurar el uso y el comportamiento en las redes digitales de acuerdo con las preferencias estadounidenses”²². Pese a los intentos de algunos gobiernos europeos y de las instituciones comunitarias por hacer que la gobernanza de internet pase a ser verdaderamente multilateral, las preferencias del gobierno y las empresas estadounidenses se han impuesto en la Red. Según Mayer, no ha surgido todavía un “interés internacional válido” que a ojos de los Estados justifique un mayor desarrollo de las normas de derecho internacional público relativas a internet, de ahí que diferentes organizaciones gubernamentales compitan por regular de forma desordenada diversos aspectos del ciberespacio²³.

²¹ Vid. PRICE, Monroe E. y VERHULST, Stefaan G. (2000), “In search of the self. Charting the course of self-regulation on the Internet in a global environment”, *op. cit.*, p. 58.

²² MAYER, Franz C. (2000), “Europe and the Internet: The Old World and the New Medium”, *European Journal of International Law*, vol. 11, n° 1, pp. 149-169 (161).

²³ Vid. MAYER, Franz C. (2001), “The Internet and Public International Law – Worlds Apart?”, *European Journal of International Law*, vol. 12, n° 3, pp. 617-622.

Por lo que se refiere al eje marcos normativos-configuraciones técnicas, a la hora de elegir los instrumentos más adecuados para controlar el funcionamiento de los mercados electrónicos, las autoridades públicas y las autoridades privadas pueden optar entre, por un lado, la adopción de normas formales para regular los comportamientos y, por otro lado, el establecimiento de estándares técnicos en las infraestructuras y los códigos con los que funciona internet. Los marcos normativos correspondientes a fuentes de control públicas han adoptado grados de juridificación muy variables, desde normas legales vinculantes, precisas y respaldadas por órganos institucionales estatales (*hard law*), hasta normas no vinculantes, vagas y desprovistas de respaldo institucional para garantizar la conducta exigida (*soft law*). La juridificación más desarrollada sería la de los instrumentos legislativos adoptados por los Estados –como la DMCA, la E-SIGN Act, la USA Patriot Act, o las transposiciones nacionales de las directivas comunitarias–, así como tratados internacionales –caso del convenio sobre ciberdelincuencia del Consejo de Europa– o algunas resoluciones de organizaciones intergubernamentales. La juridificación menos desarrollada sería la de todas las normas de *soft law*: el *Framework for Global Electronic Commerce* estadounidense, la *Iniciativa europea de comercio electrónico*, el *Memorandum of Understanding* por el que se creó el ICANN, así como muchísimas declaraciones, directrices y recomendaciones de organizaciones intergubernamentales encaminadas a conformar las conductas de gobiernos, empresas, individuos, etc., como sería el caso de las numerosas directrices de la OCDE, los acuerdos de puerto seguro entre el gobierno estadounidense y la Comisión, la Declaración de Doha de la OMC o las Leyes Modelo de la CNUDMI²⁴.

²⁴ La Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico y la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Firmas Electrónicas constituyen un tipo de *soft law* que reviste la forma de texto legislativo cuya incorporación es recomendada a los Estados. A diferencia de un tratado internacional, las leyes modelo no requieren que los Estados notifiquen a las Naciones Unidas o a otros Estados la incorporación de las disposiciones de la ley, aunque la CNUDMI recomienda que los Estados que lo hagan informen a la Secretaría de la CNUDMI: “Al incorporar el texto de una ley modelo a su derecho interno, los Estados pueden modificar o excluir algunas de sus disposiciones. En el caso de un convenio o convención, la posibilidad de que los Estados partes hagan modificaciones en el texto uniforme (lo que normalmente se denomina ‘reservas’) está mucho más limitada; los convenios y convenciones de derecho mercantil en especial prohíben normalmente las reservas o permiten sólo algunas específicas. La flexibilidad inherente a la legislación modelo es particularmente conveniente en los casos en que es probable que los Estados deseen hacer varias modificaciones al texto uniforme antes de incorporarlo a su derecho interno. En particular, cabe esperar algunas modificaciones cuando el texto uniforme está estrechamente relacionado con el sistema procesal y judicial nacional. No obstante, ello supone también que el grado de

En todos estos casos la fuente de control es la regulación pública, pero el *soft law* también puede proceder de la autoridad privada y la autorregulación ofrece numerosos ejemplos al respecto: las normas de organización interna de asociaciones empresariales y profesionales, las normas sobre estándares técnicos, los códigos de conducta adoptados por empresas y asociaciones empresariales, las disposiciones contractuales sobre elección de leyes aplicables y de mecanismos para la solución de litigios, los precedentes que crea el arbitraje comercial internacional, o normas evaluadoras del comportamiento empresarial. Todas estas normas están más allá de la juridificación en la medida en que pueden conformar regímenes privados, pero en tanto que *soft law*, su eficacia normativa es a menudo similar –o incluso superior– a la del *soft law* procedente de autoridades públicas. Por tanto, el *soft law* es un conjunto muy amplio y variado de normas que va desde la juridificación poco desarrollada hasta la más pura autorregulación privada. *Soft law* público y *soft law* privado conviven en los márgenes de la juridificación, y es en estos márgenes donde el *soft law* pone en contacto regímenes públicos y regímenes privados, como se indica en el gráfico 13.

En el comercio electrónico, la distinción entre *soft law* público y *soft law* privado llega a diluirse en algunas ocasiones como consecuencia de la “corregulación”, de la concurrencia de regulación pública y de autorregulación privada a través de instrumentos de “*soft law* híbrido”. Una ilustración perfecta de este tipo de instrumentos son los acuerdos de “puerto seguro” entre Estados Unidos y la Unión Europea, con una participación destacada de las empresas en el proceso normativo: en la elaboración de la norma concurren autoridades públicas y autoridades privadas; la decisión de adoptar el

armonización y certeza que se logra mediante la legislación modelo es probablemente inferior al de un convenio o convención. Sin embargo, esta desventaja relativa de la legislación modelo puede compensarse con el hecho de que el número de Estados promulgantes de la legislación modelo será probablemente superior al número de Estados que se adhieren a un convenio o convención. Para lograr un grado satisfactorio de armonización y certeza se recomienda que los Estados hagan el menor número posible de modificaciones al incorporar la nueva Ley Modelo a su derecho interno y que tengan debidamente en cuenta sus principios básicos, como los de neutralidad tecnológica, no discriminación entre las firmas electrónicas nacionales y extranjeras, la autonomía de las partes y el origen internacional de la Ley Modelo. En general, al promulgar la nueva Ley Modelo (o la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico), es aconsejable ajustarse lo más posible al texto uniforme a fin de que el derecho interno sea lo más transparente y familiar posible para los extranjeros que recurran a él”. Vid. *Guía para la incorporación al derecho interno de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico*, párr. 27, en CNUMDI (2002), *Ley Modelo de la CNUDMI sobre Firmas Electrónicas con la Guía para su incorporación al derecho interno 2001*, Nueva York: Naciones Unidas.

acuerdo la asumen las autoridades públicas; la aplicación la realizan las empresas; y la supervisión de todo el proceso, incluyendo la determinación de las violaciones y la aplicación de sanciones, corresponde a las autoridades públicas. La interacción entre la regulación pública y la autorregulación privada no se termina en estos supuestos de “*soft law* híbrido”, sino que puede apreciarse también en el tránsito de numerosas normas entre diferentes instancias de regulación, en un proceso normativo altamente dinámico y complejo²⁵.

La importancia del *soft law* en el comercio electrónico es extraordinaria, al menos por dos motivos. En primer lugar, porque los comportamientos en la Red están regulados muy a menudo por este tipo de normas, que son mucho más frecuentes en el ciberespacio que en otros ámbitos de las relaciones sociales o económicas. La privacidad, el registro en el DNS, los medios de pago o los contenidos son regulados sobre todo a través de *soft law*, tanto público como privado. No quiere ello decir que no existan normas juridificadas sobre estas cuestiones, sino que las normas no juridificadas pueden ser tan o más importantes. En un medio transnacional como internet, en el que las jurisdicciones estatales no pueden garantizar el cumplimiento y la eficacia de las normas, las autoridades privadas transnacionales están en mejor disposición para regular los comportamientos de empresas y consumidores a través de normas no vinculantes. En segundo lugar, el *soft law* es reflejo del poder que han adquirido y que ejercen las autoridades privadas en el comercio electrónico. A través de este tipo de normas las empresas y sus asociaciones conforman el comportamiento de los operadores en los mercados electrónicos, y lo hacen con la misma eficacia, si no más, que las autoridades públicas. Que las preferencias de las empresas sean canalizadas a través de normas de *soft law* privado no excluye la canalización a través de normas juridificadas de gobiernos, parlamentos y organizaciones intergubernamentales. Las decisiones estatales pueden asumir y manifestar las preferencias de las empresas, como ocurre con toda

²⁵ Los ejemplos de este tipo de procesos son muy numerosos: un código de conducta avalado por la CCI es asumido por las directrices que aprueba el Consejo de la OCDE; la OMPI participa en la creación de la ICANN y, una vez creada ésta, el Centro de Arbitraje de la OMPI es reconocido como instancia para la solución de litigios sobre ciberocupación; la protección de los derechos de autor solicitada por las autoridades públicas es asumida por las autoridades públicas en las legislaciones nacionales y en los tratados de la OMPI, a los que remite el acuerdo sobre ADPIC de la OMC; la Ley Modelo sobre comercio

nitidez en el ámbito de la propiedad intelectual. Estas decisiones manifiestan preferencias, pero la ausencia de decisiones también. Y en el comercio electrónico, la extensión de las normas no vinculantes en la autorregulación privada no es otra cosa que la expresión de la ausencia de regulación pública. La ausencia de decisiones por parte de autoridades públicas refleja el poder de las autoridades privadas, que pueden así tomar decisiones que se plasman en normas de *soft law* privado.

En ocasiones, este tipo de normas no vinculantes establecen o reconocen estándares técnicos, pero los marcos normativos no siempre recogen configuraciones técnicas. En el comercio electrónico, éstas constituyen un instrumento de control fundamental, pues permiten condicionar y conformar el comportamiento de los usuarios de la Red desde los tres “niveles” de actividad en los que se sitúan todas las empresas que operan en los mercados electrónicos: el nivel de las infraestructuras, en el que se encuentran las redes físicas de comunicación, la raíz del sistema de nombres de dominio, los servidores y equipos de los ISP, y los ordenadores de los usuarios; el nivel del código informático en el que se encuentran las aplicaciones del TCP/IP, los sistemas criptográficos, otros programas y aplicaciones de software; y el nivel de los contenidos, en el que se encuentran todos los productos digitales que son comercializados o distribuidos en internet²⁶. A través de las configuraciones técnicas en cada uno de los tres niveles, las empresas y asociaciones empresariales controlan el funcionamiento de los mercados electrónicos. De ellas depende en buena medida que sean espacios libres o controlados, que la mayoría de actividades sean gratuitas o de pago, que el acceso técnico resulte fácil o difícil, que las infraestructuras y los programas sean seguros o inseguros, que la información predominante sea comercial, educativa o de cualquier otro tipo.

electrónico de la CNUDMI es utilizada por una asociación profesional estadounidense (NCCUSL) para la adopción de leyes tipo nacionales; etc.

²⁶ Stuart Biegel se ha referido extensamente a las configuraciones técnicas como instrumentos de control que operan en diferentes partes de internet, aunque su análisis se limita a cuatro ámbitos: la raíz del sistema de nombres de dominio; las aplicaciones del TCP/IP; los ordenadores de los usuarios; y los productos digitales y contenidos de internet. Vid. BIEGEL, Stuart (2001), *Beyond Our Control? Confronting the Limits of Our Legal System in the Age of Cyberspace*, Cambridge, Mass.: The MIT Press, pp. 186-211.

Algunos ejemplos referidos a cada uno de los tres niveles pueden ser ilustrativos. En el nivel de las infraestructuras, en Estados Unidos los operadores de cable que ofrecen servicios de banda ancha han impuesto a menudo a sus clientes restricciones técnicas que acotaban la libertad en internet: límites a las conexiones para la retransmisión de vídeos, negación de alojamiento de páginas web, imposición de operadores para las comunicaciones a larga distancia, filtros a los contenidos o negación de acceso a ordenadores interconectados, entre otras²⁷. En el nivel del código informático, Microsoft ha utilizado reiteradamente restricciones técnicas para limitar la libertad de los usuarios. De los muchos casos denunciados por empresas de la competencia, el más flagrante es quizá el de la imposición de Internet Explorer como navegador vinculado a Windows 95 e incompatible con Netscape Navigator. A menos que el usuario reconfigurase su ordenador personal para instalar otro sistema operativo, la configuración técnica del sistema operativo le fuerza a conectarse a internet con Internet Explorer. En el nivel de los contenidos, las configuraciones técnicas permiten a los sistemas de filtro bloquear el acceso a determinados sitios web, y son también configuraciones técnicas las que hacen posible que muchos sitios web discriminen a los usuarios estableciendo accesos de pago. En cualquiera de los casos (infraestructuras, códigos, contenidos), las configuraciones técnicas operan como instrumentos de control que siempre obedecen a motivaciones económicas o políticas. El control técnico por el control técnico no existe, y menos en el ámbito empresarial.

Precisamente por eso, las configuraciones técnicas deberían ser compatibles con los marcos normativos, con los principios y normas que regulan los comportamientos sociales en el ciberespacio. De ahí el reflejo que puede apreciarse en el gráfico 13 entre ambos instrumentos de control. En algunas ocasiones, las autoridades públicas han adoptado normas vinculantes que establecen o recogen estándares técnicos con carácter obligatorio. En los países de la OCDE este tipo de normas ha sido excepcional, pero no

²⁷ Vid. LESSIG, Lawrence (2001), *The future of ideas, op. cit.*, pp. 155-162. Como señala Lessig, un “accidente” en la regulación estadounidense –la Telecommunications Act de 1934– hace que las normas de la competencia que se aplican a los operadores de cable difieran de las que se aplican a los operadores telefónicos, aunque ambos utilicen sus redes para los mismos servicios de internet. A diferencia de los operadores de telefonía, obligados a ofrecer “acceso libre” a sus redes, las empresas de cable pueden adoptar medidas que limitan la competencia, como por ejemplo restringir el acceso a sus redes a un

así en muchos países árabes, en Europa Oriental, en Asia Central, en el Cáucaso y en China, donde las autoridades públicas imponen por ley a los ISP filtros y otras condiciones técnicas para censurar el contenido de las páginas web consideradas inadecuadas, generalmente por motivos políticos²⁸. En otras ocasiones, los estándares son voluntarios y se corresponden con normas de *soft law* establecidas por regulación pública en la que se sugiere al sector privado la adopción de determinadas tecnologías, como pudo ser el Clipper Chip que el gobierno de Estados Unidos pretendió extender entre las empresas estadounidenses a mediados de los años noventa. Sin embargo, estos casos tampoco son muy habituales y lo que predomina en el *soft law* público es la remisión a normas de *soft law* privado en las que sí se establecen de manera precisa estándares voluntarios para las empresas: los protocolos SSL o SET para los sistemas de pago electrónico, los certificados sobre privacidad TRUSTe, BBBOnline o CPA WebTrust, los sistemas de selección de contenidos que utilizan el estándar PICS del W3C, RSCi o INCORE, etc. Junto a todos estos estándares voluntarios, generalmente consensuados por las empresas de un sector o de varios sectores conexos a través de asociaciones como la CCI, la AGB o el GBDe, cabría mencionar la imposición de estándares *de facto* por parte de empresas o grupos de empresas gracias a la estructura del mercado en un determinado sector, a la aparición de una tecnología perturbadora o a cualesquiera otros factores. Aunque se trata de un tipo muy particular de autorregulación privada –en el sentido de ausencia de regulación pública–, estos estándares impuestos *de facto* acaban siendo a menudo recogidos por normas de *soft law* privado.

De acuerdo con lo hasta aquí expuesto, diversos tipos de fuentes y de instrumentos de control han sido utilizados para gestionar los riesgos del comercio electrónico. Cada uno de estos riesgos ha sido abordado con una particular combinación de regulación pública y autorregulación privada, así como con una particular combinación de marcos normativos y de configuraciones técnicas. En cada caso, la articulación de las fuentes y de los instrumentos ha sido compleja y ha dado resultados

número reducido de ISP, que de este modo pueden repartirse el mercado de manera oligopolística en connivencia con el operador. Ibid., p. 155.

²⁸ Vid. FRANDA, Marcus (2001), *Launching into Cyberspace*, op. cit.

diferentes, resultados que por otro lado han variado de un país a otro. Por ello, resulta difícil ponderar cada situación para poder afirmar que en cada riesgo ha predominado un tipo de fuente o un tipo de instrumento. Pero sí es posible intentar situar de forma orientativa cada riesgo en relación a los otros riesgos. El gráfico 14 obedece a ese intento y muestra cómo para el tratamiento de algunos riesgos se ha preferido uno u otro tipo de fuentes y de instrumentos de control. Aunque es sólo un esquema orientativo, dicho gráfico muestra cómo la mayoría de riesgos ha sido regulada predominantemente por autoridades privadas y con una combinación de marcos normativos y configuraciones técnicas. Sin embargo, algunos riesgos relacionados con la propiedad intelectual –piratería y ciberocupación– han contado con una intervención pública y juridificada mucho mayor que otros. Ninguno de los riesgos ha sido abordado mediante el establecimiento de estándares obligatorios por parte de las autoridades públicas y han sido claramente los estándares voluntarios, privados casi siempre, los que han predominado. Por tanto, tan sólo orientativamente, el gráfico 14 ilustra cómo la autorregulación privada a través de una combinación de marcos normativos y estándares voluntarios ha primado sobre la regulación pública, que con normas vinculantes ha protegido de manera muy particular los derechos sobre la propiedad intelectual, los únicos que las grandes empresas por sí solas no pueden garantizar para sí mismas.

2.2. EL RÉGIMEN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

Después de haber analizado las fuentes y los instrumentos de control de autoridades públicas y de autoridades privadas sobre el comercio electrónico, cabe plantearse si los marcos normativos utilizados en dicho control constituyen un régimen internacional del comercio electrónico. Desde una aproximación nominalista, ajustada a la definición de régimen internacional generalmente aceptada, parece posible afirmar que existe un régimen del comercio electrónico, pues el conjunto de actividades que se desarrollan en los mercados electrónicos están gobernadas por “conjuntos de principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisiones, tanto implícitos como

explícitos, en torno a los cuales convergen las expectativas de los actores en un ámbito determinado de las relaciones internacionales²⁹. Una década después del inicio de la comercialización de internet, las instituciones que rigen el comercio electrónico parecen haber alcanzado un cierto estadio de desarrollo: el registro de nombres de dominio, la protección de la propiedad intelectual, la seguridad jurídica en los contratos y firmas digitales, la seguridad de los medios de pago o las condiciones fiscales de las actividades comerciales en la Red, entre otras, son cuestiones centrales del comercio electrónico sometidas a un régimen internacional desarrollado.

¿Pero estamos ante un régimen internacional o ante varios regímenes internacionales? Friedrich Kratochwil abordó desde una perspectiva teórica las dificultades asociadas a la inexistencia de límites precisos en los regímenes internacionales³⁰. Según él, la especificidad material era condición necesaria para la existencia de un régimen, aunque no suficiente, pues en el ámbito material específico debían converger además patrones de consenso bien establecidos. Por ello cabía considerar que estaban sometidos a regímenes internacionales algunos productos como el acero, el café o los textiles, y no otros productos y ámbitos como las sardinas, los zapatos, el espacio ultraterrestre o los océanos³¹. Ciertamente las instituciones por las que es controlado el comercio electrónico no se refieren a “un ámbito determinado”, sino a diversos ámbitos no siempre bien determinados sobre los cuales convergen patrones de consenso que en ocasiones están consolidados y que en ocasiones son muy endeble.

Estas dificultades aconsejan abordar la determinación de la existencia de un régimen internacional en el comercio electrónico, al igual que en cualquier otro ámbito

²⁹ KRASNER, Stephen D. (1982), “Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables”, *op. cit.*, p. 2.

³⁰ KRATOCHWIL, Friedrich (1993), “Contract and Regimes. Do Issue Specificity and Variations of Formality Matter?”, en RITTBERGER, Volker (ed.) (1993), *Regime Theory and International Relations*, Oxford: Clarendon Press, pp. 74-93.

³¹ *Ibid.*, p. 82.

o ámbitos, distinguiendo entre dimensiones o categorías que podrían conformar una tipología básica de regímenes³²:

- a) desarrollo: las instituciones que forman un régimen pueden encontrarse en formación o en un estadio embrionario, o bien pueden estar bien establecidas o en un estadio avanzado;
- b) estructura: las instituciones que conforman un régimen pueden ser específicas de un ámbito material o proceder de diversos ámbitos materiales conexos, de modo que en el primer caso la estructura interna del régimen sería simple, mientras que en el segundo cabría referirse a una estructura compleja o conglomerada;
- c) densidad: en función del número de normas y del grado de articulación o conexión entre ellas, cabe distinguir entre regímenes muy densos y regímenes poco densos;
- d) juridificación: en función del grado de institucionalización de las normas de un régimen, éste puede estar altamente juridificado (*hard legalization*) o poco juridificado (*soft legalization*);
- e) autoridad: dependiendo de la fuente de autoridad que crea el régimen cabrá distinguir entre regímenes públicos, regímenes privados y, en aquellos casos en que se da una combinación de ambas fuentes, regímenes híbridos, en los que podrá predominar la regulación pública o la autorregulación privada.

A la luz de estas categorías, resulta más sencillo proponer una caracterización del régimen internacional del comercio electrónico. En primer lugar, resulta obligado señalar y tener presente la particularidad central de los mercados electrónicos con respecto a los mercados tradicionales, es decir, que las actividades del comercio electrónico están vinculadas a internet. La consideración de la existencia de un régimen internacional del comercio electrónico pasa, por tanto, por considerar la existencia de un

³² En su trabajo de 1993, Kratochwil establecía una tipología básica con tres dimensiones: a) la explicitación de las instituciones de un régimen, que permitía distinguir entre regímenes explícitos – públicos o secretos– y regímenes implícitos –siempre públicos–; b) la publicidad de los acuerdos que conforman un régimen, que permite distinguir entre regímenes públicos –explícitos o implícitos– y regímenes secretos –siempre explícitos–; c) la formalidad de un régimen, para distinguir entre regímenes formales y regímenes informales. Ibid., pp. 84-92. La tipología de Kratochwil ha inspirado la que se ofrece en el presente trabajo, aunque las categorías que la componen son diferentes; así, el concepto de juridificación recoge algunas de las dimensiones a las que se refería Kratochwil, pero consideramos que ofrece un mayor rendimiento explicativo al combinar simultáneamente tres criterios (obligación, precisión, delegación).

régimen internacional de internet. Marcus Franda ha abordado esta cuestión concluyendo que el régimen de internet es un régimen embrionario, un régimen en formación³³, y en esta misma línea Milton Mueller considera que la ICANN constituye un “régimen internacional naciente”³⁴. En este sentido, aunque el régimen internacional del comercio electrónico se nutra de normas procedentes de otros regímenes más consolidados, la gobernanza de internet se encuentra todavía en un estadio embrionario y relativamente poco desarrollado, lo cual hace obligado considerar que el comercio electrónico en internet también se encuentra en formación.

En segundo lugar, tal y como se ha mencionado, el comercio electrónico no es propiamente un ámbito específico, sino que en él convergen diversos ámbitos de los mercados tradicionales e internet. El régimen del comercio electrónico está conformado por el conglomerado de los regímenes que convergen en la regulación de las actividades del comercio electrónico: el régimen del comercio internacional, el régimen de la propiedad intelectual, el régimen de las inversiones extranjeras, el régimen de los contratos internacionales, el régimen de la protección de los datos personales, etc. Cada uno de ellos presenta características diferentes en cuanto a su desarrollo, estructura, densidad, juridificación y autoridad, de modo que su convergencia en el régimen del comercio electrónico hace de éste necesariamente un régimen internacional complejo. Esta complejidad pone de manifiesto las dificultades de articulación entre normas de regímenes internacionales que en los mercados tradicionales han operado de manera más o menos autónoma, pero que en los mercados electrónicos son inseparables, como ocurre con la protección de los datos personales y el AGCS de la OMC, con los acuerdos sobre ADPIC de la OMC y los tratados de la OMPI, o con el AGCS de la OMC y la seguridad de los sistemas informáticos.

En tercer lugar, precisamente por su estructura compleja y por nutrirse de otros regímenes más consolidados, el régimen del comercio electrónico es muy denso en

³³ Vid. FRANDA, Marcus (2001), *Governing the Internet, op. cit.*, p. 213. Según observa Franda: “Los principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisiones que han evolucionado para hacer posible la cooperación necesaria en el funcionamiento del internet global pueden ser concebidos como un régimen internacional en sí mismo, en proceso de formación, o como una parte crucial de regímenes de comunicaciones globales o de tecnologías de la información más amplios”. *Ibid.*, p. 5.

³⁴ MUELLER, Milton L. (2002), *Ruling the root, op. cit.*, p. 212.

cuanto al número de normas que lo conforman y a la conexión que se establece entre ellas: las normas que restringen los contenidos nocivos limitan con la libertad de expresión; las normas que protegen la privacidad limitan con las que pretenden maximizar la seguridad; y las normas que garantizan la libertad de expresión limitan con las que protegen la propiedad intelectual. Todo ello en un ámbito puramente transnacional en el abundan los conflictos de leyes y de jurisdicciones³⁵.

En cuarto lugar, en lo relativo a la juridificación, ya nos hemos referido al predominio de las normas de *soft law* en los marcos normativos que regulan los mercados electrónicos. Aunque conviven normas vinculantes y normas no vinculantes, en general puede afirmarse que el régimen del comercio electrónico es poco juridificado.

En quinto y último lugar, en cuanto a las fuentes de autoridad, ya hemos visto también el importante papel desempeñado por las autoridades privadas en el régimen del comercio electrónico. Con todo, no se trata de un régimen privado, por cuanto las autoridades públicas han tenido una participación muy destacada en su desarrollo y articulación. Al fin y al cabo, los Estados han cumplido algunas funciones cruciales: han avalado y fomentado la autorregulación privada, han garantizado el cumplimiento de normas privadas a través de medios públicos y han juridificado normas de *soft law* (público o privado) cuando éstas eran insuficientes para proteger intereses empresariales –derechos de propiedad intelectual– o intereses generales –derechos de los consumidores–³⁶. Esta concurrencia entre la regulación pública y la autorregulación

³⁵ Vid. al respecto VARGAS GÓMEZ-URRUTIA, Marina (2000), “Comercio internacional electrónico y conflicto de leyes y de jurisdicciones en el ciberespacio”, *Derecho de los Negocios*, abril, pp. 1-26.

³⁶ En este sentido, resulta de interés la observación de Franda con respecto al régimen de internet: “Incluso en este estadio inicial de la formación de un régimen, parece claro que la legitimidad o la solidez de internet como proyecto internacional no puede derivarse de la renuncia unilateral de los Estados a la soberanía nacional, como podría ser el caso en un régimen más altamente centralizado, ni tampoco de la renuncia a los intereses personales. Internet adquirió operatividad a escala mundial muy rápidamente en los años noventa porque la inmensa mayoría de gobiernos del mundo lo encontraron compatible con la soberanía y porque a la mayoría de organizaciones e individuos que lo utilizan les pareció un mecanismo de comunicación positivo para obtener logros organizativos o personales. Por muy descentralizado y caótico que pueda parecer en ocasiones, el régimen internacional de internet ha evolucionado fundamentalmente como consecuencia de estos dos factores”. Vid. FRANDA, Marcus (2001), *Governing the Internet*, *op. cit.*, p. 213.

privada es la que otorga al régimen del comercio electrónico un carácter híbrido, mucho más marcado que en otros regímenes internacionales.

Por tanto, de acuerdo con lo expuesto, podemos concluir que el régimen del comercio electrónico es un régimen en un estadio de desarrollo embrionario, complejo en su estructura, denso en cuanto a sus normas, relativamente poco juridificado e híbrido en lo que respecta a sus fuentes de autoridad. Gráficamente, esta caracterización podría ser representada como recoge el gráfico 15, con una configuración de desarrollo, estructura, densidad, juridificación y autoridad que diferiría de la de cualquier otro régimen internacional³⁷.

2.3. *CUI BONO?*

El orden resultante de las estructuras de poder del comercio electrónico beneficia a aquellos que más poder tienen en el comercio electrónico. Las grandes empresas de las tecnologías de la información y la comunicación han sido las principales beneficiadas del comercio electrónico y del control de los riesgos del comercio electrónico. Las autoridades públicas han contribuido de manera decisiva a la conformación de las estructuras de poder en los mercados electrónicos, pero estas estructuras de poder han sido conformadas de acuerdo con las preferencias de las autoridades privadas. La agenda del comercio electrónico y la gestión de los temas que la componen han estado determinadas por estas preferencias. Por un lado, en lo que se

³⁷ El gráfico 15 ha sido elaborado asignando valores numéricos en una escala del uno al diez a cada una de las dimensiones, excepto en la referida a la autoridad, donde la escala del uno al diez se aplica separadamente a la autoridad pública y a la autoridad privada. En la configuración del régimen del comercio electrónico los valores utilizados han sido: estructura, 8; autoridad pública, 4; juridificación, 3; desarrollo, 2; densidad, 6; autoridad privada, 7. En la configuración del régimen de internet los valores utilizados han sido: estructura, 5; autoridad pública, 3; juridificación, 2,5; desarrollo, 1,5; densidad, 3,5; autoridad privada, 7. El gráfico no pretende en absoluto ofrecer un modelo matemático exacto, sino sólo una representación gráfica que permita ilustrar las diferencias entre regímenes internacionales a título puramente comparativo. Así, la caracterización gráfica de cada régimen internacional dará como resultado un polígono de superficie y ubicación diferenciadas en cada caracterización gráfica. La asignación de valores numéricos en cada dimensión podría variar ligeramente según la apreciación subjetiva del observador, pero la variación sería ligera y no alteraría los patrones básicos de superficie y ubicación del polígono en la caracterización gráfica.

refiere a la agenda, la selección de los riesgos que debían ser abordados y el orden de prioridades con que han sido controlados obedece a los intereses de las grandes empresas de los mercados electrónicos. Por otro lado, en lo que se refiere a la gestión de los temas de la agenda, la autorregulación privada ha prevalecido sobre la regulación pública.

En primer lugar, las autoridades privadas han sido capaces de establecer la agenda de los temas cruciales en el desarrollo de los mercados electrónicos. El orden de tratamiento utilizado en el presente trabajo no coincide precisamente con el orden de prioridades de las autoridades privadas y ha sido éste último el que las autoridades públicas han tendido a asumir. Desde la perspectiva de los intereses de las empresas, los riesgos del comercio electrónico más importantes son aquellos que desde internet minan su posición en los mercados tradicionales, y estos riesgos son los vinculados a la propiedad intelectual (piratería y ciberocupación). En segundo lugar, la expansión de los mercados electrónicos es puesta en peligro por la inseguridad jurídica, la inseguridad en los medios de pago y los ataques informáticos, pues unas mínimas condiciones de seguridad son imprescindibles para generar riqueza y obtener beneficios en los mercados. En tercer lugar, el B2C requiere de condiciones añadidas de seguridad que son amenazadas por los diversos riesgos de fraude comercial, por la difusión de contenidos dañinos y por violaciones de la privacidad. Por último, la brecha digital es un riesgo en la medida en que obstaculiza la expansión de los mercados electrónicos, pero la desigualdades en el acceso a la riqueza que pueden generar los mercados es un problema muy residual desde la perspectiva de las empresas. Este orden de prioridades se ha visto en buena medida reflejado en el control que las autoridades públicas han asumido sobre los riesgos del comercio electrónico: los derechos de propiedad intelectual han sido ampliados en el ciberespacio y la seguridad ha sido reforzada en todos los aspectos necesarios para el desarrollo de los mercados electrónicos. Pero no sólo en estos aspectos las autoridades públicas han favorecido los intereses de las empresas, sino también en algunos otros que no necesariamente constituyen riesgos para la expansión de los mercados electrónicos –fiscalidad, patentes, opciones de los consumidores o condiciones para la innovación y la creatividad–. El tratamiento fiscal para las transacciones electrónicas ha sido en general más favorable que para el comercio tradicional. El sistema de patentes estadounidense está experimentando

profundas transformaciones para reconocer cada vez más derechos de propiedad intelectual y las instituciones comunitarias se están viendo obligadas a reconsiderar el sistema europeo. Los consumidores están viendo reducidas sus opciones respecto a los productos en el mercado como consecuencia de las concentraciones empresariales en diversos sectores, de las telecomunicaciones al hardware, pasando por el software y los servicios audiovisuales en línea. Y las posibilidades de innovación y creatividad que internet desplegó durante sus primeros años están siendo limitadas por las empresas con la aquiescencia o el apoyo de las autoridades públicas³⁸.

En segundo lugar, la gestión de los temas de la agenda se ha realizado sobre todo a través de fuentes de control privadas. La autorregulación privada ha desempeñado un papel central en dicho control y la regulación pública ha dejado a las empresas vinculadas al comercio electrónico un margen de actuación mucho más amplio que en otros ámbitos económicos. Es posible que, en términos estrictamente económicos, los mercados electrónicos funcionen mejor con un predominio de la autorregulación privada sobre la regulación pública. Pero internet es algo más que un mercado. El ciberespacio es ante todo un medio de comunicación y un espacio de relación social. Y ninguna sociedad ha decidido jamás organizarse *sólo* siguiendo las leyes del mercado.

Uno de los principales problemas de la autorregulación es el déficit democrático que conlleva, la ausencia de mecanismos de rendición de cuentas (*accountability*) por parte de las autoridades privadas ante aquellos que se ven sometidos a sus instrumentos de control³⁹. La autoridad de algunas empresas, de las asociaciones empresariales y de otros organismos privados surge del reconocimiento que les otorga un grupo relativamente reducido de individuos, empresas u organizaciones. En los sistemas políticos democráticos, la legitimidad de las autoridades privadas no es comparable a la legitimidad de las autoridades públicas. Cualquiera de las formas que puede adoptar la democracia representativa presenta problemas suficientemente importantes en su funcionamiento como para considerar que la delegación de soberanía que hacen los ciudadanos en las autoridades públicas puede ser redelegada en autoridades privadas

³⁸ Vid. LESSIG, Lawrence (2001), *The future of ideas*, *op. cit.*

cuyos intereses no necesariamente coinciden con los del conjunto de una comunidad. Y si esto ocurre a escala subestatal o estatal, a nivel internacional o global no puede si no agravarse. Y eso es lo que ha ocurrido con el comercio electrónico en internet. Las grandes empresas transnacionales se han aprovechado de la descoordinación entre las políticas de los Estados para hacer valer sus intereses y preferencias en el régimen internacional del comercio electrónico. Como muy bien observa Yochai Benkler⁴⁰:

“A través de combinaciones de mecanismos de regulación públicos y privados, nacionales e internacionales, unilaterales y multilaterales, los poderosos intereses comerciales, los funcionarios, tanto nacionales como internacionales, y otros individuos y organizaciones muy comprometidos e interesados en una cuestión política pueden definir el universo regulador de acuerdo con sus intereses, libres del escrutinio y del control efectivo por parte de cualquier organismo que pueda proclamar de forma plausible su legitimidad democrática.”

Los actores privados con mayor poder sobre las estructuras del comercio electrónico están interesados en que los mercados electrónicos sean poco regulados por las autoridades públicas. Cuanto menos intervengan éstas, mejor podrán controlar ellos el funcionamiento de dichos mercados. Tan sólo en el ámbito de la propiedad intelectual reclaman las autoridades privadas la protección de las autoridades públicas, pues las empresas no pueden garantizar por sí solas la aplicación de estos derechos de propiedad ni la sanción en caso de que sean violados.

Hasta finales de los años noventa existía una convicción muy extendida entre *hackers* y usuarios de internet con respecto a la conveniencia de que el ciberespacio fuese totalmente libre. La arquitectura de internet y sus características técnicas hacían posibles prácticas políticas más “democráticas” en diversos sentidos: la formación de opiniones autorizadas podía realizarse de abajo hacia arriba; la participación en los procesos de toma de decisiones era libre y estaba abierta a todos los usuarios; las autoridades privadas como la ISOC o la ICANN eran más transparentes en su funcionamiento y carecían de controles centralizados, etc. Como apunta Neil Weinstock Netanel, estos *netizens* o ciudadanos del ciberespacio defensores de la libertad total en internet planteaban tres tipos de argumentos en favor de la autogobernación del

³⁹ PRICE, Monroe E. y VERHULST, Stefaan G. (2000), “In search of the self. Charting the course of self-regulation on the Internet in a global environment”, *op. cit.*, p. 64.

ciberespacio: a) la independencia del ciberespacio maximizará el bienestar de los usuarios de internet, pues el funcionamiento de la Red es más eficiente que la regulación centralizada y burocrática por parte del Estado; b) la regulación estatal del ciberespacio es inútil debido a las características técnicas de internet, de modo que los Estados deberían renunciar a ella; c) la autogobernanza del ciberespacio permite alcanzar los ideales democráticos liberales mejor que la regulación estatal⁴¹.

La evolución de internet desde mediados de los años noventa desmiente las bondades de la ausencia de regulación pública por un motivo muy simple: la autorregulación privada permite que las normas sean impuestas por los actores con más poder, cuyos valores e intereses prevalecerán sobre los de la mayoría cuando no sean coincidentes. Como afirma Debora L. Spar, en internet “el poder está en manos de aquellos que hacen las normas”, como por otro lado ocurre en cualquier ámbito de relación social⁴². Si son las grandes empresas las que hacen las normas a través de la autorregulación, el poder estará en manos de las grandes empresas. De hecho, ya lo está. Aunque puede estarlo mucho más si se permite la comercialización de internet a gran escala o la patrimonialización de los bienes públicos que se han creado en torno a la Red. Entre muchos otros, Saskia Sassen ha advertido del primero de estos peligros⁴³, mientras que Lawrence Lessig ha destacado cómo se están perdiendo espacios de

⁴⁰ Vid. BENKLER, Yochai (2000), “Internet Regulation: A Case Study in the Problem of Unilateralism”, *European Journal of International Law*, vol. 11, pp. 171-185 (184-185).

⁴¹ NETANEL, Neil Weinstock (2000), “Cyberspace Self-Governance: A Skeptical View from Liberal Democratic Theory”, *California Law Review*, vol. 88, n° 2, pp. 395-498 (402-403). Netanel concentra su análisis en el tercero de estos argumentos y se dedica a refutar las diferentes versiones en favor de la autogobernanza de los “ciberpopulistas”, de los “cibersindicalistas” y de los “ciberanarquistas”. Según Netanel, todos ellos cometen errores graves en su defensa de internet como medio para alcanzar la perfección liberal y la autonomía de la comunidad: a) infravaloran la capacidad de la democracia representativa para conseguir los ideales liberales; b) exageran las posibilidades de comunicación política que ofrecen las redes; c) pasan por alto las debilidades de los entornos autorregulados –de mismo modo que en el mercado puede darse una *market failure*, el ciberespacio puede no responder a las necesidades de sus usuarios–; d) minusvaloran la función redistributiva del gobierno liberal y olvidan que los ideales liberales exigen que los atributos de la ciudadanía en cualquier espacio político o social deben estar repartidos, y por ahora existen grandes desigualdades en cuanto a oportunidades para comunicar y procesar información, así como para acceder al ciberespacio.

⁴² SPAR, Debora L. (1999), “Lost in (Cyber)space: The Private Rules of Online Commerce”, en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 31-51 (48).

libertad en favor del control por parte de las empresas⁴⁴. Ambas advertencias parten de una constatación: internet se está transformando, está dejando de ser ese espacio público, abierto, libre y gratuito para convertirse en un espacio privado, cerrado, controlado y de pago.

La transformación de internet y de los mercados electrónicos continuará en los próximos años y el resultado adoptará probablemente a forma de uno de los dos escenarios de futuro que planteamos a continuación. Éstos nos permitirán identificar las grandes líneas de actuación posibles y pondrán de manifiesto la necesidad del compromiso político y la acción social en favor de unos valores e intereses por encima de otros. Los dos escenarios que esbozamos son, por un lado, la expansión de los mercados electrónicos en un internet predominantemente público, abierto, libre y gratuito, y por otro lado, la expansión de los mercados electrónicos en un internet predominantemente privado, cerrado, controlado y de pago⁴⁵.

El primer escenario de futuro sería la expansión de los mercados electrónicos en un internet predominantemente público, abierto, libre y gratuito. Este escenario supondría el mantenimiento de la inestable situación actual en la que el comercio electrónico todavía no ha comportado la desaparición de un internet con propiedades valiosas para el conjunto de una sociedad. Aún es un bien público, en el que el acceso está sometido a condiciones poco exigentes en los países de la OCDE –accesibilidad, cuotas de conexión a ISP, etc.–. Aún es un medio abierto en el que la navegación sólo está limitada por servicios de pago e intranets privados. Aún es un espacio libre de controles centralizados en el que sólo algunos gobiernos y algunas grandes empresas han vulnerado la libertad y la privacidad de los usuarios. Y aún es un servicio cuasi gratuito en el que sólo se paga la conexión y el acceso a los servicios de pago, que por

⁴³ Vid. SASSEN, Saskia (1999), “Digital Networks and Power”, en FEATHERSTONE, Mike y LASH, Scott (eds.) (1999), *Spaces of Culture. City, Nation, World*, Londres: SAGE, pp. 49-63.

⁴⁴ Vid. LESSIG, Lawrence (2001), *The future of ideas, op. cit.* Resulta interesante constatar cómo evolucionan las preocupaciones de Lessig, pues en su anterior obra, *Code and other laws of cyberspace* (1999), el temor al control de la Red por parte del Estado superaba incluso al miedo a que las grandes empresas se adueñasen del ciberespacio.

su número no son todavía un obstáculo para la navegación gratuita en la Red. Esta situación es inestable en la medida en que la presencia de intereses empresariales en internet ha crecido sin cesar durante la última década, y lo ha hecho no sólo en términos absolutos, sino sobre todo incrementando el peso relativo de las actividades comerciales en la Red. Este aumento no es meramente económico, pues con él ha aumentado también el control de las empresas y asociaciones empresariales sobre las estructuras de poder del comercio electrónico en internet. Por ahora, las autoridades públicas no han contenido esta expansión de los intereses empresariales y han permitido que sean las autoridades privadas las que establezcan las condiciones básicas de funcionamiento de los mercados electrónicos. A corto y medio plazo no parece que vaya a ser alterada esta sintonía entre autoridades públicas y autoridades privadas, por lo que este escenario es el más probable en el próximo lustro, aproximadamente. Para gobiernos y organizaciones internacionales gubernamentales, limitar el control que ejercen las empresas sobre internet conllevaría modificar las posiciones neoliberales asumidas por Estados Unidos y la Unión Europea desde mediados de los años noventa en favor de la autorregulación privada. Y una modificación de este tipo comportaría necesariamente entrar en conflicto con los intereses empresariales. Eludir este conflicto implica favorecer una evolución de la economía política del comercio electrónico en el sentido de otro escenario de futuro más probable a medio y largo plazo.

Este segundo escenario de futuro sería la expansión de los mercados electrónicos en un internet predominantemente privado, cerrado, controlado y de pago. Dicho escenario supondría la desaparición de la Red tal y como la hemos conocido desde su surgimiento y desarrollo durante el último cuarto del siglo XX. De mantenerse la libertad con que las empresas y asociaciones empresariales regulan directamente o a través de las autoridades públicas el funcionamiento de los mercados electrónicos, en muy pocos años el internet que conocemos acabará desapareciendo. Será un bien privado, propiedad exclusiva de las empresas que poseen las infraestructuras, los programas y los contenidos. Será un medio cerrado al que sólo se accederá en las

⁴⁵ Nótese que no se apunta aquí un tercer escenario posible, pero altamente improbable, como sería la desaparición de los mercados electrónicos con el mantenimiento de internet, una vuelta a la situación previa a 1991, cuando el gobierno estadounidense permitió las actividades comerciales en la Red.

condiciones que establezcan las empresas propietarias. Será un espacio controlado en el que la navegación estará sujeta a la vigilancia o a la conducta exigida por parte de las empresas propietarias. Y será un servicio exclusivamente de pago en el que pocos sitios web serán accesibles sin previo pago por parte de aquellos usuarios que puedan permitírselo. La evolución de los últimos años hace pensar que a medio y largo plazo éste es, desgraciadamente, el escenario de futuro hacia el que está evolucionando la economía política del comercio electrónico en internet: la apropiación de los bienes públicos generados por internet. Hasta ahora, las autoridades públicas no han controlado esta tendencia y sólo ellas están en disposición de hacerlo, con la ayuda y la presión de los usuarios de internet, del movimiento *hacker* y de otros grupos activistas. Ello no implicaría acabar con la autorregulación privada en favor de la regulación pública ni establecer condiciones draconianas para la actividad empresarial en los mercados electrónicos.

Algunas medidas moderadas podrían ser suficientes. Una primera podría ser que las autoridades públicas invirtiesen en software libre –o al menos de fuente abierta– para reducir la dependencia pública de grandes empresas como Microsoft, que han demostrado los perjuicios del software cerrado y de propiedad para los usuarios y para la innovación tecnológica –¿por qué seguir pagando con fondos públicos licencias de software más caras y menos eficientes de un monopolio que ha actuado reiteradamente de forma maliciosa en los mercados?–. Una segunda medida podría ser que los derechos y obligaciones de las empresas en el comercio electrónico no excediesen de los derechos y obligaciones en los mercados tradicionales –¿por qué expandir desmesuradamente en internet la protección de la propiedad intelectual, limitando la innovación y la creatividad de los usuarios y de las propias empresas?–. Una tercera medida podría ser exigir a todo sitio web que cumpliera con cuotas de contenidos de libre acceso sobre el total de los contenidos que ofrece –¿por qué no establecer, por ejemplo, un 50% gratuito y 50% de pago en el B2C para garantizar la preservación del internet público que conocemos? Las autoridades públicas continúan apoyando los intereses empresariales sin vislumbrar que la apropiación de los bienes públicos por parte de las empresas acabará haciendo desaparecer internet.

A nuestro entender, se impone una reconsideración profunda del papel de las autoridades públicas en el ciberespacio⁴⁶. No se aboga aquí en favor de la regulación por la regulación, ni del control absoluto de la Red por el Estado, ni de un intervencionismo ilimitado en los mercados electrónicos. Sí se aboga por que las autoridades públicas actúen en tres sentidos. En primer lugar, por el mantenimiento de internet como un bien público, pues los beneficios sociopolíticos que ha demostrado poder generar son mucho más valiosos que los beneficios económicos que pueda generar el comercio electrónico. En segundo lugar, por la contención de las desigualdades socioeconómicas en el ciberespacio, pues éstas ya son suficientemente importantes como para que la brecha digital las amplie todavía más. En tercer lugar, por el aprovechamiento de las posibilidades sociales, políticas y económicas que ofrece internet para mejorar las condiciones de desarrollo humano de las sociedades.

Internet ha abierto la posibilidad de desarrollar nuevas formas de participación y de organización política, pero el valor que puedan tener depende del grado en que permitan mejorar las formas ya existentes. A la espera de que aparezcan nuevas formas de generación de legitimidad y representatividad, sería un grave error minar en el ciberespacio el papel que pueden desempeñar las autoridades públicas en los sistemas políticos democráticos como depositarias de la voluntad de los ciudadanos. Por ahora sólo ellas gozan de legitimidad política demostrable, por muy precarios e imperfectos que sean los mecanismos de representación democrática existentes. Por ahora sólo ellas pueden garantizar la continuidad del orden en una sociedad postinternacional caracterizada por la coexistencia de autoridades solapadas que cooperan y compiten por imponer sus valores e intereses en una suerte de neomedievalismo postmoderno⁴⁷. Por ahora sólo ellas están en disposición de adoptar y de imponer medidas de justicia distributiva sobre las que pueda reposar la dignidad humana de una sociedad. El Estado no es la panacea, pero su retirada o su ausencia lo es todavía menos.

⁴⁶ Sobre el papel del Estado en el ciberespacio desde diferentes perspectivas de la Teoría de las Relaciones internacionales, vid. VV.AA. (1999), "Developments – The Law of Cyberspace", *Harvard Law Review*, vol. 112, pp. 1574-1704 (1680-1704).

⁴⁷ Sobre el concepto de neomedievalismo aplicado a internet, *ibid.*, pp. 1688-1691.

CONCLUSIONES

Las transformaciones de la economía política internacional contemporánea han comportado el surgimiento de nuevas formas de organización política y económica en la sociedad postinternacional. La globalización económica ha alterado los patrones de poder en la economía política internacional modificando las capacidades y funciones de los Estados, reconfigurando la territorialidad estatal y favoreciendo el surgimiento de autoridades privadas con un poder equiparable, superior a veces, al de las autoridades públicas. Paralelamente, la globalización económica ha dado lugar a una nueva economía, una economía de la información que directa o indirectamente condiciona las vidas de los habitantes de todo el planeta: las de los que participan de dicha economía y se benefician de ella, pero también las de los que no participan de ella y son víctimas de desigualdades sociales cada vez más pronunciadas.

El comercio electrónico en internet surgió a principios de los años noventa como actividad característica de la economía de la información. La creación y el desarrollo de mercados electrónicos constituyó una fuente de beneficios potenciales, pero una fuente que a un tiempo generaba y experimentaba riesgos que ponían en peligro la propia expansión de los mercados electrónicos. Entre dichos riesgos destacan la brecha digital, los ataques informáticos, las violaciones de la privacidad, la ciberocupación, la inseguridad jurídica, la inseguridad de medios de pago, la piratería, la difusión de contenidos nocivos y los fraudes comerciales en internet. El control de cada uno de los riesgos por parte de autoridades públicas y de autoridades privadas es reflejo de la configuración de poder presente en el comercio electrónico en internet. El estudio de los actores implicados en el control de los riesgos y el estudio de las formas adoptadas por dicho control han permitido ofrecer una caracterización del poder en la economía política global del comercio electrónico.

Las conclusiones del presente trabajo de investigación son expuestas a continuación. En primer lugar, se enumeran las conclusiones referidas al estudio del

poder en el comercio electrónico en internet –conclusiones primera a octava–. En segundo lugar, se enumeran las conclusiones referidas a las implicaciones teóricas más amplias que sugiere el estudio del poder en el comercio electrónico en internet –conclusiones novena a duodécima–.

Primera. El comercio electrónico en internet está controlado predominantemente por autoridades privadas, la mayoría de ellas empresas y asociaciones empresariales de los sectores económicos vinculados a las tecnologías de la información y la comunicación. Estas autoridades ejercen su poder sobre las actividades del comercio electrónico a través de marcos normativos y de configuraciones técnicas que les permiten establecer las condiciones de funcionamiento de las infraestructuras, los códigos y los contenidos de internet. Las estructuras de poder del comercio electrónico en internet están controladas por las autoridades privadas y este control ha reducido los riesgos que amenazan la expansión de los mercados electrónicos. Las autoridades privadas han ejercido su poder tanto de manera directa como indirecta. De manera directa, las empresas han creado innovaciones tecnológicas y han desarrollado aplicaciones empresariales que les han permitido adquirir cuotas de mercado y establecer mediante configuraciones técnicas las condiciones de funcionamiento de los mercados electrónicos. También de manera directa, grandes asociaciones empresariales transnacionales han adoptado marcos normativos privados a través de numerosos códigos de conducta, normas sobre estándares, mecanismos de arbitraje y normas evaluadoras para el funcionamiento de los mercados electrónicos. De manera indirecta, las autoridades privadas han ejercido su poder influyendo sobre la adopción de marcos normativos por parte de autoridades públicas, ya fuesen éstas Estados u organizaciones internacionales gubernamentales.

Segunda. Las autoridades públicas han permitido que las autoridades privadas controlen el comercio electrónico en internet. Desde mediados de los años noventa, la aproximación política al comercio electrónico por parte de Estados Unidos, de la Unión Europea, así como de la mayoría de organizaciones internacionales gubernamentales, ha avalado y fomentado la autorregulación privada en los sectores económicos vinculados a las tecnologías de la información y la comunicación. Los Estados han adoptado marcos legislativos generalmente poco juridificados con la colaboración estrecha de empresas, asociaciones empresariales y, en menor medida, grupos activistas. Las

organizaciones internacionales gubernamentales han contribuido a conformar dichos marcos legislativos a través de normas de *soft law* que, por un lado, reflejan las preferencias de algunos gobiernos y autoridades privadas y, por otro lado, contribuyen a configurar los marcos normativos nacionales e internacionales.

Tercera. Entre todas las autoridades públicas y autoridades privadas que han controlado de una u otra forma el comercio electrónico en internet, han sido autoridades estadounidenses las que han ejercido su poder a escala mundial de una forma determinante. Las estructuras de poder en los mercados electrónicos están controladas sobre todo por grandes empresas transnacionales estadounidenses, por el gobierno estadounidense y, en menor medida, por grupos activistas estadounidenses. Todos los sectores económicos vinculados a las tecnologías de la información y la comunicación están dominados por compañías con sede en Estados Unidos. El *nomos* del ciberespacio y el comercio electrónico en internet siguen siendo fundamentalmente estadounidenses. Las autoridades públicas estadounidenses contribuyeron de forma decisiva al surgimiento de internet, a la expansión del ciberespacio y a la creación de los mercados electrónicos en las condiciones que más se ajustaban a sus preferencias. En las organizaciones internacionales gubernamentales que se han ocupado del control del comercio electrónico en internet, las preferencias estadounidenses con respecto a las condiciones de funcionamiento de los mercados electrónicos han prevalecido sobre las preferencias de otros países.

Cuarta. Algunas autoridades privadas han sido mucho más relevantes que otras en el control de los riesgos del comercio electrónico en internet. Las grandes empresas de los sectores económicos vinculados a las tecnologías de la información y la comunicación han sido los principales actores: operadores de telecomunicaciones, fabricantes de equipos y componentes informáticos –ordenadores, servidores, semiconductores, etc.–, empresas de programas informáticos, empresas de comercio electrónico –tanto de B2B como de B2C– y compañías de servicios vinculados –ISP, sistemas de pago electrónicos, certificación digital, seguridad informática, protección de la privacidad, selección de contenidos, alojamiento de páginas web, geoubicación–. Algunos de estos actores han dado lugar al surgimiento de autoridad privada a través de muy diversas formas de cooperación interempresarial: normas y prácticas sectoriales informales –códigos de conducta y políticas de comportamiento empresarial–,

coordinación a través de empresas de servicios, alianzas interempresariales –fusiones y adquisiciones, partenariados estratégicos, *joint ventures*, proyectos conjuntos y redes de cooperación–, cárteles, y asociaciones empresariales y profesionales.

No todas las empresas ni todas las formas de cooperación interempresarial han sido igualmente relevantes. De especial importancia ha sido la actividad de las grandes empresas que han operado en varios sectores conexos, pues sus intereses han estado más diversificados y sus incentivos para hacer valer sus preferencias han sido mayores. Para el comercio electrónico en internet, el software constituye el sector económico clave, pues los protocolos de internet –TCP/IP, WWW, HTTP, etc.–, los sistemas operativos de ordenadores personales y servidores, los programas y aplicaciones que crean y modifican información digital, y la propia información digitalizada que constituye los contenidos de internet –texto, imágenes, sonidos, etc.– son código informático. Aun siendo importantes las empresas que operan en el nivel de las infraestructuras y en el de los contenidos, para las estructuras de poder del comercio electrónico han sido mucho más determinantes las que operan en el nivel del código informático. Ello ha sido así por varios motivos. En primer lugar, porque sin el código informático no es posible realizar las operaciones electrónicas que requiere una transacción comercial. En segundo lugar, porque las actividades de las empresas de software exigen un conocimiento técnico muy específico, relativamente poco extendido. En tercer lugar, porque el software funciona de manera “opaca” para la inmensa mayoría de los usuarios, que sólo podrán modificar dicho funcionamiento si así lo ha previsto el programador o lo ha decidido su empresa. En cuarto lugar, porque la concentración de poder en este sector ha sido muy superior a la que pueda haberse dado en ningún otro sector vinculado a las tecnologías de la información y la comunicación. El monopolio de Microsoft ha dado a esta empresa un poder estructural sin parangón y la empresa lo ha ejercido sobre los consumidores, sobre fabricantes de hardware, sobre otras empresas de software y sobre los gobiernos y las organizaciones internacionales gubernamentales.

Por otro lado, los organismos técnicos de internet han desempeñado un papel fundamental para hacer que la Red continuase siendo un espacio de comunicación libre, cooperativo y abierto. La tarea de mantener internet como un bien público ha sido asumida fundamentalmente por la Internet Society y sus organismos vinculados, así

como por el W3C. Pero lo cierto es que en el comercio electrónico el papel de los organismos técnicos ha sido muy limitado, a excepción de las funciones desempeñadas por la ICANN con respecto al sistema de nombres de dominio y a la propiedad intelectual de las marcas comerciales. La comunidad *hacker* y diversos grupos activistas han apoyado –y a veces cuestionado– las actividades desarrolladas por los organismos técnicos. Aunque sus posibilidades para conformar las estructuras de poder del comercio electrónico han sido muy limitadas, las organizaciones *hackers* y las organizaciones de defensa de los derechos y libertades civiles han sido las únicas que han cuestionado el poder creciente ejercido por las grandes empresas en internet.

Quinta. Las particularidades de los mercados electrónicos y los riesgos del comercio electrónico en internet han generado en muy poco tiempo unos niveles muy elevados de cooperación intergubernamental. Aunque esta cooperación se ha dado tanto a nivel bilateral como multilateral, la canalización de los esfuerzos de coordinación y de armonización interestatal se ha realizado sobre todo a través de organizaciones internacionales gubernamentales. Algunas de ellas han desempeñado un papel muy relevante en el control de varios riesgos, pero generalmente se ha producido una distribución funcional de las actividades de cooperación para el control de los diferentes riesgos del comercio electrónico.

Así, la OCDE se ha mostrado muy activa en ámbitos muy diversos, desde la protección de la privacidad a la seguridad de las infraestructuras pasando por la protección de los consumidores. Por su parte, algunos organismos especializados de las Naciones Unidas han desempeñado funciones más limitadas, como la CNUDMI con respecto a la seguridad jurídica –contratos y firmas digitales– y la OMPI con respecto a la protección de la propiedad intelectual –ciberocupación y derechos de autor–, mientras que la CNUCD, el Banco Mundial y la UIT se han dedicado sobre todo a actividades destinadas a paliar la brecha digital. A estas últimas actividades se han sumado más recientemente las de la Fuerza de Tareas sobre Tecnologías de la Información y la Comunicación creada por el ECOSOC, las vinculadas a la preparación de la Cumbre Mundial de la Sociedad de la Información y, al margen de Naciones Unidas, las promovidas por la Carta de Okinawa sobre la Sociedad de la Información Global del G-8. El papel desempeñado por la OMC en el comercio electrónico ha sido relativamente limitado, pues la cooperación intergubernamental en esta organización ha tendido a

remitir a acuerdos ya existentes para el comercio internacional, como el AGCS y el Acuerdo de ADPIC. La conclusión del Convenio sobre ciberdelincuencia bajo los auspicios del Consejo de Europa, con la participación de algunos Estados no miembros como Estados Unidos, es reveladora del interés y los esfuerzos desplegados por los organismos gubernamentales a fin de controlar algunos de los riesgos del comercio electrónico en internet.

Todas estas actividades de cooperación intergubernamental han adquirido un carácter predominantemente consensual, siendo excepcionales los conflictos intergubernamentales. En este sentido, son destacables los desacuerdos entre Estados Unidos y la Unión Europea en cuestiones puntuales, como la protección de la privacidad de los datos personales o la clasificación de los productos digitales como bienes o como servicios en el marco de los acuerdos de la OMC. Pero el consenso ha predominado en la inmensa mayoría de cuestiones por tres motivos fundamentales: el primero es el abrumador e incuestionado liderazgo estadounidense en las tecnologías de la información y la comunicación que son la base material del comercio electrónico; el segundo es la coincidencia de las posiciones gubernamentales básicas con respecto a los beneficios potenciales de la expansión de los mercados electrónicos; y el tercero es la coincidencia de los intereses de las grandes empresas del sector, que han defendido posiciones similares ante sus respectivos gobiernos en los momentos en que éstos definían sus políticas gubernamentales e intergubernamentales.

Sexta. El régimen internacional del comercio electrónico se encuentra en un estadio de desarrollo embrionario, aunque en él convergen diversos regímenes internacionales que confieren complejidad a su estructura. Pese su densidad en cuanto a número de normas, se trata de un régimen en su conjunto poco juridificado. Esta baja juridificación es debida en buena parte al carácter híbrido de sus fuentes de autoridad, predominantemente privadas. Desde los inicios del comercio electrónico en internet, tanto las autoridades públicas como las autoridades privadas se mostraron favorables a la autorregulación privada como fuente de control más adecuada para abordar los riesgos de los mercados electrónicos. Esta preferencia por la autorregulación privada sobre la regulación pública se ha manifestado en la elección de los instrumentos de control del comercio electrónico –marcos normativos y configuraciones técnicas–. Los marcos normativos han sido habitualmente fruto de la cooperación entre autoridades

públicas y autoridades privadas. Las grandes empresas y asociaciones empresariales han conseguido que los gobiernos, organismos gubernamentales, parlamentos y organizaciones internacionales gubernamentales asumiesen sus preocupaciones y adoptasen una aproximación liberal en la mayoría de cuestiones y muy proteccionista en las cuestiones referidas a la propiedad intelectual. La intervención normativa de las autoridades públicas ha sido generalmente poco justificada y ha cuajado en un elevado número de normas de *soft law*. Junto a este *soft law* público se encuentran algunas normas de *soft law* híbrido y numerosísimas normas de *soft law* privado, adoptadas generalmente por grandes asociaciones empresariales como la Cámara de Comercio Internacional, la Alliance for Global Business o el Global Business Dialogue on Electronic Commerce. Las configuraciones técnicas han sido desarrolladas y adoptadas por las empresas de los sectores vinculados a las tecnologías de la información y la comunicación y, en menor medida, por miembros del movimiento *hacker* y de grupos activistas.

Séptima. La configuración de poder en el comercio electrónico en internet ha evolucionado desde el mismo momento en que fueron permitidas las actividades comerciales en la Red a principios de los años noventa. Hasta entonces, el control formal sobre internet estaba fundamentalmente en manos del gobierno estadounidense –que había financiado los trabajos que permitieron el surgimiento y desarrollo de internet– y el control real en manos de un número reducido de universidades y centros de investigación en los que trabajaban los expertos que crearon el internet público, descentralizado y abierto de los primeros años. La entrada de las empresas en internet modificó estos patrones de control a medida que las infraestructuras, el código informático y los contenidos de internet pasaron a depender cada vez más de sus decisiones, reflejo de valores e intereses privados y lucrativos. El crecimiento de internet y la expansión de los mercados electrónicos contribuyó a alterar la configuración de poder en favor de las empresas con la aquiescencia de las autoridades públicas. Durante los años noventa, las organizaciones *hacker* y otros grupos activistas se mostraron muy combativos frente al control de internet por parte de las autoridades públicas y por ello abogaron en favor de la autorregulación privada. Pero al final de la década era obvio que la autorregulación había sido desarrollada sobre todo por y para las grandes empresas que operaban en la Red y que muy rápidamente se habían hecho

con el control en un proceso acelerado de apropiación de bienes públicos. Los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001 generaron en las autoridades públicas de Estados Unidos una reacción defensiva que tuvo importantes consecuencias para internet, pues en aras de la seguridad el gobierno estadounidense retomó el control sobre la Red en detrimento de la libertad y la privacidad de los usuarios.

Octava. La configuración de poder en el comercio electrónico está haciendo que internet deje de ser el espacio predominantemente público, abierto, libre y gratuito de los primeros años y se convierta en un espacio predominantemente privado, cerrado, controlado y de pago. No existe ningún motivo por el que esta tendencia no pueda seguir afianzándose en favor de quienes la promueven y en detrimento de quienes se oponen a ella y de quienes no son conscientes de sus consecuencias. Nada en la naturaleza de internet impide que la Red desaparezca como espacio público generador de bienes públicos y pase a ser objeto de apropiación privada en beneficio de quienes pueden explotarlo. Las autoridades públicas son las responsables de garantizar la pervivencia de un internet público, pues ellas representan los intereses públicos en su conjunto, mientras que las autoridades privadas sólo representan a una parcela muy limitada de la sociedad.

Novena. El estudio de la economía política del comercio electrónico demuestra la conveniencia de abordar determinados temas desde el eclecticismo teórico. En el presente trabajo se ha acudido en diversa medida a la Economía Política Internacional crítica, a la Escuela Inglesa de Relaciones Internacionales, a la teoría de los regímenes internacionales, al institucionalismo neoliberal y al constructivismo. Las asunciones normativas de todas estas corrientes no son necesariamente compatibles, no todos los presupuestos epistemológicos de cada una de ellas han sido compartidos y la utilidad de sus instrumentos analíticos ha sido muy variable. La coherencia impone límites al eclecticismo. Pero dentro de dichos límites, el eclecticismo teórico no sólo es útil, sino también necesario, para el tratamiento de determinados temas cuya comprensión desborda los márgenes analíticos de teorías, corrientes, aproximaciones, e incluso disciplinas. En Relaciones Internacionales, ninguna teoría puede explicarlo todo, ni tiene por qué pretender que así sea. Cada teoría ofrecerá unos instrumentos analíticos que serán más o menos útiles en unos casos u otros. La comprensión de algunos fenómenos exige evitar el dogmatismo teórico, acudir a aquellas teorías que ofrecen un

mayor rendimiento explicativo y combinarlas cuando de esta forma mejora el resultado de la investigación.

Décima. El poder en el comercio electrónico, al igual que en cualquier otro ámbito de las relaciones internacionales, es tanto relacional como estructural, es tanto la capacidad de influir sobre otros actores como la capacidad para conformar el entorno de la relación entre los actores. En la medida en que los resultados de una relación de poder están cada vez más determinados por el entorno en el que se relacionan los actores, puede afirmarse que el poder tiene un componente estructural cada vez más marcado. Como consecuencia de la globalización económica, cada vez más ámbitos de las relaciones internacionales están estrechamente vinculados, cada vez más entornos combinados condicionan los resultados de las relaciones entre los actores. El comercio electrónico ilustra esta idea en tanto en cuanto en él confluyen diferentes estructuras de poder, entre ellas la estructura de comercio, la estructura de producción y la estructura de conocimiento. En la medida en que el cambio tecnológico es un factor crítico en las transformaciones de la economía política internacional contemporánea, la estructura de conocimiento adquiere especial importancia al determinar qué tecnología se adquiere, en qué condiciones, cómo se difunde y para qué es utilizada. Además, el conocimiento es una de las principales fuentes de la persuasión y del consentimiento, elementos ambos fundamentales en el surgimiento y mantenimiento de la autoridad. La importancia de las autoridades privadas en algunos ámbitos de la economía política global, como es el caso del comercio electrónico, deriva precisamente del poder adquirido por los actores privados sobre la estructura de conocimiento.

Undécima. El comercio electrónico en internet pone de manifiesto la existencia de una sociedad postinternacional neomedieval en la que los actores, las estructuras y las dinámicas difieren substancialmente de aquellos característicos de la sociedad internacional de Estados westfaliana. El concepto de sociedad postinternacional pretende dar cuenta del conjunto de relaciones sociales conformado por las interacciones que se dan en el seno de la sociedad internacional de Estados y entre todos los actores de las relaciones internacionales, gubernamentales y no gubernamentales, públicos y privados, según pautas de comportamiento orientadas a la preservación de objetivos elementales del orden social. El carácter neomedieval de esta sociedad viene dado por la existencia de autoridades públicas y de autoridades privadas que mantienen relaciones anárquicas

de cooperación y conflicto para controlar diferentes ámbitos sociales. En unos predominan las actividades de control de las autoridades públicas, en otros predominan las actividades de control de las autoridades privadas. En el comercio electrónico en internet el control está sobre todo en manos de las autoridades privadas.

Duodécima. El estudio y la búsqueda del orden no siempre es incompatible con el estudio y la búsqueda de la justicia en la economía política global. Estudiar el control de los riesgos del comercio electrónico conlleva caracterizar la gobernanza global del comercio electrónico, pero ello no implica pasar por alto las condiciones de justicia o de injusticia sobre las que se asienta. Del mismo modo, el estudio de cualquier ámbito abordado por actividades de gobernanza global no necesariamente debe ir encaminado a preservar las condiciones del orden; el objetivo del estudioso también puede ser subvertir dicho orden para mejorar las condiciones de justicia o para paliar las condiciones de injusticia sobre las que se asienta la gobernanza global. En el presente trabajo ha predominado el estudio del orden, pero defendiendo la posibilidad de estudiarlo aspirando a la justicia.

A este respecto, la defensa de los bienes públicos generados por internet exige una concienciación política mucho mayor de la existente con respecto a las condiciones del funcionamiento del ciberespacio y de los mercados electrónicos. El control del comercio electrónico obedece en la actualidad a los valores e intereses de las grandes empresas transnacionales, son ellas las que en mayor medida conforman las estructuras de poder del comercio electrónico, y las consecuencias sociales, políticas y económicas de este poder afectan a muchos millones de personas en todo el mundo. Y sin embargo, la extensión de la sociedad de la información no ha ido acompañada de una concienciación política en torno a las relaciones de poder que se establecen en ella y que condicionan las vidas tanto de los que participan en ella como de los que no. El control del comercio electrónico es un tema con profundas implicaciones para la justicia distributiva y para la representatividad democrática en la sociedad postinternacional. Como sugerimos al iniciar el trabajo, el control del comercio electrónico no es un tema meramente técnico o económico, es sobre todo un tema político.

CUADROS

ÍNDICE

- Cuadro 1. Corrientes teóricas de la Economía Política clásica
- Cuadro 2. Fases históricas de la globalización
- Cuadro 3. Acceso a internet por regiones
- Cuadro 4. Usuarios de internet por regiones
- Cuadro 5. Evolución de la distribución de los usuarios de Internet por regiones
- Cuadro 6. Dominios de nivel superior territoriales (ccTLD) y *hosts* por dominio
- Cuadro 7. Dominios de nivel superior genéricos (gTLD) y *hosts* por dominio
- Cuadro 8. Estimaciones de crecimiento del comercio electrónico
- Cuadro 9. Estimaciones de crecimiento del comercio electrónico empresa-empresa
- Cuadro 10. Estimaciones de crecimiento sobre las actividades y productos del comercio electrónico
- Cuadro 11. Evolución del comercio electrónico según tipo de actividad
- Cuadro 12. Ataques informáticos en internet
- Cuadro 13. Riesgos del comercio electrónico en internet
- Cuadro 14. Actores públicos del comercio electrónico en internet
- Cuadro 15. Actores privados del comercio electrónico en internet
- Cuadro 16. Actores públicos y actores privados del comercio electrónico en internet

Cuadro 1. Corrientes teóricas de la Economía Política clásica

	Mercantilismo	Liberalismo	Marxismo
Autores de referencia	·Alexander Hamilton ·Jean-Baptiste Colbert ·Friedrich List	·Adam Smith ·David Ricardo	·Karl Marx
Valores y aspiraciones dominantes	·Seguridad ·Bienestar	·Libertad ·Bienestar	·Justicia ·Igualdad
Actividad social crucial	·Construcción nacional	·Intercambios en el mercado	·Relaciones de producción
Unidades de análisis	·Estados	·Individuos	·Clases sociales
Motor del cambio social	·Conflictos interestatales	·Maximización del beneficio individual en el mercado	·Lucha de clases
Propuestas normativas y aplicaciones políticas	·Intervención estatal fuerte ·Proteccionismo comercial ·Autarquía	·Intervención estatal mínima ·Liberalización comercial	·Revolución del proletariado ·Planificación económica centralizada ·Comunismo de Estado
Continuación teórica	·Neomercantilismo	·Marginalismo ·Keynesianismo ·Monetarismo ·Otras teorías neoclásicas (teoría del crecimiento, teoría Heckscher-Olin de los costes comparativos) ·Nuevas teorías liberales (teoría del crecimiento endógeno, nueva geografía económica, teoría del comercio estratégico)	·Materialismo histórico ·Marxismo estructural y neomarxismo ·Teorías de la dependencia ·Parcialmente, teoría de los sistemas-mundo
Derivaciones en la Economía Política Internacional		·Neoliberalismo institucional (R. Keohane, Ch. Lipson, B. Cohen) ·Neorealismo (R. Gilpin, S. Krasner)	·Economía Política Internacional crítica (R. Cox, S. Strange, S. Gill, R. Tooze)
		·Algunas teorías constructivistas (J. Ruggie, R. Germain, R. Palan)	

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 2. Fases históricas de la globalización

	Globalización			
	Pre-moderna (c 9000 a.C.-c 1500)	Moderna temprana (c 1500-c 1850)	Moderna (c 1850-1945)	Contemporánea (1945-actualidad)
Principales flujos y redes globales	<ul style="list-style-type: none"> ·Sistemas imperiales tempranos ·Religiones mundiales ·Plagas y pandemias ·Comercio a larga distancia 	<ul style="list-style-type: none"> ·Expansión política y militar ·Europa y el Nuevo Mundo: flujos demográficos, medioambientales, epidémicos ·Desarrollo de los imperios globales europeos ·Nuevos intercambios económicos transatlánticos 	<ul style="list-style-type: none"> ·Imperios europeos globales: flujos militares, políticos y culturales ·Difusión global de los discursos e ideas seculares occidentales ·Migraciones transatlánticas y diásporas asiáticas ·Economía mundial 	<ul style="list-style-type: none"> ·Relaciones militares globales de la guerra fría y la postguerra fría ·Sistemas de gobernanación regional y global y derecho internacional ·Amenazas medioambientales globales: bienes comunes, interdependencia, contaminación transfronteriza ·Nuevos patrones de migración global ·Difusión global de empresas transnacionales mediáticas y de cultura popular y de discursos occidentales
Estados, fronteras territorios	<ul style="list-style-type: none"> ·Fronteras difusas e indeterminadas ·Las migraciones y otros movimientos reconfiguran los espacios políticos (no las fronteras) durante esta fase y las dos siguientes 	<ul style="list-style-type: none"> ·Surgimiento de proto-naciones y de Estados modernos absolutistas y constitucionales en Europa ·Primeras revoluciones hacia el final del período (Francia, Estados Unidos) ·Reinos, imperios y "soberanía" solapada fraccionada son aún formas dominantes en Europa y también fuera de ella 	<ul style="list-style-type: none"> ·Desarrollo de Estados-nación en Occidente y en América Latina ·En el resto del mundo dominan los imperios europeos e indígenas, así como los reinos 	<ul style="list-style-type: none"> ·El Estado-nación es la unidad política dominante ·Surgimiento de unidades regionales ·Gobernanación multinivel
Extensión	<ul style="list-style-type: none"> ·La mayoría de los flujos son sólo trans-eurásicos, algunos interregionales e intercivilizacionales 	<ul style="list-style-type: none"> ·Más global en algunos aspectos por la conexión de América y Oceanía con Eurasia ·Más interconexiones entre Europa, Oriente Medio y África 	<ul style="list-style-type: none"> ·Crecientemente global: los imperios europeos acaban de incorporar a Asia oriental y a África en las redes globales; Asia se abre al exterior ·Difusión de la economía global más allá del triángulo atlántico 	<ul style="list-style-type: none"> ·La mayoría de los ámbitos clave son globales: algunas relaciones son realmente globales (calentamiento global de la Tierra), algunas relaciones son casi globales (comercio)

continúa

Cuadro 2. *continúa*

	Globalización			
	Pre-moderna (c 9000 a.C.-c 1500)	Moderna temprana (c 1500-c 1850)	Moderna (c 1850-1945)	Contemporánea (1945-actualidad)
Intensidad	<ul style="list-style-type: none"> ·Flujos intensos pero transitorios ·Relaciones estancadas y de menos intensidad cuanto mayor es la distancia 	<ul style="list-style-type: none"> ·Flujos intensos pero transitorios ·Las relaciones políticas siguen estancadas; los imperios transatlánticos se fragmentan ·Intensidad creciente in economías transatlánticas y en otros vínculos económicos globales 	<ul style="list-style-type: none"> ·Establecimiento de nuevos imperios y redes políticos y militares globales ·Incremento brusco de la intensidad de los impactos económicos y culturales 	<ul style="list-style-type: none"> ·Muy alta en términos económicos y medioambientales ·Culturalmente más intensiva y tenaz en el ámbito público ·Migración menos intensa que en la fase anterior, pero acercándose a niveles similares
Velocidad	<ul style="list-style-type: none"> ·Baja 	<ul style="list-style-type: none"> ·Baja 	<ul style="list-style-type: none"> ·Media 	<ul style="list-style-type: none"> ·Alta para el transporte y las comunicaciones, y en algunos casos instantánea y en tiempo real (televisión, mercados financieros)
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> ·Escritura ·Imprenta mecanizada en algunas regiones ·Domesticación de animales para el transporte ·Paz imperial –algunas redes viarias ·Algunos avances en técnicas marítimas y cartográficas 	<ul style="list-style-type: none"> ·Innovaciones europeas e intensificación de las tecnologías marítimas y de las técnicas de navegación ·La imprenta mecanizada se extiende por Europa y por sus colonias ·Establecimiento de los sistemas postales europeos 	<ul style="list-style-type: none"> ·Ferrocarriles ·Navegación mecanizada ·Telegrafía y telefonía ·Desarrollo y uso incipiente del motor de combustión interna, de la radio y de la televisión 	<ul style="list-style-type: none"> ·Vuelos ·Telefonía combinada con los ordenadores y la digitalización ·Cableado global ·Satélites globales ·Internet ·Expansión de la televisión y la radio
Institucionalización	<ul style="list-style-type: none"> ·Muy baja –sólo sistemas ecuménicos y fiscales 	<ul style="list-style-type: none"> ·Muy baja –diplomacia y poco más 	<ul style="list-style-type: none"> ·Media, pero creciente en algunos ámbitos, como la economía o las migraciones 	<ul style="list-style-type: none"> ·Alta –en todos los ámbitos y en múltiples formas

continúa

Cuadro 2. *continúa*

Globalización				
	Pre-moderna (c 9000 a.C.-c 1500)	Moderna temprana (c 1500-c 1850)	Moderna (c 1850-1945)	Contemporánea (1945-actualidad)
Estratificación	<ul style="list-style-type: none"> ·En el seno de las civilizaciones establecimiento de flujos a larga distancia altamente estratificados –sólo elites y centros metropolitanos en rutas comerciales claves muy vinculadas a estos flujos y redes ·Establecimiento de los principales núcleos entre civilizaciones –Islam, China, India-; Europa, África y el Sudeste Asiático son periféricos 	<ul style="list-style-type: none"> ·Las redes transatlánticas están dominadas por las potencias y colonias europeas ·Redes en el Océano Índico controladas cada vez más por Europa, pero rechazadas por sociedades locales y redes comerciales islámicas ·Europa es incapaz de penetrar en Asia y en África y de controlar estas regiones ·Las elites y centros metropolitanos de las rutas comerciales claves continúan estrechamente vinculados a flujos y redes globales, pero aumentan en zonas económicas y políticas influidas y conformadas por las conexiones globales 	<ul style="list-style-type: none"> ·Dominio claro europeo-estadounidense de las instituciones y redes globales ·El Imperio Británico es especialmente poderoso en el contexto de la rivalidad interimperial ·Algunas sociedades no europeas presentan mayor resistencia que otras, y algunas consiguen modernizarse –Japón, Turquía 	<ul style="list-style-type: none"> ·Patrones diferenciados de estratificación en diferentes ámbitos de la globalización ·Político-militar –debido a la importancia de la guerra fría entre los bloques; se establece una jerarquía de poder muy clara en este ámbito. La postguerra fría da paso a una estratificación más multipolar ·Estratificación económica entre y dentro de las sociedades. Los países OCDE dominan en términos de implicación y control, con un vuelco en el equilibrio de poder desde Estados Unidos a otros Estados. Crecimiento de las NIEs asiáticas ·Estratificación cultural más desigual en favor de las industrias de la cultura estadounidense y de la lengua inglesa, dominantes en la difusión global de cultura popular –aunque no sin resistencias ·Estratificación medioambiental muy fuerte entre Norte y Sur en términos de nivel de consumo, pero la producción y las consecuencias de amenazas y riesgos se difunden de manera desigual
Modalidades	<ul style="list-style-type: none"> ·Coercitiva ·Religiosa/ideológica 	<ul style="list-style-type: none"> ·Coercitiva ·Imperial ·Religiosa/ideológica 	<ul style="list-style-type: none"> ·Coercitiva ·Ideológica (cada vez más secular) ·Competitiva 	<ul style="list-style-type: none"> ·Competitiva ·Cooperativa ·Ideológica/cultural

Fuente: HELD, David y MCGREW, Anthony; GOLDBLATT, David y PERRATON, Jonathan (1999), *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*, Stanford: Stanford University Press, pp. 432-435.

Cuadro 3. Acceso a internet por regiones

Regiones	Distribución porcentual de <i>hosts</i> en Internet
Canadá y Estados Unidos	64,0 %
Europa	24,3 %
Australia, Japón y Nueva Zelanda	6,3 %
Países de Asia-Pacífico en desarrollo	3,4 %
América Latina	1,6 %
África	0,4 %

Fuente: UIT (1999), *Challenges to the Network: Internet for Development*, Ginebra: Unión Internacional de Telecomunicaciones. p. 2.

Cuadro 4. Usuarios de internet por regiones

Región	Millones de personas y porcentajes			
	2000		2002	
Canadá y Estados Unidos	167,12	41,05 %	182,67	30,16 %
Europa	113,14	27,79 %	190,91	31,52 %
Asia / Pacífico	104,88	25,76 %	187,24	30,92 %
Latinoamérica	16,45	4,04 %	33,35	5,51 %
África	3,11	0,76 %	6,31	1,04 %
Oriente Próximo	2,40	0,59 %	5,12	0,85 %
Total de usuarios en el mundo	407,1	100 %	605,60	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de NUA Internet Surveys (<http://www.nua.net>).

Cuadro 5. Evolución de la distribución de los usuarios de Internet por regiones

Región	1996	1999	2003
América del Norte	69 %	51 %	38,4 %
Europa	15 %	35 %	37,9 %
Resto del mundo	16 %	14 %	23,7 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos y estimaciones del Observatorio Europeo para las Tecnologías de la Información.

Cuadro 6. Dominios de nivel superior territoriales (ccTLD) y hosts por dominio

ccTLD	Territorio	Número de <i>hosts</i>
.ac	<i>Isla de Ascensión</i>	10.694
.ad	Andorra	1.097
.ae	Emiratos Árabes Unidos	59.621
.af	Afganistán	4
.ag	Antigua y Barbuda	1.074
.ai	<i>Anguila</i>	371
.al	Albania	241
.am	Armenia	4.044
.an	<i>Antillas Holandesas</i>	113
.ao	Angola	11
.aq	<i>Antártica</i>	101
.ar	Argentina	486.296
.as	<i>Samoa Americana</i>	823
.at	Austria	720.587
.au	Australia	2.496.683
.aw	<i>Aruba</i>	1.142
.az	Azerbaiyán	374
.ba	Bosnia y Herzegovina	1.272
.bb	<i>Barbados</i>	140
.bd	Bangladesh	2
.be	Bélgica	832.853
.bf	Burkina Faso	449
.bg	Bulgaria	27.386
.bh	Bahrein	1.251
.bi	Burundi	1
.bj	Benin	396
.bm	<i>Bermuda</i>	6.067
.bn	Brunei Darussalam	8.791
.bo	Bolivia	1.383
.br	Brasil	1.988.321
.bs	<i>Bahamas</i>	27
.bt	Bhutan	1.164
.bv	<i>Isla Bouvet</i>	0
.bw	Botswana	1.605
.by	Belarús	3.589
.bz	Belice	816
.ca	Canadá	3.129.884
.cc	<i>Isla de Cocos (Keeling)</i>	16.375
.cd	Congo, República Democrática del	129
.cf	República Centroafricana	5
.cg	Congo, República de	46
.ch	Suiza	667.509
.ci	Costa de Marfil	1.103
.ck	<i>Islas Cook</i>	119
.cl	Chile	130.095

continúa

Cuadro 6. *continúa*

ccTLD	Territorio	Número de <i>hosts</i>
.cn	Camerún	10
.cn	China	90.342
.co	Colombia	46.896
.cr	Costa Rica	8.022
.cu	Cuba	1.178
.cv	Cabo Verde	4
.cx	<i>Isla de Christmas</i>	2.043
.cy	Chipre	14.411
.cz	República Checa	230.984
.de	Alemania	2.923.327
.dj	Djibouti	8
.dk	Dinamarca	872.328
.dm	Dominica	306
.do	República Dominicana	46.046
.dz	Argelia	71
.ec	Ecuador	3.574
.ee	Estonia	89.717
.eg	Egipto	18.706
.er	Eritrea	6
.es	España	1.682.434
.et	Etiopia	37
.fi	Finlandia	986.285
.fj	Fiji	738
.fk	<i>Islas Malvinas (Falkland)</i>	1
.fm	Micronesia, Estados Federados de	671
.fo	<i>Islas Feroe</i>	2046
.fr	Francia	2.052.770
.ga	Gabón	37
.gb	<i>Gran Bretaña</i>	21
.gd	Granada	11
.ge	Georgia	2.338
.gf	<i>Guyana Francesa</i>	91
.gg	<i>Guernsey</i>	49
.gh	Ghana	40
.gi	<i>Gibraltar</i>	764
.gl	<i>Groenlandia</i>	2.584
.gm	Gambia	22
.gn	Guinea	68
.gp	<i>Guadalupe</i>	417
.gq	Guinea Ecuatorial	0
.gr	Grecia	184.716
.gs	<i>Georgia del Sur e Islas del Sandwich del Sur</i>	208
.gt	Guatemala	6.161
.gu	<i>Guam</i>	137
.gw	Guinea-Bissau	59
.gy	Guyana	74
.hk	<i>Hong Kong</i>	354.132
.hm	<i>Islas Heard y McDonald</i>	543

continúa

Cuadro 6. *continúa*

ccTLD	Territorio	Número de <i>hosts</i>
.hn	Honduras	157
.hr	Croacia (Hrvatska)	38.700
.ht	Haití	0
.hu	Hungría	228.303
.id	Indonesia	52.862
.ie	Irlanda	96.967
.il	Israel	232.300
.im	<i>Isla de Man</i>	114
.in	India	81.803
.io	<i>Territorio Británico del Océano Índico</i>	11
.iq	Irak	1
.ir	Irán (República Islámica de)	551
.is	Islandia	65.008
.it	Italia	2.958.899
.je	<i>Jersey</i>	129
.jm	Jamaica	1.309
.jo	Jordania	837
.jp	Japón	8.713.920
.ke	Kenya	4.281
.kg	Kirguistán	3.714
.kh	Camboya	866
.ki	Kiribati	25
.km	Comoros	12
.kn	Saint Kitts y Nevis	3
.kp	Corea, República Popular Democrática de	...
.kr	República de Corea	411.884
.kw	Kuwait	3.188
.ky	<i>Islas Caimán</i>	2.044
.kz	Kazajstán	7.782
.la	República Democrática Popular Lao	184
.lb	Líbano	7.629
.lc	<i>Santa Lucía</i>	22
.li	Liechtenstein	754
.lk	Sri Lanka	2.343
.lr	Liberia	5
.ls	Lesotho	60
.lt	Lituania	32.965
.lu	Luxemburgo	17.872
.lv	Letonia	27.394
.ly	Jamahiriyá Árabe Libia	71
.ma	Marruecos	1.379
.mc	Mónaco	836
.md	República de Moldova	1.644
.mg	Madagascar	236
.mh	Islas Marshall	3
.mk	Ex República Yugoslava de Macedonia	4.097
.ml	Mali	88
.mm	Myanmar	2

continúa

Cuadro 6. *continúa*

ccTLD	Territorio	Número de <i>hosts</i>
.mn	Mongolia	18
.mo	<i>Macao</i>	152
.mp	<i>Islas Marianas del Norte</i>	11
.mq	<i>Martinica</i>	319
.mr	Mauritania	87
.ms	<i>Montserrat</i>	259
.mt	Malta	4.420
.mu	Mauricio	3.443
.mv	Maldivas	0
.mw	Malawi	17
.mx	México	1.004.637
.my	Malasia	79.476
.mz	Mozambique	18
.na	Namibia	3.967
.nc	<i>Nueva Caledonia</i>	4.731
.ne	Níger	142
.nf	<i>Isla de Norfolk</i>	70
.ng	Nigeria	933
.ni	Nicaragua	2.786
.nl	Países Bajos	2.150.379
.no	Noruega	634.098
.np	Nepal	1.338
.nr	Nauru	48
.nu	<i>Niue</i>	17.900
.nz	Nueva Zelanda	419.517
.om	Omán	698
.pa	Panamá	7.700
.pe	Perú	14.611
.pf	<i>Polinesia Francesa</i>	3.343
.pg	Papua Nueva Guinea	506
.ph	Filipinas	30.387
.pk	Pakistán	11.588
.pl	Polonia	731.371
.pm	<i>Saint Pierre et Miquelon</i>	1
.pn	<i>Isla de Pitcairn</i>	9
.pr	Puerto Rico	1.305
.pt	Portugal	266.911
.pw	Palau	127
.py	Paraguay	4.262
.qa	Qatar	4
.re	<i>Isla de la Reunión</i>	1
.ro	Rumanía	83.192
.ru	Federación Rusa	441.679
.rw	Rwanda	1.253
.sa	Arabia Saudita	10.024
.sb	Islas Salomón	453
.sc	Seychelles	263
.sd	Sudán	0

continúa

Cuadro 6. *continúa*

ccTLD	Territorio	Número de <i>hosts</i>
.se	Suecia	1.187.942
.sg	Singapur	339.878
.sh	<i>Santa Helena</i>	365
.si	Eslovenia	29.515
.sj	<i>Islas Svalbard y Jan Mayen</i>	0
.sk	República Eslovaca	77.144
.sl	Sierra Leona	85
.sm	San Marino	657
.sn	Senegal	703
.so	Somalia	0
.sr	Suriname	64
.st	<i>Sao Tomé y Príncipe</i>	1.014
.su	Unión Soviética	20.475
.sv	El Salvador	338
.sy	República Árabe Siria	0
.sz	Swazilandia	1.412
.tc	<i>Islas Turks y Caicos</i>	315
.td	Chad	0
.tf	<i>Territorios Franceses del Sur</i>	40
.tg	Togo	149
.th	Tailandia	89.547
.tj	Tayikistán	179
.tk	<i>Tokelau</i>	58
.tm	Turkmenistán	753
.tn	Túnez	88
.to	Tonga	20.166
.tp	Timor Oriental	6
.tr	Turquía	165.215
.tt	Trinidad y Tobago	6.726
.tv	Tuvalu	7.801
.tw	Taiwan	1.814.090
.tz	República Unida de Tanzania	1684
.ua	Ucrania	61.464
.ug	Uganda	416
.uk	Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	2.508.151
.um	<i>Islas Exteriores Menores de Estados Unidos</i>	0
.us	Estados Unidos	2.267.089
.uy	Uruguay	72.360
.uz	Uzbekistán	286
.va	Santa Sede (Estado de la Ciudad del Vaticano)	18
.vc	San Vicente y las Granadinas	2
.ve	Venezuela	22.541
.vg	<i>Islas Vírgenes (Reino Unido)</i>	120
.vi	<i>Islas Vírgenes (Estados Unidos)</i>	3.868
.vn	Viet Nam	528
.vu	Vanuatu	389
.wf	<i>Islas Wallis y Futuna</i>	0
.ws	Samoa	5.424

continúa

Cuadro 6. *continúa*

ccTLD	Territorio	Número de <i>hosts</i>
.ye	Yemen	87
.yt	<i>Mayotte</i>	0
.yu	Yugoslavia	17.810
.za	Sudáfrica	246.954
.zm	Zambia	1.370
.zr	Zaire	0
.zw	Zimbabwe	3.259
Total de <i>hosts</i> correspondientes a ccTLD de Estados soberanos		47.323.276
Total de <i>hosts</i> correspondientes a ccTLD de territorios dependientes		433.964
Total de <i>hosts</i> con ccTLD		47.757.240

* Los dominios y territorios en cursiva corresponden a entidades políticas o geográficas que carecen de soberanía plena por ser territorios dependientes de otros Estados soberanos.

** Alguna entidad política ya desaparecida sigue teniendo un dominio propio, caso de la Unión Soviética (“*.su*”) o de Zaire (“*.zr*”).

... Datos no disponibles.

Fuente: Elaboración propia a partir de la lista de dominios de nivel superior de la IANA y del Informe de Dominios de Internet del Internet Software Consortium correspondiente a julio de 2002 (<http://www.isc.org>).

Cuadro 7. Dominios de nivel superior genéricos (gTLD) y *hosts* por dominio

gTLD	Descripción	Número de <i>hosts</i>
.net	Compañías con actividad relacionada con Internet	56.646.014
.com	Compañías comerciales	43.814.657
.edu	<i>Institución de educación superior acreditada por Estados Unidos</i>	<i>7.381.306</i>
.arpa	<i>Advanced Research Projects Agency</i>	<i>2.420.976</i>
.mil	<i>Ejército de Estados Unidos</i>	<i>1.918.954</i>
.org	Organizaciones sin ánimo de lucro	1.238.739
.gov	<i>Gobierno federal de Estados Unidos</i>	<i>700.107</i>
.int	Organización internacional creada por tratado internacional	9.934
.biz	Empresas, organizaciones o personas con fines comerciales	8.036
.info	Empresas, organizaciones o personas que facilita información	5.624
.name	Individuos	126
.coop	Cooperativas	109
.aero	Empresas aeronáuticas	8
.museum	Museos	7
.pro	Profesionales	1
Total de <i>hosts</i> correspondientes a gTLD no reservados a entidades estadounidenses (.net, .com, .org, .int, .biz, .info, .name, .aero, .coop, .museum y .pro)		101.723.255
Total de <i>hosts</i> correspondientes a gTLD reservados a entidades estadounidenses o controlados por ellas (.edu, .arpa, .mil, .gov)		12.421.343
Total de <i>hosts</i> con gTLD		114.144.598

* Los dominios en cursiva (.arpa, .mil y .gov) están reservados a entidades estadounidenses –Advanced Research Projects Agency del Departamento de Defensa, ejército y organismos gubernamentales federales, respectivamente.

Fuente: Elaboración propia a partir de la lista de dominios de nivel superior de la IANA y del Informe de Dominios de Internet del Internet Software Consortium correspondiente a julio de 2002 (<http://www.isc.org>).

Cuadro 8. Estimaciones de crecimiento del comercio electrónico

(en millones de dólares EUA)

Fuente de las estimaciones	1995-1997	2000-2002
IDC	1.000	117.000
INPUT	70	165.000
VeriFone	350	65.000
ActivMedia	24/400	1.522.000
Data Analysis	2.800	217.900
Yankee	850	144.000
E-land	450	10.000
EITO	475	262.000
AEA/AU	200	45.000
Hambrecht & Quest	1.170	23.200
Forrester	8.000	327.000
Morgan Stanley	600	375.000
Valor medio de las estimaciones	725	154.500

Fuente: OCDE (1999), *The Economic and Social Impacts of Electronic Commerce: Preliminary Findings and Research Agenda*, París: OCDE, p. 27. Elaboración a partir de diversas fuentes publicadas entre 1995 y 1998.

Cuadro 9. Estimaciones de crecimiento del comercio electrónico empresa-empresa

Fuente de las estimaciones y año sobre el que se realizan	Porcentaje sobre todo el comercio electrónico
IDC, 1997	61
Negroponte, 1998	70
Forrester Research, 1998	84
Forrester Research, 2001	88
ActivMedia, 1996	72
Lorentz, 1997	80
Price Waterhouse, 2002	78
Piper Jaffray, 2001	90
Porcentaje medio de las diferentes estimaciones	78

Fuente: OCDE (1999), *The Economic and Social Impacts of Electronic Commerce: Preliminary Findings and Research Agenda*, París: OCDE, p. 36. Elaboración a partir de diversas fuentes publicadas entre 1997 y 1998.

Cuadro 10. Estimaciones de crecimiento sobre las actividades y productos del comercio electrónico

(en millones de dólares EUA)

Actividades y productos	1995-1997	2000-2002
Infraestructura		
Hardware		
Total	10.950	43.000
Productos de ordenador	140	2.105
Hardware de red	29.000	72.000
Servicios de red		
Total	300	5.000
Ingresos de proveedores de servicios de Internet	125	12.000
Mercado de servicios de Internet	6.200	34.400
Software y servicios de ordenador		
Total	900	5.100
Aplicaciones para el comercio electrónico	121	3.800
Servicios técnicos para el comercio electrónico		
Total	500	10.000
Ads	32	2.800
Ads	74	4.800
Ads	906	
Comercio electrónico empresa-empresa		
Minorista	10.000	
Fabricantes de coches	7.000	
Ordenadores y electrónica de consumo	767	8.200
Software	212	3.498
Software	250	4.600
Telefonía para Internet		9.000
Comercio electrónico empresa-consumidor		
Textil	46	322
Regalos/flores	45	658
Libros	109	2.200
Viaje	276	8.600
Viaje	457	10.000
Comestibles	767	6.600
Comida/bebida	39	336
Ropa	18	1.900
Entretenimiento	298	1.920
Venta de entradas	52	1.700
Suscripción electrónica	120	966
Suscripciones electrónicas	22	158
Revistas electrónicas	1	15
Pornografía	137	296
Música	13	1.200
Música	46	1.600
Juegos electrónicos	127	1.013
Juegos electrónicos	165	1.260
Apuestas electrónicas	160	8.600
Apuestas electrónicas	2.245	9.911
Intermediación bursátil	628	2.200
Seguros	39	1.110
Servicios financieros	1.200	5.000
Total de comercio electrónico		
Forrester	518	6.579
Iconoclast	1.100	24.100

Fuente: OCDE (1999), *The Economic and Social Impacts of Electronic Commerce: Preliminary Findings and Research Agenda*, París: OCDE, p. 36. Elaboración a partir de diversas fuentes publicadas entre 1996 y 1998.

Cuadro 11. Evolución del comercio electrónico según tipo de actividad

(en millones de dólares EUA)

Tipo de actividad	1999	2000	2001	2002	2003
Venta al consumidor	18.000	33.000	52.000	76.000	108.000
Venta de servicios a empresas	22.000	44.000	83.000	143.000	220.000
Venta de productos a empresas	109.000	251.000	499.000	843.000	1.331.000
Total	149.000	328.000	634.000	1.062.000	1.659.000

Fuente: Elaboración propia a partir de estimaciones realizadas por International Data Corporation (IDC) en 2000 (<http://www.idc.com>).

Cuadro 12. Ataques informáticos en internet

Atacantes	Herramientas		Acceso		Resultados	Objetivos	
Hackers	Orden del usuario						
Espías	Programa	Vulnerabilidad de implementación			Corrupción de información	Reputación	
Terroristas	Agente autónomo	Vulnerabilidad de diseño	Acceso no autorizado	Procesos	Archivos	Revelación de información	Beneficios políticos
Asaltantes empresariales	Combinación de herramientas	Vulnerabilidad de configuración	Uso no autorizado		Datos en tránsito	Robo de servicio	Beneficios económicos
Delincuentes profesionales	Herramienta distribuida					Denegación de servicio	Daños
Gamberros	Interceptor de datos						

Fuente: Adaptación del cuadro de HOWARD, John D. (1997), *An Análisis of Security Incidents On The Internet. 1989-1995*, tesis doctoral presentada en la Carnegie Mellon University, cap. 6, cuadro 6.9 (*Complete Computer and Network Attack Taxonomy*). Disponible en <http://www.cert.org/research/JHThesis/Start.html>

Cuadro 13. Riesgos del comercio electrónico en internet

Ámbitos	Cuestiones relevantes	Riesgos	Características básicas	Efectos sobre el comercio electrónico
Acceso	Infraestructuras	Brecha digital	Acceso desigual a las tecnologías de la información y la comunicación por parte de diversos sectores sociales	Imposibilidad de expansión Incremento de las desigualdades sociales y de las oportunidades de participación
	Seguridad técnica	Ataques informáticos	Actividades no autorizadas que resultan en: robo de información, corrupción de información, robo de servicio o denegación de servicio	Inseguridad de las transacciones comerciales en internet Desconfianza en los operadores económicos
	Privacidad	Violaciones de la privacidad	Obtención, almacenamiento o difusión ilegales de datos personales privados	Inseguridad de las transacciones comerciales en internet Desconfianza en los consumidores potenciales
Redes	Registro DNS	Ciberocupación	Registro por parte de un ciberocupador de un nombre de dominio que se corresponde con una marca comercial registrada	Esfuerzos empresariales suplementarios en marketing Desconfianza en los consumidores potenciales
	Seguridad jurídica	Inseguridad jurídica (contratos y firmas digitales)	Ausencia de normas de derecho mercantil que garanticen la conclusión de contratos electrónicos Ausencia de sistemas de firma electrónica seguros para las transacciones electrónicas	Desconfianza en los operadores económicos
	Sistemas de pago	Inseguridad de los medios de pago	Ausencia de sistemas de pago seguros para las transacciones electrónicas	Inseguridad de las transacciones comerciales en internet Desconfianza en los operadores económicos
Información	Propiedad intelectual	Piratería	Copia, reproducción o difusión ilegal de productos digitales cuyos derechos de autor han sido registrados	Desconfianza en los operadores económicos Pérdidas económicas para los titulares de derechos de autor o patentes Pérdidas fiscales para los gobiernos
	Contenidos	Difusión de contenidos nocivos	Difusión ilegal en internet de actividades y contenidos prohibidos o considerados perjudiciales	Conflictos jurisdiccionales interestatales Limitaciones a las libertades individuales Desconfianza en los consumidores potenciales
	Seguridad comercial	Fraudes comerciales en internet	Estafas a través de internet: montajes piramidales, cobros no autorizados, publicidad engañosa, compromisos encubiertos y otros timos	Inseguridad de las transacciones comerciales en internet Desconfianza en los operadores económicos Desconfianza en los consumidores potenciales

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 14. Actores públicos del comercio electrónico en internet

Riesgos asociados al acceso	Actores públicos		
	Gobierno estadounidense y organismos federales	Unión Europea	Organizaciones internacionales gubernamentales
Brecha digital	<ul style="list-style-type: none"> -National Information Infrastructure, 1993 -Global Information Infrastructure, 1994 -Grupo de Trabajo sobre Comercio Electrónico, 1995 -Telecommunications and Information Infrastructure Assistance Program (TIAP) -Telecommunications Reform Act, 1996 -E-rate 	<ul style="list-style-type: none"> -Informe Bangemann, 1993 -Liberalización de las telecomunicaciones, 1998 -Programa de la Sociedad de la Información -Planes de acción eEurope 	<ul style="list-style-type: none"> -UIT: informes sobre infraestructuras de información; Conferencias Mundiales para el Desarrollo de las Telecomunicaciones (1994, 1998, 2002); Cumbre Mundial de la Sociedad de la Información (CMSI), 2003 -CNUCD: informes y asesoría a países en desarrollo -OMC: Acuerdo sobre Tecnología de la Información, 1996; Acuerdo sobre Telecomunicaciones Básicas, 1997 OCDE: informes y conferencias internacionales sobre tecnologías de la información y comercio electrónico
Ataques informáticos	<ul style="list-style-type: none"> -Critical Infrastructure Coordination Group, 1999 -USA Patriot Act, 2001 -Cyber Security Enhancement Act, 2002 	<ul style="list-style-type: none"> -Sistemas de alerta rápida y líneas directas 	<ul style="list-style-type: none"> -OCDE: <i>Guidelines for the Security of Information Systems and Networks: Towards a Culture of Security</i>, 2002 -Consejo de Europa: Convención sobre ciberdelincuencia, 2001
Violaciones de la privacidad	<ul style="list-style-type: none"> -Health Insurance Portability and Accountability Act, 1996 -Children's Online Privacy Protection Act (COPPA), 1998 -Financial Modernization Act, 1999 	<ul style="list-style-type: none"> -Directiva de protección de datos personales, 1995 -Directiva de protección de datos en las telecomunicaciones, 1997 	<ul style="list-style-type: none"> OCDE: <i>Guidelines Governing the Protection of Privacy and Transborder Flows of Personal Data</i>, 1980 -Consejo de Europa: Convención sobre ciberdelincuencia, 2001
	-Safe Harbor, 2000		

continúa

Cuadro 14. *continúa*

Riesgos asociados a las redes	Actores públicos		
	Gobierno estadounidense y organismos federales	Unión Europea	Organizaciones internacionales gubernamentales
Ciberocupación	<ul style="list-style-type: none"> -Federal Trademark Dilution Act, 1995 -Anticybersquatting Consumer Protection Act, 1999 -Creación de la ICANN, 1998 -Tutela y supervisión del DNS a través del Departamento de Comercio 	<ul style="list-style-type: none"> -Reglamento relativo a la aplicación del dominio del primer nivel ".eu", 2002 	<ul style="list-style-type: none"> -UIT: establecimiento de estándares y gestión del DNS con la participación en el PSO y en el GAC de la ICANN -OMPI: Procesos relativos a nombres de dominio, provisión de arbitraje según la "Política" de la ICANN y gestión del DNS con la participación en el GAC de la ICANN -OMC: Acuerdo de ADPIC, 1993
Inseguridad jurídica (contratos y firmas digitales)	<ul style="list-style-type: none"> -Uniform Electronic Transaction Act (UETA), 1999 -Uniform Computer Information Transactions Act (UCITA), 1999 -Electronic Signatures in Global and National Commerce Act (ESIGN Act), 2000 	<ul style="list-style-type: none"> -Directiva de comercio electrónico, 2000 -Directiva sobre firmas electrónicas, 1999 -Red Extrajudicial Europea (EEJ-Net) 	<ul style="list-style-type: none"> -CNUDMI: Ley Modelo sobre Comercio Electrónico de 1996; Ley Modelo sobre Firmas Electrónicas de 2000 -OCDE: <i>Guidelines on Cryptography Policy</i>, 1997; <i>Guidelines for Consumer Protection in the Context of Electronic Commerce</i>, 1999
Inseguridad de los medios de pago	<ul style="list-style-type: none"> - Programa de Investigaciones Avanzadas del National Institute of Standards and Technology (NIST) -<i>Guidance on Electronic Financial Services and Consumer Compliance</i>, del Federal Financial Institutions Examination Council (FFIEC), 1998 	<ul style="list-style-type: none"> -Directiva de comercio electrónico, 2000 -Proyectos de desarrollo tecnológico (ESPRIT, Programas Marco, SEMPER, ISIS, C-Set) -Recomendación sobre instrumentos electrónicos de pago, 1997 	<ul style="list-style-type: none"> -OCDE: <i>Guidelines on Cryptography Policy</i>, 1997; <i>Guidelines for Consumer Protection in the Context of Electronic Commerce</i>, 1999

Cuadro 14. *continúa*

Riesgos asociados a la información	Actores públicos		
	Gobierno estadounidense y organismos federales	Unión Europea	Organizaciones internacionales gubernamentales
Piratería	-No Electronic Theft Act de 1997 -Digital Millenium Copyright Act (DMCA), 1998 -Uniform Computer Information Transactions Act (UCITA), 1999	-Directiva sobre derechos de autor y derechos afines, 2001	-OMPI: WCT y WPPT, 1996 -Consejo de Europa: Convención sobre ciberdelincuencia, 2001
Difusión de contenidos nocivos	-Communication Decency Act, 1996 -Children's Online Privacy Protection Act (COPPA), 1998	-Plan plurianual de acción comunitaria para propiciar una mayor seguridad en la utilización de Internet mediante la lucha contra los contenidos ilícitos y perjudiciales, 1999	-OCDE: <i>Guidelines for Consumer Protection in the Context of Electronic Commerce</i> , 1999 -Consejo de Europa: Convención sobre ciberdelincuencia, 2001
Fraudes comerciales	-Consumer Sentinel, de la Federal Trade Commission, 1997 -Internet Lab de la Federal Trade Commission, 1999	-Directiva de comercio electrónico, 2000	-OCDE: <i>Guidelines for Consumer Protection in the Context of Electronic Commerce</i> , 1999; <i>Guidelines for the Security of Information Systems and Networks: Towards a Culture of Security</i> , 2002 -Consejo de Europa: Convención sobre ciberdelincuencia, 2001

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 15. Actores privados del comercio electrónico en internet

Riesgos asociados al acceso	Actores privados		
	Organismos técnicos de internet	Empresas y asociaciones empresariales	Grupos activistas en internet
Brecha digital	<p>-ISOC y organismos vinculados: establecimiento y salvaguarda de estándares técnicos de internet con arquitectura abierta</p> <p>-W3C: establecimiento y salvaguarda del WWW en internet</p>	<p>-Grandes operadores de telecomunicaciones: infraestructuras de internet</p> <p>-Grandes empresas de hardware y software, en particular Microsoft: infraestructuras de internet, programas y aplicaciones</p> <p>-Proveedores de servicios de internet, en particular AOL</p> <p>-AGB y GBDe: presión en favor de la autorregulación y de la gobernanza global del comercio electrónico</p> <p>-Asociaciones empresariales sectoriales, como CSPP e ITIC: fomento de las tecnologías de la información</p>	<p>-Comunidad <i>hacker</i>: activismo en favor de sistemas de arquitectura abierta y programas con código fuente de libre acceso (FSF)</p>
Ataques informáticos	<p>-ISOC y organismos vinculados: establecimiento y salvaguarda de estándares técnicos de internet con arquitectura abierta</p> <p>-W3C: establecimiento y salvaguarda del WWW en internet</p>	<p>-Grandes empresas de hardware y software, en particular Microsoft: infraestructuras de internet, programas y aplicaciones</p> <p>-Asociaciones empresariales sectoriales, como ITIC, CSPP, OPA, Liberty Alliance: fomento de la seguridad en internet y de la confianza de los consumidores</p> <p>-Asociaciones profesionales como ACM o CPSR: promoción de seguridad técnica en internet</p>	<p>-Comunidad <i>hacker</i>: activismo en favor de la libertad y la privacidad en internet (EFF)</p> <p>-Asociaciones de defensa de derechos y libertades individuales (PI, EPIC, Privacy Coalition, ACLU)</p> <p>-Asociaciones de defensa de los consumidores (Consumers International, TACD, PIAC)</p>
Violaciones de la privacidad	<p>-ISOC y organismos vinculados: establecimiento y salvaguarda de estándares técnicos de internet con arquitectura abierta</p> <p>-W3C: establecimiento y salvaguarda del WWW en internet</p>	<p>-Grandes empresas de hardware y software, en particular Microsoft: infraestructuras de internet, programas y aplicaciones para el almacenamiento y procesamiento de datos</p> <p>-Proveedores de servicios de internet, en particular AOL</p> <p>-Empresas de comercio electrónico y compañías de servicios vinculados al comercio electrónico (programas de privacidad, navegación anónima)</p> <p>-Asociaciones empresariales como ICC: armonización de prácticas empresariales</p> <p>-AGB y GBDe: presión en favor de la autorregulación y de la gobernanza global del comercio electrónico</p> <p>-Asociaciones empresariales sectoriales, como OPA, Liberty Alliance y CSPP: fomento de la confianza de los consumidores</p> <p>-Asociaciones profesionales como CPSR: defensa de los sistemas de cifrado</p>	<p>-Comunidad <i>hacker</i>: activismo en favor de la privacidad en internet (EFF)</p> <p>-Asociaciones de defensa de derechos y libertades individuales (PI, EPIC, ACLU)</p> <p>-Asociaciones de defensa de los consumidores (Consumers International, TACD, PIAC)</p>

continúa

Cuadro 15. *continúa*

Riesgos asociados a las redes	Actores privados		
	Organismos técnicos de internet	Empresas y asociaciones empresariales	Grupos activistas en internet
Ciberocupación	-ICANN: gestión del DNS desde 1998 y política de resolución de controversias	-Empresas registradoras, en particular NSI/Verisign: registro de nombres de dominio -Empresas de comercio electrónico	
Inseguridad jurídica (contratos y firmas digitales)	-ISOC y organismos vinculados: establecimiento y salvaguarda de estándares técnicos de internet con arquitectura abierta -W3C: establecimiento y salvaguarda del WWW en internet	-Empresas de comercio electrónico y compañías de servicios vinculados al comercio electrónico (certificación digital) -Asociaciones empresariales como ICC: armonización de prácticas empresariales -AGB y GBDe: presión en favor de la autorregulación y de la gobernanza global del comercio electrónico -Asociaciones profesionales como ABA: armonización de prácticas contractuales	-Comunidad <i>hacker</i> : activismo en favor de sistemas de arquitectura abierta y programas con código fuente de libre acceso (FSF) -Asociaciones de defensa de los consumidores (Consumers International, TACD, PIAC)
Inseguridad de los medios de pago	-ISOC y organismos vinculados: establecimiento y salvaguarda de estándares técnicos de internet con arquitectura abierta -W3C: establecimiento y salvaguarda del WWW en internet	-Empresas emisoras de tarjetas de crédito, en particular Visa y Mastercard, que desarrollan además servicios de pagos electrónicos como SET y SSL con grandes empresas de hardware y software -Entidades financieras bancarias y no bancarias -Grandes empresas de comercio electrónico, como Yahoo! o eBay -Grandes empresas de certificación digital, como Verisign -Asociaciones empresariales como ICC: armonización de prácticas empresariales -AGB y GBDe: presión en favor de la autorregulación y de la gobernanza global del comercio electrónico -Asociaciones empresariales sectoriales como ITIC o CSPP: fomento de sistemas de pago seguros -Asociaciones profesionales como CPSR: defensa de los sistemas de cifrado	-Comunidad <i>hacker</i> : activismo en favor de sistemas de arquitectura abierta y programas con código fuente de libre acceso (FSF) -Asociaciones de defensa de los consumidores (Consumers International, TACD, PIAC)

continúa

Cuadro 15. *continúa*

Riesgos asociados a la información	Actores privados		
	Organismos técnicos de internet	Empresas y asociaciones empresariales	Grupos activistas en internet
Piratería	-ISOC y organismos vinculados: establecimiento y salvaguarda de estándares técnicos de internet con arquitectura abierta -W3C: establecimiento y salvaguarda del WWW en internet	-Empresas de comercio electrónico -Asociaciones empresariales como ICC: armonización de prácticas empresariales -AGB y GBDe: presión en favor de la autorregulación y de la gobernanza global del comercio electrónico -Asociaciones profesionales de sectores especialmente afectados, como el audiovisual	-Comunidad <i>hacker</i> : activismo en favor de sistemas de arquitectura abierta y programas con código fuente de libre acceso (FSF) y activismo en favor de la libertad y la privacidad en internet (EFF)
Difusión de contenidos nocivos	-ISOC y organismos vinculados: establecimiento y salvaguarda de estándares técnicos de internet con arquitectura abierta -W3C: establecimiento y salvaguarda del WWW en internet	-Proveedores de servicios de internet, en particular AOL -Empresas de comercio electrónico y compañías de servicios vinculados al comercio electrónico (navegación anónima, programas de privacidad y programas de selección de contenidos) -Asociaciones empresariales como ICC: armonización de prácticas empresariales -AGB y GBDe: presión en favor de la autorregulación y de la gobernanza global del comercio electrónico -Asociaciones empresariales sectoriales, como OPA, Liberty Alliance y CPSR: fomento de la confianza de los consumidores	-Asociaciones de defensa de derechos y libertades individuales (PI, EPIC, Privacy Coalition, ACLU) -Asociaciones de defensa de los consumidores (Consumers International, TACD, PIAC) -Comunidad <i>hacker</i> : activismo en favor de la libertad y la privacidad en internet (EFF)
Fraudes comerciales	-ISOC y organismos vinculados: establecimiento y salvaguarda de estándares técnicos de internet con arquitectura abierta -W3C: establecimiento y salvaguarda del WWW en internet	-Proveedores de servicios de internet, en particular AOL -Empresas de comercio electrónico y compañías de servicios vinculados al comercio electrónico (sistemas de pago, certificación digital, seguridad técnica) -Asociaciones empresariales como ICC: armonización de prácticas empresariales -AGB y GBDe: presión en favor de la autorregulación y de la gobernanza global del comercio electrónico -Asociaciones empresariales sectoriales, como OPA, Liberty Alliance y CPSR: fomento de la confianza de los consumidores	-Asociaciones de defensa de los consumidores (Consumers International, TACD, PIAC)

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 16. Actores públicos y actores privados del comercio electrónico en internet

Riesgos asociados al acceso	Actores públicos			Actores privados		
	Gobierno estadounidense y organismos federales	Unión Europea y Estados miembros	Organizaciones internacionales gubernamentales	Organismos técnicos de internet	Empresas y asociaciones empresariales	Grupos activistas en internet
Brecha digital	<ul style="list-style-type: none"> National Information Infrastructure, 1993 Global Information Infrastructure, 1994 Grupo de Trabajo sobre Comercio Electrónico, 1995 Telecommunications and Information Infrastructure Assistance Program (TIAP), 1996 Telecommunications Reform Act, 1996 E-rate 	<ul style="list-style-type: none"> Informe Bangemann, 1993 Liberalización de las telecomunicaciones, 1998 Programa de la Sociedad de la Información Planes de acción eEurope 	<ul style="list-style-type: none"> UIT: informes sobre infraestructuras de información; Conferencia Mundial para el Desarrollo de las Telecomunicaciones (1994, 1998, 2002); Cumbre Mundial de la Sociedad de la Información, 2003 CNUCED: informes y asesoría a países en desarrollo OMC: Acuerdo sobre Tecnología de la Información, 1996; Acuerdo sobre Telecomunicaciones Básicas, 1997 OCDE: informes y conferencias internacionales sobre tecnología de la información y comercio electrónico 	<ul style="list-style-type: none"> ISOC y organismos vinculados: establecimiento y salvaguarda de estándares técnicos de internet con arquitecturas abiertas APCC: establecimiento y salvaguarda del WWW en internet 	<ul style="list-style-type: none"> Grandes operadores de telecomunicaciones: infraestructuras de internet Grandes empresas de hardware y software, en particular Microsoft: infraestructuras de internet, programas y aplicaciones Proveedores de servicios de internet, en particular AOL AGB y GRDe: presión en favor de la automatización y de la gobernanza global del comercio electrónico Asociaciones empresariales sectoriales, como CSPP e EPIC: fomento de las tecnologías de la información 	<ul style="list-style-type: none"> Comunidad Acelerador activismo en favor de sistemas de arquitectura abierta y programas con código fuente de libre acceso (FSF)
Ataques informáticos	<ul style="list-style-type: none"> Critical Infrastructure Continuation Goals, 1999 USA Patriot Act, 2001 Cyber Security Enhancement Act, 2002 	<ul style="list-style-type: none"> Sistemas de alerta rápida y líneas directas 	<ul style="list-style-type: none"> OCDE: <i>Guidelines for the Issuance of Information Systems and Networks: Trust and Cyber Security</i>, 2002 Consejo de Europa: Convención sobre ciberdelincuencia, 2001 	<ul style="list-style-type: none"> ISOC y organismos vinculados: establecimiento y salvaguarda de estándares técnicos de internet con arquitecturas abiertas W3C: establecimiento y salvaguarda del WWW en internet 	<ul style="list-style-type: none"> Grandes empresas de hardware y software, en particular Microsoft: infraestructuras de internet, programas y aplicaciones Asociaciones empresariales sectoriales, como EPIC, CSPP, OPA, Liberty Alliance: fomento de la seguridad en internet y de la confianza de los consumidores Asociaciones profesionales como ACM o OIS: promoción de seguridad técnica en internet 	<ul style="list-style-type: none"> Comunidad Acelerador activismo en favor de la libertad y la privacidad en internet (EFF) Asociaciones de defensa de derechos y libertades individuales (PI, EPIC, Privacy Coalition, ACLU) Asociaciones de defensa de los consumidores (Consumers International, TACD, PIAC)
Violaciones de la privacidad	<ul style="list-style-type: none"> Health Insurance Portability and Accountability Act, 1996 Children's Online Protection Act (COPA), 1998 Financial Modernization Act, 1999 	<ul style="list-style-type: none"> Directiva de protección de datos personales, 1995 Directiva de protección de datos en las telecomunicaciones, 1997 	<ul style="list-style-type: none"> OCDE: <i>Guidelines Governing the Protection of Privacy and Transborder Flow of Personal Data</i>, 1980 Consejo de Europa: Convención sobre ciberdelincuencia, 2001 	<ul style="list-style-type: none"> ISOC y organismos vinculados: establecimiento y salvaguarda de estándares técnicos de internet con arquitecturas abiertas W3C: establecimiento y salvaguarda del WWW en internet 	<ul style="list-style-type: none"> Grandes empresas de hardware y software, en particular Microsoft: infraestructuras de internet, programas y aplicaciones para el almacenamiento y procesamiento de datos Proveedores de servicios de internet, en particular AOL Empresas de comercio electrónico y compañías de servicios vinculados al comercio electrónico (programas de privacidad, navegación anónima) Asociaciones empresariales como ICC: armonización de prácticas empresariales AGB y GRDe: presión en favor de la automatización y de la gobernanza global del comercio electrónico Asociaciones empresariales sectoriales, como OPA, Liberty Alliance y CSPP: fomento de la confianza de los consumidores Asociaciones profesionales como OISB: defensa de los intereses de cifrado 	<ul style="list-style-type: none"> Comunidad Acelerador activismo en favor de la privacidad en internet (EFF) Asociaciones de defensa de derechos y libertades individuales (PI, EPIC, ACLU) Asociaciones de defensa de los consumidores (Consumers International, TACD, PIAC)

continúa

Cuadro 16. *continúa*

Riesgos asociados a las redes	Actores públicos			Actores privados		
	Gobierno estadounidense y organismos federales	Unión Europea y Estados miembros	Organizaciones internacionales gubernamentales	Organismos técnicos de internet	Empresas y asociaciones empresariales	Grupos activistas en internet
Ciberocupación	-Federal Trademark Dilution Act, 1995 -Anti-counterfeiting Consumer Protection Act, 1999 -Creación de la ICANN, 1998 -Tarea y supervisión del DNS a través del Departamento de Comercio	-Reglamento relativo a la aplicación del dominio del primer nivel "cc", 2002	-UIT: establecimiento de estándares y gestión del DNS con la participación en el PSD y en el GAC de la ICANN. -OMPI: Proceso relativo a nombres de dominio, gestión de internet según la "Política" de la ICANN y gestión del DNS con la participación en el GAC de la ICANN. -OMC: Acuerdo de ADPIC, 1993	-ICANN: gestión del DNS desde 1998 y política de resolución de controversias	-Empresas registradoras, en particular NSI/V: origen: registro de nombres de dominio -Empresas de comercio electrónico	
Inseguridad jurídica (contratos y firmas digitales)	-Uniform Electronic Transaction Act (UETA), 1999 -Uniform Computer Information Transactions Act (UCITA), 1999 -Electronic Signature in Global and National Commerce Act (ESIGN Act), 2000	-Directiva de comercio electrónico, 2000 -Directiva sobre firmas electrónicas, 1999 -Red Europea (EU-Ned)	-CNUEMI: Ley Modelo sobre Comercio Electrónico de 1996; Ley Modelo sobre Firmas Electrónicas de 2000 -OCDE: <i>Guidelines on Cybersecurity Policy</i> , 1997; <i>Guidelines for Consumer Protection in the Context of Electronic Commerce</i> , 1999 -M: <i>Carta de Comercio Electrónico</i> , 1999	-SOC y organismos vinculados: establecimiento y salvaguarda de estándares técnicos de internet con arquitectura abierta -W3C: establecimiento y salvaguarda del WWW en internet	-Empresas de comercio electrónico y compañías de servicios vinculados al comercio electrónico (verificación digital) -Asociaciones empresariales como ICC: armonización de prácticas -ACB y CBID: presión en favor de la autorregulación y de la gobernanza global del comercio electrónico -Asociaciones profesionales como ABA: armonización de prácticas contractuales	-Comunidad <i>hackers</i> : activismo en favor de sistemas de arquitectura abierta y programas con código fuente de libre acceso (FSF) -Asociaciones (Consumers International, TACD, PIAQ)
Inseguridad de los medios de pago	-Programa de Investigaciones Avanzadas del National Institute of Standards and Technology (NIST) - <i>Guidelines on Electronic Financial Assets and Consumer Complaints</i> , del Federal Financial Institutions Examination Council (FFIEC), 1998	-Directiva de comercio electrónico, 2000 -Proyecto de desarrollo tecnológico (ESSENET, Programas Marco, SEMPER, ISIS, C-Set) -Recomendación sobre instrumentos electrónicos de pago, 1997	-OCDE: <i>Guidelines on Cybersecurity Policy</i> , 1997; <i>Guidelines for Consumer Protection in the Context of Electronic Commerce</i> , 1999	-SOC y organismos vinculados: establecimiento y salvaguarda de estándares técnicos de internet con arquitectura abierta -W3C: establecimiento y salvaguarda del WWW en internet	-Empresas emisoras de tarjetas de crédito, en particular Visa y Mastercard, que desarrollan además servicios de pagos electrónicos como SET y SSL, con grandes empresas de hardware y software -Entidades financieras bancarias y no bancarias -Grandes empresas de comercio electrónico, como Yahoo! o eBay -Grandes empresas de certificación digital, como VeriSign -Asociaciones empresariales como ICC: armonización de prácticas empresariales -ACB y CBID: presión en favor de la autorregulación y de la gobernanza global del comercio electrónico -Asociaciones empresariales sectoriales como ITIC o CIFP: fomento de sistemas de pago seguros -Asociaciones profesionales como CPSP: defensa de los sistemas de crédito	-Comunidad <i>hackers</i> : activismo en favor de sistemas de arquitectura abierta y programas con código fuente de libre acceso (FSF) -Asociaciones de defensa de los consumidores (Consumers International, TACD, PIAQ)

continúa

Cuadro 16. *continúa*

Riesgos asociados a la información	Actores públicos				Actores privados	
	Gobierno estadounidense y organismos federales	Unión Europea y Estados miembros	Organizaciones internacionales gubernamentales	Organismos técnicos de internet	Empresas y asociaciones empresariales	Grupos activistas en internet
Piratería	<ul style="list-style-type: none"> -No Electronic Theft Act de 1997 -Digital Millennium Copyright Act (DMCA), 1998 -Uniform Computer Information Transactions Act (UCITA), 1999 	<ul style="list-style-type: none"> -Directiva sobre derechos de autor y derechos afines, 2001 	<ul style="list-style-type: none"> -OMPI: WCT y WPPT, 1996 -Consejo de Europa: Convención sobre ciberdelincuencia, 2001 	<ul style="list-style-type: none"> -ISOC y organismos vinculados: establecimiento y salvaguarda de estándares técnicos de internet con arquitectura abierta -W3C: establecimiento y salvaguarda del WWW en internet 	<ul style="list-style-type: none"> -Empresas de comercio electrónico -Asociaciones empresariales como ICC: armonización de prácticas empresariales -AGB y GIBDE: presión en favor de la autorregulación y de la gobernanza global del comercio electrónico -Asociaciones profesionales de sectores especialmente afectados, como el audiovisual 	<ul style="list-style-type: none"> -Comunidad Astar: activismo en favor de internet de arquitectura abierta y progresos con código fuente de libre acceso (FSF) y activismo en favor de la libertad y la privacidad en internet (EFF)
Difusión de contenidos nocivos	<ul style="list-style-type: none"> -Communication Decency Act, 1996 -Children's Online Protection Act (COPA), 1998 	<ul style="list-style-type: none"> -Plan plurinacional de acción comunitaria para propiciar una mayor seguridad en la utilización de Internet mediante la lucha contra los contenidos ilícitos y perjudiciales, 1999 	<ul style="list-style-type: none"> -OCDE: <i>Guidelines for Consumer Protection in the Context of Electronic Commerce</i>, 1999 -Consejo de Europa: Convención sobre ciberdelincuencia, 2001 	<ul style="list-style-type: none"> -ISOC y organismos vinculados: establecimiento y salvaguarda de estándares técnicos de internet con arquitectura abierta -W3C: establecimiento y salvaguarda del WWW en internet 	<ul style="list-style-type: none"> -Proveedores de servicios de internet, en particular AOL -Empresas de comercio electrónico y compañías de servicios vinculados al comercio electrónico (arreglos anónimos, programas de privacidad y programas de selección de contenidos) -Asociaciones empresariales como ICC: armonización de prácticas empresariales -AGB y GIBDE: presión en favor de la autorregulación y de la gobernanza global del comercio electrónico -Asociaciones empresariales sectoriales, como OPA, Liberty Alliance y CPSR: fomento de la confianza de los consumidores 	<ul style="list-style-type: none"> -Asociaciones de defensas de derechos y libertades individuales (PI, EFF, Privacy Coalition, ACLU) -Asociaciones de defensas de los consumidores (Consumers International, TACD, PIAC) -Comunidad Astar: activismo en favor de la libertad y la privacidad en internet (EFF)
Fraudes comerciales	<ul style="list-style-type: none"> -Consumer Sentinel, de la Federal Trade Commission, 1997 -Internet Lab de la Federal Trade Commission, 1999 	<ul style="list-style-type: none"> -Directiva de comercio electrónico, 2000 	<ul style="list-style-type: none"> -OCDE: <i>Guidelines for Consumer Protection in the Context of Electronic Commerce</i>, 1999; <i>Guidelines for the Integrity of Information System and Network: Trust and Code of Integrity</i>, 2002 -Consejo de Europa: Convención sobre ciberdelincuencia, 2001 	<ul style="list-style-type: none"> -ISOC y organismos vinculados: establecimiento y salvaguarda de estándares técnicos de internet con arquitectura abierta -W3C: establecimiento y salvaguarda del WWW en internet 	<ul style="list-style-type: none"> -Proveedores de servicios de internet, en particular AOL -Empresas de comercio electrónico y compañías de servicios vinculados al comercio electrónico (sistemas de pago, certificación digital, seguridad técnica) -Asociaciones empresariales como ICC: armonización de prácticas empresariales -AGB y GIBDE: presión en favor de la autorregulación y de la gobernanza global del comercio electrónico -Asociaciones empresariales sectoriales, como OPA, Liberty Alliance y CPSR: fomento de la confianza de los consumidores 	<ul style="list-style-type: none"> -Asociaciones de defensas de los consumidores (Consumers International, TACD, PIAC)

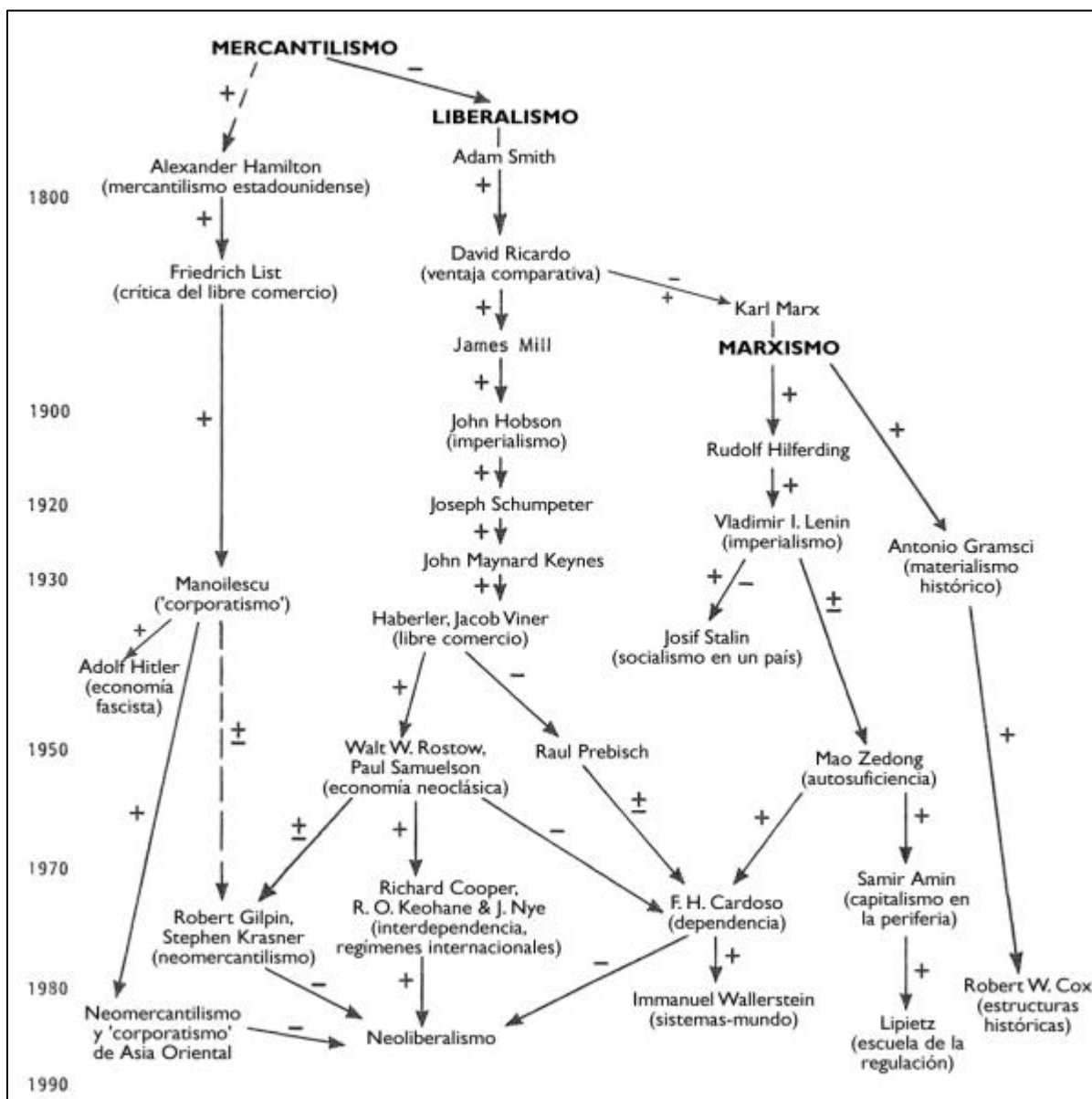
Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICOS

ÍNDICE

- Gráfico 1. De la Economía Política clásica a la Economía Política Internacional
- Gráfico 2. Cuatro sociologías de la política internacional
- Gráfico 3. Ciclo monopolístico de las empresas de la nueva economía
- Gráfico 4. Trilemas
- Gráfico 5. Intermediación y desintermediación en el B2C
- Gráfico 6. Crecimiento de internet por *hosts*
- Gráfico 7. Crecimiento de internet por dominios
- Gráfico 8. Crecimiento de internet por redes de internet
- Gráfico 9. Crecimiento de internet en número de países por tipos de redes
- Gráfico 10. Crecimiento de internet por sitios web
- Gráfico 11. La brecha digital: penetración de internet y PNB por habitante
- Gráfico 12. Tipos de software
- Gráfico 13. Fuentes e instrumentos de control en los mercados electrónicos
- Gráfico 14. Fuentes e instrumentos de control de los riesgos del comercio electrónico
- Gráfico 15. Una caracterización gráfica del régimen del comercio electrónico

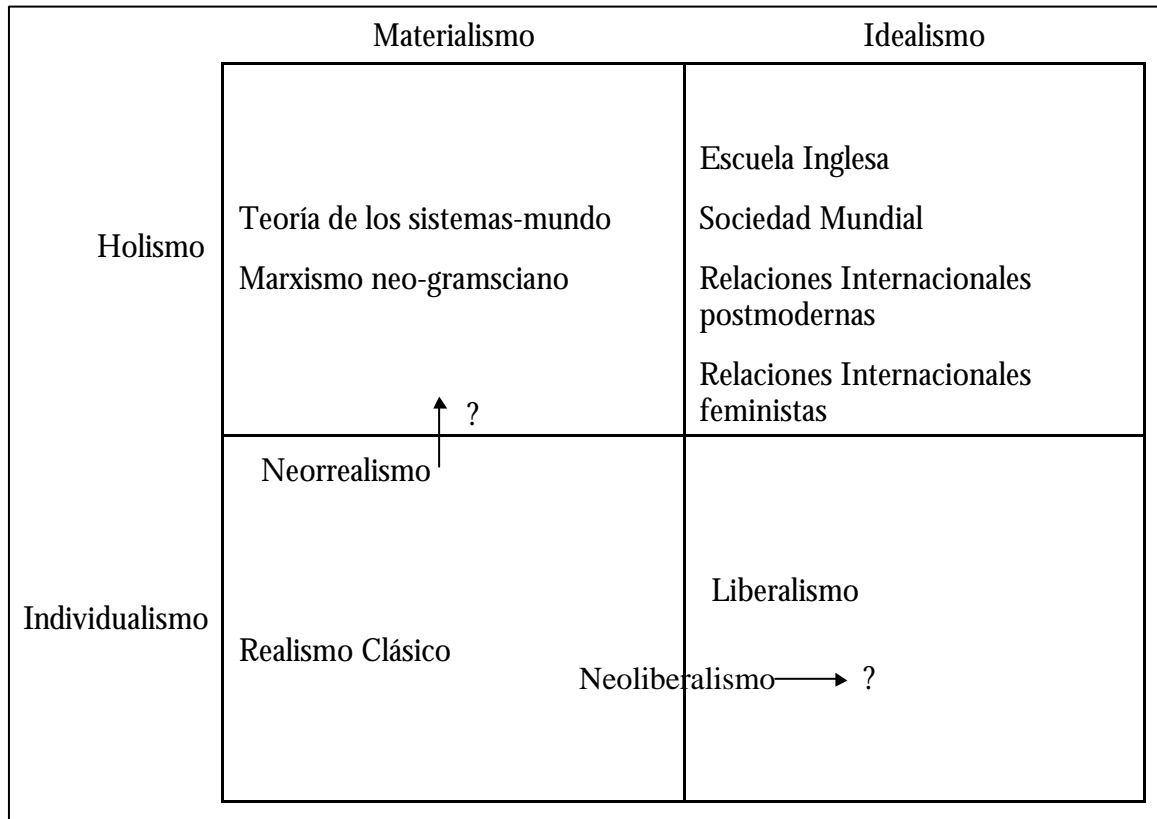
Gráfico 1. De la Economía Política clásica a la Economía Política Internacional



* Las influencias directas se indican mediante líneas continuas; las indirectas mediante líneas discontinuas. Los valores positivos y negativos indican el sentido de los vínculos, que pueden ser principalmente acumulativos (+), principalmente reactivos (-) o ambivalentes (±).

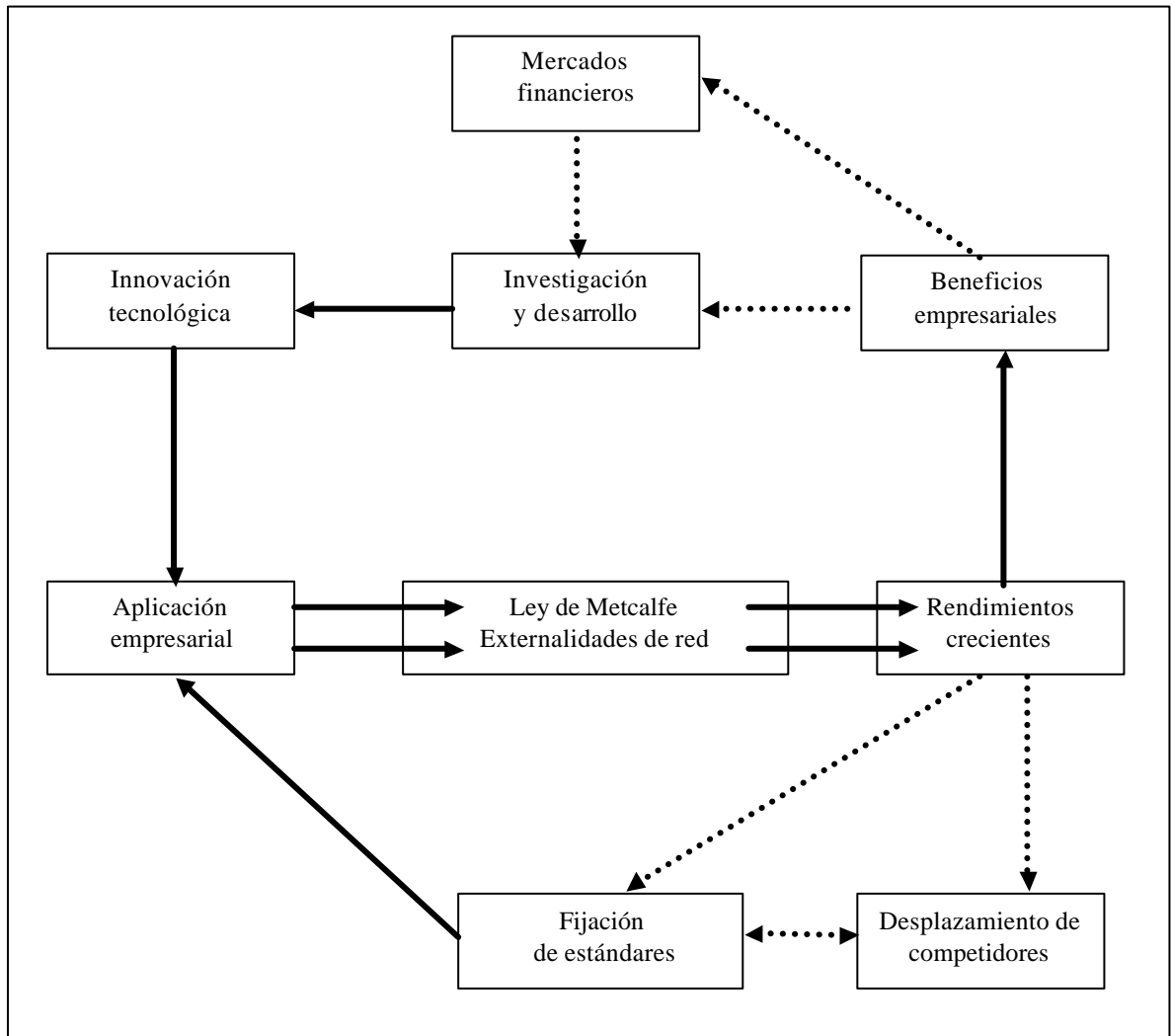
Fuente: Adaptación de BIERSTEKER, Thomas J.(1993), "Evolving Perspectives on International Political Economy: Twentieth-Century Contexts and Discontinuities", *International Political Science Review*, vol. 14, nº 1, 1993, p. 25.

Gráfico 2. Cuatro sociologías de la política internacional



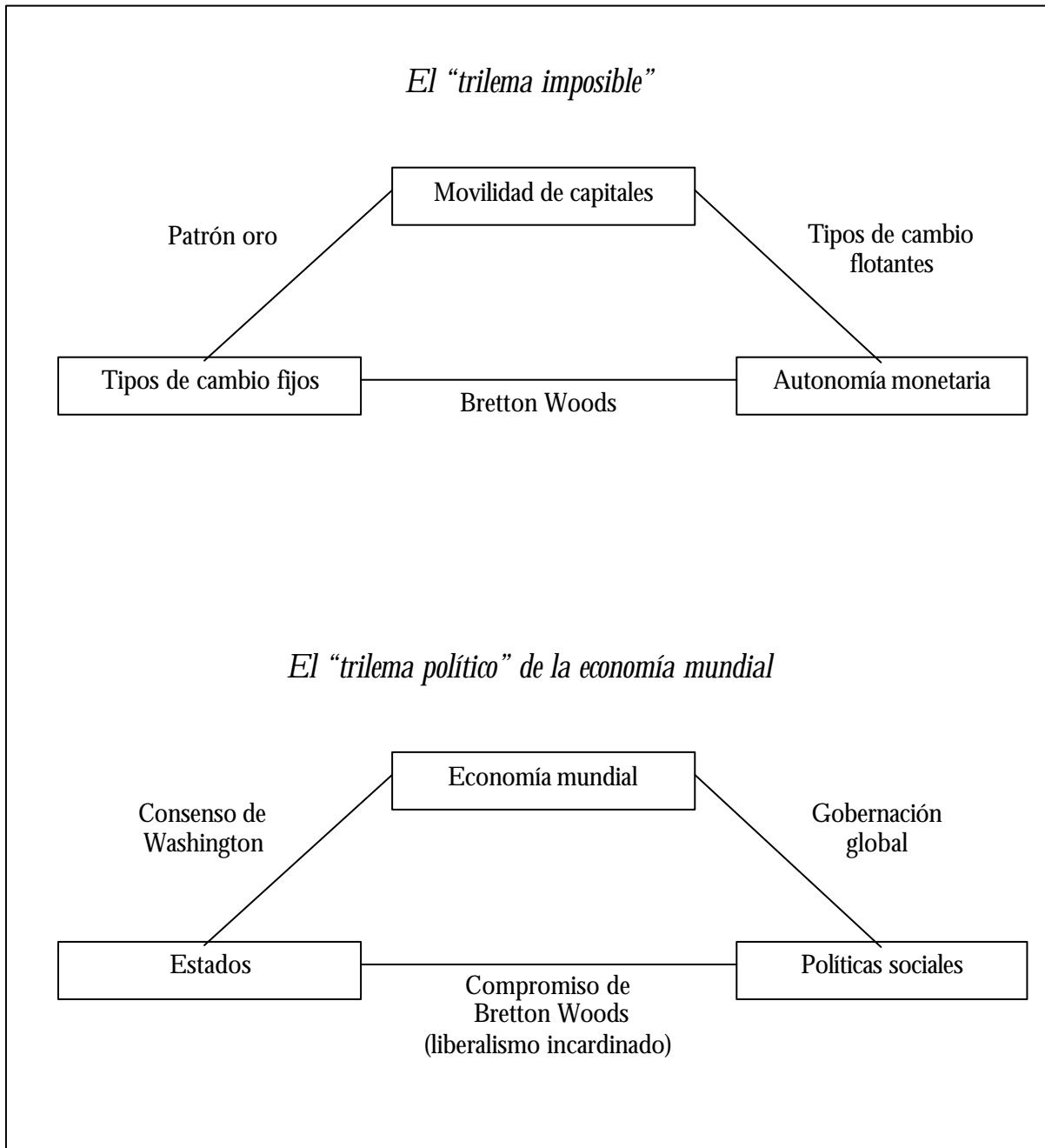
Fuente: WENDT, Alexander (1999), *Social Theory of International Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, p. 32.

Gráfico 3. Ciclo monopolístico de las empresas de la nueva economía



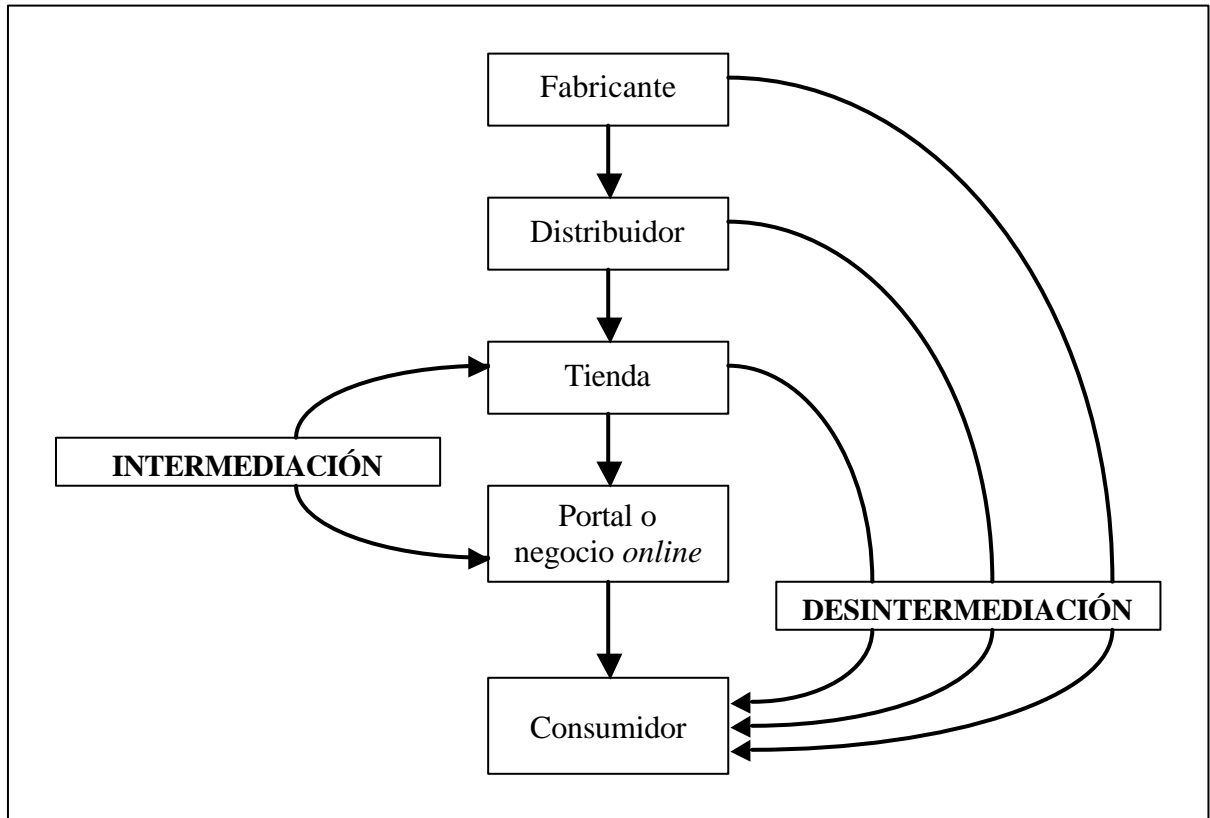
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4. Trilemas



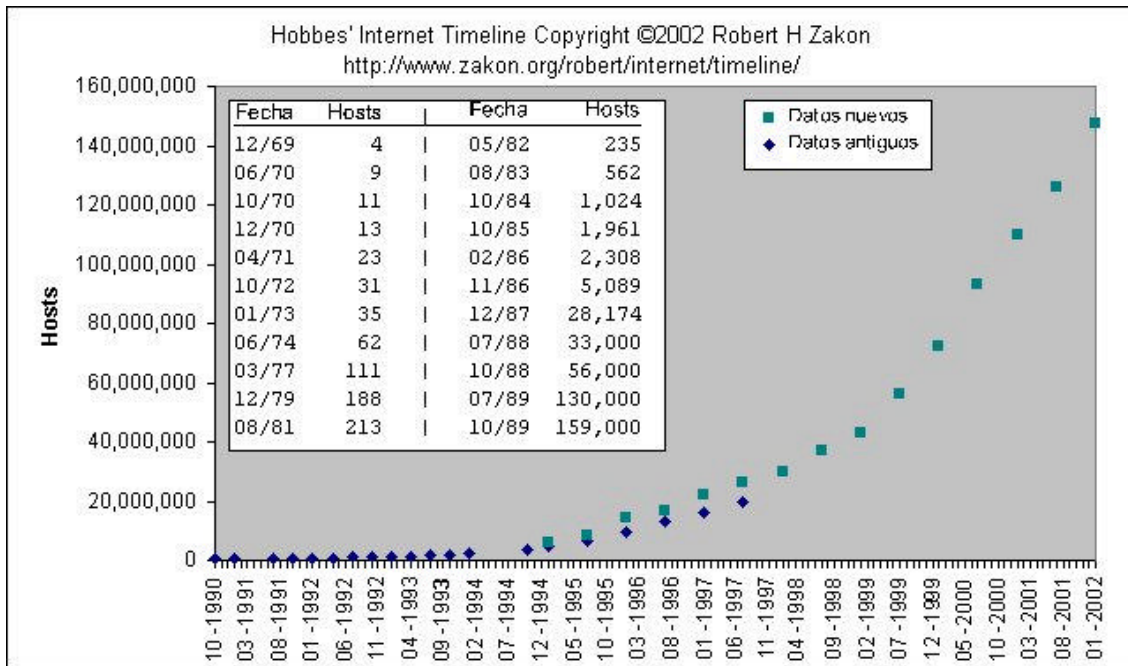
Fuente: Adaptación de RODRIK, Dani (2000), "Governance of Economic Globalization", en NYE, Joseph S. y DONAHUE, John D. (eds.), *Governance in a Globalizing World*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press, p. 352.

Gráfico 5. Intermediación y desintermediación en el B2C



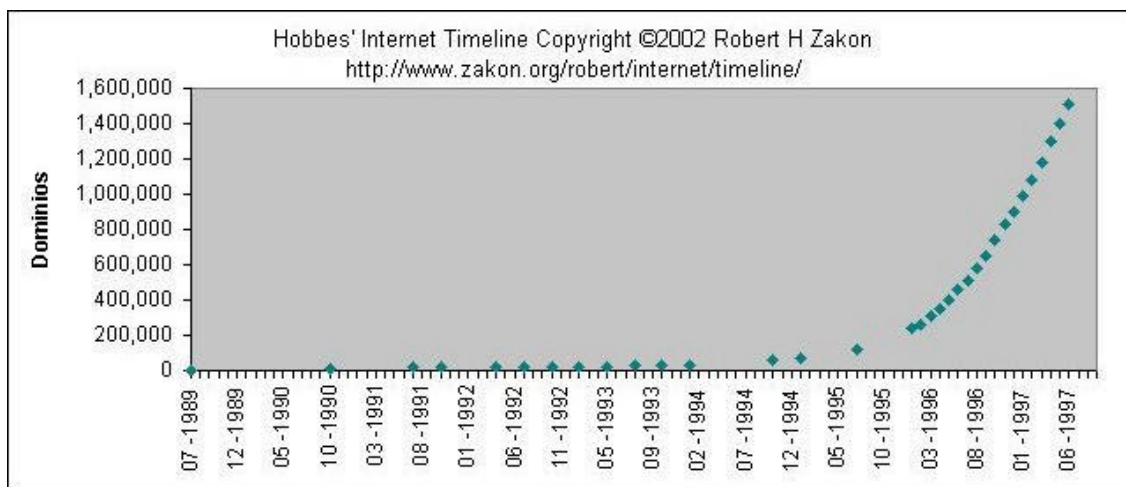
Fuente: Adaptación del cuadro “Rebuilding the value chain” elaborado por Benchmark Capital para *The Economist*. Vid. “Define and Sell”, *The Economist*, 26 de febrero de 2000.

Gráfico 6. Crecimiento de internet por *hosts*



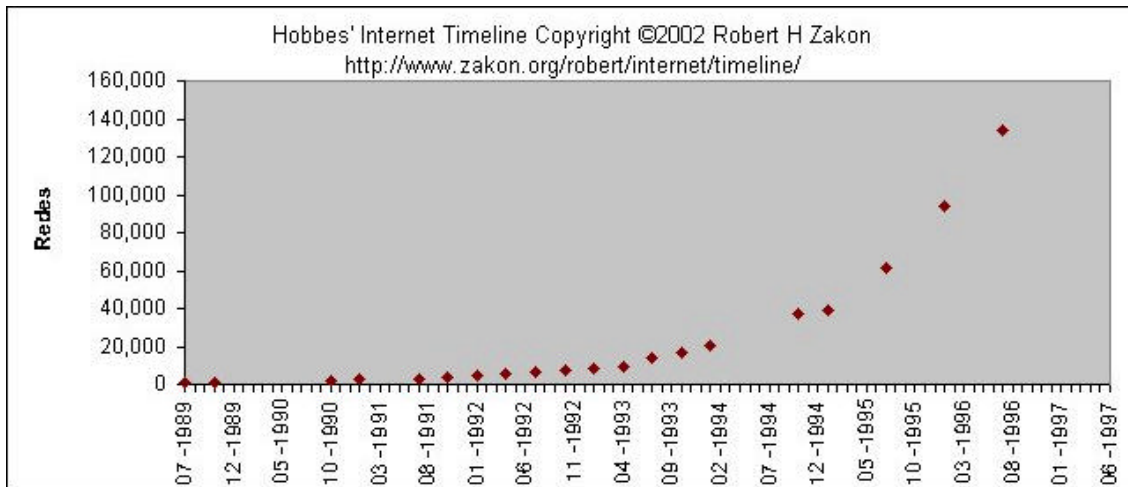
Fuente: ZAKON, Robert H. (2002), *Hobbes' Internet Timeline*, versión 5.6 en <http://www.zakon.org/robert/internet/timeline/>, de 1 de abril de 2002.

Gráfico 7. Crecimiento de internet por dominios



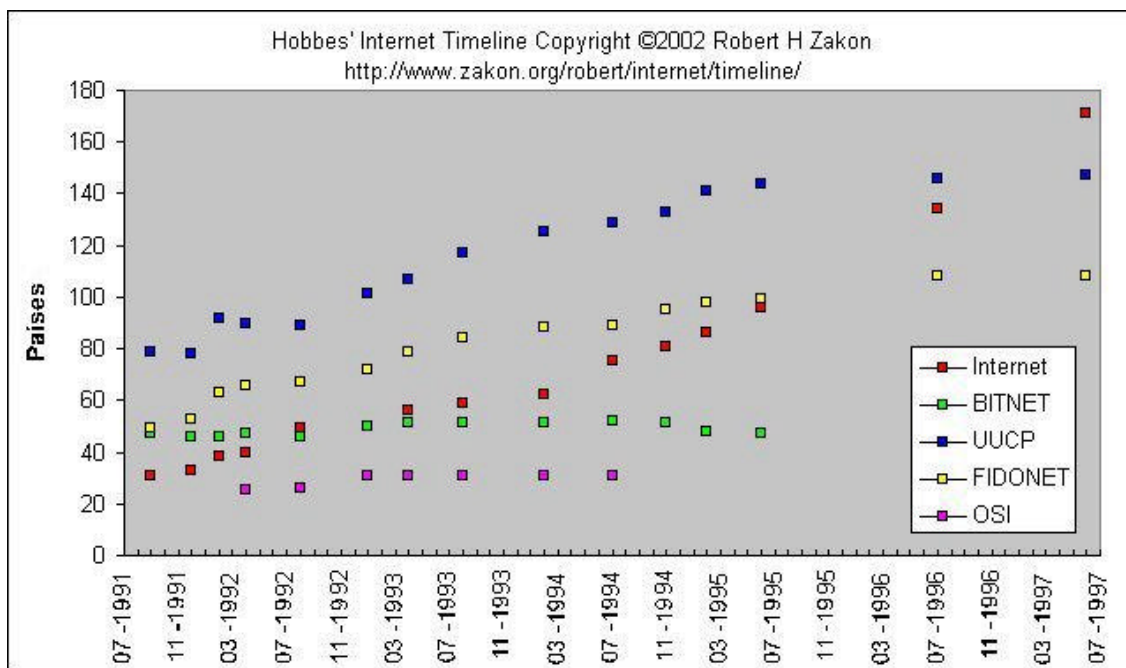
Fuente: ZAKON, Robert H. (2002), *Hobbes' Internet Timeline*, versión 5.6 en <http://www.zakon.org/robert/internet/timeline/>, de 1 de abril de 2002.

Gráfico 8. Crecimiento de internet por redes de internet



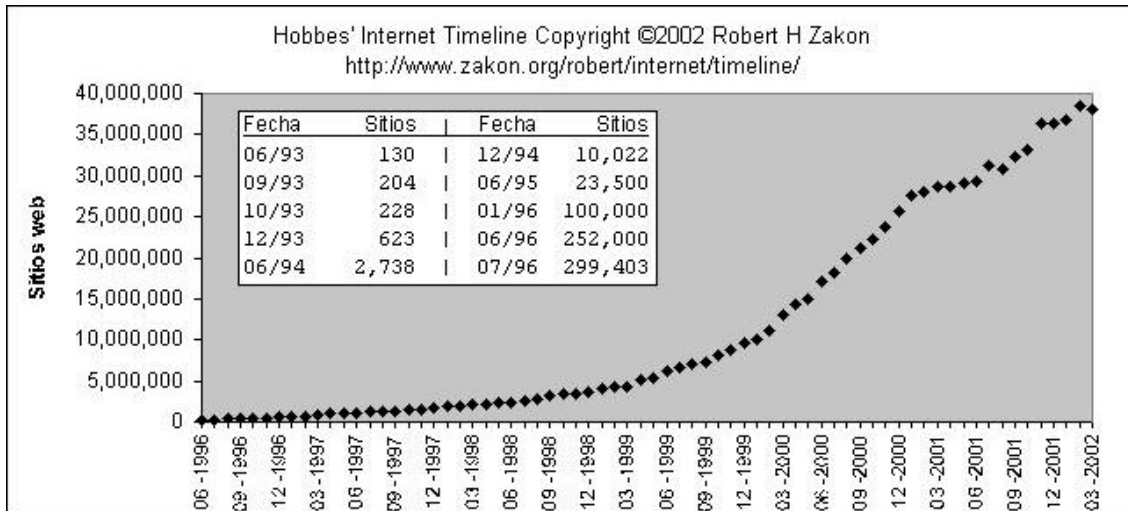
Fuente: ZAKON, Robert H. (2002), *Hobbes' Internet Timeline*, versión 5.6 en <http://www.zakon.org/robert/internet/timeline/>, de 1 de abril de 2002.

Gráfico 9. Crecimiento de internet en número de países por tipos de redes



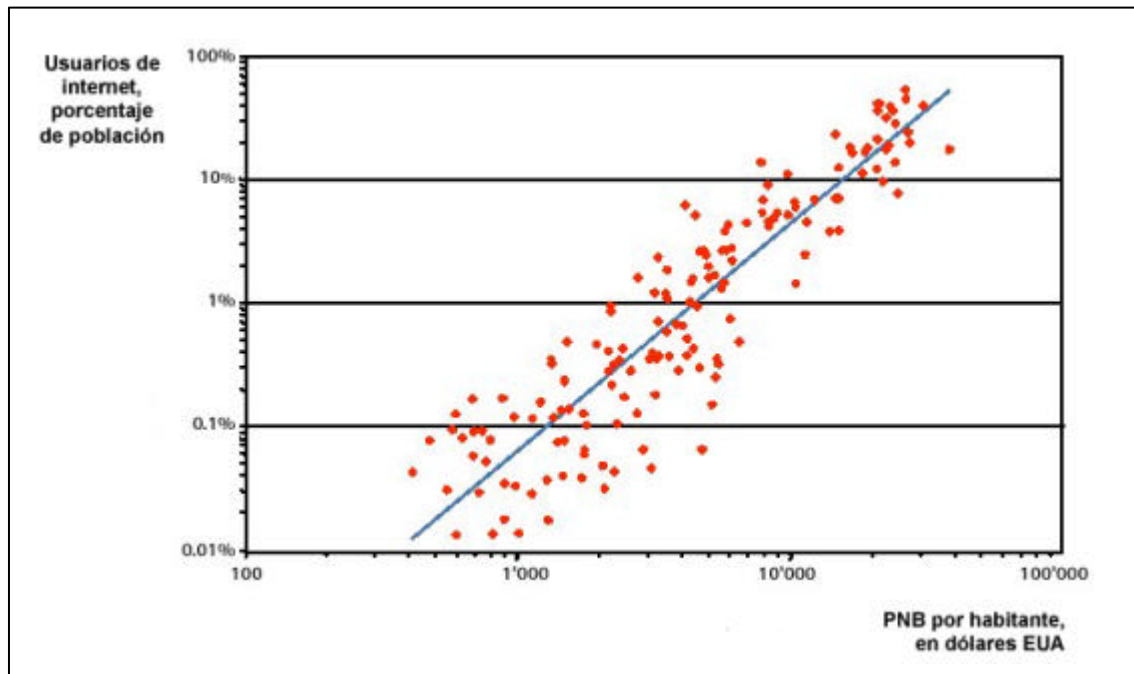
Fuente: ZAKON, Robert H. (2002), *Hobbes' Internet Timeline*, versión 5.6 en <http://www.zakon.org/robert/internet/timeline/>, de 1 de abril de 2002.

Gráfico 10. Crecimiento de internet por sitios web



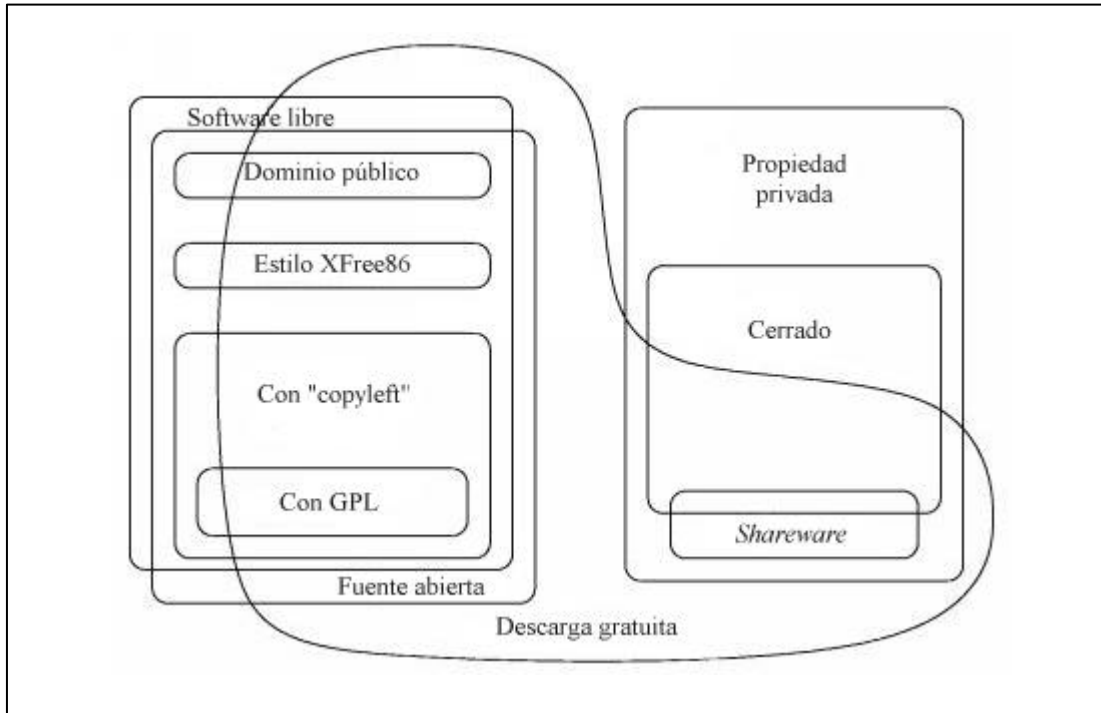
Fuente: ZAKON, Robert H. (2002), *Hobbes' Internet Timeline*, versión 5.6 en <http://www.zakon.org/robert/internet/timeline/>, de 1 de abril de 2002.

Gráfico 11. La brecha digital: penetración de internet y PNB por habitante



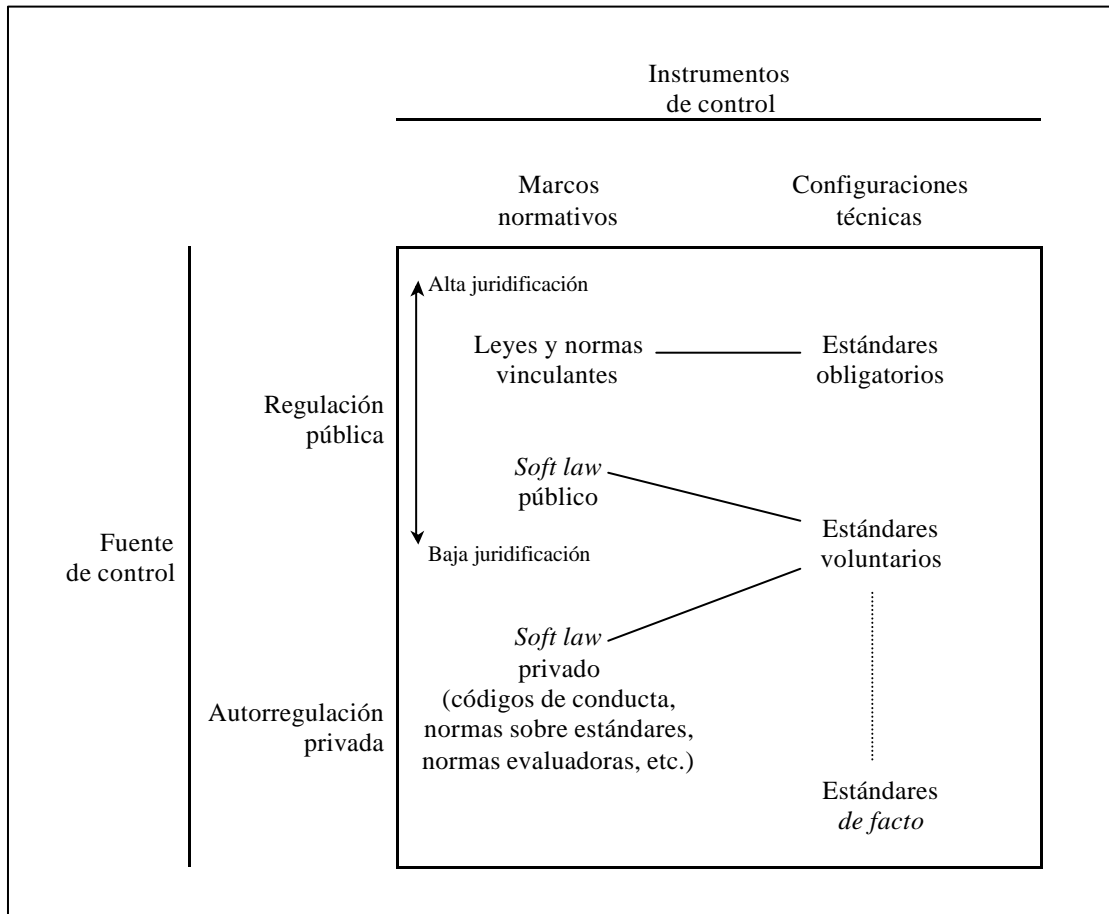
Fuente: Accenture; Markle Foundation; PNUD (2001), *Creating a Development Dynamic. Final Report of the Digital Opportunity Initiative*, julio 2001, p. 7. Disponible en <http://www.opt-init.org>. Datos de la Unión Internacional de Telecomunicaciones, 2000.

Gráfico 12. Tipos de software



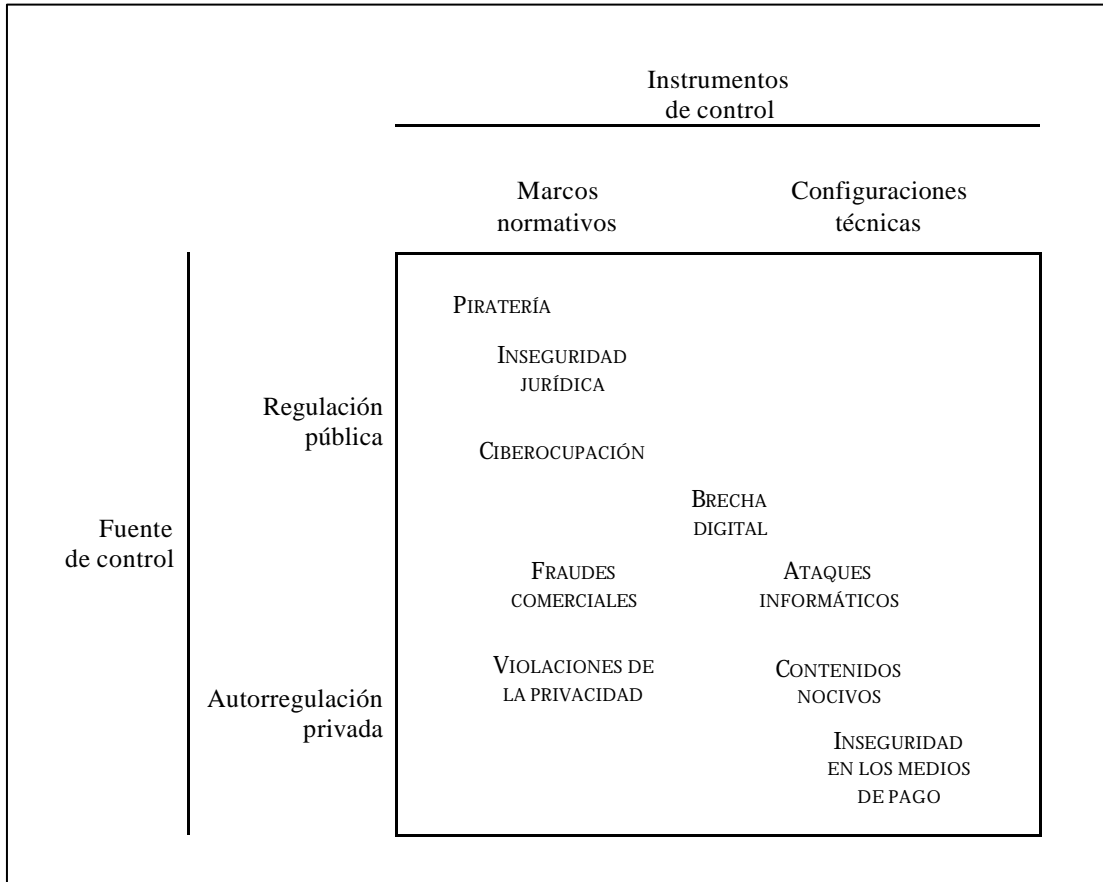
Fuente: Chao-Kuei, "Categories of Free and Non-Free Software", en STALLMAN, Richard (2002), *The GNU Project* (1ª ed. 1996), disponible en <http://www.gnu.org> (última visita de julio de 2002). Traducción propia.

Gráfico 13. Fuentes e instrumentos de control en los mercados electrónicos



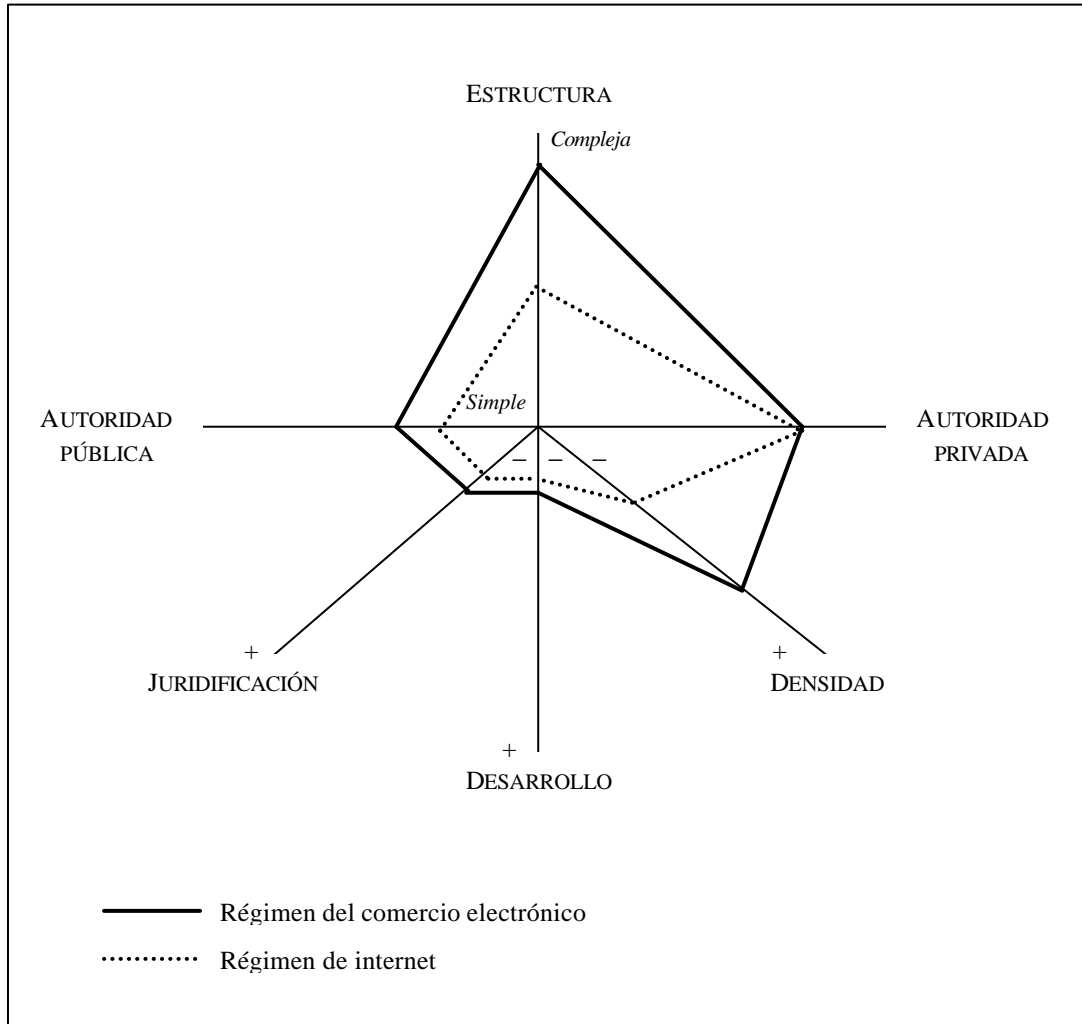
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 14. Fuentes e instrumentos de control de los riesgos del comercio electrónico



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 15. Una caracterización gráfica del régimen del comercio electrónico



Fuente: Elaboración propia.

BIBLIOGRAFÍA

- ABBATE, Janet (1999), *Inventing the Internet*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- ABBOTT, Kenneth W.; KEOHANE, Robert O.; MORAVCSIK, Andrew; SLAUGHTER, Anne-Marie; SNIDAL, Duncan (2000), "The Concept of Legalization", *International Organization*, vol. 54, nº 3, pp. 401-419.
- ABBOTT, Kenneth W.; SNIDAL, Duncan (2000), "Hard and Soft Law in International Governance", *International Organization*, vol. 54, nº 3, pp. 421-456.
- ADAM, Nabil R. (ed.) (1998), *Electronic Commerce: Technical, Business, and Legal Issues*, Londres: Prentice Hall.
- ADLER, Emanuel (1997), "Seizing the Middle-Ground: Constructivism in World Politics", *European Journal of International Relations*, vol. 3, nº 3, pp. 319-363.
- AGNEW, John (1998), *Geopolitics: Re-visioning World Politics*, Londres: Routledge.
- AGNEW, John (1999), "Mapping Political Power Beyond State Boundaries: Territory, Identity, and Movement in World Politics", *Millenium. Journal of International Studies*, vol. 28, nº 3, pp. 499-521.
- AGNEW, John y CORBRIDGE, Stuart (1995), *Mastering space. Hegemony, territory and international political economy*, Londres: Routledge.
- AGRE, P.E. (2001), "Welcome to the Always-On World", *IEEE Spectrum*, pp. 12-13.
- ÁGUILA OBRA, Ana Rosa del (2000), *Comercio electrónico y estrategia empresarial: Hacia la economía digital*, Madrid: RA-MA, 2ª ed.
- AGUSTINOY GUILAYN, Albert (2002), *Régimen jurídico de los nombres de dominio. Estudio práctico sobre sus principales aspectos técnicos y legales*, Valencia: Tirant lo Blanc.
- ALBROW, Martin (1996), *The Global Age*, Cambridge: Polity Press.
- ALDECOA, Francisco y CORNAGO, Noé (1998), "El nuevo regionalismo y la reestructuración del sistema mundial", *Revista Española de Derecho Internacional*, vol. L, nº 1, pp. 59-113.
- ALDRICH, Douglas F. (1999), *Mastering the Digital Marketplace: Practical Strategies for Competitiveness in the New Economy*, Nueva York: John Wiley & Sons.
- AMAN, Alfred C., Jr. (1998), "The Globalizing State: A Future Oriented Perspective on the Public/Private Distinction, Federalism, and Democracy", *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, vol. 31, nº 3, pp. 769-870.
- AMIN, Ash y PALAN, Ronen (2001), "Towards a non-rationalist international political economy", *Review of International Political Economy*, vol. 8, nº 4, pp.559-577.
- AMOORE, Louise; DODGSON, Richard; GERMAIN, Randall D.; GILLS, Barry K.; LANGLEY, Paul y WATSON, Ian (2000), "Paths to a historicized international political economy", *Review of International Political Economy*, vol. 7, nº 1, pp. 53-71.
- AMOR, Daniel (1999), *The E-business (R)evolution*, Londres: Prentice Hall.

- ANAND, R. P. (1986), "Sovereign Equality of States in International Law", *Recueil des Cours*, vol. 197 (1986-II), pp. 9-228.
- ANDREWS, Paul (2000). *How the Web Was Won: How Bill Gates and His Internet Idealists Transformed the Microsoft Empire*, Nueva York: Broadway Books.
- APPADURAI, Arjun (1996), "Sovereignty without Territoriality: Notes for a Postnational Geography", en YAEGER, Patricia (ed.) (1996), *The Geography of Identity*, Ann Arbor: The University of Michigan Press, pp. 40-58.
- ARENAL, Celestino del (1993), "El nuevo escenario mundial y la teoría de las relaciones internacionales", *Hacia un nuevo orden internacional y europeo. Estudios en homenaje al Profesor Don Manuel Díez de Velasco*, Madrid: Tecnos, pp. 179-196.
- ARENAL, Celestino del (1994), *Introducción a las relaciones internacionales*, Madrid: Tecnos, 3ª ed. rev. (1ª ed., 1984).
- ARENAL, Celestino del (2002), "La nueva sociedad mundial y las nuevas realidades internacionales: un reto para la teoría y para la política", *Cursos de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales de Vitoria-Gasteiz 2001*, Bilbao: Universidad del País Vasco, pp.17-85.
- ARON, Raymond (1984), *Paix et guerre entre les nations*, París: Calmann-Lévy (1ª ed., 1962) (trad. española [1963], *Paz y guerra entre las naciones*, Madrid: Alianza Editorial).
- ARTHUR, W. Brian (1988), "Competing technologies: an overview", en DOSI, Giovanni *et al* (eds.) (1988), *Technical Change and Economic Theory*, Londres: Pinter, pp. 590-607.
- ARTHUR, W. Brian (1994), *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Aspen Institute, *The Global Advance of Electronic Commerce: Reinventing Markets, Management and National Sovereignty*, Washington, D.C.: Aspen Institute.
- BACCHETTA, Marc et al. (1998), *El comercio electrónico y el papel de la OMC*, Ginebra: OMC.
- BACHRACH, Peter y BARATZ, Morton S. (1962), "The two faces of power", *American Political Science Review*, vol. 56, pp. 947-952.
- BACHRACH, Peter y BARATZ, Morton S. (1963), "Decisions and nondecisions: an analytical framework", *American Political Science Review*, vol. 57, pp. 641-651.
- BACHRACH, Peter y BARATZ, Morton S. (1970), *Power and Poverty. Theory and Practice*, Nueva York: Oxford University Press.
- BADDELEY, Simon (1997), "Governmentality", en LOADER, Brian (1997), *The Governance of Cyberspace. Politics, Technology and Global Restructuring*, Londres: Routledge, pp. 23-37.
- BAKER, Stewart Abercrombie y HURST, Paul R. (1998), *The Limits of Trust: Cryptography, Governments, and Electronic Commerce*, Dordrecht: Kluwer Law International.
- BALAAM, David N. y VESETH, Michael (2001), *Introduction to International Political Economy*, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2ª ed. (1ª ed., 1996).
- BALDWIN, David A. (1980), "Interdependence and power: a conceptual analysis", *International Organization*, vol. 34, nº 4, pp. 471-506.
- BALDWIN, David A. (1989), *Paradoxes of Power*, Nueva York: Basil Blackwell.
- BALDWIN, David A. (ed.) (1993), *Neorealism and Neoliberalism. The Contemporary Debate*, Nueva York: Columbia University Press.
- BALLON, Ian C. (2000), "Rethinking Cyberspace Jurisdiction in Intellectual Property Disputes", *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, vol. 21, nº 3, pp. 471-494.

- BANKS, Michael (1985), "The Inter-paradigm Debate", en GROOM, A. J. R. y LIGHT, M. (eds.) (1985), *International Relations: A Handbook of Current Theory*, Londres: Pinter.
- BARBÉ, Esther (1990), "Estudio preliminar", en MORGENTHAU, Hans J. (1990), *Escritos sobre política internacional*, Madrid: Tecnos, pp. XIX-LV.
- BARBÉ, Esther (1995), *Relaciones Internacionales*, Madrid: Tecnos.
- BARBÉ, Esther (1995), *La seguridad en la nueva Europa. Una aproximación institucional: Unión Europea, OTAN y UEO*, Madrid: La Catarata.
- BARBERÁ, José (2001), "Radiografía de Internet", *Ciberpaís*, nº 11, pp. 42-43.
- BARCA, Héctor (2001), "Los diez virus más peligrosos", *Ciberpaís*, nº 13, pp. 32-34.
- BARCA, Héctor (2001), "Dictaduras digitales", *Ciberpaís*, nº 14, pp. 47-49.
- BARCELÓ, Miquel (2001), "Del 'free software' al 'open source'", *Ciberpaís*, nº 10, p. 47.
- BARKIN, J. Samuel y CRONIN, Bruce (1994), "The state and the nation: changing norms and the rules of sovereignty in international relations", *International Organization*, vol. 48, nº 1, pp. 107-130.
- BAUMAN, Zygmunt (1992), *Intimations of Postmodernity*, Londres: Routledge.
- BECK, Ulrich (1988), *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en alemán, 1986).
- BECK, Ulrich (2002), *La sociedad del riesgo global*, Madrid: Siglo XXI (1ª ed. en inglés, 1999).
- BEITZ, Charles (1979), *Political Theory and International Relations*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- BEKKERS, V.J.J.M. (1997), "The Emergence of the Electronic Superhighway: Do Politics Matter?", en KUBICEK, Herbert; DUTTON, William H. y WILLIAMS, Robin (eds.) (1997), *The Social Shaping of Information Superhighways. European and American Roads to the Information Society*, Frankfurt: Campus Verlag, pp. 157-171.
- BELCZYK, Tamarah (2002), "Domain Names: The Special Case of Personal Names", *Boston University Law Review*, vol. 82, pp. 485-525.
- BELL, Daniel (1973), *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*, Nueva York: Basic Books.
- BENIGER, James R. (1986), *The Control Revolution: Technological and Economic Origins of the Information Society*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- BENKLER, Yochai (2000), "Internet Regulation: A Case Study in the Problem of Unilateralism", *European Journal of International Law*, vol. 11, pp. 171-185.
- BERGER, Suzanne y DORE, Ronald (eds.) (1996), *National Diversity and Global Capitalism*, Ithaca, NY: Cornell University Press.
- BERGSTEN, Fred C. (ed.) (1973), *The Future of the International Economic Order: An Agenda for Research*, Lexington, Mass.: D.C. Heath and Co.
- BERNERS-LEE, Tim con FISCHETTI, Mark (1999), *Weaving the Web: The Original Design and Ultimate Destiny of the World Wide Web by Its Inventor*, Nueva York: HarperCollins (trad. española [2000], *Tejiendo la Red*, Madrid: Siglo XXI).
- BIEGEL, Stuart (2001), *Beyond Our Control? Confronting the Limits of Our Legal System in the Age of Cyberspace*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.

- BIERSTEKER, Thomas J. (1993), "Evolving Perspectives on International Political Economy: Twentieth-Century Contexts and Discontinuities", *International Political Science Review*, vol. 14, nº 1, 1993, pp. 7-33.
- BIERSTEKER, Thomas J. y WEBER, Cynthia (eds.) (1996), *State Sovereignty as a Social Construct*, Cambridge: Cambridge University Press.
- BIRCHFIELD, Vicki (1999), "Contesting the hegemony of market ideology: Gramsci's 'good sense' and Polanyi's 'double movement'", *Review of International Political Economy*, vol. 6, nº 1, pp. 27-54.
- BLACK, William (2000), "The Domain Name System", en EDWARDS, Lilian y WAELDE, Charlotte (eds.) (2000), *Law and the Internet. A Framework for Electronic Commerce*, Oxford / Portland, Oregon: Hart Publishing, 2ª ed. (1ª ed. 1997), pp. 125-133.
- BLAU, Peter (1963), "Critical remarks on Weber's theory of authority", *American Political Science Review*, vol. 57, nº 1, pp. 305-316.
- BLAU, Peter M. (1964), *Exchange and Power in Social Life*, Nueva York: Wiley.
- BLOCK, Fred (1977), *The Origins of International Economic Disorder*, Berkeley: University of California Press.
- BOBBIO, Norberto (1987), *Estado, gobierno, sociedad. Contribución a una teoría general de la política*, Barcelona: Plaza & Janés (1ª ed. en italiano, 1978).
- BOLLIER, David (1996), *Future of Electronic Commerce (A Communication and Society Program Book)*, Washington, D.C.: Aspen Institute.
- BOOTH, Ken y SMITH, Steve (eds.) (1995), *International Relations Theory Today*, Cambridge, Polity Press.
- BORDO, Michael D.; GOLDIN, Claudia D.; WHITE, Eugene N. (eds.) (1998), *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century*, Chicago: University of Chicago Press.
- BORRUS, Michael y ZYSMAN, John (1997), *Globalization with Borders: The Rise of Wintelism as the Future of Industrial Competition*, Berkeley Roundtable on International Economy (BRIE) Working Paper, nº 96B, Berkeley, CA: Berkeley Roundtable on the International Economy, University of California, pp. 27-62.
- BOURGUINAT, Henri (1992), *Finance internationale*, París: Presses Universitaires de France.
- BOYER, Robert y DRACHE, Daniel (eds.) (1996), *States against markets. The limits of globalization*, Londres: Routledge.
- BOYLE, Chris (1994), "Imagining the World Market: IPE and the Task of Social Theory", *Millenium: Journal of International Studies*, vol. 23, nº 2, pp. 351-363.
- BRAITHWAITE, John y DRAHOS, Peter (2000), *Global Business Regulation*, Cambridge: Cambridge University Press.
- BRAND, Stewart (1987), *The Media Lab: Inventing the Future at MIT*, Nueva York: Viking.
- BRAUDEL, Fernand (1990), *Escritos sobre la Historia*, Madrid: Alianza Editorial.
- BRIERLY, James L. (1989), *The Law of Nations. An Introduction to the International Law of Peace*, Oxford: Oxford University Press, 6ª ed. reimpr. (1ª ed., 1936).
- BROMLEY, Simon (1995), "Rethinking International Political Economy", en MACMILLAN, J. & LINKLATER, A. (eds.) (1995), *Boundaries in Question. New Directions in International Relations*, Londres: Pinter, pp. 228-243.

- BROWN, Chris (1994), "Critical theory and postmodernism in international relations" en GROOM, A. J. R. y LIGTH, M. (eds.) (1994), *Contemporary International Relations: A guide to Theory*, Londres, Pinter, pp. 56-68.
- BROWN, Chris (1999), "Susan Strange—a critical appreciation", *Review of International Studies*, vol. 25, pp. 531-535.
- BROWN, Curtis y PORTER, Kristen (2000), "E-Commerce Arbitration: The Solution for New Legal Issues", *Metropolitan Corporate Counsel*, febrero, pp. 32-34.
- BRYNJOLFSSON, Erik (1993), "The Productivity Paradox of Information Technology", *Communications of the ACM*, vol. 36, nº 12, diciembre de 1993.
- BRYNJOLFSSON, Erik & KAHIN, Brian (eds.) (2000), *Understanding the Digital Economy*, Boston, Mass.: MIT Press.
- BULL, Hedley (1966), "The Grotian Conception of International Society", en BUTTERFIELD, Herbert y WIGHT, Martin (eds.) (1966), *Diplomatic Investigations*, Londres: George Allen & Unwin, pp. 51-73.
- BULL, Hedley (1976), "Martin Wight and the theory of international relations: the second Martin Wight Memorial Lecture", *British Journal of International Studies*, vol. 6, nº 2, pp. 101-116.
- BULL, Hedley (1981), "Hobbes and International Anarchy", *Social Research*, vol. 48, pp. 717-739.
- BULL, Hedley (1984), "Justice in international relations", en *The 1983-84 Hagey Lectures*, Waterloo, Ontario: University of Waterloo.
- BULL, Hedley (1995), *The Anarchical Society. A Study of Order in World Politics*, Londres: Macmillan, 2ª ed. (1ª ed., 1977).
- BULL, Hedley y WATSON, Adam (eds.) (1984), *The Expansion of International Society* (ed. con WATSON, A.), Oxford: Clarendon Press, 1984.
- BURNHAM, Peter (1994), "Open Marxism and vulgar international political economy", *Review of International Political Economy*, vol. 1, nº 2, pp. 221-231.
- BURTON, John W. (1972), *World Society*, Cambridge: Cambridge University Press.
- BUTTERFIELD, Herbert y WIGHT, Martin (eds.) (1966), *Diplomatic Investigations: Essays in the Theory of International Politics*, Londres: George Allen & Unwin.
- BUZAN, Barry (1993), "From international system to international society: structural realism and regime theory meet the English school", *International Organization*, vol. 47, nº 3, pp. 327-352.
- BUZAN, Barry (2001), "The English School: an underexploited resource in IR", *Review of International Studies*, vol. 27, pp. 471-488.
- BUZAN, Barry y LITTLE, Richard (2001), "Why International Relations has Failed as an Intellectual Project and What to do About it?" *Millennium: Journal of International Studies*, vol. 30, nº 1, pp. 19-39.
- BUZELAY, Alain (2000), "De la dérégulation des télécommunications dans l'Union. De l'usager contraint par le monopole au service public contraint par la concurrence", *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, nº 434, pp. 24-34.
- BYERS, M. (ed.) (2000), *The Role of Law in International Politics*, Nueva York: Oxford University Press.
- BZREZINSKI, Zbigniew (1970), *Between Two Ages: America's Role in the Technocratic Era*, Nueva York: Viking Press.

- CABLE, Vincent (1996), "The new trade agenda: universal rules amid cultural diversity", *International Affairs*, vol. 72, nº 2, pp. 227-246.
- CAIRNCROSS, Frances (1997), *The Death of Distance: How the Communications Revolution Will Change Our Lives*, Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.
- CAMERON, Angus y PALAN, Ronen (1999), "The Imagined Economy: Mapping Transformations in the Contemporary State", *Millenium: Journal of International Studies*, vol. 28, nº 2, pp. 267-288.
- CAMERON, Debra (2000), *Reengineering Business for Success in the Internet Age Business*, Charleston (SC): Computer Technology Research Corporation.
- CAMERON, Debra (1999), *Implementing Next-Generation E-Business Strategies*, Charleston (SC): Computer Technology Research Corporation.
- CAMERON, Debra (1998), *E-Commerce Security Strategies: Protecting the Enterprise*, Charleston (SC): Computer Technology Research Corporation.
- CAMERON, Debra (1996), *Implementing the Internet for Business*, Charleston (SC): Computer Technology Research Corporation.
- CAMERON, Debra (1994), *The Internet: A Global Business Opportunity*, Charleston (SC): Computer Technology Research Corporation.
- CAMP, L. Jean (2000), *Trust and Risk in Internet Commerce*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- CAPORASO, James A. (1978), "Introduction: dependence and dependency in the global system", *International Organization*, vol. 32, nº 1, pp. 1-12.
- CAPORASO, James A. (1978), "Dependence, dependency, and power in the global system: a structural and behavioral analysis", *International Organization*, vol. 32, nº 1, pp. 13-43.
- CAPORASO, James A. (1987), "International Political Economy: Fad or Field?", *International Studies*, vol. 31, nº 1, pp. 1-9.
- CAPORASO, James A. y LEVINE, David P. (1992), *Theories of Political Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- CARR, Edward H. (1981), *The Twenty Years' Crisis, 1919-1939*, Londres, Macmillan, 2ª ed., 13ª reimpr. (1ª ed. en inglés, 1939).
- CARRILLO SALCEDO, Juan Antonio (1969), *Soberanía del Estado y Derecho internacional*, Madrid: Tecnos.
- CASANOVAS Y LA ROSA, Oriol (1993), "La vuelta a la teoría", *Hacia un nuevo orden internacional y europeo. Estudios en homenaje al Profesor Don Manuel Díez de Velasco*, Madrid: Tecnos, pp. 179-196.
- CASANOVAS Y LA ROSA, Oriol (1998), "Unidad y pluralismo en Derecho internacional público", *Cursos Euromediterráneos Bancaja de Derecho Internacional*, vol. II, pp. 35-267.
- CASANOVAS Y LA ROSA, Oriol (2001), *Unity and Pluralism in Public International Law*, Dordrecht: Kluwer Law International.
- CASHIN, Jerry (1999), *E-Commerce Success: Building a Global Business Architecture*, Charleston (SC): Computer Technology Research Corporation.
- CASTELLS, Manuel (1997), *La era de la información. Economía, sociedad, cultura* (3 vols.), Madrid: Alianza Editorial (1ª ed. en inglés [1996], *The Information Age: Economy, Society and Culture* Cambridge, Mass.: Blackwell).
- CASTELLS, Manuel (2001), *La galaxia internet. Reflexiones sobre internet, empresa y sociedad*, Barcelona: Plaza & Janés.

- CASTELLS, Manuel (2001), "Globalización y antiglobalización", *El País*, 24 de julio de 2001, pp. 11-12.
- CASTELLS, Manuel y HALL, Peter (1994), *Technologies of the World: The Makings of 21st Century Industrial Complexes*, Londres: Routledge.
- CATINAT, Michel (2000), "La politique européenne de promotion d'internet", *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, nº 435, pp. 81-93.
- CAVE, Martin (2000), "How far can deregulation of telecommunications go?", en MARSDEN, Christopher T. (ed.) (2000), *Regulating the Global Information Society*, Londres: Routledge, pp. 93-107.
- CECCO, Marcello de (1974), *Money and Empire: The International Gold Standard, 1890-1914*, Oxford: Blackwell.
- CERNY, Philip G. (1990), *The Changing Architecture of Politics: Structure, Agency, and the Future of the State*, Londres: SAGE.
- CERNY, Philip G. (1994), "The dynamics of financial globalization: Technology, market structure, and policy response", *Policy Sciences*, vol. 27, nº 4, pp. 326-329.
- CERNY, Philip G. (1995), "Globalization and the changing logic of collective action", *International Organization*, vol. 49, nº 4, pp. 595-625.
- CHESNAIS, François (1997), *La mondialisation du capital*, París: Syros.
- CHINKIN, Christine (2000), "Normative Development in the International Legal System", en SHELTON, Dinah (ed.) (2000), *Commitment and Compliance. The Role of Non-Binding Norms in the International Legal System*, Oxford: Oxford University Press, pp. 21-42.
- CHISSIK, Michael y KELMAN, Alistair (1998), *E-Commerce*, Londres: Sweet & Maxwell
- CHRISTENSEN, Clayton (1997), *The Innovator's Dilemma*, Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.
- CLINE, Ray S. (1975), *World Power Assessment: A Calculus of Strategic Shift*, Boulder, Colo.: Westview Press.
- COBB, Peter; KOBRIN, Stephen J. y WAGNER, Elisabeth (2000), "Taxing E-Commerce: The Landscape of Internet Taxation", *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, vol. 21, nº 3, pp. 659-678.
- COHEN, Benjamin J. (1977), *Organizing the World's Money: The Political Economy of International Monetary Relations*, Nueva York: Basic Books.
- COHEN, Benjamin J. (1993), "The Triad and the Unholy Trinity: Lessons for the Pacific Region", en HIGGOTT, Richard A.; LEAVER, Richard; RAVENHILL, John (eds.) (1993), *Pacific Economic Relations in the 1990s: Cooperation or Conflict?*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner, pp. (133-158).
- COHEN, Stephen S.; DELONG, J. Bradford y ZYSMAN, John (2000), *Tools for Thought: What Is New and Important About the 'E-conomy'?*, Berkeley Roundtable on International Economy (BRIE) Working Paper, nº 138, Berkeley, CA: Berkeley Roundtable on the International Economy, University of California.
- COMÍN, Alfred (2001), "XML, un nuevo lenguaje", *Ciberpaís*, nº 10, pp. 38-40.
- Comisión Trilateral (1975), *La crisis de la democracia. Informe sobre la gobernabilidad de las democracias*, Nueva York: New York University Press.

- COMOR, Edward A. (1999), "Governance and the Nation-State in a Knowledge-Based Political Economy", en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 117-134.
- COOPER, Richard (1968), *The Economics of Interdependence. Economic Policy in the Atlantic Community*, Nueva York: McGraw Hill.
- COPPEL, Jonathan (2000), *E-Commerce: Impacts and Policy Challenges*, OECD Economics Department Working Paper, n° 252 (ECO/WKP(2000)25), París: OCDE.
- CORBRIDGE, Stuart; MARTIN, Ron; THRIFT, Nigel (eds.) (1994), *Money, Power and Space*, Oxford: Blackwell.
- COWLES, Maria Green (2001), *Who Writes the Rules of E-Commerce? A Case Study of the Global Business Dialogue on e-commerce (GBDe)*, AICGS Seminar Papers, Policy Paper n° 14, Washington, D.C.: American Institute for Contemporary German Studies.
- COX, Robert W. (1981), "Social Forces, States, and World Orders: Beyond International Relations Theory", en COX, Robert W. (con SINCLAIR, Timothy J.) (1996), *Approaches to World Order*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 85-123.
- COX, Robert W. (1983), "Gramsci, hegemony, and international relations: an essay in method", en COX, Robert W. (con SINCLAIR, Timothy J.) (1996), *Approaches to World Order*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 124-143.
- COX, Robert W. (1987), *Production, Power and World Order: Social Forces in the Making of History*, Nueva York: Columbia University Press.
- COX, Robert W. (1992), "Towards a post-hegemonic conceptualization of world order: reflections on the relevancy of Ibn Khaldun", en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 132-159.
- COX, Robert W. (1992), "'Take six eggs': theory, finance, and the real economy in the work of Susan Strange", en COX, Robert W. (con SINCLAIR, Timothy) (1996), *Approaches to World Order*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 174-188.
- COX, Robert W. (1995), "Critical Political Economy", en HETTNE, Björn (ed.) (1995), *International Political Economy. Understanding Global Disorder*, Halifax: Fernwood Books, pp. 31-45.
- COX, Robert W. (con SINCLAIR, Timothy J.) (1996), *Approaches to World Order*, Cambridge: Cambridge University Press.
- COX, Robert W. (1996), "A Perspective on Globalization", en MITTLEMAN, James H. (ed.) (1996), *Globalization. Critical Reflections*, Londres: Lynne Rienner.
- COX, Robert W. (ed.) (1997), *The New Realism. Perspectives on Multilateralism and World Order*, Tokyo / Nueva York / París: Macmillan / United Nations University Press.
- COYLE, Diane (1998), *The Weightless World: Strategies for Managing the Digital Economy*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- COYLE, Diane (2001), *Paradoxes of Prosperity. Why the New Capitalism Benefits All*, Londres: Texere.
- CRAM, Ian (2001), "Children, sexually explicit materials on the Internet and the First Amendment", *Communications Law*, vol. 6, n° 6, pp. 186-190.
- CREMADES, Javier (2001), *El paraíso digital*, Barcelona: Plaza & Janés.
- CROCKER, Stephen D. y STEVENSON Jr., Russell B. (1998), "Paying Up: Payment Systems for Digital Commerce", en LEEBAERT, Derek (ed.) (1998), *The Future of the Electronic Marketplace*, Cambridge, MA: MIT Press, pp. 303-333.

- CUTLER, A. Claire (1997), "Artifice, ideology and paradox: the public/private distinction in international law", *Review of International Political Economy*, vol. 4, nº 2, pp. 261-285.
- CUTLER, A. Claire (1999), "Private Authority in International Trade Relations: The Case of Maritime Transport", en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 283-329.
- CUTLER, A. Claire (1999), "Locating 'Authority' in the Global Political Economy", *International Studies Quarterly*, vol. 43, pp. 59-81.
- CUTLER, A. Claire (2001), "Critical reflections on the Westphalian assumptions of international law and organization: a crisis of legitimacy", *Review of International Studies*, vol. 27, pp. 133-150.
- CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press.
- CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (1999), "Private Authority and International Affairs", en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 3-28.
- CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (1999), "The Contours and Significance of Private Authority in International Affairs", en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 333-376.
- CZEMPIEL, Ernst-Otto (1992), "Governance and democratization", en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 250-271.
- CSIS (1996), *Globalizing Electronic Commerce: Report on the International Forum on Electronic Commerce, Beijing, China, 20-21 March 1996*, Washington, D.C.: Center for Strategic and International Studies.
- DAHL, Robert A. (1957), "The Concept of Power", *Behavioral Science*, vol. 2, nº 3, pp. 201-215.
- DAHL, Robert A. (1961), *Who governs? Democracy and power in an American city*, New Haven: Yale University Press.
- DALBY, Simon y Ó TUATHAIL, Gearóid (eds.) (1998), *Rethinking Geopolitics*, Londres: Routledge.
- DANIELS, P. (1993), *Service Industries in the World Economy*, Oxford: Blackwell.
- DAVARA RODRÍGUEZ, Miguel Ángel, "La Ley española de protección de datos (LORTAD); ¿una limitación al uso de la información para garantizar la intimidad?", *Actualidad Jurídica Aranzadi*, nº 76.
- DE JOUVENEL, Bertrand (1963), *The Pure Theory of Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- DE MIGUEL ASENSIO, Pedro A. (2000), *Derecho privado de internet*, Madrid: Civitas.
- DEL PESO NAVARRO, Emilio (2000), "La protección de datos y la privacidad en Internet", *Informática y Derecho. Revista Iberoamericana de Derecho Informático*, nº 33, pp. 61-85.
- DELCLÓS, Tomás (2001), "La reina de los dominios", *Ciberpaís*, nº 9, p. 10-11.
- DELEUZE, G. y GUATTARI, F. (eds.) (1987), *A Thousand Plateaus: Capitalism and Schizophrenia*, Minneapolis: University of Minnesota Press.
- DELONG, J. Bradford (1998), *How "New" Is Today's Economy?*. Disponible en http://www.j-bradford-delong.net/Comments/How_New.html

- DENNING, Dorothy E. (1997), "The Future of Cryptography", en LOADER, Brian (1997), *The Governance of Cyberspace. Politics, Technology and Global Restructuring*, Londres: Routledge, pp. 175-189.
- DEPREZ, Pierre y FAUCHOUX, Vincent (2000), *Les contrats de l'internet et du multimédia*, París: DIXIT.
- DERTOUZOS, Michael (1997), *What Will Be*, San Francisco: HarperEdge.
- DESAI, Meghnad (1995), "Global Governance", en DESAI, Meghnad y REDFERN, Paul (eds.) (1995), *Global Governance. Ethics and Economics of the New World Order*, Londres: Pinter, pp. 6-21.
- DESAI, Meghnad y REDFERN, Paul (eds.) (1995), *Global Governance. Ethics and Economics of the New World Order*, Londres: Pinter.
- DEUTSCH, Karl W. (1980), *Los nervios del gobierno. Modelos de comunicación y control políticos*, Buenos Aires: Paidós (1ª ed. en inglés, 1963).
- DEZALAY, Yves y GARTH, Bryant (1995), "Merchants of Law as Moral Entrepreneurs: Constructing International Justice from the Competition for Transnational Business Disputes", *Law and Society Review*, vol. 29, nº 1, pp. 27-64.
- DIFFIE, Whitfield y HELLMAN, Martin E. (1976), "New Directions in Cryptography", *IEEE Transactions on Information Theory*, IT-22, noviembre, pp. 644-654.
- DINWOODIE, Graeme B. (2000), "(National) Trademark Laws and the (Non-National) Domain Name System", *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, vol. 21, nº 3, pp. 495-521.
- DORNBUSH, Rudi (2000), "La nueva economía", *El País (suplemento Negocios)*, 19 de marzo de 2000.
- DOSI, Giovanni *et al* (eds.) (1988), *Technical Change and Economic Theory*, Londres: Pinter.
- DOWNES, Larry y MUI, Chunka (1998), *Unleashing the Killer App: Digital Strategies*, Boston: Harvard Business School Press.
- DRAKE, William J. (ed.) (1995), *The New Information Infrastructure: Strategies for U.S. Policy*, Nueva York: The Twentieth Century Fund Press.
- DRAKE, William J. (2000), "The rise and decline of the international telecommunications regime", en MARSDEN, Christopher T. (ed.) (2000), *Regulating the Global Information Society*, Londres: Routledge, pp. 124-177.
- DREZNER, Daniel (2001), "State structure, technological leadership an the maintenance of hegemony", *Review of International Studies*, nº 27, pp. 3-25.
- DRUCKER, Peter F. (1986), "The Changed World Economy", *Foreign Affairs*, vol. 64, nº 4, primavera, pp. 768-791.
- DRUCKER, Peter F. (1993), *Post-Capitalist Society*, Nueva York: HarperCollins.
- DRUCKER, Peter F. (1997), "The Global Economy and the Nation State", *Foreign Affairs*, vol. 76, nº 5.
- DRUCKER, Peter F. (1999), *Management Challenges for the 21st Century*, Nueva York: Harperbusiness.
- DRYDEN, John (1998), "Realising the potential of global electronic commerce", *The OECD Observer*, nº 214, octubre-noviembre.
- DUNFORD, Mick y KAFKALAS, Grigoris (eds.) (1992), *Cities and regions in the new Europe: the global-local interplay and spatial development strategies*, Londres: Belhaven Press.
- DUNNING, John H. (1993), *The Globalization of Business*, Londres: Routledge.

- DYER, Hugh C. y MANGASARIAN, Leon (1989), *The Study of International Relations. The State of the Art*, Nueva York: St. Martin's Press.
- EDKINS, Jenny; PERSRAM, Nalili; PIN-FAT, Véronique (eds.) (1999), *Sovereignty and Subjectivity*, Londres: Lynne Rienner.
- EDWARDS, Lilian y WÆELDE, Charlotte (eds.) (2000), *Law and the Internet. A Framework for Electronic Commerce*, Oxford / Portland, Oregon: Hart Publishing, 2ª ed. (1ª ed. 1997).
- EDWARDS, Lilian (2000), "Defamation and the Internet", en EDWARDS, Lilian y WÆELDE, Charlotte (eds.) (2000), *Law and the Internet. A Framework for Electronic Commerce*, Oxford / Portland, Oregon: Hart Publishing, 2ª ed. (1ª ed. 1997), pp. 249-273.
- EDWARDS, Paul N. (1996), *The Closed World: Computers and the Politics of Discourse in Cold War America*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- ERNST, Dieter (1994), *Inter-Firms Networks and Market Structure: Driving Forces, Barriers and Patterns of Control*, Berkeley, CA: University of California / BRIE.
- ESCOBAR, Modesto (2000), *El comercio electrónico. Perspectiva presente y futura en España*, Madrid: Fundación Retevisión.
- ESTEFANÍA, Joaquín (1996), *La nueva economía. La globalización*, Madrid: Ed. Debate.
- EVANS, Peter (1995), *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- EVANS, Philip y WURSTER, Thomas S. (2000), *Volando en pedacitos... Cómo se transforma la estrategia de negocios en la nueva economía de la información*, México, D.F.: Oxford University Press (1ª ed. en inglés, [1999], *Blown to Bits. How the New Economics of Information Transforms Strategy*, Boston, Mass.: Harvard Business School Press).
- EVERARD, Jerry (2000), *Virtual States. The Internet and the Boundaries of the Nation-State*, Londres: Routledge.
- FALK, Richard (1995), *On Humane Governance: Toward a New Global Politics*, University Park, PA: The Pennsylvania State University Press.
- FEATHERSTONE, Mike y LASH, Scott (eds.) (1999), *Spaces of Culture. City, Nation, World*, Londres: SAGE.
- FELLERSTEIN, Craig y WOOD, Ron (1999), *Exploring ECommerce, Global EBusiness and E Society*, Londres: Prentice Hall.
- FERGUSON, Yale H. (1998), "Hedley Bull's *The Anarchical Society* Revisited: States or Politics in Global Politics?", en ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres / Washington: Pinter, pp. 184-209.
- FERGUSON, Yale H. y MANSBACH, Richard W. (1996), "Political Space and Westphalian States in a World of 'Politics': Beyond Inside/Outside", *Global Governance*, vol. 2, pp. 261-287.
- FERGUSON, Yale H. y MANSBACH, Richard W. (1999), "History's Revenge and Future Shock: The Remapping of Global Politics", en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 197-238.
- FERNÁNDEZ ESTEBAN, María Luisa (2002), "Internet y los derechos fundamentales", en MAYOR MENÉNDEZ, Pablo y AREILZA CARVAJAL, José Mª de (eds.) (2002), *Internet, una profecía*, Barcelona: Ariel, pp. 95-137.
- FINGER, Peter; KUMAR, Harsha y SHARMA, Tarun (2000), *Enterprise ECommerce*, Meghan Kiffer Press.

- FINKELSTEIN, Lawrence S. (1995), "What Is Global Governance?", *Global Governance*, vol. 1, pp. 367-372.
- FINNEMORE, Martha y TOOPE, Stephen J. (2001), "Alternatives to 'Legalization': Richer Views of Law and Politics", *International Organization*, vol. 55, nº 3, pp. 743-758.
- FLORES DOÑA, M^a de la Sierra (2002), *Impacto del comercio electrónico en el derecho de la contratación*, Madrid: Editoriales de Derecho Reunidas.
- FLORINI, Ann (1996), "The Evolution of International Norms", *International Studies Quarterly*, vol. 40, pp. 363-389.
- FLORINI, Ann M. (2000), "Who does what? Collective action and the changing nature of authority", en HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. y BIELER, Andreas (eds.) (2000), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Londres/Nueva York: Routledge, pp. 15-31.
- FORD, Warwick y BAUM, Michael S. (1997), *Secure Electronic Commerce: Building the Infrastructure for Digital Signatures and Encryption*, Londres: Prentice Hall.
- FORESTER, Tom (ed.) (1985), *The Information Technology Revolution*, Oxford: Blackwell.
- FORESTER, Tom (1987), *High-tech Society*, Oxford: Blackwell.
- FORESTER, Tom (1993), *Silicon Samurai. How Japan Conquered the I.T. Industry*, Oxford: Blackwell.
- FOWLER, Michael Ross y BUNK, Julie Marie (1996), "What constitutes the sovereign state?", *Review of International Studies*, vol. 22, pp. 381-404.
- FOX, Gregory H. y ROTH, Brad R. (2000), *Democratic Governance and International Law*, Cambridge: Cambridge University Press.
- FRANDA, Marcus (2001), *Launching into Cyberspace: Internet Development and Politics in Five World Regions*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner.
- FRANDA, Marcus (2001), *Governing the Internet: The Emergence of an International Regime*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner.
- FRANKEL, Jeffrey (2000), "Globalization of the Economy", en NYE, Joseph S. & DONAHUE, John D. (eds.), *Governance in a Globalizing World*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press, pp. 45-71.
- FRAY, Earl H.; RADEBAUGH, L. H.; SOLDATOS, Panaiotis (1989), *The New International Cities Era*, Provo, Utah: Brigham Young University.
- FREEMAN, Richard B. (1995), "Are your wages set in Beijing?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, nº 3, pp. 15-32.
- FREI, Christoph (1994), *Hans J. Morgenthau: Eine intellektuelle Biographie*, Berna, Stuttgart y Viena, 2^a ed.
- FRIEDEN, J.A. y LAKE, D.A. (eds.) (1997), *International Political Economy*, Londres, Routledge (1^a ed., 1995).
- FRIEDEN, J.A. y LAKE, D.A. (1997), "Introduction: International Politics and International Economics", en FRIEDEN, J.A. y LAKE, D.A. (eds.) (1997), *International Political Economy*, Londres, Routledge (1^a ed., 1995), pp. 1-16.
- FRIEDMAN, R. B. (1990), "On the Concept of Authority in Political Philosophy", en RAZ, Joseph (ed.) (1990), *Authority*, Oxford: Basil Blackwell, pp. 56-91.

- FROOMKIN, A. Michael (1997), "The Internet as a Source of Regulatory Arbitrage", en KAHIN, Brian y NESSON, Charles (eds.) (1997), *Borders in Cyberspace. Information Policy and the Global Information Infrastructure*, Cambridge, Mass.: The MIT Press, pp. 129-163.
- GALE, Fred (1998), "Cave 'Cave! Hic dragones': a neo-Gramscian deconstruction and reconstruction of international regime theory", *Review of International Political Economy*, vol. 5, nº 2, pp. 252-283.
- GALLOWAY, Paul (2000), *E-Commerce Made E-Z Guide*, Made Ez Products.
- GARCÍA, Caterina (1993), "La evolución del concepto de actor en la teoría de las relaciones internacionales", *Papers. Revista de Sociología*, nº 41, pp. 13-31.
- GARCÍA, Caterina (1999), "La globalización en la sociedad internacional contemporánea: dimensiones y problemas desde la perspectiva de las Relaciones Internacionales", *Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 1998*, Madrid/Bilbao: Tecnos/Universidad del País Vasco, pp.319-350.
- GARCÍA, Caterina (2000), "La contribución de la Economía Política Internacional a la reflexión teórica de las Relaciones Internacionales", *Revista Española de Derecho Internacional*, vol. LI-1999, nº 2, pp. 427-468.
- GARCÍA, Caterina (2001), "La sociedad internacional ante los desafíos del sistema financiero global", *Papeles y Memorias de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, nº X, pp. 87-106.
- GARCÍA, Caterina (2001), "Globalización y desigualdad", *Tiempo de paz*, nº 60, pp. 31-40.
- GARCÍA PICAZO, Paloma (1998), *Las relaciones internacionales en el siglo XX: la contienda teórica*, Madrid: UNED.
- GARDNER, Richard N. (1969), *Sterling-Dollar Diplomacy in Current Perspective*, Nueva York: Columbia University Press.
- GARFINKEL, Simson y SPAFFORD, Gene (1997), *Web Security & Commerce*, Cambridge, Mass.: O'Reilly & Associates.
- GEORGE, Susan (1996), "Comment la pensée devint unique", *Le Monde Diplomatique*, agosto, pp. 16-17.
- GERADIN, Damien (1999), "L'ouverture à la concurrence des entreprises de réseau – Analyse des principaux enjeux du processus de libéralisation", *Cahiers de Droit Européen*, vol. 35, nº 1-2, pp. 13-48.
- GERMAIN, Randall D. (1997), *The International Organization of Credit. States and Global Finance in the World-Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- GERMAIN, Randall D. (ed.) (2000), *Globalization and its Critics. Perspectives from Political Economy*, Londres: Macmillan
- GESSNER, Volkmar (1998), "Globalization and Legal Certainty", en GESSNER, Volkmar y BUDAK, A.C. (eds.) (1998), *Emerging Legal Certainty: Empirical Studies on the Globalization of Law*, Aldershot: Ashgate, Onati International Series in Law and Society, cap. 12.
- GESSNER, Volkmar y BUDAK, A.C. (eds.) (1998), *Emerging Legal Certainty: Empirical Studies on the Globalization of Law*, Aldershot: Ashgate, Onati International Series in Law and Society.
- GHOSH, Anup K. (1998), *E-Commerce Security: Weak Links, Best Defenses*, Nueva York: John Wiley & Sons.
- GIDDENS, Anthony (1990), *The Consequences of Modernity*, Cambridge: Polity Press.
- GILL, Stephen (1990), *American Hegemony and the Trilateral Commission*, Cambridge: Cambridge University Press.

- GILL, Stephen (1991), "Historical Materialism, Gramsci, and International Political Economy", en MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (eds.) (1991), *The New International Political Economy*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner, pp. 51-75.
- GILL, Stephen (ed.) (1993), *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*, Cambridge: Cambridge University Press.
- GILL, Stephen (1995), "Theorizing the Interregnum: The Double Movement and Global Politics in the 1990s", en HETTNE, Björn (ed.) (1995), *International Political Economy. Understanding Global Disorder*, Halifax: Fernwood Books, pp. 65-99.
- GILL, Stephen y LAW, David (1993), *The Global Political Economy. Perspectives, Problems and Policies*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 4ª ed. (1ª ed., 1988).
- GILLS, B.K. (1989), "International Relations Theory and the Processes of World History: Three Approaches", en DYER, Hugh C. y MANGASARIAN, Leon (1989), *The Study of International Relations. The State of the Art*, Nueva York: St. Martin's Press, pp. 103-154.
- GILPIN, Robert (1975), *US Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment*, Nueva York: Basic Books.
- GILPIN, Robert (1987), *The Political Economy of International Relations*, Princeton, N.J.: Princeton University Press (trad. española [1990], *La Economía política de las Relaciones Internacionales*, Buenos Aires: GEL).
- GILPIN, Robert (2001), *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*, Princeton, NJ / Oxford: Princeton University Press.
- GOLDSMITH, Jack (2000), "Unilateral Regulation of the Internet: A Modest Defence", *European Journal of International Law*, vol. 11, pp. 135-148.
- GOLDSTEIN, Andrea y O'CONNOR, David (2000), *E-Commerce for Development: Projects and Policy Issues*, París: Centro de Desarrollo de la OCDE.
- GÓMEZ ORFANEL, Germán (1991), "Carl Schmitt y el decisionismo político", en VALLESPÍN, Fernando (comp.) (1991), *Historia de la Teoría Política*, vol. 5, Madrid: Alianza Editorial, pp. 243-272.
- GONZÁLEZ CASANOVA, José A. (1968), *Comunicación humana y comunidad política*, Madrid: Tecnos.
- GOODFRIEND, Marvin y KING, Robert G. (1997), "The new neoclassical Synthesis and the role of monetary policy", *NBER macroeconomics annual*, Cambridge, Mass.: MIT Press, pp. 231-283.
- GOODMAN, John B. y PAULY, Louis W. (1993), "The Obsolescence of Capital Controls? Economic Management in an Age of Global Markets", *World Politics*, vol. 46, nº 1, pp. 50-82.
- GORDON, Robert J. (2000), "Does the 'New Economy' Measure up to the Great Inventions of the Past", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, nº 4, pp. 49-74.
- GOSLING, Paul (2000), *Changing Money: How the Digital Age Is Transforming Financial Services*, Washington, D.C.: Capital Books Inc.
- GRAHAM, Stephen (1998), "The end of geography or the explosion of place? Conceptualizing space, place and information technology", *Progress in Human Geography*, vol. 22, nº 2, pp. 165-185.
- GRAINGER, Gareth (2000), "Freedom of Expression and Regulation of Information in Cyberspace: Issues concerning Potential International Cooperation Principles", en VV.AA. (eds.) (2000), *The International Dimensions of Cyberspace Law*, París: UNESCO, pp. 71-125.

- GRASA, Rafael (1997), "La reestructuración de la teoría de las relaciones internacionales en la posguerra fría: el realismo y el desafío del liberalismo neoinstitucional", en *Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 1996*, Madrid: Tecnos/Universidad del País Vasco, pp. 107-148.
- GREWLICH, Klaus W. (1999), *Governance in 'Cyberspace': Access and Public Interest in Global Communications*, Dordrecht: Kluwer Law International.
- GRIECO, Joseph M. (1988), "Anarchy and the Limits of Cooperation: A Realist Critique of the Newest Liberal Institutionalism", *International Organization*, vol. 42, nº 3, pp. 485-507.
- GROOM, A. J. R. y LIGHT, M. (eds.) (1985), *International Relations: A Handbook of Current Theory*, Londres: Pinter.
- GROOM, A. J. R. y LIGHT, M. (eds.) (1994), *Contemporary International Relations: A guide to Theory*, Londres, Pinter.
- GUILE, Bruce R. (ed.) (1985), *Information Technologies and Social Transformation*, Washington D.C.: National Academy of Engineering.
- GUNDER FRANK, Andre y GILLS, Barry K. (eds.) (1993), *The World System*, Londres: Routledge.
- GUZZINI, Stefano (1993), "Structural power: the limits of neorealist power analysis", *International Organization*, vol. 47, nº 3, pp. 443-478.
- HAFNER, Katie y LYON, Matthew (1996), *Where Wizards Stay Up Late: The Origin of the Internet*, Nueva York: Simon & Schuster.
- HAGEL, John y SINGER, Marc (1999), *Net Worth*, Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.
- HALPERN, Marcelo y MEHROTRA, Ajay K. (2000), "From International Treaties to Internet Norms: The Evolution of International Trademark Disputes in the Internet Age", *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, vol. 21, nº 3, pp. 523-561.
- HALTIWANGER, John y JARMIN, Ron S. (1999), "Measuring the Digital Economy", en BRYNJOLFSSON, Erik & KAHIN, Brian (eds.) (2000), *Understanding the Digital Economy*, Boston, Mass.: MIT Press, pp. 14-33.
- HARDESTY, David E. (1999), *Electronic Commerce: Taxation & Planning*, Nueva York: Warren Gorham & Lamont.
- HART, Jeffrey A. Hart y KIM, Sangbae (2002), "Explaining the Resurgence of U.S. Competitiveness: The Rise of Wintelism", *The Information Society*, vol. 18, nº 1, pp. 1-12.
- HARVEY, David (1990), *The Condition of Postmodernity*, Oxford: Basil Blackwell.
- HASHMI, Sohail H. (ed.) (1997), *State Sovereignty. Change and Persistence in International Relations*, University Park, PA: The Pennsylvania State University Press.
- HASHMI, Sohail H. (1997), "Introduction", en HASHMI, Sohail H. (ed.) (1997), *State Sovereignty. Change and Persistence in International Relations*, University Park, PA: The Pennsylvania State University Press, pp. 1-14.
- HAUBEN, Michael y HAUBEN, Ronda (1997), *Netizens: On the History and Impact of Usenet and the Internet*, Los Alamitos, CA: IEEE Computer Society.
- HAUFLER, Virginia (1993), "Crossing the Boundary between Public and Private: International Regimes and Non-State Actors", en RITTBERGER, Volker (ed.) (1993), *Regime Theory and International Relations*, Oxford: Clarendon Press, pp. 94-111.

- HAUFLER, Virginia (1999), "Self-Regulation and Business Norms: Political Risk, Political Activism", en CUTLER, A. Claire; HAUFLER, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 199-222.
- HAUFLER, Virginia (2000), "Private sector international regimes", en HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. y BIELER, Andreas (eds.) (2000), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Londres/Nueva York: Routledge, pp. 121-137.
- HELD, David (1997), *La democracia y el orden global. Del Estado moderno al gobierno cosmopolita*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en inglés, 1995).
- HELD, David (2002), "Law of States, Law of Peoples: Three Models of Sovereignty", *Legal Theory*, vol. 8, pp. 1-44.
- HELD, David y MCGREW, Anthony; GOLDBLATT, David y PERRATON, Jonathan (1999), *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*, Stanford: Stanford University Press.
- HELD, David y MCGREW, Anthony (eds.) (2000), *The Global Transformations Reader. An Introduction to the Globalization Debate*, Oxford: Polity.
- HELLER, Hermann (1995), *La soberanía. Contribución a la teoría del derecho estatal y del derecho internacional*, México: Fondo de Cultura Económica, 2ª ed. (1ª ed. en alemán, 1927).
- HELLEINER, Eric (1994), *States and the Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s*, Ithaca, N.Y.: Harvard University Press.
- HELLEINER, Eric (1994), "The world of money: The political economy of international political mobility", *Policy Sciences*, vol. 27, nº 4, pp. 295-298.
- HELLEINER, Gerald K. (2001), "Markets, Politics, and Globalization: Can the Global Economy Be Civilized?", *Global Governance*, vol. 7, pp. 243-263.
- HENKIN, Louis (1993), "The Mythology of Sovereignty", en MACDONALD, R. St. J. (ed.) (1993), *Essays in Honour of Wang Tieya*, Dordrecht: Kluwer Law International, pp. 351-358.
- HEREDERO HIGUERAS, Manuel (2000), "El comercio electrónico. Su incidencia en la contratación de bienes y servicios", *Revista Jurídica de Navarra*, nº 29, enero-junio, pp. 87-106.
- HERRERA, Geoffrey L. (2002), "The politics of bandwidth: international political implications of a global digital information network", *Review of International Studies*, nº 28, pp. 93-122.
- HETTNE, Björn (1995), "Introduction: The International Political Economy of Transformation", en HETTNE, Björn (ed.) (1995), *International Political Economy. Understanding Global Disorder*, Halifax: Fernwood Books, pp. 1-30.
- HETTNE, Björn (ed.) (1995), *International Political Economy. Understanding Global Disorder*, Halifax: Fernwood Books.
- HETTNE, Björn (1997), "The Double Movement: Global Market versus Regionalism", en COX, Robert W. (ed.) (1997), *The New Realism. Perspectives on Multilateralism and World Order*, Londres: Macmillan, pp. 223-242.
- HEWITT DE ALCÁNTARA, Cynthia (1998), "Uses and abuses of the concept of governance", *International Social Science Journal*, vol. 155, pp. 105-113.
- HEWSON, Martin (1999), "Did Global Governance Create Informational Globalism?", en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 97-115.
- HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press.
- HIGGOTT, Richard A. (1994), "International Political Economy", en GROOM, A. J. R. y

- LIGHT, M. (eds.) (1994), *Contemporary International Relations: A guide to Theory*, Londres, Pinter, pp. 156-169.
- HIGGOTT, Richard A. (2000), "Contested Globalization: the changing context and normative challenges", *Review of International Studies*, vol. 26, n° 1, pp. 131-153.
- HIGGOTT, Richard y PHILLIPS, Nicola (2000), "Challenging triumphalism and convergence: the limits of global liberalization in Asia and Latin America", *Review of International Studies*, vol. 26, n° 3, pp. 359-379.
- HIGGOTT, Richard A.; LEAVER, Richard; RAVENHILL, John (eds.) (1993), *Pacific Economic Relations in the 1990s: Cooperation or Conflict?*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner.
- HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. y BIELER, Andreas (eds.) (2000), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Londres/Nueva York: Routledge.
- HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. y BIELER, Andreas (2000), "Introduction. Globalisation and non-state actors", en HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. y BIELER, Andreas (eds.) (2000), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Londres/Nueva York: Routledge, pp. 1-12.
- HILLGENBERG, Hartmut (1999), "A Fresh Look at Soft Law", *European Journal of International Law*, vol. 10, n° 3, pp. 499-515.
- HILL, Christopher (1989), "The Study of International Relations in the United Kingdom", en DYER, Hugh C. y MANGASARIAN, Leon (1989), *The Study of International Relations. The State of the Art*, Nueva York: St. Martin's Press, pp. 265-274.
- HILL, Christopher y BESHOFF, Pamela (eds.) (1994), *Two Worlds of International Relations. Academics, Practitioners and the Trade in Ideas*, Londres: Routledge.
- HIMANEN, Pekka (2002), *La ética del hacker y el espíritu de la era de la información*, Barcelona: Destino (1ª ed. en inglés, 2001).
- HIRSCH, Fred (1976), *Social Limits to Growth*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- HIRST, Paul y THOMPSON, Grahame (1996), *Globalization in question: the international economy and the possibilities of governance*, Cambridge: Polity.
- HIRST, Paul (1997), "The global economy –myths and realities", *International Affairs*, vol. 73, n° 3, pp. 409-425.
- HOFFMANN, Stanley (1990), "International Society", en MILLER, J. D. B. y VINCENT, R. J. (eds.) (1990), *Order and Violence. Hedley Bull and International Relations*, Oxford: Clarendon Press, pp. 13-37.
- HOLM, Hans-Henrik y SØRENSEN, Georg (eds.) (1995), *Whose World Order? Uneven Globalization and the End of the Cold War*, Boulder, Colo.:Westview Press.
- HOLSTI, K. J. (1985), *The Dividing Discipline: Hegemony and Diversity in International Theory*, Boston: Allen & Unwin.
- HOLSTI, Kal J. (1992), "Governance without government: polyarchy in nineteenth-century European international politics", en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 30-57.
- HOOVELT (1997), *Globalisation and the Postcolonial World: The New Political Economy of Development*, Londres: Macmillan.
- HOQUE, Faisal (2000), *e-Enterprise. Business Models, Architecture, and Components*, Cambridge: Cambridge University Press.

- HORTALÀ I VALLVÉ, Joan; ROCCATAGLIA, Franco y VALENTE, Piergiorgio (2000), *La fiscalidad del comercio electrónico*, Valencia: CISS Praxis.
- HOWARD, John D. (1997), *An Análisis of Security Incidents On The Internet. 1989-1995*, tesis doctoral presentada en la Carnegie Mellon University, cap. 6. Disponible en <http://www.cert.org/research/JHThesis/Start.html>
- HURLEY, Bryan y BIRKWOOD, Peter (1997), *Doing Big Business on the Internet*, Vancouver: Self Counsel Press (trad. española [2000], *Cómo hacer negocios en Internet*, Bilbao: Deusto).
- HURRELL, Andrew (1993), "International Society and the Study of Regimes: A Reflective Approach", en RITTBERGER, Volker (ed.) (1993), *Regime Theory and International Relations*, Oxford: Clarendon Press, pp. 49-72.
- HURRELL, Andrew (1998), "Society and Anarchy in the 1990s", en ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres / Washington: Pinter, pp. 17-42.
- HURRELL, Andrew (2001), "Keeping history, law and political philosophy firmly within the English School", *Review of International Studies*, vol. 27, pp. 489-494.
- HURRELL, Andrew y WOODS, Ngaire (eds.) (1999), *Inequality, Globalization, and World Politics*, Oxford, Oxford University Press.
- HUYSMANS, Jef (1999), "Know your Schmitt: a godfather of truth and the spectre of Nazism", *Review of International Studies*, vol. 25, pp. 323-328.
- IBÁÑEZ, Josep (1999), "La realidad de la globalización. Procesos, factores y actores de un incipiente sistema global", *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, vol. 1, nº 1, pp 41-61.
- IBÁÑEZ, Josep (1999), *La tríada en la economía política internacional contemporánea*, memoria de doctorado presentada en la Universidad Autónoma de Barcelona (trabajo no publicado).
- ILLESCAS ORTIZ, Rafael (dir.) y RAMOS HERRANZ, Isabel (coord.) (2001), *Derecho del comercio electrónico*, Madrid: La Ley-Actualidad.
- IMPARATO, Nicholas (ed.) (2000), *Public Policy and the Internet: Privacy, Taxes, and Contract*, Stanford, CA: Hoover Institution Press.
- INAYATULLAH, Naeen y RUPERT, Mark (1994), "Hobbes, Smith and the Problem of Mixed Ontologies in Neorealist IPE", en ROSOW, Stephen J.; INAYATULLAH, Naeen; RUPERT, Mark (eds.) (1994), *The Global Economy as Political Space*, Londres: Lynne Rienner, pp. 61-85.
- INAYATULLAH, Naeen y BLANEY, David L. (1999), "Towards an Ethnological IPE: Karl Polanyi's Double Critique of Capitalism", *Millenium: Journal of International Studies*, vol. 28, nº 2, pp. 311-340.
- ISHAQ, Ashfaq (2001), "On the Global Digital Divide", *Finance & Development*, vol. 38, nº 3, septiembre, pp. 44-47.
- JACKSON, Robert H. (1995), "The Political Theory of International Society", en BOOTH, Ken y SMITH, Steve (eds.) (1995), *International Relations Theory Today*, Cambridge, Polity Press, pp. 110-128.
- JIMÉNEZ DE PARGA, Rafael (2000), "El comercio electrónico (¿seguridad jurídica?)", *Derecho de los Negocios*, julio-agosto, pp. 1-12.
- JONES, R.J. Barry (ed.) (1983), *Perspectives on Political Economy*, Londres: Francis Pinter.
- JORDAN, Tim (2001), *Mapping Hacktivism: mass virtual direct action (mvda), individual virtual direct action (ivda) and cyberwars*, comunicación presentada en la IV Conferencia Pan-Europea de Relaciones

- Internacionales (European Consortium for Political Research-Standing Group on International Relations), celebrada en Canterbury, 6-10 de septiembre de 2001.
- JORDANA, Jacint (1993), *Organitzacions d'interessos i xarxes de polítiques: cap a una resituació del paper de l'Estat*, Working Paper de l'Institut d'Estudis Socials Avançats, nº 95/3, Barcelona: CSIC / UPF.
- JORDANA, Jacint (2001), *Desigualtats digitals i societat de la informació: un debat pendent*, Papers de la Fundació Rafael Campalans, nº 130, Barcelona: Fundació Rafael Campalans.
- JORDANA, Jacint y SANCHO, David (eds.) (1999), *Políticas de telecomunicaciones en España*, Madrid: Tecnos.
- JORDANA, Jacint y SANCHO, David (2001), *The Transformation of the Spanish Telecommunications Policy Network During Market Liberalisation*, comunicación presentada en la ECPR Conference 2001, Canterbury.
- JORGENSEN, Dale y STIROH, Kevin (2000), *Raising the Speed Limit: US Economic Growth in the Information Age*, Brookings Papers on Economic Activity, nº 2, Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- KAHIN, Brian y WILSON, E. (ed.) (1996), *National Information Infrastructure Initiatives: Vision and Policy Design*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- KAHIN, Brian y NESSON, Charles (eds.) (1997), *Borders in Cyberspace. Information Policy and the Global Information Infrastructure*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- KAHIN, Brian (2001), "The Expansion of the Patent System: Politics and Political Economy", *First Monday*, vol. 6, nº 1, enero. Disponible en http://firstmonday.org/issues/issue6_1/kahin/index.html
- KAHN, Robert E. y CERF, Vinton G. (1999), *What Is The Internet (And What Makes It Work)*, en http://www.worldcom.com/about_the_company/cerfs_up/internet_history/whatIs.phtml
- KALAKOTA, Ravi y WHINSTON, Andrew B. (1997), *Electronic Commerce: A Manager's Guide*, Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- KAPOR, Mitchell (1990), *The Software Design Manifesto*. Disponible en http://www.kei.com/homepages/mkapor/Software_Design_Manifesto.html
- KELLY, Kevin (1999), *Nuevas reglas para la nueva economía*, Barcelona: Granica (1ª ed. en inglés [1998], *New Rules for the New Economy: 10 Ways the Network Economy Is Changing Everything*, Londres: Fourth Estate).
- KELLY, Kevin (1994), *Out of Control: The Rise of Neo-Biological Civilization*, Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- KENNEY, Martin y CURRY, James (2000), *Beyond Transaction Costs: E-commerce and the Power of the Internet Database*, E-conomy Project™ Working Paper, nº 18, Berkeley, CA: Berkeley Roundtable on the International Economy, University of California.
- KEOHANE, Robert O. (ed.) (1986), *Realism and Its Critics*, Nueva York: Columbia University Press.
- KEOHANE, Robert O. (1988), "International Institutions: Two Approaches", *International Studies Quarterly*, vol. 32, pp. 379-396.
- KEOHANE, Robert O. (ed.) (1989), *International Institutions and State Power: Essays in International Relations Theory*, Boulder, Colo.: Westview Press.

- KEOHANE, Robert O. (1989), "Theory of World Politics: Structural Realism and Beyond", en KEOHANE, Robert O. (ed.) (1989), *International Institutions and State Power: Essays in International Relations Theory*, Boulder, Colo.: Westview Press, pp. 35-73.
- KEOHANE, Robert O. (1995), "Hobbes's Dilemma and Institutional Change in World Politics: Sovereignty in International Society", en HOLM, Hans-Henrik y SØRENSEN, Georg (eds.) (1995), *Whose World Order? Uneven Globalization and the End of the Cold War*, Boulder, Colo.: Westview Press, cap. 9.
- KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph (1972), *Transnational Relations and World Politics*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph S. (1973), "World Politics and the International Economic System", en BERGSTEN, Fred C. (ed.) (1973), *The Future of the International Economic Order: An Agenda for Research*, Lexington, Mass.: D.C. Heath and Co.
- KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph (1977), *Power and Interdependence: World Politics in Transition*, Boston, Mass.: Little & Brown (trad. española [1988], *Poder e interdependencia*, Buenos Aires: Grupo Editorial Latinoamericano).
- KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph (1987), "Power and Interdependence Revisited", *International Organization*, vol. 41, nº 4, pp. 745-749.
- KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph S. Jr. (1998), "Power and Interdependence in the information Age", *Foreign Affairs*, vol. 77, nº 5, septiembre-octubre, pp. 81-94.
- KEOHANE, Robert O. & NYE, Joseph S. (2000), "Introduction", en NYE, Joseph S. & DONAHUE, John D. (eds.), *Governance in a Globalizing World*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press, pp. 1-41.
- KERSTENS, Peter (1999), "Le commerce électronique: une perspective de politique des consommateurs européens", *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, nº 431, pp. 564-571.
- KIM, Sangbae (2002), "Explaining the Resurgence of U.S. Competitiveness: The Rise of Wintelism", *The Information Society*, vol. 18, nº 1, pp. 1-12.
- KINDELBERGER, Charles (1970), *Power and Money: the Economics of International Politics and the Politics of International Economics*, Nueva York: Basic Books.
- KIRTLEY, Jane E. (1999), "Is Implementing the EU Data Protection Directive in the United States Irreconcilable with the First Amendment?", *Government Information Quarterly*, vol. 16, nº 2, pp. 87-91.
- KISSINGER, Henry A. (1966), "Conditions of World Order", *Daedalus*, nº XCV, primavera, pp. 503-529.
- KLARE, Karl (1982), "The public/private distinction in labour law", *University of Pennsylvania Law Review*, vol. 130, pp. 1358-1422.
- KLEIN, Hans (2001), "Online Social Movements and Internet Governance", *Peace Review*, vol. 13, nº 3, pp. 403-410.
- KNORR, Klaus (1973), *Power and Wealth. The Political Economy of International Power*, Londres: Macmillan.
- KOBRIN, Stephen J. (1997), "Electronic Cash and the End of National Markets", *Foreign Policy*, verano, pp. 65-77.
- KOBRIN, Stephen J. (1998), "Neomedievalism and the Postmodern Digital World Economy", en PRAKASH, Aseen y HART, Jeffrey A. (eds.) (1998), *Globalization and Governance*, Londres: Routledge, pp. 165-187.

- KORPER, Steffano; ELLIS, Juanita y GIBSON, Jerry D. (1999), *The E-Commerce Book: Building the E-Empire*, Academic Press.
- KOSKENNIEMI, Martti (1989), *From Apology to Utopia. The Structure of International Legal Argument*, Helsinki: Lakimiesliiton Kustannus.
- KOSKENNIEMI, Martti (1991), "The Future of Statehood", *Harvard International Law Journal*, vol. 32, nº 2, pp. 397-410.
- KOSKENNIEMI, Martti (2000), "Carl Schmitt, Hans Morgenthau, and the Image of Law in International Relations", en BYERS, M. (ed.) (2000), *The Role of Law in International Politics*, Nueva York: Oxford University Press, pp. 17-34.
- KRANZBERG, Melvin (1985), "The information age: evolution or revolution?", en GUILLE, Bruce R. (ed.) (1985), *Information Technologies and Social Transformation*, Washington D.C.: National Academy of Engineering, pp. ***.
- KRASNER, Stephen D. (1978), *Defending the National Interest: Raw Materials Investments and US Foreign Policy*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- KRASNER, Stephen D. (1982), "Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables", reimpr. en KRASNER, Stephen D. (ed.) (1983), *International Regimes*, Ithaca / Londres: Cornell University Press, pp. 1-21.
- KRASNER, Stephen D. (ed.) (1983), *International Regimes*, Ithaca / Londres: Cornell University Press.
- KRASNER, Stephen D. (1985), *Structural Conflict*, Berkeley: University of California Press.
- KRASNER, Stephen D. (1994), "International political economy: abiding discord", *Review of International Political Economy*, vol. 1, nº 1, pp. 13-19.
- KRASNER, Stephen D. (1995), "Compromising Westphalia", *International Security*, vol. 20, nº 3, invierno, pp. 115-151.
- KRASNER, Stephen D. (1997), "State Power and the Structure of International Trade", en FRIEDEN, J.A. y LAKE, D.A. (eds.) (1997), *International Political Economy*, Londres, Routledge (1ª ed., 1995), pp. 19-36.
- KRASNER, Stephen D. (2001), *Soberanía, hipocresía organizada*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en inglés, 1999).
- KRATOCHWIL, Friedich (1993), "Contract and Regimes. Do Issue Specificity and Variations of Formality Matter?", en RITTBERGER, Volker (ed.) (1993), *Regime Theory and International Relations*, Oxford: Clarendon Press, pp. 74-93.
- KRATOCHWIL, Friedich y RUGGIE, John Gerard (1986), "International organization: a state of the art or an art of the state", *International Organization*, vol. 40, pp. 753-775.
- KRUGMAN, Paul (1994), "Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?", *Harvard Business Review*, julio-agosto, pp. 113-121.
- KRUGMAN, Paul (1995), "Growing World Trade: Causes and Consequences", *Brookings Papers on Economic Activity*, nº 1.
- KRUGMAN, Paul (1997), *El internacionalismo "moderno". La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Barcelona: Ed. Crítica (1ª ed. en inglés, 1996).
- KRUGMAN, Paul y VENABLES, Anthony J. (1995), *Globalization and the Inequality of Nations*, National Bureau of Economic Research Working Paper, nº 5098.
- KUBICEK, Herbert y DUTTON, William H. (1997), "The Social Shaping of Information Superhighways: An Introduction", en KUBICEK, Herbert; DUTTON, William H. y

- WILLIAMS, Robin (eds.) (1997), *The Social Shaping of Information Superhighways. European and American Roads to the Information Society*, Frankfurt: Campus Verlag, pp. 9-44.
- KUBICEK, Herbert; DUTTON, William H. y WILLIAMS, Robin (eds.) (1997), *The Social Shaping of Information Superhighways. European and American Roads to the Information Society*, Frankfurt: Campus Verlag.
- KUMAR, Krishan (1978), *Prophecy and Progress: The Sociology of Industrial and Post-Industrial Society*, Londres: Allen Lane.
- LANE, Jan-Erik (1987), "On the Use of the Word 'Political'", en BARRY, Brian (ed.) (1987), *Power and Political Theory. Some European Perspectives*, Londres: John Wiley (1ª ed., 1976).
- LANGLEY, Paul (2000), "Confronting Globalisation: International Political Economy and its Critics", *Millenium: Journal of International Studies*, vol. 29, nº 2, pp. 461-469.
- LAPID, Yosef (1989), "The Third Debate: On the Prospects of International Theory in a Post-Positivist Era", *International Studies Quarterly*, vol. 33, pp. 235-254.
- LAPUENTE, José María (2001), "Los herederos de Napster", *Ciberpaís*, nº 14, pp. 36-38.
- LARSSON, Mats y LUNDBERG, David (1999), *The Transparent Market: Management Challenges in the Electronic Age*, Nueva York: St. Martins Press.
- LASH, Scott y URRY, John (1994), *Economies of Signs and Space*, Londres: Sage.
- LASSWELL, Harold D. y KAPLAN, Abraham (1950), *Power and Society*, New Haven: Yale University Press.
- LATHAM, Robert (1999), "Politics in a Floating World", en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 23-53.
- LAUTERPACHT, Eli (1997), "Sovereignty—myth or reality?", *International Affairs*, vol. 73, nº 1, pp. 137-150.
- LEA, Gary (1999), "Issues of access and content regulation arising from the EU draft Directives on copyright in the Information Society and e-commerce", *Communications Law*, vol. 4, nº 6, pp. 207-213.
- LEE, Jeniffer (2001), "Romper el código de filtrado", *Ciberpaís*, nº 17, p. 31.
- LEEBAERT, Derek (ed.) (1998), *The Future of the Electronic Marketplace*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- LEINER, Barry M.; CERF, Vinton G.; CLARK, David D.; KAHN, Robert E.; KLEINROCK, Leonard, LYNCH, Daniel C.; POSTEL, Jon; ROBERTS, Larry G. y WOLFF, Stephen (2000), *A Brief History of the Internet*, versión 3.31 en <http://www.isoc.org/internet/history/brief.shtml>
- LÉONARD, Jacques (ed.) (1997), *Les mouvements internationaux de capitaux*, París: Economica.
- LESSARD, Bill y BALDWIN, Steve (1999), *Net Slaves: True Tales of Working the Web*, Nueva York: McGraw-Hill.
- LESSIG, Lawrence (1999), *Code and Other Laws of Cyberspace*, Nueva York: Basic Books (trad. española [2001], *El código y otras leyes del ciberespacio*, Madrid: Taurus).
- LESSIG, Lawrence (2001), *The future of ideas. The fate of the commons in a connected world*, Nueva York: Random House.
- LEVY, Steven (1998), *Hackers: Heroes of the Computer Revolution*, Nueva York: Penguin Books.
- LEVY, Steven (2001), *Crypto: how the code rebels beat the government, saving privacy in the digital age*, Nueva York: Penguin Books.

- LIEBOWITZ, Stan J. y MARGOLIS, Stephen E. (1999), *Winners, Losers & Microsoft. Competition and Antitrust in High Technology*, Oakland, CA: The Independent Institute.
- LINCOLN, Bruce (1994), *Authority. Construction and Corrosion*, Chicago: The University of Chicago Press.
- LINKLATER, Andrew (1998), *The Transformation of Political Community*, Cambridge: Polity Press.
- LIPSCHUTZ, Ronnie D. y MAYER, Judith (1996), *Global Civil Society and Global Economic Governance: The Politics of Nature from Place to Planet*, Albany: State University of New York.
- LIPSEY, Robert E.; BLOMSTRÖM, Magnus y RAMSTETTER, Eric (1995), *Internationalised production in world output*, National Bureau of Economic Research Working Paper, nº 5385.
- LITAN, Robert E. y NISKANEN, William A. (1998), *Going Digital!: A Guide to Policy in the Digital Age*, Washington, D.C.: Brookings Institution.
- LOADER, Brian (1997), "The governance of cyberspace: politics, technology and global restructuring", en LOADER, Brian (1997), *The Governance of Cyberspace. Politics, Technology and Global Restructuring*, Londres: Routledge, pp. 1-19.
- LOADER, Brian (1997), *The Governance of Cyberspace. Politics, Technology and Global Restructuring*, Londres: Routledge.
- LONG, Simon (2000), "Online Finance", *The Economist*, 20 de mayo.
- LUARD, E. (1990), *The Globalisation of Politics*, Londres: Macmillan.
- LUKE, Timothy W. (1999), "Simulated Sovereignty, Telematic Territoriality: The Political Economy of Cyberspace", en FEATHERSTONE, Mike y LASH, Scott (eds.) (1999), *Spaces of Culture. City, Nation, World*, Londres: SAGE, pp. 27-48.
- LUKES, Steven (1985), *El poder. Un enfoque radical*, Madrid: Siglo XXI (1ª ed. en inglés, 1974).
- LYNCH, Daniel C. y LUNDQUIST, Leslie Heeter (1995), *Digital Money: The New Era of Internet Commerce*, Nueva York: John Wiley & Sons.
- MACDONALD, R. St. J. (ed.) (1993), *Essays in Honour of Wang Tieya*, Dordrecht: Kluwer Law International.
- MACPHERSON, Crawford (1973), *Democratic Theory: Essays in Retrieval*, Oxford: Clarendon.
- MACMILLAN, J. y LINKLATER, A. (eds.) (1995), *Boundaries in Question. New Directions in International Relations*, Londres: Pinter.
- MADDISON, Angus (1995), *Monitoring the World Economy 1820-1992*, París: Centro de Desarrollo de la OCDE.
- MADEUF, Bernadette y MICHALET, Charles-Albert (1978), "A New Approach to International Economics", *International Social Science Journal*, vol. 30, nº 2, pp. 253-283.
- MALONE, M. S. (1985), *The Big Score: The Billion-dollar Story of Silicon Valley*, Garden City, NY: Doubleday.
- MANN, Catherine L.; ECKERT, Sue E.; KNIGHT, Sarah Cleeland (2000), *Global Electronic Commerce. A Policy Primer*, Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- MANN, Catherine L.; ECKERT, Sue E. y KNIGHT, Sarah C. (2000), *Electronic Commerce in Developing Countries. Issues for Domestic Policy and WTO Negotiations*, Institute for International Economics Working Paper, nº 2000-03, Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- MANN, Michael (1986), *The sources of social power. Volume I: A history of power from the beginning to A.D. 1760*, Cambridge: Cambridge University Press.

- MANN, Michael (1997), "Has globalization ended the rise and rise of the nation-state?", *Review of International Political Economy*, vol. 4, nº 3, pp. 472-496.
- MANNING, C. A. W. (1962), *The Nature of International Society*, Londres: G. Bells and Sons Ltd.
- MANSBACH, Richard W.; FERGUSON, Yale H.; LAMPERT, Donald E. (1976), *The Web of World Politics. Non-State Actors in the Global System*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- MARIN, Bernd y MAYNTZ, Renate (eds.) (1991), *Policy Networks: Empirical Evidence and Theoretical Considerations*, Frankfurt: Verlag/Westview Press.
- MARIN, Bernd y MAYNTZ, Renate (1991), "Introduction: Studying Policy Networks", en MARIN, Bernd y MAYNTZ, Renate (eds.) (1991), *Policy Networks: Empirical Evidence and Theoretical Considerations*, Frankfurt: Verlag/Westview Press, pp. 11-23.
- MARINI, Luca (2000), "Profili giuridici del commercio elettronico nel diritto internazionale e comunitario", *Diritto del Commercio Internazionale*, vol. 14, nº 2, abril-junio, pp.329-365.
- MARÍ SÁEZ, Victor Manuel (1999), *Globalización, nuevas tecnologías y comunicación*, Madrid: Ediciones de la Torre.
- MARSDEN, Christopher T. (ed.) (2000), *Regulating the Global Information Society*, Londres: Routledge.
- MARTÍN, Javier (2001), "Googlandia", *Ciberpaís*, nº 17, pp. 25-29.
- MARTÍNEZ NADAL, Apol.lònia (2001), *Comercio electrónico, firma digital y autoridades de certificación*, Madrid: Civitas, 3ª ed.
- MASSEY, Doreen; ALLEN, John; SARRE, Philip (eds.) (1999), *Human Geography Today*, Cambridge: Polity.
- MASSICOTTE, Marie-Josée (1999), "Global Governance and the Global Political Economy: Three Texts in Search of a Synthesis", *Global Governance*, vol. 5, pp. 127-148.
- MATÍAS CLAVERO, Gustavo (2002), "La nueva economía de Internet", en MAYOR MENÉNDEZ, Pablo y AREILZA CARVAJAL, José Mª de (eds.) (2002), *Internet, una profecía*, Barcelona: Ariel, pp. 185-228.
- MAY, Christopher (1996), "Strange fruit: Susan Strange's Theory of Structural Power in the International Political Economy", *Global Society*, vol. 10, nº 2, pp. 167-189.
- MAY, Paul (2000), *The Business of e-Commerce. From Corporate Strategy to Technology*, Cambridge: Cambridge University Press.
- MAYER, Franz C. (2000), "Europe and the Internet: The Old World and the New Medium", *European Journal of International Law*, vol. 11, nº 1, pp. 149-169.
- MAYER, Franz C. (2001), "The Internet and Public International Law – Worlds Apart?", *European Journal of International Law*, vol. 12, nº 3, pp. 617-622.
- MAYOR MENÉNDEZ, Pablo y AREILZA CARVAJAL, José Mª de (eds.) (2002), *Internet, una profecía*, Barcelona: Ariel.
- MCLUHAN, M. (1964), *Understanding Media*, Londres: Routledge.
- MEANS, Grady (ed.) (2000), *MetaCapitalism: The eBusiness Revolution and the Design of 21st-Century Companies and Markets*, Nueva York: John Wiley & Sons.
- MEDINA, Manuel (1983), *Teoría y formación de la sociedad internacional*, Madrid: Tecnos.
- MESA, Roberto (1977), *Teoría y Práctica de Relaciones Internacionales*, Madrid: Taurus.

- MEYROWITZ, Joshua (1985), *No Sense of Place: The Impact of Electronic Media on Social Behavior*, Nueva York: Oxford University Press.
- MILLER, J. D. B. y VINCENT, R. John (eds.) (1990), *Order and Violence. Hedley Bull and International Relations*, Oxford: Clarendon Press.
- MILLER, Riel (1998), "The promise of 21st century technology", *The OECD Observer*, nº 214, octubre-noviembre.
- MILLER, Steven E. (1996), *Civilizing Cyberspace. Policy, Power and the Information Superhighway*, Nueva York: ACM Press / Addison Wesley.
- MILLS, C. Wright (1956), *The Power Elite*, Nueva York: Oxford University Press.
- MINOLI, Daniel y SCHMIDT, Andrew (1999), *Internet Architectures*, Nueva York: John Wiley & Sons.
- MITCHELL, William J. (1995), *City of Bits: Space, Place and the Infobahn*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- MITTLEMAN, James H. (ed.) (1996), *Globalization. Critical Reflections*, Londres: Lynne Rienner.
- MITTLEMAN, James H. (2000), *The Globalization Syndrome. Transformation and Resistance.*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- MOELLENDORF, Darel (2002), *Cosmopolitan Justice*, Cambridge, Mass.: Westview Press.
- MOLIST, Mercè (2002), "ICANN. El gobierno de internet", *Ciberpaís*, nº 25, pp. 18-22.
- MONEO, Jesús (1995), "Evolución global y nuevas tecnologías", en TAMAMES, Ramón (ed.) (1995), *Entre bloques y globalidad*, Madrid: Editorial Complutense, pp. 117-124.
- MOODY, Glyn (2001), *Rebel Code. The Inside Story of Linux and the Open Source Revolution*, Cambridge, Mass.: Perseus Publishing.
- MORAVCSIK (1997), "Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics", *International Organization*, vol. 51, pp. 513-553.
- MORGAN, Roger (ed.) (1972), *The Study of International Affairs: Essays in Honour of Kenneth Younger*, Londres: RIIA / Oxford University Press.
- MORGENTHAU, Hans J. (1990), *Escritos sobre política internacional*, Madrid: Tecnos.
- MORGENTHAU, Hans J. (1985), *Politics Among Nations. The Struggle for Power and Peace*, Nueva York: Alfred A. Knopf, 6ª ed. (1ª ed., 1948) (trad. española [1986], *Política entre las naciones. La lucha por el poder y la paz*, Buenos Aires: GEL).
- MORRISS, Peter (1987), *Power. A Philosophical Analysis*, Manchester: Manchester University Press.
- MUELLER, Milton L. (2002), *Ruling the root. Internet governance and the taming of cyberspace*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- MUNDELL, R. A. (1968), *International Economics*, Londres: Macmillan.
- MURPHY, Craig N. (1994), *International Organization and Industrial Change: Global Governance since 1850*, Nueva York: Oxford University Press.
- MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (eds.) (1991), *The New International Political Economy*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner.
- MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (1991), "Getting Beyond the 'Common Sense' of the IPE Orthodoxy", en MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (eds.) (1991), *The New International Political Economy*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner, pp. 11-31.

- MYTELKA, Lynn K. y DELAPIERRE, Michel (1999), "Strategic Partnerships, Knowledge-Based Networked Oligopolies, and the State", en CUTLER, A. Claire; HAUFLEER, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 129-149.
- NAUGHTON, John (1999), *A Brief History of the Future: The Origins and Destiny of the Internet*, Londres: Weidenfeld & Nicholson.
- NAVON, Emmanuel (2001), "The 'third debate' revisited", *Review of International Studies*, vol. 27, pp. 611-625.
- NEGROPONTE, Nicholas (1995), *Being Digital*, Nueva York: Knopf.
- NELSON, Douglas (1991), "Trade Policy Games", en MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (eds.) (1991), *The New International Political Economy*, Boulder: Lynne Rienner, pp. 129-146.
- NELSON, M. R. (2001), "We Have the Information You Want, But Getting It Will Cost You: Being Held Hostage by Information Overload", *ACM Crossroads Student Magazine*, vol. 1, nº 1. Disponible en <http://www.acm.org/crossroads/xrds1-1/mnelson.html>
- NETANEL, Neil Weinstock (2000), "Cyberspace Self-Governance: A Skeptical View from Liberal Democratic Theory", *California Law Review*, vol. 88, nº 2, pp. 395-498.
- NEUFELD, Mark (1993), "Reflexivity and International Relations Theory", *Millennium: Journal of International Studies*, vol. 22, nº 1, pp. 53-76.
- NIEBEL, Michael (1997), "The Action Plan of the European Commission", en KUBICEK, Herbert; DUTTON, William H. y WILLIAMS, Robin (eds.) (1997), *The Social Shaping of Information Superhighways. European and American Roads to the Information Society*, Frankfurt: Campus Verlag, pp. 61-67.
- NORBERG, Arthur L.; O'NEILL, Judy E. y FREEDMAN, Kerry J. (1996), *Transforming Computer Technology: Information Processing for the Pentagon, 1962-1986*, Washington, D.C.: Johns Hopkins University Press.
- NORRIS, Mark; WEST, Steve y GAUGHN, Kevin (2000), *E-Business Essentials: Technology and Network Requirements for the Electronic Marketplace*, Nueva York: John Wiley & Sons.
- NORTON, Simon (1999), "Liberalisation in the international telecommunications market: the General Agreement on Trade in Services", *Communications Law*, vol. 4, nº 6, pp. 223-229.
- NYE, Joseph S. Jr. (1990), "Soft Power", *Foreign Policy*, nº 80, otoño, pp. 153-171.
- NYE, Joseph S. y DONAHUE, John D. (eds.) (2000), *Governance in a Globalizing World*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- NYE, Joseph S. y OWENS, William (1996), "America's Information Edge", *Foreign Affairs*, vol. 75, nº 2, marzo-abril, pp. 20-36.
- Ó TUATHAIL, Gearóid (1996), *Critical Geopolitics*, Londres: Routledge.
- Ó TUATHAIL, Gearóid (eds.) (1998), *Rethinking Geopolitics*, Londres: Routledge.
- Ó TUATHAIL, Gearóid (1998), "Political geography III: dealing with deterritorialization", *Progress in Human Geography*, vol. 22, nº 1, pp. 81-93.
- O'BRIEN, Richard (1992), *Global Financial Integration: The End of Geography*, Nueva York: The Royal Institute of International Affairs/Council on Foreign Relations Press.
- O'BRIEN, Richard (1995), "International political economy and International Relations: apprentice or teacher?", en MACMILLAN, J. y LINKLATER, A. (eds.) (1995), *Boundaries in Question. New Directions in International Relations*, Londres: Pinter, pp. 89-106.

- OBSTFELD, Maurice y TAYLOR, Alan (1998), "The Great Depression as a Watershed: International Capital Mobility over the Long Run", en BORDO, Michael D.; GOLDIN, Claudia D.; WHITE, Eugene N. (eds.) (1998), *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century*, Chicago: University of Chicago Press, pp. 353-402.
- Oficina Técnica de Patentes y Marcas (DEF-4) (1998), "Dominios y marcas en Internet", *Boletín de propiedad industrial*, septiembre.
- OHMAE, Kenichi (1985), *Triad Power. The Coming Shape of Global Competition*, Nueva York: The Free Press (trad. española [1991], *El poder de la triada. Las nuevas reglas de la competencia mundial*, Madrid: McGraw-Hill).
- OHMAE, Kenichi (1993), "The Rise of the Region State", *Foreign Affairs*, nº 72, primavera, pp. 78-87.
- OHMAE, Kenichi (1995), *The End of the Nation-State: The Rise of Regional Economies*, Nueva York: Free Press (trad. española [1996], *El despliegue de las economías regionales*, Bilbao: Deusto).
- OLINER, Stephen D. y SICHEL, Daniel E. (2000), "The Resurgence of Growth in the Late 1990s: Is Information Technology the Story?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, nº 4, pp. 3-22.
- ONTIVEROS, Emilio (2001), *La economía en la red. Nueva economía, nuevas finanzas*, Madrid: Taurus.
- OROVAL, Esteve (ed.) (1995), *Crisi econòmica i nou context internacional*, Lleida: Ajuntament de Lleida.
- ORTEGA KLEIN, Andrés (2002), "La red y la política supranacional", en MAYOR MENÉNDEZ, Pablo y AREILZA CARVAJAL, José M^a de (eds.) (2002), *Internet, una profecía*, Barcelona: Ariel, pp. 33-48.
- OWEN, Bruce M. (1999), *The Internet Challenge to Television*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- PALAN, Ronen (1997), "Technological metaphors and theories of international relations", en TALALAY, Michael; FARRANDS, Chris y TOOZE, Roger (eds.) (1997), *Technology, Culture and Competitiveness. Change and the World Political Economy*, Londres: Routledge, pp. 13-26.
- PALAN, Ronen (1999), "Global Governance and Social Closure", en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 55-70.
- PALAN, Ronen; ABBOTT, Jason (con DEANS, Phil) (1996), *State Strategies in the Global Political Economy*, Londres: Pinter.
- PANAGARIYA, Arvind (2000), *The Millenium Round and Developing Countries: Negotiating Strategies and Areas of Benefits*, G-24 Discussion Paper Series, nº 1, Nueva York/Ginebra: UNCTAD/Center for International Development, Harvard University.
- PARDO LEAL, Marta (2000), "La Directiva 2000/31/CE sobre el comercio electrónico: su aplicación en el ámbito del Mercado Interior", *Gaceta Jurídica de la Unión Europea*, nº 210, noviembre/diciembre, pp. 36-50.
- PARKS SYDOW, Dan (2000), *E-Commerce Revealed*, MacCentral Press.
- PARSONS, Talcott (1963), "On the concept of political power", *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 107, pp. 232-262.
- PARSONS, Talcott y SMELSER, Neil E. (1956), *Economy and Society*, Glencoe, Ill.: The Free Press of Glencoe.
- PAUL, Darel E. (1999), "Sovereignty, survival and the Westphalian blind alley in International Relations", *Review of International Studies*, vol. 25, pp. 217-231.

- PAULY, Louis W. y REICH, Simon (1997), "National structures and multinational corporate behavior: enduring differences in the age of globalization", *International Organization*, vol. 51, nº 1, pp. 1-30.
- PEET, John (2000), "E-Commerce", *The Economist*, 26 de febrero.
- PEPPERS, Don y ROGERS, Martha (1997), *Enterprise One to One: Tools for Competing in the Interactive Age*, Nueva York: Doubleday.
- PERALES SANZ, José Luis (2002), *La seguridad jurídica en las transacciones electrónicas*, Madrid: Civitas.
- PÉREZ-ESTEVE, Rosa y SCHUKNECHT, Ludger (1999), *A Quantitative Assessment of Electronic Commerce*, WTO Staff Working Paper, nº 99-01, Ginebra: Organización Mundial del Comercio.
- PERRITT, Henry H. Jr. (2000), "Economic and Other Barriers to Electronic Commerce", *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, vol. 21, nº 3, pp. 563-584.
- PERRY, James T. y SCHNEIDER, Gary (1999), *Electronic Commerce*, Course Technology.
- PERSRAM, Nalili (1999), "Coda: Sovereignty, Subjectivity, Strategy", en EDKINS, Jenny; PERSRAM, Nalili; PIN-FAT, Véronique (eds.) (1999), *Sovereignty and Subjectivity*, Londres: Lynne Rienner, pp. 163-175.
- PETTMAN, Ralph (1996), *Understanding International Political Economy with readings for the fatigued*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner.
- PHILLIPS, Nicola y HIGGOTT, Richard A. (1998), *The Limits of Global Liberalisation: Lessons from Asia and Latin America*, CSGR Working Paper, nº 22, Warwick: Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation (CSGR).
- PHILLIPS, Nicola y HIGGOTT, Richard A. (1999), *Global Governance and the Public Domain: Collective Goods in a "Post-Washington Consensus Era"*, CSGR Working Paper, nº 47, Warwick: Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation (CSGR).
- PHILPOTT, Daniel (1997), "Ideas and the Evolution of Sovereignty", en HASHMI, Sohail H. (ed.) (1997), *State Sovereignty. Change and Persistence in International Relations*, University Park, PA: The Pennsylvania State University Press, pp. 15-47.
- PICHLER, Hans-Karl (1998), "The godfathers of 'truth': Max Weber and Carl Schmitt in Morgenthau's theory of power politics", *Review of International Studies*, vol. 24, pp. 185-200.
- POCH Y G. DE CAVIEDES, Antonio (1943), "Comunidad internacional y sociedad internacional", *Revista de Estudios Políticos*, vol. VI, nº 12, pp. 341-400.
- POGGI, Christopher T. (2000), "Electronic Commerce Legislation: An Analysis of European and American Approaches to Contract Formation", *Virginia Journal of International Law*, vol. 41, nº 1, pp. 224-277.
- POLANYI, Karl (1997), *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, Madrid: La Piqueta (1ª ed. en inglés [1944], *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Time*, Boston: Beacon Press).
- PORTER, Michael E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York: The Free Press.
- PORTER, Michael E. (ed.) (1995), *Competition in Global Industries*, Boston, Mass.: Harvard Business School Press.
- PORTER, Michael E. (1998), *On Competition*, Cambridge, Mass.: Harvard Cambridge School Press.
- PORTER, Tony (1999), "The Late-Modern Knowledge Structure and World Politics", en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 137-155.

- PRAKASH, Aseen y HART, Jeffrey A. (eds.) (1998), *Globalization and Governance*, Londres: Routledge.
- PRICE, Monroe E. y VERHULST, Stefaan G. (2000), "In search of the self. Charting the course of self-regulation on the Internet in a global environment", en MARSDEN, Christopher T. (ed.) (2000), *Regulating the Global Information Society*, Londres: Routledge, pp. 57-78.
- QUAH, Danny T. (1996), *The Invisible Hand and the Weightless Economy*, Centre for Economic Performance Working Paper, Londres: London School of Economics.
- QUAH, Danny T. (1998), "La economía del saber", *El Correo de la UNESCO*, diciembre, p. 19.
- QUAH, Danny T. (1999), "The Weightless Economy in Growth", *The Business Economist*, vol. 30, nº 1, pp. 40-53.
- QURESHI, Zia (1996), "Globalization: New Opportunities, Tough Challenges", *Finance & Development*, marzo, pp. 30-33.
- RAAB, Charles D. (1997), "Privacy, democracy, information", en LOADER, Brian (1997), *The Governance of Cyberspace. Politics, Technology and Global Restructuring*, Londres: Routledge, pp. 155-174.
- RAMIL FERREIRO, Xosé (2001), "Navegar sin ser visto", *Ciberpaís*, nº 16, pp. 42-44.
- RAMONET, Ignacio (1995), *Cómo nos venden la moto*, Barcelona: Icaria.
- RAWLS, John (2001), *El derecho de gentes*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en inglés, 1999).
- RAYMOND, Eric (1999), *The Cathedral and the Bazaar Musings on Linux and Open Source by and Accidental Revolutionary*, Sebastopol, Ca.: O'Reilly and Associates.
- RAYMOND, Eric (2000), *Jargon File* (versión electrónica de *The New Hacker's Dictionary*), entrada *hacker* – <http://www.tuxedo.org/~esr/jargon/>
- RAZ, Joseph (ed.) (1990), *Authority*, Oxford: Basil Blackwell.
- RAZ, Joseph (1990), "Introduction", en RAZ, Joseph (ed.) (1990), *Authority*, Oxford: Basil Blackwell, pp. 1-19.
- REICH, Robert B. (1991), *The Work of Nations*, Nueva York: Knopf (trad. española [1993], *El trabajo de las naciones*, Madrid: Javier Vergara).
- REID-SMITH, Ellen y SMITH, Ellen (2000), *Eloyalty*, Nueva York: Harperbusiness.
- REINDL, Andreas (1998), "Choosing Law in Cyberspace: Copyright conflicts on Global Networks", *Michigan Journal of International Law*, vol. 19, pp. 799-871.
- REINECKE, Wolfgang H. (1998), *Global Public Policy: Governing without Government*, Washington, D.C.: Brookings.
- RENGGER, Nicholas J. (2000), *International Relations, Political Theory and the Problem of Order. Beyond International Relations theory?*, Londres: Routledge.
- RHODES, R. A. W. (1996), "The New Governance: Governing without Government", *Political Studies*, vol. XLIV, pp. 652-667.
- RICE, Dennis T. (2000), "Jurisdiction in Cyberspace: Which Law and Forum Apply to Securities Transactions on the Internet?", *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, vol. 21, nº 3, pp. 585-657.
- RIFKIN, Jeremy (2000), *La era del acceso. La revolución de la nueva economía*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en inglés [2000], *The Age of Access: The New Culture of Hypercapitalism Where All of Life Is a Paid-For Experience*, Los Angeles: J.P.Tarcher).

- RITTBERGER, Volker (ed.) (1993), *Regime Theory and International Relations*, Oxford: Clarendon Press.
- RIZOPOULOS, Nicholas (ed.) (1990), *Sea-Changes: American Foreign Policy in a World Transformed*, Nueva York: Council on Foreign Relations Press.
- ROBERSON, Barbara A. (1998), "Introducción", en ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres / Washington: Pinter, pp. 1-16.
- ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres / Washington: Pinter.
- ROBERTSON, Roland (1992), *Globalization. Social Theory and Global Culture*, Londres: SAGE.
- RODRIGO HERNÁNDEZ, Ángel J. (1997), *Las resoluciones obligatorias de las organizaciones internacionales de cooperación. Su recepción en el ordenamiento jurídico español*, Madrid: Tecnos.
- RODRIK, Dani (1997), *Has Globalization Gone Too Far?*, Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- RODRIK, Dani (2000), "Governance of Economic Globalization", en NYE, Joseph S. & DONAHUE, John D. (eds.), *Governance in a Globalizing World*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press, pp. 347-365.
- ROGERS, Everett M. y LARSEN, Judith K. (1986), *Silicon Valley Fever: Growth of High Technology Culture*, Nueva York: Free Press.
- ROSENAU, James N. (1980), *The Study of Global Interdependence: Essays on the Transnationalization of World Affairs*, Londres: Pinter.
- ROSENAU, James N. (1989), "Toward a Postinternational Politics for the 1990s", en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1989), *Global Changes and Theoretical Challenges: Approaches to World Politics for the 1990s*, Lexington, Mass.: Lexington Books, pp. 1-20.
- ROSENAU, James N. (1990), *Turbulence in World Politics. A Theory of Change and Continuity*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- ROSENAU, James N. (1992), "Governance, Order and Change in World Politics", en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 1-29.
- ROSENAU, James N. (1995), "Governance in the Twenty-first Century", *Global Governance*, vol. 1, pp. 13-43.
- ROSENAU, James N. (1997), *Along the Domestic-Foreign Frontier: Exploring Governance in a Turbulent World*, Cambridge: Cambridge University Press.
- ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1989), *Global Changes and Theoretical Challenges: Approaches to World Politics for the 1990s*, Lexington, Mass.: Lexington Books.
- ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- ROSENDORF, Neal M. (2000), "Social and Cultural Globalization: Concepts, History, and America's Role", en NYE, Joseph S. & DONAHUE, John D. (eds.) (2000), *Governance in a Globalizing World*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press, pp. 109-134.
- ROSENFELD, Louis y MORVILLE, Peter (1998), *Information Architecture for the World Wide Web*, Cambridge, Mass.: O'Reilly & Associates.
- ROSENZWEIG, Roy (1998), "Wizards, Bureaucrats, Warriors, and Hackers: Writing the History of the Internet", *American Historical Review*, vol. 103, pp. 1530-1552.

- ROSETT, Arthur (2001), "La regulación legislativa del comercio electrónico: una perspectiva americana", en ILLESCAS ORTIZ, Rafael (dir.) y RAMOS HERRANZ, Isabel (coord.) (2001), *Derecho del comercio electrónico*, Madrid: La Ley-Actualidad, pp. 57-74.
- ROSOW, Stephen J. (1994), "Introduction: Boundaries Crossing – Critical Theories of Global Economy", en ROSOW, Stephen J.; INAYATULLAH, Naeen; RUPERT, Mark (eds.) (1994), *The Global Economy as Political Space*, Londres: Lynne Rienner, pp. 17-36.
- ROSOW, Stephen J.; INAYATULLAH, Naeen; RUPERT, Mark (eds.) (1994), *The Global Economy as Political Space*, Londres: Lynne Rienner.
- ROSSELL, Laura (2000), "Los patrulleros de la red", *Ciberpaís*, nº 9, pp. 65-67.
- ROTH-ARRIAZA, Naomi (2000), "'Soft Law' in a 'Hybrid' Organization: The International Organization for Standardization", en SHELTON, Dinah (ed.) (2000), *Commitment and Compliance. The Role of Non-Binding Norms in the International Legal System*, Oxford: Oxford University Press, pp. 263-281.
- RUDRA, Nita (2002), "Globalization and the Decline of the Welfare State in Less-Developed Countries", *International Organization*, vol. 56, nº 2, pp. 411-445.
- RUGGIE, John Gerard (1975), "International responses to technology: Concepts and trends", *International Organization*, vol. 29, nº 3, pp. 557-583.
- RUGGIE, John Gerard (1982), "Embedded liberalism and the postwar economic regimes", reimpr. en RUGGIE, John Gerard (1998), *Constructing the World Polity*, Londres: Routledge, pp. 62-84.
- RUGGIE, John Gerard (1983), "Continuity and Transformation in the World Polity: Toward a Neorealist Synthesis", en KEOHANE, Robert O. (1986), *Neorealism and Its Critics*, Nueva York: Columbia University Press, pp. 131-157.
- RUGGIE, John Gerard (1993), "Territoriality and beyond: problematizing modernity in international relations", *International Organization*, vol. 47, nº 1, pp. 139-174.
- RUGGIE, John Gerard (1998), *Constructing the World Polity*, Londres: Routledge.
- RUGGIE, John Gerard (1998), "The new institucionalism in international relations", reimpr. en RUGGIE, John Gerard (1998), *Constructing the World Polity*, Londres: Routledge, pp. 45-61.
- RUSSELL, Alan (1997), "Technology as knowledge. Generic Technology and change in the global political economy", en TALALAY, Michael; FARRANDS, Chris y TOOZE, Roger (eds.) (1997), *Technology, Culture and Competitiveness. Change and the World Political Economy*, Londres: Routledge, pp. 41-57.
- RUSSELL, Bertrand (ed.) (1988), *Power*, Londres: Unwin Hyman (1ª ed. en inglés, 1938).
- SAKAIYA, Taichi (1991), *The Knowledge-Value Revolution or a History of the Future*, Tokyo: Kodansha International.
- SALOMÓN GONZÁLEZ, Mónica (2002), "La teoría de las Relaciones Internacionales en los albores del siglo XXI: diálogo, disidencia, aproximaciones", *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, nº 56, pp. 7-52.
- SALTER, Liona (1999), "The Standards Regime for Communication and Information Technologies", en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 97-127.
- SALUS, Peter (1995), *Casting the Net: From ARPAnet and Internet and Beyond...*, Reading, Mass.: Addison-Wesley.

- SAMUELSON, Paul A. (2002), "Cómo la globalización fomenta y mitiga a la vez la desigualdad", *El País (suplemento Negocios)*, 22 de septiembre de 2002, p. 21.
- SARZANA, Carlo y SARZANA, Fulvio (1999), *Profili giuridici del commercio via Internet*, Milán: Dott. A. Giuffrè Editore.
- SASSEN, Saskia (1991), *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton, N.J.: Princeton University Press (trad. española [1999], *La ciudad global*, Buenos Aires: EUDEBA).
- SASSEN, Saskia (1999), "Digital Networks and Power", en FEATHERSTONE, Mike y LASH, Scott (eds.) (1999), *Spaces of Culture. City, Nation, World*, Londres: SAGE, pp. 49-63.
- SASSEN, Saskia (2001), *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*, Barcelona: Edicions Bellaterra (1ª ed. en inglés, 1996).
- SAURIN, Julian (1995), "The end of International Relations? The state and international theory in the age of globalization", en MACMILLAN, J. & LINKLATER, A. (eds.) (1995), *Boundaries in Question. New Directions in International Relations*, Londres: Pinter, pp. 244-261.
- SAXENIAN, AnnaLee (1994), *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, MA: Harvard Business Press.
- SCHACHTER, Oscar (1993), "Sovereignty – Then and Now", en MACDONALD, R. St. J. (ed.) (1993), *Essays in Honour of Wang Tieya*, Dordrecht: Kluwer Law International, pp. 671-688.
- SCHAEFFER, Robert K. (1997), *Understanding Globalization. The Social Consequences of Political, Economic and Environmental Change*, Lanham, Maryland / Oxford: Rowman & Littlefield.
- SCHILLER, Dan (1999), *Digital Capitalism: Networking the Global Market Systems*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- SCHILLER, Robert (1999), *Irrational Exuberance*, New Haven: Yale University Press.
- SCHMITT, Carl (1979), *El Nomos de la Tierra en el Derecho de Gentes del "Jus publicum europaeum"*, Madrid: Centro de Estudios Constitucionales (trad. del alemán [1974], *Der Nomos der Erde im Völkerrecht des Jus Publicum Europaeum*, Berlin: Duncker & Humboldt).
- SCHMITT, Carl (1999), *El concepto de lo político*, Madrid: Alianza Editorial, 1ª reimpr. (1ª ed. en alemán, 1932).
- SCHOLTE, Jan Aart (1999), "Globalisation: prospects for a paradigm shift", en SHAW, Martin (ed.) (1999), *Politics and Globalisation. Knowledge, ethics and agency*, Londres: Routledge, pp. 9-22.
- SCHOLTE, Jan Aart (2000), "In the foothills': relations between the IMF and civil society", en HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. y BIELER, Andreas (eds.) (2000), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Londres/Nueva York: Routledge, pp. 1-12.
- SCHREUER, Christoph (1993), "The Waning of the Sovereign State: Towards a New Paradigm for International Law?", *European Journal of International Law*, vol. 4, pp. 447-471.
- SCHUMPETER, Joseph A. (1961), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Madrid: Aguilar (1ª ed. en inglés, 1942).
- SCHWARTZ, Evan I. (1997), *Webonomics: nine essential principles for growing your business on the World Wide Web*, Nueva York: Broadway Books (trad. española [1997], *La empresa en marcha en la World Wide Web. La producción, la distribución y el consumo de bienes, servicios e ideas en el nuevo medio*, Bilbao: Deusto).
- SCHWARTZ, Evan I. (1999), *Digital Darwinism: 7 Breakthrough Business Strategies for Surviving in the Cutthroat Web Economy*, Nueva York: Broadway Books.
- SCHWARZENBERGER, Georg (1939), "The Rule of Law and the Disintegration of the International Society", *American Journal of International Law*, vol. 33, pp. 56-77.

- SCHWARZENBERGER, Georg (1960), *La política del poder. Estudio de la sociedad internacional*, México, Fondo de Cultura Económica (1ª ed. en inglés, 1941).
- SELL, Susan K. (1999), "Multinational Corporations as Agents of Change: The Globalization of Intellectual Property Rights", en CUTLER, A. Claire; HAUFLER, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 169-197.
- SEXTON, Conor (1999), *E-Commerce and Security*, Woburn, Mass.: Butterworth-Heinemann.
- SHAPIRO, Andrew L. (1999), "The Internet", *Foreign Policy*, nº 115, verano, pp. 14-27.
- SHAPIRO, Andrew L. (1999), *The Control Revolution: How the Internet is Putting Individuals in Charge and Changing the World We Know*, Nueva York: Public Affairs.
- SHAPIRO, Carl y VARIAN, Hal R. (1998), *Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy*, Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.
- SHAPIRO, Martin (1993), "The Globalization of Law", *Indiana Journal of Global Legal Studies*, nº 1, otoño, pp. 37-64.
- SHARP, Margaret (1997), "Technology, globalisation and industrial policy", en TALALAY, Michael; FARRANDS, Chris y TOOZE, Roger (eds.) (1997), *Technology, Culture and Competitiveness. Change and the World Political Economy*, Londres: Routledge, pp. 90-106.
- SHAW, James (1998), *Telecommunications Deregulation*, Boston / Londres: Artech House.
- SHAW, Martin (1984), "War, Imperialism and the State System: A Critique of Orthodox Marxism for the 1980s", en SHAW, Martin (ed.) (1984), *War, State and Society*, Londres: Macmillan.
- SHAW, Martin (1992), "Global society and social responsibility: the theoretical, historical and political limits of 'International Society'", *Millennium: Journal of International Studies*, vol. 21, nº 3, pp. 421-434.
- SHAW, Martin (ed.) (1999), *Politics and Globalisation. Knowledge, ethics and agency*, Londres: Routledge.
- SHELTON, Dinah (ed.) (2000), *Commitment and Compliance. The Role of Non-Binding Norms in the International Legal System*, Oxford: Oxford University Press.
- SHELTON, Dinah (2000), "Introduction: Law, Non-Law and the Problem of 'Soft Law'", en SHELTON, Dinah (ed.) (2000), *Commitment and Compliance. The Role of Non-Binding Norms in the International Legal System*, Oxford: Oxford University Press, pp. 1-18.
- SHIM, Jae K.; QURESHI, Anique A.; SIEGEL, Joel G. y SIEGEL, Roberta M. (2000), *The International Handbook of Electronic Commerce*, Chicago: Fitzroy Dearborn Publishers.
- SHNEIDER, Volker (1997), "Different Roads to the Information Society? Comparing U.S. and European Approaches from a Public Policy Perspective", en KUBICEK, Herbert; DUTTON, William H. y WILLIAMS, Robin (eds.) (1997), *The Social Shaping of Information Superhighways. European and American Roads to the Information Society*, Frankfurt: Campus Verlag, pp. 339-356.
- SICHEL, Daniel E. (1997), *The Computer Revolution. An Economic Perspective*, Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- SIMAI, Mihaly (1995), *The Future of Global Governance Managing Risk and Change in the International System*, Nueva York: Twentieth Century Fund Press.
- SIMON, Leslie David (2000), *NetPolicy.Com. Public Agenda for a Digital World*, Washington, D.C.: The Woodrow Wilson Center Press.
- SINCLAIR, Timothy J. (1994), "Passing Judgement: Credit Rating Processes as Regulatory Mechanisms of Governance in the Emerging World Order", *Review of International Political Economy*, vol. 1, nº 1, pp. 133-159.

- SINCLAIR, Timothy J. (1999), "Bond-Rating Agencies and Coordination in the Global Political Economy", en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 153-167.
- SIROËN, Jean Marc (1994), *L'économie mondiale*, París: Armand Colin.
- SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie (1993), "International Law and International Relations Theory: A Dual Agenda", *The American Journal of International Law*, vol. 87, pp. 205-239.
- SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie (1995), "International Law in a World of Liberal States", *European Journal of International Law*, vol. 6, pp. 503-538.
- SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie (1997) "The Real New World Order", *Foreign Affairs*, vol. 76, nº 5, pp. 183-197.
- SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie (2000) "Government networks: the heart of the liberal democratic order", en FOX, Gregory H. y ROTH, Brad R. (eds.) (2000), *Democratic Governance and International Law*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 199-235.
- SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie; TULUMELLO, Andrew S. & WOOD, Stepan (1998), "International Law and International Relations Theory: A New Generation of Interdisciplinary Scholarship", *The American Journal of International Law*, vol. 92, pp. 367-397.
- SMITH, Bradford L. (2000), "The Third Industrial Revolution: Law and Policy for the Internet", *Recueil des Cours*, vol. 282, pp. 231-464.
- SMITH, David A.; SOLINGER, Dorothy J.; TOPIK, Steven C. (eds.) (1999), *States and Sovereignty in the Global Economy*, Londres: Routledge.
- SMOUTS, Marie-Claude (1998), "The proper use of governance in international relations", *International Social Science Journal*, vol. 155, pp. 81-89.
- SOEDERBERG, Susanne (2001), "The Emperor's New Suit: The New International Financial Architecture as a Reinvention of the Washington Consensus", *Global Governance*, vol. 7, pp. 453-467.
- SPAR, Debora L. (1999), "Lost in (Cyber)space: The Private Rules of Online Commerce", en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 31-51.
- SPERO, Joan E. (1977), *The Politics of International Economic Relations*, Londres: Allen and Unwin.
- SPROUT, Harold y SPROUT, Margaret (1971), *Toward a Politics of the Planet Earth*, Nueva York: Van Nostrand.
- SPRUYT, Hendrik (1994), *The Sovereign State and Its Competitors*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- STANILAND, Martin (1985), *What Is Political Economy? A Study of Social Theory and Underdevelopment*, New Haven: Yale University Press.
- STAPLE, G. (ed.) (1996), *Telegeography, 1996*, Londres: International Institute of Communication.
- STERLING, Bruce (1993), "A Brief History of the Internet", *Magazine of Fantasy and Science Fiction*, febrero. Disponible en <http://www.forthnet.gr/forthnet/isoc/short.history.of.internet>.
- STERLING, Bruce (1994), *The Hacker Crackdown (Law and Disorder on the Electronic Frontier)*, McLean, Virginia: IndyPublish.com.
- STILES, Kendall W. (2000), "Grassroots empowerment. States, non-state actors and global policy formulation", en HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. y BIELER, Andreas (eds.) (2000), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Londres/Nueva York: Routledge, pp. 32-47.

- STOKER, Gerry (1998), "Governance as theory: five propositions", *International Social Science Journal*, vol. 155, pp. 17-28.
- STONE, Diane (2000), "Private authority, scholarly legitimacy and political credibility. Think tanks and informal diplomacy", en HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. y BIELER, Andreas (eds.) (2000), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Londres/Nueva York: Routledge, pp. 211-225.
- STOPFORD, John y STRANGE, Susan (1991), *Rival states, rival firms. Competition for world market shares*, Cambridge: Cambridge University Press;
- STRANGE, Susan (1970), "International economics and international relations: a case of mutual neglect", *International Affairs*, vol. 46, nº 2, pp. 304-315.
- STRANGE, Susan (1971), *Sterling and British Policy*, Oxford: Oxford University Press / RIIA.
- STRANGE, Susan (1972), "International Economic Relations I: The Need for an Interdisciplinary Approach", en MORGAN, Roger (ed.) (1972), *The Study of International Affairs: Essays in Honour of Kenneth Younger*, Londres: RIIA / Oxford University Press, pp. 63-84.
- STRANGE, Susan (1976), *International Monetary Relations*, vol. II de SHONFIELD, A. (ed.) (1976), *International Economic Relations in the Western World 1959-71*, Oxford: Oxford University Press / RIIA.
- STRANGE, Susan (1982), "Cave! hic dragones: a critique of regime analysis", en KRASNER, Stephen D. (ed.) (1983), *International Regimes*, Ithaca / Londres: Cornell University Press, pp. 337-354.
- STRANGE, Susan (1983), "Structures, Values and Risk in the Study of the International Political Economy", en JONES, R.J. Barry (ed.) (1983), *Perspectives on Political Economy*, Londres: Francis Pinter, pp. 209-230.
- STRANGE, Susan (ed.) (1984), *Paths to International Political Economy*, Londres: George Allen and Unwin.
- STRANGE, Susan (1986), *Casino Capitalism*, Oxford: Basil Blackwell.
- STRANGE, Susan (1988), *States and Markets*, Londres: Pinter.
- STRANGE, Susan (1990), "The Name of the Game", en RIZOPOULOS, Nicholas (ed.) (1990), *Sea-Changes: American Foreign Policy in a World Transformed*, Nueva York: Council on Foreign Relations Press, pp. 238-273.
- STRANGE, Susan (1991), "An Eclectic Approach", en MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (eds.) (1991), *The New International Political Economy*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner, pp. 33-49.
- STRANGE, Susan (1991), "Big Business and the State", *Millenium Journal of International Studies*, vol. 20, nº 2, pp. 245-250.
- STRANGE, Susan (1992), "States, firms and diplomacy", *International Affairs*, vol. 68, nº 1, pp. 1-15.
- STRANGE, Susan (1995), "Political Economy and International Relations", en BOOTH, Ken y SMITH, Steve (eds.) (1995), *International Relations Theory Today*, Cambridge, Polity Press, pp. 154-174.
- STRANGE, Susan (1997), "Territory, State, Authority and Economy: a new realist ontology of global political economy", en COX, Robert W. (ed.) (1997), *The New Realism. Perspectives on Multilateralism and World Order*, Tokyo / Nueva York / París: Macmillan / United Nations University Press, pp. 3-19.
- STRANGE, Susan (1999), *Dinero loco. El descontrol del sistema financiero global*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en inglés, 1998).

- STRANGE, Susan (1999), "The Westfailure system", *Review of International Studies*, vol. 25, pp. 345-354.
- STRANGE, Susan (2001), *La retirada del Estado. La difusión del poder en la economía mundial*, Barcelona: Icaria / Intermón Oxfam (1ª ed. en inglés, 1996).
- SUGANAMI, Hidemi (2001), "C. A. W. Manning and the Study of International Relations", *Review of International Studies*, vol. 27, pp. 91-107.
- SWETENHAM, Richard (2000), "Le plan d'action pour une utilisation plus sûre d'internet", *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, nº 436, pp. 160-167.
- SWISHER, Kara (1998), *Aol.com: How Steve Case Beat Bill Gates, Nailed the Netheads, and Made Millions in the War for the Web*, Nueva York: Times Business.
- SYMONDS, Matthew (1999), "Business and the Internet", *The Economist*, 26 de junio.
- SZAFRAN, Emmanuel (1998), "Regulatory issues raised by cryptography on the Internet", *Communications Law*, vol. 3, nº 2, pp. 38-50.
- SZUPROWICZ, Bohdan O. (1999), *E-Commerce: Implementing Global Marketing Strategies*, Charleston (SC): Computer Technology Research Corporation.
- TALALAY, Michael; FARRANDS, Chris y TOOZE, Roger (eds.) (1997), *Technology, Culture and Competitiveness. Change and the World Political Economy*, Londres: Routledge.
- TALALAY, Michael; TOOZE, Roger y FARRANDS, Chris (1997), "Technology, culture and competitiveness: change and the world political economy", en TALALAY, Michael; FARRANDS, Chris y TOOZE, Roger (eds.) (1997), *Technology, Culture and Competitiveness. Change and the World Political Economy*, Londres: Routledge, pp. 1-9.
- TAMAMES, Ramón (ed.) (1995), *Entre bloques y globalidad*, Madrid: Editorial Complutense.
- TANG, Puay (1997), "Multimedia information products and services: a need for 'cybercops'?", en LOADER, Brian (1997), *The Governance of Cyberspace. Politics, Technology and Global Restructuring*, Londres: Routledge, pp. 190-208.
- TAPSCOTT, Don (1996), *The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*, Nueva York: McGraw-Hill.
- TAPSCOTT, Don (1999), *Growing Up Digital: The Rise of the Net Generation*, Nueva York: McGraw-Hill.
- TAPSCOTT, Don; LOWY, Alex y TICOLL, David (eds.) (1998), *Blueprint to the Digital Economy: Wealth Creation in the Era of E-Business*, Nueva York: McGraw-Hill.
- TAPSCOTT, Don; LOWY, Alex y TICOLL, David (2000), *Digital Capital: Harnessing the Power of Business Webs*, Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.
- TEITELMAN, Robert y DAVIS, Stephen (1996), "How the Cash Flows", *Institutional Investor*, agosto.
- TEROL GÓMEZ, Ramón (2000), *El control público de las telecomunicaciones. Autoridades reguladoras*, Valencia: Tirant lo Blanc
- THUROW, Lester C. (1999), *Building Wealth: The New Rules for Individuals, Companies and Nations*, Nueva York: HarperCollins.
- TOFFLER, Alvin (1990), *La tercera ola*, Barcelona: Plaza & Janés (1ª ed. en inglés, 1980).
- TOMUSCHAT, Christian (1994), "Obligations arising for states without or against their will", *Recueil des Cours*, vol. 241 (1993-IV), pp. 197-374.
- TÖNNIES, Ferdinand (1979), *Comunidad y asociación*, Barcelona: Península (1ª ed. en alemán, 1887).

- TOOZE, Roger (1984), "Perspectives and Theory: A Consumer's Guide", en STRANGE, Susan (ed.) (1984), *Paths to International Political Economy*, Londres: George Allen and Unwin, pp. ***.
- TOOZE, Roger (1994), "International political economy and the national policy-maker", en HILL, Christopher y BESHOFF, Pamela (eds.) (1994), *Two Worlds of International Relations. Academics, Practitioners and the Trade in Ideas*, Londres: Routledge.
- TREPPER, Charles H. (2000), *E-Commerce Strategies*, Microsoft Press.
- TRUYOL Y SERRA, Antonio (1991), *La sociedad internacional*, Madrid: Alianza Editorial, 6ª ed. (1ª ed., 1974).
- TUGORES, Juan (1995), "Problemas actuales del sistema monetario internacional", en OROVAL, Esteve (ed.) (1995), *Crisi econòmica i nou context internacional*, Lleida: Ajuntament de Lleida, pp. 49-66.
- TUOMI, Ilkka (2002), "The Lives and Death of Moore's Law", *First Monday*, vol. 7, nº 11, noviembre. Disponible en http://firstmonday.org/issues/issue7_11/tuomi/index.html
- VACCÀ, Cesare (ed.) (1999), *Il commercio elettronico. Il documento digitale, Internet, la pubblicità on line*, Milán: EGEA.
- VAILL, P. B. (1990), *Managing as a Performing Art: New Ideas for a World of Chaotic Change*, San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- VALLESPÍN, Fernando (comp.) (1991), *Historia de la Teoría Política*, vol. 5, Madrid: Alianza Editorial.
- VAN BERGEIJK, Peter A.G. y MENSINK, Nico W. (1997), "Measuring Globalization", *Journal of World Trade*, vol. 31, nº 3.
- VARGAS GÓMEZ-URRUTIA, Marina (2000), "Comercio internacional electrónico y conflicto de leyes y de jurisdicciones en el ciberespacio", *Derecho de los Negocios*, abril, pp. 1-26.
- VARTARIAN, Thomas R.; LEDIG, Robert H. y BRUNEAU, Lynn (1998), *21st Century Money, Banking & Commerce*, Nueva York: Fried, Frank, Harris Shriver & Jacobson.
- VÁZQUEZ GARCÍA, Ramón José (2000), "Tecnología digital y formalización contractual", *Informática y Derecho. Revista Iberoamericana de Derecho Informático*, nº 33, pp. 95-116.
- VILÁ, Eduardo (2000), "Los derechos de autor en la era digital", *Nueva revista de política, cultura y arte*, nº 68, marzo-abril, pp. 85-96.
- VILLAR URIBARRI, José Manuel (2000), "Firma Electrónica y Seguridad Jurídica en Internet", *Informática y Derecho. Revista Iberoamericana de Derecho Informático*, nº 33, pp. 117-132.
- VINCENT, R. John (1990), "Order in International Politics", en MILLER, J. D. B. y VINCENT, R. John (eds.) (1990), *Order and Violence. Hedley Bull and International Relations*, Oxford: Clarendon Press, pp. 38-64.
- VIVES CHILLIDA, Julio A. (1998), "El fin de una etapa en las negociaciones sobre el Acuerdo Multilateral de Inversiones. Coloquio de la *Société Française pour le Droit International*, de 7 de diciembre de 1998", *Revista Española de Derecho Internacional*, vol. 2, pp. 277-282.
- VIVES CHILLIDA, Julio A. (2000), *Proyecto docente*, presentado en la Universitat Pompeu Fabra (trabajo no publicado).
- VV.AA. (1973), *Man, Science, Technology. A Marxist Analysis of the Scientific Technological Revolution*, Praga: Academia de Praga.
- VV.AA. (1999), "Developments – The Law of Cyberspace", *Harvard Law Review*, vol. 112, pp. 1574-1704.

- VV.AA. (eds.) (2000), *The International Dimensions of Cyberspace Law*, Paris: UNESCO.
- VV.AA. (2002), "The Legalization of International Relations", en *Proceedings of the Ninety-Sixth Annual Meeting of the American Society of International Law*, Washington, D.C.: ASIL, pp. 291-308.
- WÆLDE, Charlotte (2000), "Trade Marks and Domain Names. There's a Lot in a Name", en EDWARDS, Lilian y WÆLDE, Charlotte (eds.) (2000), *Law and the Internet. A Framework for Electronic Commerce*, Oxford / Portland, Oregon: Hart Publishing, 2ª ed. (1ª ed. 1997), pp. 133-170.
- WALDEN, Ian (2001), "Regulating electronic commerce: Europe in the global Economy", *European Law Review*, nº 26, pp. 529-547.
- WALKER, R. B. J. (1995), "International Relations and the Concept of the Political", en BOOTH, Ken y SMITH, Steve (eds.) (1995), *International Relations Theory Today*, Cambridge, Polity Press, pp. 306-327.
- WALTZ, Kenneth N. (1979), *Theory of International Politics*, Reading, Mass.: Addison-Wesley (trad. española [1988], *Teoría de la política internacional*, Buenos Aires: GEL).
- WAYNER, Peter (1997), *Digital Cash: Commerce on the Net*, San Francisco: Morgan Kaufmann Publishers.
- WÆVER, Ole (1998), "Four Meanings of International Society: A Trans-Atlantic Dialogue", en ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres: Pinter, pp.80-144.
- WEBER, Max (1984), *Economía y Sociedad*, México: FCE (1ª ed. en alemán, 1922).
- WEBSTER (1961), *Webster's Third New International Dictionary of the English Language, Unabridged*, Springfield: Merriam.
- WEIL, Prosper (1996), "Le droit international en quête de son identité", *Recueil des Cours*, vol. 237 (1992-VI), pp. 9-370.
- WEILER, Joseph H. H. (1991), "The Transformation of Europe", *Yale Law Journal*, vol. 100, pp. 2403-2483.
- WEISS, Linda (1998), *The Myth of the Powerless State. Governing the Economy in a Global Era*, Oxford: Polity Press.
- WENDT, Alexander (1999), *Social Theory of International Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- WENDT, Henry (1993), *Global Embrace: Corporate Challenges in a Transnational World*, Nueva York: Harper Business.
- WHEELER, Nicholas J. y DUNNE, Timothy (1996), "Hedley Bull's pluralism of the intellect and solidarism of the will", *International Affairs*, vol. 72, nº 1, pp. 91-107.
- WHEELER, Nicholas J. y DUNNE, Tim (1998), "Hedley Bull and the Idea of a Universal Moral Community: Fictional, Primordial or Imagined?", en ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres / Washington: Pinter, pp. 43-58.
- WHITELEY, David (2000), *Electronic Commerce*, Nueva York: McGraw-Hill.
- WHINSTON, Andrew B.; STAHL, Dale O. y CHOI, Soon-Yong (1997), *The Economics of Electronic Commerce*, Indianapolis : Macmillan Technical Publishing.
- WHYNES, David K. (ed.) (1984), *What is Political Economy?: Eight Perspectives*, Oxford: Basil Blackwell.

- WIGHT, Martin (1960), "Why is there no International Theory", en BUTTERFIELD, Herbert y WIGHT, Martin (eds.) (1966), *Diplomatic Investigations: Essays in the Theory of International Politics*, Londres: George Allen & Unwin, pp. 17-34.
- WIGHT, G. y PORTER, B. (1994), *International Theory: The Three Traditions*, Leicester/Londres, Leicester University Press for The Royal Institute of International Affairs, 1994 (1ª ed.1991).
- WILLIAMS, Robin (1997), "The Social Shaping of Information and Communications Technologies", en KUBICEK, Herbert; DUTTON, William H. y WILLIAMS, Robin (eds.) (1997), *The Social Shaping of Information Superhighways. European and American Roads to the Information Society*, Frankfurt: Campus Verlag, pp. 299-338.
- WILLIAMSON, John (1993), "Democracy and the 'Washington Consensus'", *World Development*, vol. 21, pp. 1329-1336.
- WOOD, Adrian (1994), *North-South Trade, Employment, and Inequality*, Oxford: Clarendon Press.
- WOODS, Ngaire (1999), "Order, Globalization, and Inequality in World Politics", en HURRELL, Andrew y WOODS, Ngaire (eds.), *Inequality, Globalization, and World Politics*, Oxford, Oxford University Press, pp. 8-35.
- WOODS, Ngaire (1999), "Good Governance in International Organizations", *Global Governance*, vol. 5, pp. 39-61.
- WOODS, Ngaire y NARLIKAR, Amrita (2001), "Governance and the limits of accountability: the WTO, the IMF, and the World Bank", *International Social Science Journal*, vol. 170, pp. 569-581.
- WRESH, William (1996), *Disconnected. Haves and Have-Nots in the Information Age*, New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- WRIGHT, Benjamin y WINN, Jane K. (1998), *The Law of Electronic Commerce*, Nueva York: Aspen Publishers.
- WRISTON, W. (1992), *The Twilight of Sovereignty*, Nueva York: Charles Scribners Sons.
- WRISTON, Walter B. (1997), "Bits, Bytes, and Diplomacy", *Foreign Affairs*, vol. 76, nº 5, pp. 172-182.
- YAEGER, Patricia (ed.) (1996), *The Geography of Identity*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- YOUNG, Oran (1980), "International Regimes: Problems of Concept Formation", *World Politics*, vol. 32, pp. 331-356.
- YOUNGS, Gillian (1997), "Culture and the technological imperative: missing dimensions", en TALALAY, Michael; FARRANDS, Chris y TOOZE, Roger (eds.) (1997), *Technology, Culture and Competitiveness. Change and the World Political Economy*, Londres: Routledge, pp. 27-40.
- ZACHER, Mark W. (1992), "The decaying pillars of the Westphalian temple: implications for international order and governance", en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 58-101.
- ZAKON, Robert H. (2002), *Hobbes' Internet Timeline*, versión 5.6 (1ª versión, 1993), disponible en <http://www.zakon.org/robert/internet/timeline/>
- ZEE KIN, Yeong (2000), "Computer Misuse, Forensics and Evidence on the Internet", *Communications Law*, vol. 5, nº 5, pp. 153-170.
- ZITTRAIN, Jonathan (1999), "ICANN; Between the Public and the Private – Comments Before Congress", *Berkeley Technology Law Journal*, otoño, vol. 14, pp. 1071-1092.

ZYSMAN, John y WEBER, Steven (2000), *Governance and Politics of the Internet Economy –Historical Transformation or Ordinary Politics with a New Vocabulary?*, Berkeley Roundtable on the International Economy (BRIE) Working Paper, nº 138, Berkeley, CA: Berkeley Roundtable on the International Economy, University of California.

BIBLIOGRAFÍA POR MATERIAS

1. RELACIONES INTERNACIONALES

- ALDECOA, Francisco y CORNAGO, Noé (1998), "El nuevo regionalismo y la reestructuración del sistema mundial", *Revista Española de Derecho Internacional*, vol. L, nº 1, pp. 59-113.
- BARBÉ, Esther (1995), *Relaciones Internacionales*, Madrid: Tecnos.
- BARBÉ, Esther (1995), *La seguridad en la nueva Europa. Una aproximación institucional: Unión Europea, OTAN y UEO*, Madrid: La Catarata.
- BROWN, Chris (1999), "Susan Strange—a critical appreciation", *Review of International Studies*, vol. 25, pp. 531-535.
- BYERS, M. (ed.) (2000), *The Role of Law in International Politics*, Nueva York: Oxford University Press.
- BZREZINSKI, Zbigniew (1970), *Between Two Ages: America's Role in the Technocratic Era*, Nueva York: Viking Press.
- DUNFORD, Mick y KAFKALAS, Grigoris (eds.) (1992), *Cities and regions in the new Europe: the global-local interplay and spatial development strategies*, Londres: Belhaven Press.
- FRAY, Earl H.; RADEBAUGH, L. H.; SOLDATOS, Panaiotis (1989), *The New International Cities Era*, Provo, Utah: Brigham Young University.
- HILL, Christopher (1989), "The Study of International Relations in the United Kingdom", en DYER, Hugh C. y MANGASARIAN, Leon (1989), *The Study of International Relations. The State of the Art*, Nueva York: St. Martin's Press, pp. 265-274.
- MASSEY, Doreen; ALLEN, John; SARRE, Philip (eds.) (1999), *Human Geography Today*, Cambridge: Polity.
- Ó TUATHAIL, Gearóid (1996), *Critical Geopolitics*, Londres: Routledge.
- Ó TUATHAIL, Gearóid (1998), "Political geography III: dealing with deterritorialization", *Progress in Human Geography*, vol. 22, nº 1, pp. 81-93.
- Ó TUATHAIL, Gearóid (eds.) (1998), *Rethinking Geopolitics*, Londres: Routledge.
- RIZOPOULOS, Nicholas (ed.) (1990), *Sea-Changes: American Foreign Policy in a World Transformed*, Nueva York: Council on Foreign Relations Press.
- SPROUT, Harold y SPROUT, Margaret (1971), *Toward a Politics of the Planet Earth*, Nueva York: Van Nostrand.
- YAEGER, Patricia (ed.) (1996), *The Geography of Identity*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.

1.1. TEORÍA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES

- ADLER, Emanuel (1997), "Seizing the Middle-Ground: Constructivism in World Politics", *European Journal of International Relations*, vol. 3, nº 3, pp. 319-363.
- AGNEW, John (1998), *Geopolitics: Re-visioning World Politics*, Londres: Routledge.
- ARENAL, Celestino del (1993), "El nuevo escenario mundial y la teoría de las relaciones internacionales", *Hacia un nuevo orden internacional y europeo. Estudios en homenaje al Profesor Don Manuel Díez de Velasco*, Madrid: Tecnos, pp. 179-196.
- ARENAL, Celestino del (1994), *Introducción a las relaciones internacionales*, Madrid: Tecnos, 3ª ed. rev. (1ª ed., 1984).
- ARENAL, Celestino del (2002), "La nueva sociedad mundial y las nuevas realidades internacionales: un reto para la teoría y para la política", *Cursos de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales de Vitoria-Gasteiz 2001*, Bilbao: Universidad del País Vasco, pp.17-85.
- ARON, Raymond (1984), *Paix et guerre entre les nations*, París: Calmann-Lévy (1ª ed., 1962) (trad. española [1963], *Paz y guerra entre las naciones*, Madrid: Alianza Editorial).
- BALDWIN, David A. (ed.) (1993), *Neorealism and Neoliberalism. The Contemporary Debate*, Nueva York: Columbia University Press.
- BANKS, Michael (1985), "The Inter-paradigm Debate", en GROOM, A. J. R. y LIGHT, M. (eds.) (1985), *International Relations: A Handbook of Current Theory*, Londres: Pinter.
- BARBÉ, Esther (1990), "Estudio preliminar", en MORGENTHAU, Hans J. (1990), *Escritos sobre política internacional*, Madrid: Tecnos, pp. XIX-LV.
- BEITZ, Charles (1979), *Political Theory and International Relations*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- BOOTH, Ken y SMITH, Steve (eds.) (1995), *International Relations Theory Today*, Cambridge, Polity Press.
- BROWN, Chris (1994), "Critical theory and postmodernism in international relations" en GROOM, A. J. R. y LIGHT, M. (eds.) (1994), *Contemporary International Relations: A guide to Theory*, Londres, Pinter, pp. 56-68.
- BULL, Hedley (1966), "The Grotian Conception of International Society", en BUTTERFIELD, Herbert y WIGHT, Martin (eds.) (1966), *Diplomatic Investigations*, Londres: George Allen & Unwin, pp. 573.
- BULL, Hedley (1976), "Martin Wight and the theory of international relations: the second Martin Wight Memorial Lecture", *British Journal of International Studies*, vol. 6, nº 2, pp. 101-16.
- BULL, Hedley (1984), "Justice in international relations", en *The 1983-84 Hagey Lectures*, Waterloo, Ontario: University of Waterloo.
- BULL, Hedley y WATSON, Adam (eds.) (1984), *The Expansion of International Society* (ed. con WATSON, A.), Oxford: Clarendon Press, 1984.
- BULL, Hedley (1995), *The Anarchical Society. A Study of Order in World Politics*, Londres: Macmillan, 2ª ed. (1ª ed., 1977).
- BURTON, John W. (1972), *World Society*, Cambridge: Cambridge University Press.
- BUTTERFIELD, Herbert y WIGHT, Martin (eds.) (1966), *Diplomatic Investigations: Essays in the Theory of International Politics*, Londres: George Allen & Unwin.

- BUZAN, Barry (1993), "From international system to international society: structural realism and regime theory meet the English school", *International Organization*, vol. 47, nº 3, pp. 327-352.
- BUZAN, Barry (2001), "The English School: an underexploited resource in IR", *Review of International Studies*, vol. 27, pp. 474-88.
- BUZAN, Barry y LITTLE, Richard (2001), "Why International Relations has Failed as an Intellectual Project and What to do About it?" *Millennium: Journal of International Studies*, vol. 30, nº 1, pp. 19-39.
- CARR, Edward H. (1981), *The Twenty Years' Crisis, 1919-1939*, Londres, Macmillan, 2ª ed., 13ª reimpr. (1ª ed. en inglés, 1939).
- COX, Robert W. (1992), "Towards a post-hegemonic conceptualization of world order: reflections on the relevancy of Ibn Khaldun", en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 132-159.
- GARCÍA, Caterina (1993), "La evolución del concepto de actor en la teoría de las relaciones internacionales", *Papers. Revista de Sociologia*, nº 41, pp. 13-31.
- GARCÍA, Caterina (2000), "La contribución de la Economía Política Internacional a la reflexión teórica de las Relaciones Internacionales", *Revista Española de Derecho Internacional*, vol. LI-1999, nº 2, pp. 427-468.
- GARCÍA PICAZO, Paloma (1998), *Las relaciones internacionales en el siglo XX: la contienda teórica*, Madrid: UNED.
- GILLS, B.K. (1989), "International Relations Theory and the Processes of World History: Three Approaches", en DYER, Hugh C. y MANGASARIAN, Leon (1989), *The Study of International Relations. The State of the Art*, Nueva York: St. Martin's Press, pp. 103-154.
- GROOM, A. J. R. y LIGHT, M. (eds.) (1985), *International Relations: A Handbook of Current Theory*, Londres: Pinter.
- HOFFMANN, Stanley (1990), "International Society", en MILLER, J. D. B. y VINCENT, R. J. (eds.) (1990), *Order and Violence. Hedley Bull and International Relations*, Oxford: Clarendon Press, pp. 13-37.
- HOLSTI, K. J. (1985), *The Dividing Discipline: Hegemony and Diversity in International Theory*, Boston: Allen & Unwin.
- HURRELL, Andrew (1998), "Society and Anarchy in the 1990s", en ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres / Washington: Pinter, pp. 17-42.
- KEOHANE, Robert O. (ed.) (1986), *Realism and Its Critics*, Nueva York: Columbia University Press.
- KRASNER, Stephen D. (1985), *Structural Conflict*, Berkeley: University of California Press.
- KRASNER, Stephen D. (2001), *Soberanía, hipocresía organizada*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en inglés, 1999).
- LAPID, Yosef (1989), "The Third Debate: On the Prospects of International Theory in a Post-Positivist Era", *International Studies Quarterly*, vol. 33, pp. 235-254.
- MACMILLAN, J. y LINKLATER, A. (eds.) (1995), *Boundaries in Question. New Directions in International Relations*, Londres: Pinter.
- MANNING, C. A. W. (1962), *The Nature of International Society*, Londres: G. Bells and Sons Ltd.

- MANSBACH, Richard W.; FERGUSON, Yale H.; LAMPERT, Donald E. (1976), *The Web of World Politics. Non-State Actors in the Global System*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- MEDINA, Manuel (1983), *Teoría y formación de la sociedad internacional*, Madrid: Tecnos.
- MESA, Roberto (1977), *Teoría y Práctica de Relaciones Internacionales*, Madrid: Taurus.
- MILLER, J. D. B. y VINCENT, R. John (eds.) (1990), *Order and Violence. Hedley Bull and International Relations*, Oxford: Clarendon Press.
- MORAVCSIK (1997), "Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics", *International Organization*, vol. 51, pp. 513-553.
- MORGAN, Roger (ed.) (1972), *The Study of International Affairs: Essays in Honour of Kenneth Younger*, Londres: RIIA / Oxford University Press.
- MORGENTHAU, Hans J. (1985), *Politics Among Nations. The Struggle for Power and Peace*, Nueva York: Alfred A. Knopf, 6ª ed. (1ª ed., 1948) (trad. española [1986], *Política entre las naciones. La lucha por el poder y la paz*, Buenos Aires: GEL).
- MORGENTHAU, Hans J. (1990), *Escritos sobre política internacional*, Madrid: Tecnos.
- NAVON, Emmanuel (2001), "The 'third debate' revisited", *Review of International Studies*, vol. 27, pp. 616-25.
- NEUFELD, Mark (1993), "Reflexivity and International Relations Theory", *Millennium: Journal of International Studies*, vol. 22, nº 1, pp. 53-76.
- PALAN, Ronen (1997), "Technological metaphors and theories of international relations", en TALALAY, Michael; FARRANDS, Chris y TOOZE, Roger (eds.) (1997), *Technology, Culture and Competitiveness. Change and the World Political Economy*, Londres: Routledge, pp. 13-26.
- POCH Y G. DE CAVIEDES, Antonio (1943), "Comunidad internacional y sociedad internacional", *Revista de Estudios Políticos*, vol. VI, nº 12, pp. 341-400.
- PORTER, Tony (1999), "The Late-Modern Knowledge Structure and World Politics", en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 137-155.
- RENGGER, Nicholas J. (2000), *International Relations, Political Theory and the Problem of Order. Beyond International Relations theory?*, Londres: Routledge.
- ROBERSON, Barbara A. (1998), "Introducción", en ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres / Washington: Pinter, pp. 16.
- ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres / Washington: Pinter.
- ROSENAU, James N. (1980), *The Study of Global Interdependence: Essays on the Transnationalization of World Affairs*, Londres: Pinter.
- ROSENAU, James N. (1989), "Toward a Postinternational Politics for the 1990s", en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1989), *Global Changes and Theoretical Challenges: Approaches to World Politics for the 1990s*, Lexington, Mass.: Lexington Books, pp. 1-20.
- ROSENAU, James N. (1990), *Turbulence in World Politics. A Theory of Change and Continuity*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1989), *Global Changes and Theoretical Challenges: Approaches to World Politics for the 1990s*, Lexington, Mass.: Lexington Books.

- ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- RUGGIE, John Gerard (1982), "Embedded liberalism and the postwar economic regimes", reimpr. en RUGGIE, John Gerard (1998), *Constructing the World Polity*, Londres: Routledge, pp. 62-84.
- RUGGIE, John Gerard (1993), "Territoriality and beyond: problematizing modernity in international relations", *International Organization*, vol. 47, n° 1, pp. 139-174.
- RUGGIE, John Gerard (1998), *Constructing the World Polity*, Londres: Routledge.
- SALOMÓN GONZÁLEZ, Mónica (2002), "La teoría de las Relaciones Internacionales en los albores del siglo XXI: diálogo, disidencia, aproximaciones", *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, n° 56, pp. 7-52.
- SCHWARZENBERGER, Georg (1960), *La política del poder. Estudio de la sociedad internacional*, México, Fondo de Cultura Económica (1ª ed. en inglés, 1941).
- SHAW, Martin (1992), "Global society and social responsibility: the theoretical, historical and political limits of 'International Society'", *Millenium: Journal of International Studies*, vol. 21, n° 3, pp. 421-434.
- SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie (1997) "The Real New World Order", *Foreign Affairs*, vol. 76, n° 5, pp. 183-197.
- SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie (2000) "Government networks: the heart of the liberal democratic order", en FOX, Gregory H. y ROTH, Brad R. (eds.) (2000), *Democratic Governance and International Law*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 199-235.
- SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie; TULUMELLO, Andrew S. & WOOD, Stepan (1998), "International Law and International Relations Theory: A New Generation of Interdisciplinary Scholarship", *The American Journal of International Law*, vol. 92, pp. 367-397.
- TRUYOL Y SERRA, Antonio (1991), *La sociedad internacional*, Madrid: Alianza Editorial, 6ª ed. (1ª ed., 1974).
- VINCENT, R. John (1990), "Order in International Politics", en MILLER, J. D. B. y VINCENT, R. John (eds.) (1990), *Order and Violence. Hedley Bull and International Relations*, Oxford: Clarendon Press, pp. 38-64.
- VV.AA. (2002), "The Legalization of International Relations", en *Proceedings of the Ninety-Sixth Annual Meeting of the American Society of International Law*, Washington, D.C.: ASIL, pp. 291-308.
- WÆVER, Ole (1998), "Four Meanings of International Society: A Trans-Atlantic Dialogue", en ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres: Pinter, pp.80-144.
- WALTZ, Kenneth N. (1979), *Theory of International Politics*, Reading, Mass.: Addison-Wesley (trad. española [1988], *Teoría de la política internacional*, Buenos Aires: GEL).
- WENDT, Alexander (1999), *Social Theory of International Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- WHEELER, Nicholas J. y DUNNE, Tim (1998), "Hedley Bull and the Idea of a Universal Moral Community: Fictional, Primordial or Imagined?", en ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres / Washington: Pinter, pp. 43-58.
- WHEELER, Nicholas J. y DUNNE, Timothy (1996), "Hedley Bull's pluralism of the intellect and solidarity of the will", *International Affairs*, vol. 72, n° 1, pp. 9107.

WIGHT, G. y PORTER, B. (1994), *International Theory: The Three Traditions*, Leicester/Londres, Leicester University Press for The Royal Institute of International Affairs, 1994 (1ª ed.1991).

WIGHT, Martin (1960), "Why is there no International Theory", en BUTTERFIELD, Herbert y WIGHT, Martin (eds.) (1966), *Diplomatic Investigations: Essays in the Theory of International Politics*, Londres: George Allen & Unwin, pp. 17-34.

1.2. ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL

AGNEW, John y CORBRIDGE, Stuart (1995), *Mastering space. Hegemony, territory and international political economy*, Londres: Routledge.

AMIN, Ash y PALAN, Ronen (2001), "Towards a non-rationalist international political economy", *Review of International Political Economy*, vol. 8, nº 4, pp.559-577.

BIERSTEKER, Thomas J. (1993), "Evolving Perspectives on International Political Economy: Twentieth-Century Contexts and Discontinuities", *International Political Science Review*, vol. 14, nº 1, 1993, pp. 7-33.

BIRCHFIELD, Vicki (1999), "Contesting the hegemony of market ideology: Gramsci's 'good sense' and Polanyi's 'double movement'", *Review of International Political Economy*, vol. 6, nº 1, pp. 27-54.

BOYER, Robert y DRACHE, Daniel (eds.) (1996), *States against markets. The limits of globalization*, Londres: Routledge.

BROMLEY, Simon (1995), "Rethinking International Political Economy", en MACMILLAN, J. & LINKLATER, A. (eds.) (1995), *Boundaries in Question. New Directions in International Relations*, Londres: Pinter, pp. 228-243.

CABLE, Vincent (1996), "The new trade agenda: universal rules amid cultural diversity", *International Affairs*, vol. 72, nº 2, pp. 227-246.

CAPORASO, James A. (1978), "Dependence, dependency, and power in the global system: a structural and behavioral analysis", *International Organization*, vol. 32, nº 1, pp. 13-43.

CAPORASO, James A. (1978), "Introduction: dependence and dependency in the global system", *International Organization*, vol. 32, nº 1, pp. 12.

CAPORASO, James A. (1987), "International Political Economy: Fad or Field?", *International Studies*, vol. 31, nº 1, pp. 9.

CAPORASO, James A. y LEVINE, David P. (1992), *Theories of Political Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.

CECCO, Marcello de (1974), *Money and Empire: The International Gold Standard, 1890-1914*, Oxford: Blackwell.

COHEN, Benjamin J. (1977), *Organizing the World's Money: The Political Economy of International Monetary Relations*, Nueva York: Basic Books.

COHEN, Benjamin J. (1993), "The Triad and the Unholy Trinity: Lessons for the Pacific Region", en HIGGOTT, Richard A.; LEAVER, Richard; RAVENHILL, John (eds.) (1993), *Pacific Economic Relations in the 1990s: Cooperation or Conflict?*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner, pp. (133-158).

- COOPER, Richard (1968), *The Economics of Interdependence. Economic Policy in the Atlantic Community*, Nueva York: McGraw Hill.
- CORBRIDGE, Stuart; MARTIN, Ron; THRIFT, Nigel (eds.) (1994), *Money, Power and Space*, Oxford: Blackwell.
- COX, Robert W. (1981), "Social Forces, States, and World Orders: Beyond International Relations Theory", en COX, Robert W. (con SINCLAIR, Timothy J.) (1996), *Approaches to World Order*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 85-123.
- COX, Robert W. (1983), "Gramsci, hegemony, and international relations: an essay in method", en COX, Robert W. (con SINCLAIR, Timothy J.) (1996), *Approaches to World Order*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 124-143.
- COX, Robert W. (1987), *Production, Power and World Order: Social Forces in the Making of History*, Nueva York: Columbia University Press.
- COX, Robert W. (1992), "'Take six eggs': theory, finance, and the real economy in the work of Susan Strange", en COX, Robert W. (con SINCLAIR, Timothy) (1996), *Approaches to World Order*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 174-188.
- COX, Robert W. (con SINCLAIR, Timothy J.) (1996), *Approaches to World Order*, Cambridge: Cambridge University Press.
- FRIEDEN, J.A. y LAKE, D.A. (1997), "Introduction: International Politics and International Economics", en FRIEDEN, J.A. y LAKE, D.A. (eds.) (1997), *International Political Economy*, Londres, Routledge (1ª ed., 1995), pp. 16.
- FRIEDEN, J.A. y LAKE, D.A. (eds.) (1997), *International Political Economy*, Londres, Routledge (1ª ed., 1995).
- GARCÍA, Caterina (2000), "La contribución de la Economía Política Internacional a la reflexión teórica de las Relaciones Internacionales", *Revista Española de Derecho Internacional*, vol. LI-1999, nº 2, pp. 427-468.
- GARCÍA, Caterina (2001), "La sociedad internacional ante los desafíos del sistema financiero global", *Papeles y Memorias de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, nº X, pp. 87-106.
- GARDNER, Richard N. (1969), *Sterling-Dollar Diplomacy in Current Perspective*, Nueva York: Columbia University Press.
- GERMAIN, Randall D. (1997), *The International Organization of Credit. States and Global Finance in the World-Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- GILL, Stephen (1990), *American Hegemony and the Trilateral Commission*, Cambridge: Cambridge University Press.
- GILL, Stephen (1991), "Historical Materialism, Gramsci, and International Political Economy", en MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (eds.) (1991), *The New International Political Economy*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner, pp. 575.
- GILL, Stephen (ed.) (1993), *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*, Cambridge: Cambridge University Press.
- GILL, Stephen y LAW, David (1993), *The Global Political Economy. Perspectives, Problems and Policies*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 4ª ed. (1ª ed., 1988).
- GILPIN, Robert (1975), *US Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment*, Nueva York: Basic Books.
- GILPIN, Robert (1987), *The Political Economy of International Relations*, Princeton, N.J.: Princeton University Press (trad. española [1990], *La Economía política de las Relaciones Internacionales*, Buenos

Aires: GEL).

- GOODMAN, John B. y PAULY, Louis W. (1993), "The Obsolescence of Capital Controls? Economic Management in an Age of Global Markets", *World Politics*, vol. 46, nº 1, pp. 50-82.
- GRASA, Rafael (1997), "La reestructuración de la teoría de las relaciones internacionales en la posguerra fría: el realismo y el desafío del liberalismo neoinstitucional", en *Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 1996*, Madrid: Tecnos/Universidad del País Vasco, pp. 107-148.
- GRIECO, Joseph M. (1988), "Anarchy and the Limits of Cooperation: A Realist Critique of the Newest Liberal Institutionalism", *International Organization*, vol. 42, nº 3, pp. 485-507.
- HELLEINER, Eric (1994), *States and the Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s*, Ithaca, N.Y.: Harvard University Press.
- HELLEINER, Eric (1994), "The world of money: The political economy of international political mobility", *Policy Sciences*, vol. 27, nº 4, pp. 295-298.
- HETTNE, Björn (1995), "Introduction: The International Political Economy of Transformation", en HETTNE, Björn (ed.) (1995), *International Political Economy. Understanding Global Disorder*, Halifax: Fernwood Books, pp. 30.
- HETTNE, Björn (ed.) (1995), *International Political Economy. Understanding Global Disorder*, Halifax: Fernwood Books.
- HIGGOTT, Richard A. (1994), "International Political Economy", en GROOM, A. J. R. y LIGTH, M. (eds.) (1994), *Contemporary International Relations: A guide to Theory*, Londres, Pinter, pp. 156-169.
- HIGGOTT, Richard A.; LEAVER, Richard; RAVENHILL, John (eds.) (1993), *Pacific Economic Relations in the 1990s: Cooperation or Conflict?*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner.
- IBÁÑEZ, Josep (1999), *La tríada en la economía política internacional contemporánea*, memoria de doctorado presentada en la Universidad Autónoma de Barcelona (trabajo no publicado).
- JONES, R.J. Barry (ed.) (1983), *Perspectives on Political Economy*, Londres: Francis Pinter.
- KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph (1972), *Transnational Relations and World Politics*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph (1977), *Power and Interdependence: World Politics in Transition*, Boston, Mass.: Little & Brown (trad. española [1988], *Poder e interdependencia*, Buenos Aires: Grupo Editorial Latinoamericano).
- KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph S. (1973), "World Politics and the International Economic System", en BERGSTEN, Fred C. (ed.) (1973), *The Future of the International Economic Order: An Agenda for Research*, Lexington, Mass.: D.C. Heath and Co.
- KINDELBERGER, Charles (1970), *Power and Money: the Economics of International Politics and the Politics of International Economics*, Nueva York: Basic Books.
- INAYATULLAH, Naeen y RUPERT, Mark (1994), "Hobbes, Smith and the Problem of Mixed Ontologies in Neorealist IPE", en ROSOW, Stephen J.; INAYATULLAH, Naeen; RUPERT, Mark (eds.) (1994), *The Global Economy as Political Space*, Londres: Lynne Rienner, pp. 685.
- KRASNER, Stephen D. (1978), *Defending the National Interest: Raw Materials Investments and US Foreign Policy*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- LIPSCHUTZ, Ronnie D. y MAYER, Judith (1996), *Global Civil Society and Global Economic Governance: The Politics of Nature from Place to Planet*, Albany: State University of New York.
- MAY, Christopher (1996), "Strange fruit: Susan Strange's Theory of Structural Power in the International Political Economy", *Global Society*, vol. 10, nº 2, pp. 167-189.

- MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (1991), "Getting Beyond the 'Common Sense' of the IPE Orthodoxy", en MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (eds.) (1991), *The New International Political Economy*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner, pp. 131.
- MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (eds.) (1991), *The New International Political Economy*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner.
- MYTELKA, Lynn K. y DELAPIERRE, Michel (1999), "Strategic Partnerships, Knowledge-Based Networked Oligopolies, and the State" en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 129-149.
- O'BRIEN, Richard (1992), *Global Financial Integration: The End of Geography*, Nueva York: The Royal Institute of International Affairs/Council on Foreign Relations Press.
- O'BRIEN, Richard (1995), "International political economy and International Relations: apprentice or teacher?", en MACMILLAN, J. y LINKLATER, A. (eds.) (1995), *Boundaries in Question. New Directions in International Relations*, Londres: Pinter, pp. 89-106.
- OHMAE, Kenichi (1985), *Triad Power. The Coming Shape of Global Competition*, Nueva York: The Free Press (trad. española [1991], *El poder de la triada. Las nuevas reglas de la competencia mundial*, Madrid: McGraw-Hill).
- PAULY, Louis W. y REICH, Simon (1997), "National structures and multinational corporate behavior: enduring differences in the age of globalization", *International Organization*, vol. 51, nº 1, pp. 1-30.
- PETTMAN, Ralph (1996), *Understanding International Political Economy with readings for the fatigued*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner.
- POLANYI, Karl (1997), *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, Madrid: La Piqueta (1ª ed. en inglés [1944], *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Time*, Boston: Beacon Press).
- ROSOW, Stephen J.; INAYATULLAH, Naeen; RUPERT, Mark (eds.) (1994), *The Global Economy as Political Space*, Londres: Lynne Rienner.
- RUSSELL, Alan (1997), "Technology as knowledge. Generic Technology and change in the global political economy", en TALALAY, Michael; FARRANDS, Chris y TOOZE, Roger (eds.) (1997), *Technology, Culture and Competitiveness. Change and the World Political Economy*, Londres: Routledge, pp. 41-57.
- SELL, Susan K. (1999), "Multinational Corporations as Agents of Change: The Globalization of Intellectual Property Rights", en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 169-197.
- SPERO, Joan E. (1977), *The Politics of International Economic Relations*, Londres: Allen and Unwin.
- STANILAND, Martin (1985), *What Is Political Economy? A Study of Social Theory and Underdevelopment*, New Haven: Yale University Press.
- STOPFORD, John y STRANGE, Susan (1991), *Rival states, rival firms. Competition for world market shares*, Cambridge: Cambridge University Press;
- STRANGE, Susan (1970), "International economics and international relations: a case of mutual neglect", *International Affairs*, vol. 46, nº 2, pp. 304-315.
- STRANGE, Susan (1971), *Sterling and British Policy*, Oxford: Oxford University Press / RIIA.

- STRANGE, Susan (1972), "International Economic Relations I: The Need for an Interdisciplinary Approach", en MORGAN, Roger (ed.) (1972), *The Study of International Affairs: Essays in Honour of Kenneth Younger*, Londres: RIIA / Oxford University Press, pp. 63-84.
- STRANGE, Susan (1976), *International Monetary Relations*, vol. II de SHONFIELD, A. (ed.) (1976), *International Economic Relations in the Western World 1959-71*, Oxford: Oxford University Press / RIIA.
- STRANGE, Susan (1983), "Structures, Values and Risk in the Study of the International Political Economy", en JONES, R.J. Barry (ed.) (1983), *Perspectives on Political Economy*, Londres: Francis Pinter, pp. 209-230.
- STRANGE, Susan (1986), *Casino Capitalism*, Oxford: Basil Blackwell.
- STRANGE, Susan (1988), *States and Markets*, Londres: Pinter.
- STRANGE, Susan (1990), "The Name of the Game", en RIZOPOULOS, Nicholas (ed.) (1990), *Sea-Changes: American Foreign Policy in a World Transformed*, Nueva York: Council on Foreign Relations Press, pp. 238-273.
- STRANGE, Susan (1991), "An Eclectic Approach", en MURPHY, Craig N. y TOOZE, Roger (eds.) (1991), *The New International Political Economy*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner, pp. 33-49.
- STRANGE, Susan (1995), "Political Economy and International Relations", en BOOTH, Ken y SMITH, Steve (eds.) (1995), *International Relations Theory Today*, Cambridge, Polity Press, pp. 154-174.
- STRANGE, Susan (1999), *Dinero loco. El descontrol del sistema financiero global*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en inglés, 1998).
- STRANGE, Susan (2001), *La retirada del Estado. La difusión del poder en la economía mundial*, Barcelona: Icaria / Intermón Oxfam (1ª ed. en inglés, 1996).
- STRANGE, Susan (ed.) (1984), *Paths to International Political Economy*, Londres: George Allen and Unwin.
- TALALAY, Michael; FARRANDS, Chris y TOOZE, Roger (eds.) (1997), *Technology, Culture and Competitiveness. Change and the World Political Economy*, Londres: Routledge.
- TALALAY, Michael; TOOZE, Roger y FARRANDS, Chris (1997), "Technology, culture and competitiveness: change and the world political economy", en TALALAY, Michael; FARRANDS, Chris y TOOZE, Roger (eds.) (1997), *Technology, Culture and Competitiveness. Change and the World Political Economy*, Londres: Routledge, pp. 1-9.
- TOOZE, Roger (1984), "Perspectives and Theory: A Consumer's Guide", en STRANGE, Susan (1984), *Paths to International Political Economy*, Londres: George Allen and Unwin, pp. ***.

1.3. PODER Y AUTORIDAD

- BACHRACH, Peter y BARATZ, Morton S. (1962), "The two faces of power", *American Political Science Review*, vol. 56, pp. 947-952.
- BACHRACH, Peter y BARATZ, Morton S. (1963), "Decisions and nondecisions: an analytical framework", *American Political Science Review*, vol. 57, pp. 646-51.
- BACHRACH, Peter y BARATZ, Morton S. (1970), *Power and Poverty. Theory and Practice*, Nueva York: Oxford University Press.

- BALDWIN, David A. (1980), "Interdependence and power: a conceptual analysis", *International Organization*, vol. 34, nº 4, pp. 475-506.
- BALDWIN, David A. (1989), *Paradoxes of Power*, Nueva York: Basil Blackwell.
- BLAU, Peter M. (1964), *Exchange and Power in Social Life*, Nueva York: Wiley.
- BLAU, Peter (1963), "Critical remarks on Weber's theory of authority", *American Political Science Review*, vol. 57, nº 1, pp. 305-316.
- CUTLER, A. Claire (1997), "Artifice, ideology and paradox: the public/private distinction in international law", *Review of International Political Economy*, vol. 4, nº 2, pp. 261-285.
- CUTLER, A. Claire (1999), "Locating 'Authority' in the Global Political Economy", *International Studies Quarterly*, vol. 43, pp. 59-81.
- CUTLER, A. Claire (1999), "Private Authority in International Trade Relations: The Case of Maritime Transport", en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 283-329.
- CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press.
- CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (1999), "Private Authority and International Affairs", en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 3-28.
- CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (1999), "The Contours and Significance of Private Authority in International Affairs", en CUTLER, A. Claire; HAUFLE, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 333-376.
- DAHL, Robert A. (1957), "The Concept of Power", *Behavioral Science*, vol. 2, nº 3, pp. 202-15.
- DAHL, Robert A. (1961), *Who governs? Democracy and power in an American city*, New Haven: Yale University Press.
- DEZALAY, Yves y GARTH, Bryant (1995), "Merchants of Law as Moral Entrepreneurs: Constructing International Justice from the Competition for Transnational Business Disputes", *Law and Society Review*, vol. 29, nº 1, pp. 27-64.
- DYER, Hugh C. y MANGASARIAN, Leon (1989), *The Study of International Relations. The State of the Art*, Nueva York: St. Martin's Press.
- FERGUSON, Yale H. (1998), "Hedley Bull's *The Anarchical Society* Revisited: States or Polities in Global Politics?", en ROBERSON, Barbara A. (ed.) (1998), *International Society and the Development of International Relations Theory*, Londres / Washington: Pinter, pp. 184-209.
- FERGUSON, Yale H. y MANSBACH, Richard W. (1996), "Political Space and Westphalian States in a World of 'Polities': Beyond Inside/Outside", *Global Governance*, vol. 2, pp. 261-287.
- FREI, Christoph (1994), *Hans J. Morgenthau: Eine intellektuelle Biographie*, Berna, Stuttgart y Viena, 2ª ed.
- FRIEDMAN, R. B. (1990), "On the Concept of Authority in Political Philosophy", en RAZ, Joseph (ed.) (1990), *Authority*, Oxford: Basil Blackwell, pp. 56-91.
- GUZZINI, Stefano (1993), "Structural power: the limits of neorealist power analysis", *International Organization*, vol. 47, nº 3, pp. 443-478.

- HAUFLER, Virginia (1999), "Self-Regulation and Business Norms: Political Risk, Political Activism", en CUTLER, A. Claire; HAUFLER, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 199-222.
- HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. y BIELER, Andreas (eds.) (2000), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Londres/Nueva York: Routledge.
- HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. y BIELER, Andreas (2000), "Introduction. Globalisation and non-state actors", en HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. y BIELER, Andreas (eds.) (2000), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Londres/Nueva York: Routledge, pp. 1-12.
- KNORR, Klaus (1973), *Power and Wealth. The Political Economy of International Power*, Londres: Macmillan.
- LASSWELL, Harold D. y KAPLAN, Abraham (1950), *Power and Society*, New Haven: Yale University Press.
- LINCOLN, Bruce (1994), *Authority. Construction and Corrosion*, Chicago: The University of Chicago Press.
- LUKES, Steven (1985), *El poder. Un enfoque radical*, Madrid: Siglo XXI (1ª ed. en inglés, 1974).
- MILLS, C. Wright (1956), *The Power Elite*, Nueva York: Oxford University Press.
- MORRIS, Peter (1987), *Power. A Philosophical Analysis*, Manchester: Manchester University Press.
- NYE, Joseph S. Jr. (1990), "Soft Power", *Foreign Policy*, nº 80, otoño, pp. 153-171.
- PARSONS, Talcott (1963), "On the concept of political power", *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 107, pp. 232-262.
- PICHLER, Hans-Karl (1998), "The godfathers of 'truth': Max Weber and Carl Schmitt in Morgenthau's theory of power politics", *Review of International Studies*, vol. 24, pp. 185-200.
- RAZ, Joseph (1990), "Introduction", en RAZ, Joseph (ed.) (1990), *Authority*, Oxford: Basil Blackwell, pp. 19.
- RAZ, Joseph (ed.) (1990), *Authority*, Oxford: Basil Blackwell.
- CLINE, Ray S. (1975), *World Power Assessment: A Calculus of Strategic Shift*, Boulder, Colo.: Westview Press.
- RUSSELL, Bertrand (ed.) (1988), *Power*, Londres: Unwin Hyman (1ª ed. en inglés, 1938).

1.4. ESTADO Y SOBERANÍA

- AGNEW, John (1999), "Mapping Political Power Beyond State Boundaries: Territory, Identity, and Movement in World Politics", *Millenium. Journal of International Studies*, vol. 28, nº 3, pp. 499-521.
- APPADURAI, Arjun (1996), "Sovereignty without Territoriality: Notes for a Postnational Geography", en YAEGER, Patricia (ed.) (1996), *The Geography of Identity*, Ann Arbor: The University of Michigan Press, pp. 40-58.
- BARKIN, J. Samuel y CRONIN, Bruce (1994), "The state and the nation: changing norms and the rules of sovereignty in international relations", *International Organization*, vol. 48, nº 1, pp. 107-130.

- BIERSTEKER, Thomas J. y WEBER, Cynthia (eds.) (1996), *State Sovereignty as a Social Construct*, Cambridge: Cambridge University Press.
- CAMERON, Angus y PALAN, Ronen (1999), "The Imagined Economy: Mapping Transformations in the Contemporary State", *Millenium: Journal of International Studies*, vol. 28, nº 2, pp. 267-288.
- CERNY, Philip G. (1990), *The Changing Architecture of Politics: Structure, Agency, and the Future of the State*, Londres: SAGE.
- CUTLER, A. Claire (2001), "Critical reflections on the Westphalian assumptions of international law and organization: a crisis of legitimacy", *Review of International Studies*, vol. 27, pp. 133-150.
- EDKINS, Jenny; PERSRAM, Nalili; PIN-FAT, Véronique (eds.) (1999), *Sovereignty and Subjectivity*, Londres: Lynne Rienner.
- FOWLER, Michael Ross y BUNK, Julie Marie (1996), "What constitutes the sovereign state?", *Review of International Studies*, vol. 22, pp. 381-404.
- HASHMI, Sohail H. (ed.) (1997), *State Sovereignty. Change and Persistence in International Relations*, University Park, PA: The Pennsylvania State University Press.
- HELD, David (2002), "Law of States, Law of Peoples: Three Models of Sovereignty", *Legal Theory*, vol. 8, pp. 1-44.
- KRASNER, Stephen D. (1995), "Compromising Westphalia", *International Security*, vol. 20, nº 3, invierno, pp. 115-151.
- LAUTERPACHT, Eli (1997), "Sovereignty—myth or reality?", *International Affairs*, vol. 73, nº 1, pp. 137-150.
- MANN, Michael (1997), "Has globalization ended the rise and rise of the nation-state?", *Review of International Political Economy*, vol. 4, nº 3, pp. 472-496.
- PALAN, Ronen; ABBOTT, Jason (con DEANS, Phil) (1996), *State Strategies in the Global Political Economy*, Londres: Pinter.
- PAUL, Darel E. (1999), "Sovereignty, survival and the Westphalian blind alley in International Relations", *Review of International Studies*, vol. 25, pp. 217-231.
- REICH, Robert B. (1991), *The Work of Nations*, Nueva York: Knopf (trad. española [1993], *El trabajo de las naciones*, Madrid: Javier Vergara).
- SASSEN, Saskia (2001), *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*, Barcelona: Edicions Bellatera (1ª ed. en inglés, 1996).
- SCHACHTER, Oscar (1993), "Sovereignty – Then and Now", en MACDONALD, R. St. J. (ed.) (1993), *Essays in Honour of Wang Tieya*, Dordrecht: Kluwer Law International, pp. 671-688.
- SPRUYT, Hendrik (1994), *The Sovereign State and Its Competitors*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- STRANGE, Susan (1991), "Big Business and the State", *Millenium Journal of International Studies*, vol. 20, nº 2, pp. 245-250.
- STRANGE, Susan (1992), "States, firms and diplomacy", *International Affairs*, vol. 68, nº 1, pp. 1-15.
- STRANGE, Susan (1999), "The Westfailure system", *Review of International Studies*, vol. 25, pp. 345-354.
- WEISS, Linda (1998), *The Myth of the Powerless State. Governing the Economy in a Global Era*, Oxford: Polity Press.

WRISTON, W. (1992), *The Twilight of Sovereignty*, Nueva York: Charles Scribners Sons.

1.5. REGÍMENES INTERNACIONALES

- ABBOTT, Kenneth W.; KEOHANE, Robert O.; MORAVCSIK, Andrew; SLAUGHTER, Anne-Marie; SNIDAL, Duncan (2000), "The Concept of Legalization", *International Organization*, vol. 54, nº 3, pp. 401-419.
- ABBOTT, Kenneth W.; SNIDAL, Duncan (2000), "Hard and Soft Law in International Governance", *International Organization*, vol. 54, nº 3, pp. 421-456.
- CHINKIN, Christine (2000), "Normative Development in the International Legal System", en SHELTON, Dinah (ed.) (2000), *Commitment and Compliance. The Role of Non-Binding Norms in the International Legal System*, Oxford: Oxford University Press, pp. 21-42.
- FINNEMORE, Martha y TOOPE, Stephen J. (2001), "Alternatives to 'Legalization': Richer Views of Law and Politics", *International Organization*, vol. 55, nº 3, pp. 743-758.
- FLORINI, Ann (1996), "The Evolution of International Norms", *International Studies Quarterly*, vol. 40, pp. 363-389.
- GALE, Fred (1998), "Cave 'Cave! Hic dragones': a neo-Gramscian deconstruction and reconstruction of international regime theory", *Review of International Political Economy*, vol. 5, nº 2, pp. 252-283.
- HAUFLER, Virginia (1993), "Crossing the Boundary between Public and Private: International Regimes and Non-State Actors", en RITTBERGER, Volker (ed.) (1993), *Regime Theory and International Relations*, Oxford: Clarendon Press, pp. 94-111.
- HAUFLER, Virginia (2000), "Private sector international regimes", en HIGGOTT, Richard A.; UNDERHILL, Geoffrey R. y BIELER, Andreas (eds.) (2000), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Londres/Nueva York: Routledge, pp. 121-137.
- HURRELL, Andrew (1993), "International Society and the Study of Regimes: A Reflective Approach", en RITTBERGER, Volker (ed.) (1993), *Regime Theory and International Relations*, Oxford: Clarendon Press, pp. 49-72.
- KEOHANE, Robert O. (1988), "International Institutions: Two Approaches", *International Studies Quarterly*, vol. 32, pp. 379-396.
- KRASNER, Stephen D. (1982), "Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables", reimpr. en KRASNER, Stephen D. (ed.) (1983), *International Regimes*, Ithaca / Londres: Cornell University Press, pp. 1-21.
- KRASNER, Stephen D. (ed.) (1983), *International Regimes*, Ithaca / Londres: Cornell University Press.
- KRATOCHWIL, Friedrich y RUGGIE, John Gerard (1986), "International organization: a state of the art or an art of the state", *International Organization*, vol. 40, pp. 753-775.
- KRATOCHWIL, Friedrich (1993), "Contract and Regimes. Do Issue Specificity and Variations of Formality Matter?", en RITTBERGER, Volker (ed.) (1993), *Regime Theory and International Relations*, Oxford: Clarendon Press, pp. 74-93.
- RITTBERGER, Volker (ed.) (1993), *Regime Theory and International Relations*, Oxford: Clarendon Press.

- RUGGIE, John Gerard (1975), "International responses to technology: Concepts and trends", *International Organization*, vol. 29, nº 3, pp. 557-583.
- RUGGIE, John Gerard (1998), "The new institucionalism in international relations", reimpr. en RUGGIE, John Gerard (1998), *Constructing the World Polity*, Londres: Routledge, pp. 45-61.
- STRANGE, Susan (1982), "*Cave! hic dragones*: a critique of regime analysis", en KRASNER, Stephen D. (ed.) (1983), *International Regimes*, Ithaca / Londres: Cornell University Press, pp. 337-354.
- YOUNG, Oran (1980), "International Regimes: Problems of Concept Formation", *World Politics*, vol. 32, pp. 331-356.

1.6. GLOBALIZACIÓN Y GOBERNACIÓN GLOBAL

- ALBROW, Martin (1996), *The Global Age*, Cambridge: Polity Press.
- AMAN, Alfred C., Jr. (1998), "The Globalizing State: A Future Oriented Perspective on the Public/Private Distinction, Federalism, and Democracy", *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, vol. 31, nº 3, pp. 769-870.
- CERNY, Philip G. (1994), "The dynamics of financial globalization: Technology, market structure, and policy response", *Policy Sciences*, vol. 27, nº 4, pp. 326-329.
- CERNY, Philip G. (1995), "Globalization and the changing logic of collective action", *International Organization*, vol. 49, nº 4, pp. 595-625.
- COMOR, Edward A. (1999), "Governance and the Nation-State in a Knowledge-Based Political Economy", en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 117-134.
- COX, Robert W. (1996), "A Perspective on Globalization", en MITTLEMAN, James H. (ed.) (1996), *Globalization. Critical Reflections*, Londres: Lynne Rienner.
- CZEMPIEL, Ernst-Otto (1992), "Governance and democratization", en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 250-271.
- DUNNING, John H. (1993), *The Globalization of Business*, Londres: Routledge.
- DESAI, Meghnad (1995), "Global Governance", en DESAI, Meghnad y REDFERN, Paul (eds.) (1995), *Global Governance. Ethics and Economics of the New World Order*, Londres: Pinter, pp. 6-21.
- DESAI, Meghnad y REDFERN, Paul (eds.) (1995), *Global Governance. Ethics and Economics of the New World Order*, Londres: Pinter.
- FALK, Richard (1995), *On Humane Governance: Toward a New Global Politics*, University Park, PA: The Pennsylvania State University Press.
- FERGUSON, Yale H. y MANSBACH, Richard W. (1999), "History's Revenge and Future Shock: The Remapping of Global Politics", en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 197-238.

- FINKELSTEIN, Lawrence S. (1995), "What Is Global Governance?", *Global Governance*, vol. 1, pp. 367-372.
- GARCÍA, Caterina (1999), "La globalización en la sociedad internacional contemporánea: dimensiones y problemas desde la perspectiva de las Relaciones Internacionales", *Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 1998*, Madrid/Bilbao: Tecnos/Universidad del País Vasco, pp.319-350.
- GARCÍA, Caterina (2001), "Globalización y desigualdad", *Tiempo de paz*, nº 60, pp. 31-40.
- GEORGE, Susan (1996), "Comment la pensée devint unique", *Le Monde Diplomatique*, agosto, pp. 16-17.
- HELD, David y MCGREW, Anthony (eds.) (2000), *The Global Transformations Reader. An Introduction to the Globalization Debate*, Oxford: Polity.
- HELD, David y MCGREW, Anthony; GOLDBLATT, David y PERRATON, Jonathan (1999), *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*, Stanford: Stanford University Press.
- HELLEINER, Gerald K. (2001), "Markets, Politics, and Globalization: Can the Global Economy Be Civilized?", *Global Governance*, vol. 7, pp. 243-263.
- HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press.
- HEWSON, Martin (1999), "Did Global Governance Create Informational Globalism?", en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 97-115.
- HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press.
- HEWITT DE ALCÁNTARA, Cynthia (1998), "Uses and abuses of the concept of governance", *International Social Science Journal*, vol. 155, pp. 105-113.
- HIGGOTT, Richard A. (2000), "Contested Globalization: the changing context and normative challenges", *Review of International Studies*, vol. 26, nº 1, pp. 131-153.
- HIGGOTT, Richard y PHILLIPS, Nicola (2000), "Challenging triumphalism and convergence: the limits of global liberalization in Asia and Latin America", *Review of International Studies*, vol. 26, nº 3, pp. 359-379.
- HIRST, Paul (1997), "The global economy – myths and realities", *International Affairs*, vol. 73, nº 3, pp. 409-425.
- HIRST, Paul y THOMPSON, Grahame (1996), *Globalization in question: the international economy and the possibilities of governance*, Cambridge: Polity.
- HOLSTI, Kal J. (1992), "Governance without government: polyarchy in nineteenth-century European international politics", en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 30-57.
- HOOGVELT (1997), *Globalisation and the Postcolonial World: The New Political Economy of Development*, Londres: Macmillan.
- IBÁÑEZ, Josep (1999), "La realidad de la globalización. Procesos, factores y actores de un incipiente sistema global", *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, vol. 1, nº 1, pp 41-61.
- LUARD, E. (1990), *The Globalisation of Politics*, Londres: Macmillan.
- MASSICOTTE, Marie-Josée (1999), "Global Governance and the Global Political Economy: Three Texts in Search of a Synthesis", *Global Governance*, vol. 5, pp. 127-148.

- MCLUHAN, M. (1964), *Understanding Media*, Londres: Routledge.
- MITTLEMAN, James H. (2000), *The Globalization Syndrome. Transformation and Resistance.*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- MITTLEMAN, James H. (ed.) (1996), *Globalization. Critical Reflections*, Londres: Lynne Rienner.
- MURPHY, Craig N. (1994), *International Organization and Industrial Change: Global Governance since 1850*, Nueva York: Oxford University Press.
- NYE, Joseph S. y DONAHUE, John D. (eds.) (2000), *Governance in a Globalizing World*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- PALAN, Ronen (1999), "Global Governance and Social Closure", en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 55-70.
- PHILLIPS, Nicola y HIGGOTT, Richard A. (1999), *Global Governance and the Public Domain: Collective Goods in a "Post-Washington Consensus Era"*, CSGR Working Paper, nº 47, Warwick: Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation (CSGR).
- QURESHI, Zia (1996), "Globalization: New Opportunities, Tough Challenges", *Finance & Development*, marzo, pp. 30-33.
- RAMONET, Ignacio (1995), *Cómo nos venden la moto*, Barcelona: Icaria.
- RHODES, R. A. W. (1996), "The New Governance: Governing without Government", *Political Studies*, vol. XLIV, pp. 652-667.
- ROBERTSON, Roland (1992), *Globalization. Social Theory and Global Culture*, Londres: SAGE.
- RODRIK, Dani (1997), *Has Globalization Gone Too Far?*, Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- RODRIK, Dani (2000), "Governance of Economic Globalization", en NYE, Joseph S. & DONAHUE, John D. (eds.), *Governance in a Globalizing World*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press, pp. 347-365.
- ROSENAU, James N. (1992), "Governance, Order and Change in World Politics", en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 1-29.
- ROSENAU, James N. (1995), "Governance in the Twenty-first Century", *Global Governance*, vol. 1, pp. 13-43.
- ROSENAU, James N. (1997), *Along the Domestic-Foreign Frontier: Exploring Governance in a Turbulent World*, Cambridge: Cambridge University Press.
- ROSENDORF, Neal M. (2000), "Social and Cultural Globalization: Concepts, History, and America's Role", en NYE, Joseph S. & DONAHUE, John D. (eds.) (2000), *Governance in a Globalizing World*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press, pp. 109-134.
- RUDRA, Nita (2002), "Globalization and the Decline of the Welfare State in Less-Developed Countries", *International Organization*, vol. 56, nº 2, pp. 411-445.
- SAMUELSON, Paul A. (2002), "Cómo la globalización fomenta y mitiga a la vez la desigualdad", *El País (suplemento Negocios)*, 22 de septiembre de 2002, p. 21.
- SASSEN, Saskia (1991), *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton, N.J.: Princeton University Press (trad. española [1999], *La ciudad global*, Buenos Aires: EUDEBA).
- SCHAEFFER, Robert K. (1997), *Understanding Globalization. The Social Consequences of Political, Economic and Environmental Change*, Lanham, Maryland / Oxford: Rowman & Littlefield.

- SCHOLTE, Jan Aart (1999), "Globalisation: prospects for a paradigm shift", en SHAW, Martin (ed.) (1999), *Politics and Globalisation. Knowledge, ethics and agency*, Londres: Routledge, pp. 9-22.
- SHAW, Martin (ed.) (1999), *Politics and Globalisation. Knowledge, ethics and agency*, Londres: Routledge.
- SIMAI, Mihaly (1995), *The Future of Global Governance Managing Risk and Change in the International System*, Nueva York: Twentieth Century Fund Press.
- SINCLAIR, Timothy J. (1994), "Passing Judgement: Credit Rating Processes as Regulatory Mechanisms of Governance in the Emerging World Order", *Review of International Political Economy*, vol. 1, nº 1, pp. 133-159.
- SINCLAIR, Timothy J. (1999), "Bond-Rating Agencies and Coordination in the Global Political Economy", en CUTLER, A. Claire; HAUFLER, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 153-167.
- SMOUTS, Marie-Claude (1998), "The proper use of governance in international relations", *International Social Science Journal*, vol. 155, pp. 81-89.
- SOEDERBERG, Susanne (2001), "The Emperor's New Suit: The New International Financial Architecture as a Reinvention of the Washington Consensus", *Global Governance*, vol. 7, pp. 453-467.
- STOKER, Gerry (1998), "Governance as theory: five propositions", *International Social Science Journal*, vol. 155, pp. 17-28.
- VAN BERGEIJK, Peter A.G. y MENSINK, Nico W. (1997), "Measuring Globalization", *Journal of World Trade*, vol. 31, nº 3.
- WILLIAMSON, John (1993), "Democracy and the 'Washington Consensus'", *World Development*, vol. 21, pp. 1329-1336.
- WOODS, Ngaire (1999), "Good Governance in International Organizations", *Global Governance*, vol. 5, pp. 39-61.
- WOODS, Ngaire y NARLIKAR, Amrita (2001), "Governance and the limits of accountability: the WTO, the IMF, and the World Bank", *International Social Science Journal*, vol. 170, pp. 569-581.
- WRISTON, Walter B. (1997), "Bits, Bytes, and Diplomacy", *Foreign Affairs*, vol. 76, nº 5, pp. 172-182.
- ZACHER, Mark W. (1992), "The decaying pillars of the Westphalian temple: implications for international order and governance", en ROSENAU, James N. y CZEMPIEL, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 58-101.

2. TEORÍA POLÍTICA Y TEORÍA SOCIOLÓGICA

- BAUMAN, Zygmunt (1992), *Intimations of Postmodernity*, Londres: Routledge.
- BECK, Ulrich (1988), *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en alemán, 1986).
- BECK, Ulrich (2002), *La sociedad del riesgo global*, Madrid: Siglo XXI (1ª ed. en inglés, 1999).
- BELL, Daniel (1973), *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*, Nueva York: Basic Books.

- BOBBIO, Norberto (1987), *Estado, gobierno, sociedad. Contribución a una teoría general de la política*, Barcelona: Plaza & Janés (1ª ed. en italiano, 1978).
- DE JOUVENEL, Bertrand (1963), *The Pure Theory of Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- DELEUZE, G. y GUATTARI, F. (eds.) (1987), *A Thousand Plateaus: Capitalism and Schizophrenia*, Minneapolis: University of Minnesota Press.
- DEUTSCH, Karl W. (1980), *Los nervios del gobierno. Modelos de comunicación y control políticos*, Buenos Aires: Paidós (1ª ed. en inglés, 1963).
- FEATHERSTONE, Mike y LASH, Scott (eds.) (1999), *Spaces of Culture. City, Nation, World*, Londres: SAGE.
- GIDDENS, Anthony (1990), *The Consequences of Modernity*, Cambridge: Polity Press.
- GÓMEZ ORFANEL, Germán (1991), "Carl Schmitt y el decisionismo político", en VALLESPÍN, Fernando (comp.) (1991), *Historia de la Teoría Política*, vol. 5, Madrid: Alianza Editorial, pp. 243-272.
- GONZÁLEZ CASANOVA, José A. (1968), *Comunicación humana y comunidad política*, Madrid: Tecnos.
- HARVEY, David (1990), *The Condition of Postmodernity*, Oxford: Basil Blackwell.
- HELD, David (1997), *La democracia y el orden global. Del Estado moderno al gobierno cosmopolita*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en inglés, 1995).
- HUYSMANS, Jef (1999), "Know your Schmitt: a godfather of truth and the spectre of Nazism", *Review of International Studies*, vol. 25, pp. 323-328.
- JORDANA, Jacint (1993), *Organitzacions d'interessos i xarxes de polítiques: cap a una resituació del paper de l'Estat*, Working Paper de l'Institut d'Estudis Socials Avançats, nº 95/3, Barcelona: CSIC / UPF.
- KLARE, Karl (1982), "The public/private distinction in labour law", *University of Pennsylvania Law Review*, vol. 130, pp. 1358-1422.
- KUMAR, Krishan (1978), *Prophecy and Progress: The Sociology of Industrial and Post-Industrial Society*, Londres: Allen Lane.
- LATHAM, Robert (1999), "Politics in a Floating World", en HEWSON, Martin y SINCLAIR, Timothy J. (eds.) (1999), *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 23-53.
- MACPHERSON, Crawford (1973), *Democratic Theory: Essays in Retrieval*, Oxford: Clarendon.
- MOELLENDORF, Darel (2002), *Cosmopolitan Justice*, Cambridge, Mass.: Westview Press.
- PARSONS, Talcott y SMELSER, Neil E. (1956), *Economy and Society*, Glencoe, Ill.: The Free Press of Glencoe.
- RAWLS, John (2001), *El derecho de gentes*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en inglés, 1999).
- SCHMITT, Carl (1999), *El concepto de lo político*, Madrid: Alianza Editorial, 1ª reimpr. (1ª ed. en alemán, 1932).
- SCHUMPETER, Joseph A. (1961), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Madrid: Aguilar (1ª ed. en inglés, 1942).
- TÖNNIES, Ferdinand (1979), *Comunidad y asociación*, Barcelona: Península (1ª ed. en alemán, 1887).

VALLESPÍN, Fernando (comp.) (1991), *Historia de la Teoría Política*, vol. 5, Madrid: Alianza Editorial.

3. DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO

ANAND, R. P. (1986), "Sovereign Equality of States in International Law", *Recueil des Cours*, vol. 197 (1986-II), pp. 9-228.

BRIERLY, James L. (1989), *The Law of Nations. An Introduction to the International Law of Peace*, Oxford: Oxford University Press, 6ª ed. reimpr. (1ª ed., 1936).

CARRILLO SALCEDO, Juan Antonio (1969), *Soberanía del Estado y Derecho internacional*, Madrid: Tecnos.

CASANOVAS Y LA ROSA, Oriol (1993), "La vuelta a la teoría", *Hacia un nuevo orden internacional y europeo. Estudios en homenaje al Profesor Don Manuel Díez de Velasco*, Madrid: Tecnos, pp. 179-196.

CASANOVAS Y LA ROSA, Oriol (1998), "Unidad y pluralismo en Derecho internacional público", *Cursos Euromediterráneos Bancaja de Derecho Internacional*, vol. II, pp. 35-267.

CASANOVAS Y LA ROSA, Oriol (2001), *Unity and Pluralism in Public International Law*, Dordrecht: Kluwer Law International.

FOX, Gregory H. y ROTH, Brad R. (2000), *Democratic Governance and International Law*, Cambridge: Cambridge University Press.

HELLER, Hermann (1995), *La soberanía. Contribución a la teoría del derecho estatal y del derecho internacional*, México: Fondo de Cultura Económica, 2ª ed. (1ª ed. en alemán, 1927).

HENKIN, Louis (1993), "The Mythology of Sovereignty", en MACDONALD, R. St. J. (ed.) (1993), *Essays in Honour of Wang Tieya*, Dordrecht: Kluwer Law International, pp. 351-358.

HILLGENBERG, Hartmut (1999), "A Fresh Look at Soft Law", *European Journal of International Law*, vol. 10, nº 3, pp. 499-515.

KOSKENNIEMI, Martti (1989), *From Apology to Utopia. The Structure of International Legal Argument*, Helsinki: Lakimiesliiton Kustannus.

KOSKENNIEMI, Martti (2000), "Carl Schmitt, Hans Morgenthau, and the Image of Law in International Relations", en BYERS, M. (ed.) (2000), *The Role of Law in International Politics*, Nueva York: Oxford University Press, pp. 17-34.

MACDONALD, R. St. J. (ed.) (1993), *Essays in Honour of Wang Tieya*, Dordrecht: Kluwer Law International.

RODRIGO HERNÁNDEZ, Ángel J. (1997), *Las resoluciones obligatorias de las organizaciones internacionales de cooperación. Su recepción en el ordenamiento jurídico español*, Madrid: Tecnos.

ROTH-ARRIAZA, Naomi (2000), "'Soft Law' in a 'Hybrid' Organization: The International Organization for Standardization", en SHELTON, Dinah (ed.) (2000), *Commitment and Compliance. The Role of Non-Binding Norms in the International Legal System*, Oxford: Oxford University Press, pp. 263-281.

SCHMITT, Carl (1979), *El Nomos de la Tierra en el Derecho de Gentes del "Jus publicum europaeum"*, Madrid: Centro de Estudios Constitucionales (trad. del alemán [1974], *Der Nomos der Erde im Völkerrecht des Jus Publicum Europaeum*, Berlin: Duncker & Humboldt).

- SCHWARZENBERGER, Georg (1939), "The Rule of Law and the Disintegration of the International Society", *American Journal of International Law*, vol. 33, pp. 56-77.
- SHELTON, Dinah (ed.) (2000), *Commitment and Compliance. The Role of Non-Binding Norms in the International Legal System*, Oxford: Oxford University Press.
- SHELTON, Dinah (2000), "Introduction: Law, Non-Law and the Problem of 'Soft Law'", en SHELTON, Dinah (ed.) (2000), *Commitment and Compliance. The Role of Non-Binding Norms in the International Legal System*, Oxford: Oxford University Press, pp. 1-18.
- SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie (1993), "International Law and International Relations Theory: A Dual Agenda", *The American Journal of International Law*, vol. 87, pp. 205-239.
- SLAUGHTER BURLEY, Anne-Marie (1995), "International Law in a World of Liberal States", *European Journal of International Law*, vol. 6, pp. 503-538.
- TOMUSCHAT, Christian (1994), "Obligations arising for states without or against their will", *Recueil des Cours* vol. 241 (1993-IV), pp. 197-374.
- VIVES CHILLIDA, Julio A. (1998), "El fin de una etapa en las negociaciones sobre el Acuerdo Multilateral de Inversiones. Coloquio de la *Société Française pour le Droit International*, de 7 de diciembre de 1998", *Revista Española de Derecho Internacional*, vol. 2, pp. 277-282.
- VIVES CHILLIDA, Julio A. (2000), *Proyecto docente*, presentado en la Universitat Pompeu Fabra (trabajo no publicado).
- WEIL, Prosper (1996), "Le droit international en quête de son identité", *Recueil des Cours* vol. 237 (1992-VI), pp. 9-370.

4. ECONOMÍA INTERNACIONAL

- ARTHUR, W. Brian (1994), *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- BERGER, Suzanne y DORE, Ronald (eds.) (1996), *National Diversity and Global Capitalism*, Ithaca, NY: Cornell University Press.
- BERGSTEN, Fred C. (ed.) (1973), *The Future of the International Economic Order: An Agenda for Research*, Lexington, Mass.: D.C. Heath and Co.
- BLOCK, Fred (1977), *The Origins of International Economic Disorder*, Berkeley: University of California Press.
- BORDO, Michael D.; GOLDIN, Claudia D.; WHITE, Eugene N. (eds.) (1998), *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century*, Chicago: University of Chicago Press.
- BOURGUINAT, Henri (1992), *Finance internationale*, París: Presses Universitaires de France.
- BRYNJOLFSSON, Erik (1993), "The Productivity Paradox of Information Technology", *Communications of the ACM*, vol. 36, nº 12, diciembre de 1993.
- CHESNAIS, François (1997), *La mondialisation du capital*, París: Syros.
- DRUCKER, Peter F. (1986), "The Changed World Economy", *Foreign Affairs*, vol. 64, nº 4, primavera, pp. 768-791.

- DRUCKER, Peter F. (1997), "The Global Economy and the Nation State", *Foreign Affairs*, vol. 76, nº 5.
- ERNST, Dieter (1994), *Inter-Firms Networks and Market Structure: Driving Forces, Barriers and Patterns of Control*, Berkeley, CA: University of California / BRIE.
- FREEMAN, Richard B. (1995), "Are your wages set in Beijing?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, nº 3, pp. 15-32.
- GOODFRIEND, Marvin y KING, Robert G. (1997), "The new neoclassical Synthesis and the role of monetary policy", *NBER macroeconomics annual*, Cambridge, Mass.: MIT Press, pp. 23283.
- HIRSCH, Fred (1976), *Social Limits to Growth*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- KRUGMAN, Paul (1994), "Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?", *Harvard Business Review*, julio-agosto, pp. 113-121.
- KRUGMAN, Paul (1995), "Growing World Trade: Causes and Consequences", *Brookings Papers on Economic Activity*, nº 1.
- KRUGMAN, Paul (1997), *El internacionalismo "moderno". La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Barcelona: Ed. Crítica (1ª ed. en inglés, 1996).
- KRUGMAN, Paul y VENABLES, Anthony J. (1995), "Globalization and the Inequality of Nations", *National Bureau of Economic Research Working Paper nº 5098*, abril.
- LÉONARD, Jacques (ed.) (1997), *Les mouvements internationaux de capitaux*, París: Economica.
- LIPSEY, Robert E.; BLOMSTRÖM, Magnus y RAMSTETTER, Eric (1995), "Internationalised production in world output", *National Bureau of Economic Research Working Paper*, nº 5385.
- MADDISON, Angus (1995), *Monitoring the World Economy 1820-1992*, París: Centro de Desarrollo de la OCDE.
- MADEUF, Bernadette y MICHALET, Charles-Albert (1978), "A New Approach to International Economics", *International Social Science Journal*, vol. 30, nº 2, pp. 253-283.
- MUNDELL, R. A. (1968), *International Economics*, Londres: Macmillan.
- OBSTFELD, Maurice y TAYLOR, Alan (1998), "The Great Depression as a Watershed: International Capital Mobility over the Long Run", en BORDO, Michael D.; GOLDIN, Claudia D.; WHITE, Eugene N. (eds.) (1998), *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century*, Chicago: University of Chicago Press, pp. 353-402.
- PORTER, Michael E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York: The Free Press.
- PORTER, Michael E. (ed.) (1995), *Competition in Global Industries*, Boston, Mass.: Harvard Business School Press.
- SCHILLER, Robert (1999), *Irrational Exuberance*, New Haven: Yale University Press.
- TAMAMES, Ramón (ed.) (1995), *Entre bloques y globalidad*, Madrid: Editorial Complutense.
- TUGORES, Juan (1995), "Problemas actuales del sistema monetario internacional", en OROVAL, Esteve (ed.), *Crisi econòmica i nou context internacional*, Lleida: Ajuntament de Lleida, pp. 49-66.
- WOOD, Adrian (1994), *North-South Trade, Employment, and Inequality*, Oxford: Clarendon Press.

5. ECONOMÍA Y SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN

- AGRE, P.E. (2001), "Welcome to the Always-On World", *IEEE Spectrum*, pp. 12-13.
- ARTHUR, W. Brian (1988), "Competing technologies: an overview", en DOSI, Giovanni *et al* (eds.) (1988), *Technical Change and Economic Theory*, Londres: Pinter, pp. 590-607.
- BARCELÓ, Miquel (2001), "Del 'free software' al 'open source'", *Ciberpaís*, nº 10, p. 47.
- BORRUS, Michael y ZYSMAN, John (1997), *Wintelism and the Changing Terms of Global Competition: Prototype of the Future?*, Berkeley Roundtable on International Economy (BRIE) Working Paper, nº 96B, Berkeley, CA: Berkeley Roundtable on the International Economy, University of California.
- BRYNJOLFSSON, Erik & KAHIN, Brian (eds.) (2000), *Understanding the Digital Economy*, Boston, Mass.: MIT Press.
- CHRISTENSEN, Clayton (1997), *The Innovator's Dilemma*, Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.
- COHEN, Stephen S.; DELONG, J. Bradford y ZYSMAN, John (2000), *Tools for Thought: What Is New and Important About the 'E-conomy'?*, Berkeley Roundtable on International Economy (BRIE) Working Paper, nº 138, Berkeley, CA: Berkeley Roundtable on the International Economy, University of California.
- CASTELLS, Manuel (1997), *La era de la información. Economía, sociedad, cultura* (3 vols.), Madrid: Alianza Editorial (1ª ed. en inglés [1996], *The Information Age: Economy, Society and Culture* Cambridge, Mass.: Blackwell).
- CASTELLS, Manuel y HALL, Peter (1994), *Technologies of the World: The Makings of 21st Century Industrial Complexes*, Londres: Routledge.
- COMÍN, Alfred (2001), "XML, un nuevo lenguaje", *Ciberpaís*, nº 10, pp. 38-40.
- COYLE, Diane (1998), *The Weightless World: Strategies for Managing the Digital Economy*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- COYLE, Diane (2001), *Paradoxes of Prosperity. Why the New Capitalism Benefits All*, Londres: Texere.
- DELONG, J. Bradford (1998), *How "New" Is Today's Economy?*. Disponible en http://www.j-bradford-delong.net/Comments/How_New.html
- DORNBUSH, Rudi (2000), "La nueva economía", *El País (suplemento Negocios)*, 19 de marzo de 2000.
- DOSI, Giovanni *et al* (eds.) (1988), *Technical Change and Economic Theory*, Londres: Pinter.
- DOWNES, Larry y MUI, Chunka (1998), *Unleashing the Killer App: Digital Strategies*, Boston: Harvard Business School Press.
- ESCOBAR, Modesto (2000), *El comercio electrónico. Perspectiva presente y futura en España*, Madrid: Fundación Retevisión.
- ESTEFANÍA, Joaquín (1996), *La nueva economía. La globalización*, Madrid: Ed. Debate.
- EVANS, Peter (1995), *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- EVANS, Philip y WURSTER, Thomas S. (2000), *Volando en pedacitos... Cómo se transforma la estrategia de negocios en la nueva economía de la información*, México, D.F.: Oxford University Press (1ª ed. en inglés, [1999], *Blown to Bits. How the New Economics of Information Transforms Strategy*, Boston, Mass.: Harvard Business School Press).
- FORESTER, Tom (1987), *High-tech Society*, Oxford: Blackwell.
- FORESTER, Tom (1993), *Silicon Samurai. How Japan Conquered the I.T. Industry*, Oxford: Blackwell.

- GUILE, Bruce R. (ed.) (1985), *Information Technologies and Social Transformation*, Washington D.C.: National Academy of Engineering.
- HAGEL, John y SINGER, Marc (1999), *Net Worth*, Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.
- HALTIWANGER, John y JARMIN, Ron S. (1999), "Measuring the Digital Economy", en BRYNJOLFSSON, Erik & KAHIN, Brian (eds.) (2000), *Understanding the Digital Economy*, Boston, Mass.: MIT Press, pp. 14-33.
- HART, Jeffrey A. Hart y KIM, Sangbae (2002), "Explaining the Resurgence of U.S. Competitiveness: The Rise of Wintelism", *The Information Society*, vol. 18, nº 1, pp. 1-12.
- JORGENSEN, Dale y STIROH, Kevin (2000), *Raising the Speed Limit: US Economic Growth in the Information Age*, Brookings Papers on Economic Activity, nº 2, Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- KALAKOTA, Ravi y WHINSTON, Andrew B. (1997), *Electronic Commerce: A Manager's Guide*, Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- KELLY, Kevin (1994), *Out of Control: The Rise of Neo-Biological Civilization*, Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- KEOHANE, Robert O. y NYE, Joseph S. Jr. (1998), "Power and Interdependence in the information Age", *Foreign Affairs*, vol. 77, nº 5, septiembre-octubre, pp. 81-94.
- KOBRIN, Stephen J. (1998), "Neomedievalism and the Postmodern Digital World Economy", en PRAKASH, Aseen y HART, Jeffrey A. (eds.) (1998), *Globalization and Governance*, Londres: Routledge, pp. 165-187.
- KRANZBERG, Melvin (1985), "The information age: evolution or revolution?", en GUILE, Bruce R. (ed.) (1985), *Information Technologies and Social Transformation*, Washington D.C.: National Academy of Engineering, pp. ***.
- LASH, Scott y URRY, John (1994), *Economies of Signs and Space*, Londres: Sage.
- LIEBOWITZ, Stan J. y MARGOLIS, Stephen E. (1999), *Winners, Losers & Microsoft. Competition and Antitrust in High Technology*, Oakland, CA: The Independent Institute.
- LEEBAERT, Derek (ed.) (1998), *The Future of the Electronic Marketplace*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- MALONE, M. S. (1985), *The Big Score: The Billion-dollar Story of Silicon Valley*, Garden City, NY: Doubleday.
- MATÍAS CLAVERO, Gustavo (2002), "La nueva economía de Internet", en MAYOR MENÉNDEZ, Pablo y AREILZA CARVAJAL, José M^a de (eds.) (2002), *Internet, una profecía*, Barcelona: Ariel, pp. 185-228.
- MONEO, Jesús (1995), "Evolución global y nuevas tecnologías", en TAMAMES, Ramón (ed.) (1995), *Entre bloques y globalidad*, Madrid: Editorial Complutense, pp. 117-124.
- NELSON, M. R. (2001), "We Have the Information You Want, But Getting It Will Cost You: Being Held Hostage by Information Overload", *ACM Crossroads Student Magazine*, vol. 1, nº 1. Disponible en <http://www.acm.org/crossroads/xrds1-1/mnelson.html>
- NYE, Joseph S. y OWENS, William (1996), "America's Information Edge", *Foreign Affairs*, vol. 75, nº 2, marzo-abril, pp. 20-36.
- OLINER, Stephen D. y SICHEL, Daniel E. (2000), "The Resurgence of Growth in the Late 1990s: Is Information Technology the Story?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, nº 4, pp. 3-22.

- ONTIVEROS, Emilio (2001), *La economía en la red. Nueva economía, nuevas finanzas*, Madrid: Taurus.
- PEPPERS, Don y ROGERS, Martha (1997), *Enterprise One to One: Tools for Competing in the Interactive Age*, Nueva York: Doubleday.
- PÉREZ-ESTEVE, Rosa y SCHUKNECHT, Ludger (1999), *A Quantitative Assessment of Electronic Commerce*, WTO Staff Working Paper, nº 99-01, Ginebra: Organización Mundial del Comercio.
- QUAH, Danny T. (1996), *The Invisible Hand and the Weightless Economy*, Centre for Economic Performance Working Paper, Londres: London School of Economics.
- QUAH, Danny T. (1998), "La economía del saber", *El Correo de la UNESCO*, diciembre, p. 19.
- QUAH, Danny T. (1999), "The Weightless Economy in Growth", *The Business Economist*, vol. 30, nº 1, pp. 40-53.
- RIFKIN, Jeremy (2000), *La era del acceso. La revolución de la nueva economía*, Barcelona: Paidós (1ª ed. en inglés [2000], *The Age of Access: The New Culture of Hypercapitalism Where All of Life Is a Paid-For Experience*, Los Angeles: J.P.Tarcher).
- ROGERS, Everett M. y LARSEN, Judith K. (1986), *Silicon Valley Fever: Growth of High Technology Culture*, Nueva York: Free Press.
- SAXENIAN, AnnaLee (1994), *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, MA: Harvard Business Press.
- SCHWARTZ, Evan I. (1997), *Webonomics: nine essential principles for growing your business on the World Wide Web*, Nueva York: Broadway Books (trad. española [1997], *La empresa en marcha en la World Wide Web. La producción, la distribución y el consumo de bienes, servicios e ideas en el nuevo medio*, Bilbao: Deusto).
- SHAPIRO, Carl y VARIAN, Hal R. (1998), *Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy*, Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.
- SHARP, Margaret (1997), "Technology, globalisation and industrial policy", en TALALAY, Michael; FARRANDS, Chris y TOOZE, Roger (eds.) (1997), *Technology, Culture and Competitiveness. Change and the World Political Economy*, Londres: Routledge, pp. 90-106.
- SICHEL, Daniel E. (1997), *The Computer Revolution. An Economic Perspective*, Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- STAPLE, G. (ed.) (1996), *Telegeography, 1996*, Londres: International Institute of Communication.
- TAPSCOTT, Don (1996), *The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*, Nueva York: McGraw-Hill.
- TOFFLER, Alvin (1990), *La tercera ola*, Barcelona: Plaza & Janés (1ª ed. en inglés, 1980).
- TUOMI, Ilkka (2002), "The Lives and Death of Moore's Law", *First Monday*, vol. 7, nº 11, noviembre. Disponible en http://firstmonday.org/issues/issue7_11/tuomi/index.html
- VV.AA. (1973), *Man, Science, Technology. A Marxist Analysis of the Scientific Technological Revolution*, Praga: Academia de Praga.
- WRESH, William (1996), *Disconnected. Haves and Have-Nots in the Information Age*, New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- WHINSTON, Andrew B.; STAHL, Dale O. y CHOI, Soon-Yong (1997), *The Economics of Electronic Commerce*, Indianapolis : Macmillan Technical Publishing.

5.1. CIBERESPACIO E INTERNET

- ANDREWS, Paul (2000). *How the Web Was Won: How Bill Gates and His Internet Idealists Transformed the Microsoft Empire*, Nueva York: Broadway Books.
- BARBERÁ, José (2001), "Radiografía de Internet", *Ciberpaís*, nº 11, pp. 42-43.
- BARCA, Héctor (2001), "Los diez virus más peligrosos", *Ciberpaís*, nº 13, pp. 32-34.
- BERNERS-LEE, Tim con FISCHETTI, Mark (1999), *Weaving the Web: The Original Design and Ultimate Destiny of the World Wide Web by Its Inventor*, Nueva York: HarperCollins (trad. española [2000], *Tejiendo la Red*, Madrid: Siglo XXI).
- BRAND, Stewart (1987), *The Media Lab: Inventing the Future at MIT*, Nueva York: Viking.
- DELCLÓS, Tomás (2001), "La reina de los dominios", *Ciberpaís*, nº 9, p. 10-11.
- EVERARD, Jerry (2000), *Virtual States. The Internet and the Boundaries of the Nation-State*, Londres: Routledge.
- GRAHAM, Stephen (1998), "The end of geography or the explosion of place? Conceptualizing space, place and information technology", *Progress in Human Geography*, vol. 22, nº 2, pp. 165-185.
- HAFNER, Katie y LYON, Matthew (1996), *Where Wizards Stay Up Late: The Origin of the Internet*, Nueva York: Simon & Schuster.
- HAUBEN, Michael y HAUBEN, Ronda (1997), *Netizens: On the History and Impact of Usenet and the Internet*, Los Alamitos, CA: IEEE Computer Society.
- HIMANEN, Pekka (2002), *La ética del hacker y el espíritu de la era de la información*, Barcelona: Destino (1ª ed. en inglés, 2001).
- HOWARD, John D. (1997), *An Análisis of Security Incidents On The Internet. 1989-1995*, tesis doctoral presentada en la Carnegie Mellon University, cap. 6. Disponible en <http://www.cert.org/research/JHThesis/Start.html>
- JORDAN, Tim (2001), *Mapping Hacktivism: mass virtual direct action (mvda), individual virtual direct action (ivda) and cyberwar*, comunicación presentada en la IV Conferencia Pan-Europea de Relaciones Internacionales (European Consortium for Political Research-Standing Group on International Relations), celebrada en Canterbury, 6-10 de septiembre de 2001.
- KAHN, Robert E. y CERF, Vinton G. (1999), *What Is The Internet (And What Makes It Work)*, en http://www.worldcom.com/about_the_company/cerfs_up/internet_history/whatIs.phtml
- KAPOR, Mitchell (1990), *The Software Design Manifesto*. Disponible en http://www.kei.com/homepages/mkapor/Software_Design_Manifesto.html
- LAPUENTE, José María (2001), "Los herederos de Napster", *Ciberpaís*, nº 14, pp. 36-38.
- LEE, Jeniffer (2001), "Romper el código de filtrado", *Ciberpaís*, nº 17, p. 31.
- LEINER, Barry M.; CERF, Vinton G.; CLARK, David D.; KAHN, Robert E.; KLEINROCK, Leonard, LYNCH, Daniel C.; POSTEL, Jon; ROBERTS, Larry G. y WOLFF, Stephen (2000), *A Brief History of the Internet*, versión 3.31 en <http://www.isoc.org/internet/history/brief.shtml>
- LEVY, Steven (1998), *Hackers: Heroes of the Computer Revolution*, Nueva York: Penguin Books.
- LUKE, Timothy W. (1999), "Simulated Sovereignty, Telematic Territoriality: The Political Economy of Cyberspace", en FEATHERSTONE, Mike y LASH, Scott (eds.) (1999), *Spaces of Culture. City, Nation, World*, Londres: SAGE, pp. 27-48.
- MARTÍN, Javier (2001), "Googlandia", *Ciberpaís*, nº 17, pp. 25-29.
- MAYOR MENÉNDEZ, Pablo y AREILZA CARVAJAL, José M^a de (eds.) (2002), *Internet, una profecía*, Barcelona: Ariel.

- MITCHELL, William J. (1995), *City of Bits: Space, Place and the Infobahn*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- MOODY, Glyn (2001), *Rebel Code. The Inside Story of Linux and the Open Source Revolution*, Cambridge, Mass.: Perseus Publishing.
- MUELLER, Milton L. (2002), *Ruling the root. Internet governance and the taming of cyberspace*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- OWEN, Bruce M. (1999), *The Internet Challenge to Television*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- RAMIL FERREIRO, Xosé (2001), "Navegar sin ser visto", *Ciberpaís*, nº 16, pp. 42-44.
- RAYMOND, Eric (1999), *The Cathedral and the Bazaar Musings on Linux and Open Source by and Accidental Revolutionary*, Sebastopol, Ca.: O'Reilly and Associates.
- RAYMOND, Eric (2000), *Jargon File* (versión electrónica de *The New Hacker's Dictionary*), entrada *hacker* – <http://www.tuxedo.org/~esr/jargon/>
- ROSENZWEIG, Roy (1998), "Wizards, Bureaucrats, Warriors, and Hackers: Writing the History of the Internet", *American Historical Review*, vol. 103, pp. 1530-1552.
- ROSSELL, Laura (2000), "Los patrulleros de la red", *Ciberpaís*, nº 9, pp. 65-67.
- SALUS, Peter (1995), *Casting the Net: From ARPAnet and Internet and Beyond...*, Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- STERLING, Bruce (1993), "A Brief History of the Internet", *Magazine of Fantasy and Science Fiction*, febrero. Disponible en <http://www.forthnet.gr/forthnet/isoc/short.history.of.internet>
- STERLING, Bruce (1994), *The Hacker Crackdown (Law and Disorder on the Electronic Frontier)*, McLean, Virginia: IndyPublish.com.
- SWISHER, Kara (1998), *Aol.com: How Steve Case Beat Bill Gates, Nailed the Netheads, and Made Millions in the War for the Web*, Nueva York: Times Business.
- ZAKON, Robert H. (2002), *Hobbes' Internet Timeline*, versión 5.6 (1ª versión, 1993) – <http://www.zakon.org/robert/internet/timeline/>

5.2. POLÍTICAS PÚBLICAS Y DERECHO EN RELACIÓN A INTERNET Y AL COMERCIO ELECTRÓNICO

- AGUSTINOY GUILAYN, Albert (2002), *Régimen jurídico de los nombres de dominio. Estudio práctico sobre sus principales aspectos técnicos y legales*, Valencia: Tirant lo Blanc.
- BACCHETTA, Marc et al. (1998), *El comercio electrónico y el papel de la OMC*, Ginebra: OMC.
- BALLON, Ian C. (2000), "Rethinking Cyberspace Jurisdiction in Intellectual Property Disputes", *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, vol. 21, nº 3, pp. 471-494.
- BELCZYK, Tamarah (2002), "Domain Names: The Special Case of Personal Names", *Boston University Law Review*, vol. 82, pp. 485-525.
- BENKLER, Yochai (2000), "Internet Regulation: A Case Study in the Problem of Unilateralism", *European Journal of International Law*, vol. 11, pp. 171-185.

- BIEGEL, Stuart (2001), *Beyond Our Control? Confronting the Limits of Our Legal System in the Age of Cyberspace*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- BROWN, Curtis y PORTER, Kristen (2000), "E-Commerce Arbitration: The Solution for New Legal Issues", *Metropolitan Corporate Counsel*, febrero, pp. 32-34.
- BUZELAY, Alain (2000), "De la dérégulation des télécommunications dans l'Union. De l'utilisateur contraint par le monopole au service public contraint par la concurrence", *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, nº 434, pp. 24-34.
- CATINAT, Michel (2000), "La politique européenne de promotion d'internet", *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, nº 435, pp. 81-93.
- CAVE, Martin (2000), "How far can deregulation of telecommunications go?", en MARSDEN, Christopher T. (ed.) (2000), *Regulating the Global Information Society*, Londres: Routledge, pp. 93-107.
- COWLES, Maria Green (2001), *Who Writes the Rules of E-Commerce? A Case Study of the Global Business Dialogue on e-commerce (GBDe)*, AICGS Seminar Papers, Policy Paper nº 14, Washington, D.C.: American Institute for Contemporary German Studies.
- CRAM, Ian (2001), "Children, sexually explicit materials on the Internet and the First Amendment", *Communications Law*, vol. 6, nº 6, pp. 186-190.
- DAVARA RODRÍGUEZ, Miguel Ángel, "La Ley española de protección de datos (LORTAD); ¿una limitación al uso de la información para garantizar la intimidad?", *Actualidad Jurídica Aranzadi*, nº 76.
- DEL PESO NAVARRO, Emilio (2000), "La protección de datos y la privacidad en Internet", *Informática y Derecho. Revista Iberoamericana de Derecho Informático*, nº 33, pp. 61-85.
- DENNING, Dorothy E. (1997), "The Future of Cryptography", en LOADER, Brian (1997), *The Governance of Cyberspace. Politics, Technology and Global Restructuring*, Londres: Routledge, pp. 175-189.
- DINWOODIE, Graeme B. (2000), "(National) Trademark Laws and the (Non-National) Domain Name System", *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, vol. 21, nº 3, pp. 495-521.
- DRAKE, William J. (ed.) (1995), *The New Information Infrastructure: Strategies for U.S. Policy*, Nueva York: The Twentieth Century Fund Press.
- DRAKE, William J. (2000), "The rise and decline of the international telecommunications regime", en MARSDEN, Christopher T. (ed.) (2000), *Regulating the Global Information Society*, Londres: Routledge, pp. 124-177.
- DREZNER, Daniel (2001), "State structure, technological leadership and the maintenance of hegemony", *Review of International Studies*, nº 27, pp. 3-25.
- EDWARDS, Lilian (2000), "Defamation and the Internet", en EDWARDS, Lilian y WAELDE, Charlotte (eds.) (2000), *Law and the Internet. A Framework for Electronic Commerce*, Oxford / Portland, Oregon: Hart Publishing, 2ª ed. (1ª ed. 1997), pp. 249-273.
- EDWARDS, Lilian y WAELDE, Charlotte (eds.) (2000), *Law and the Internet. A Framework for Electronic Commerce*, Oxford / Portland, Oregon: Hart Publishing, 2ª ed. (1ª ed. 1997).
- FLORES DOÑA, Mª de la Sierra (2002), *Impacto del comercio electrónico en el derecho de la contratación*, Madrid: Editoriales de Derecho Reunidas.
- FRANDA, Marcus (2001), *Governing the Internet: The Emergence of an International Regime*, Boulder, Colo.: Lynne Rienner.

- FROOMKIN, A. Michael (1997), "The Internet as a Source of Regulatory Arbitrage", en KAHIN, Brian y NESSON, Charles (eds.) (1997), *Borders in Cyberspace. Information Policy and the Global Information Infrastructure*, Cambridge, Mass.: The MIT Press, pp. 129-163.
- GERADIN, Damien (1999), "L'ouverture à la concurrence des entreprises de réseau – Analyse des principaux enjeux du processus de libéralisation", *Cahiers de Droit Européen*, vol. 35, nº 1-2, pp. 13-48.
- HALPERN, Marcelo y MEHROTRA, Ajay K. (2000), "From International Treaties to Internet Norms: The Evolution of International Trademark Disputes in the Internet Age", *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, vol. 21, nº 3, pp. 523-561.
- HERRERA, Geoffrey L. (2002), "The politics of bandwidth: international political implications of a global digital information network", *Review of International Studies*, nº 28, pp. 93-122.
- ILLESCAS ORTIZ, Rafael (dir.) y RAMOS HERRANZ, Isabel (coord.) (2001), *Derecho del comercio electrónico*, Madrid: La Ley-Actualidad.
- JIMÉNEZ DE PARGA, Rafael (2000), "El comercio electrónico (¿seguridad jurídica?)", *Derecho de los Negocios*, julio-agosto, pp. 1-12.
- JORDANA, Jacint (2001), *Desigualtats digitals i societat de la informació: un debat pendent*, Papers de la Fundació Rafael Campalans, nº 130, Barcelona: Fundació Rafael Campalans.
- JORDANA, Jacint y SANCHO, David (eds.) (1999), *Políticas de telecomunicaciones en España*, Madrid: Tecnos.
- JORDANA, Jacint y SANCHO, David (2001), *The Transformation of the Spanish Telecommunications Policy Network During Market Liberalisation*, comunicación presentada en la ECPR Conference 2001, Canterbury.
- KAHIN, Brian (2001), "The Expansion of the Patent System: Politics and Political Economy", *First Monday*, vol. 6, nº 1, enero. Disponible en http://firstmonday.org/issues/issue6_1/kahin/index.html
- KAHIN, Brian y WILSON, E. (ed.) (1996), *National Information Infrastructure Initiatives: Vision and Policy Design*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- KERSTENS, Peter (1999), "Le commerce électronique: une perspective de politique des consommateurs européens", *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, nº 431, pp. 564-571.
- KUBICEK, Herbert y DUTTON, William H. (1997), "The Social Shaping of Information Superhighways: An Introduction", en KUBICEK, Herbert; DUTTON, William H. y WILLIAMS, Robin (eds.) (1997), *The Social Shaping of Information Superhighways. European and American Roads to the Information Society*, Frankfurt: Campus Verlag, pp. 9-44.
- LEA, Gary (1999), "Issues of access and content regulation arising from the EU draft Directives on copyright in the Information Society and e-commerce", *Communications Law*, vol. 4, nº 6, pp. 207-213.
- LESSIG, Lawrence (1999), *Code and Other Laws of Cyberspace*, Nueva York: Basic Books (trad. española [2001], *El código y otras leyes del ciberespacio*, Madrid: Taurus).
- LESSIG, Lawrence (2001), *The future of ideas. The fate of the commons in a connected world*, Nueva York: Random House.
- LEVY, Steven (2001), *Crypto: how the code rebels beat the government, saving privacy in the digital age*, Nueva York: Penguin Books.
- LITAN, Robert E. y NISKANEN, William A. (1998), *Going Digital!: A Guide to Policy in the Digital Age*, Washington, D.C.: Brookings Institution.

- LOADER, Brian (1997), *The Governance of Cyberspace. Politics, Technology and Global Restructuring*, Londres: Routledge.
- MANN, Catherine L.; ECKERT, Sue E.; KNIGHT, Sarah Cleeland (2000), *Global Electronic Commerce. A Policy Primer*, Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- MARSDEN, Christopher T. (ed.) (2000), *Regulating the Global Information Society*, Londres: Routledge.
- MAYER, Franz C. (2000), "Europe and the Internet: The Old World and the New Medium", *European Journal of International Law*, vol. 11, nº 1, pp. 149-169.
- MAYER, Franz C. (2001), "The Internet and Public International Law – Worlds Apart?", *European Journal of International Law*, vol. 12, nº 3, pp. 617-622.
- MILLER, Steven E. (1996), *Civilizing Cyberspace. Policy, Power and the Information Superhighway*, Nueva York: ACM Press / Addison Wesley.
- MUELLER, Milton L. (2002), *Ruling the root. Internet governance and the taming of cyberspace*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- NIEBEL, Michael (1997), "The Action Plan of the European Commission", en KUBICEK, Herbert; DUTTON, William H. y WILLIAMS, Robin (eds.) (1997), *The Social Shaping of Information Superhighways. European and American Roads to the Information Society*, Frankfurt: Campus Verlag, pp. 61-67.
- NORBERG, Arthur L.; O'NEILL, Judy E. y FREEDMAN, Kerry J. (1996), *Transforming Computer Technology: Information Processing for the Pentagon, 1962-1986*, Washington, D.C.: Johns Hopkins University Press.
- NORTON, Simon (1999), "Liberalisation in the international telecommunications market: the General Agreement on Trade in Services", *Communications Law*, vol. 4, nº 6, pp. 223-229.
- PARDO LEAL, Marta (2000), "La Directiva 2000/31/CE sobre el comercio electrónico: su aplicación en el ámbito del Mercado Interior", *Gaceta Jurídica de la Unión Europea*, nº 210, noviembre/diciembre, pp. 36-50.
- PERALES SANZ, José Luís (2002), *La seguridad jurídica en las transacciones electrónicas*, Madrid: Civitas.
- POGGI, Christopher T. (2000), "Electronic Commerce Legislation: An Analysis of European and American Approaches to Contract Formation", *Virginia Journal of International Law*, vol. 41, nº 1, pp. 224-277.
- PRICE, Monroe E. y VERHULST, Stefaan G. (2000), "In search of the self. Charting the course of self-regulation on the Internet in a global environment", en MARSDEN, Christopher T. (ed.) (2000), *Regulating the Global Information Society*, Londres: Routledge, pp. 57-78.
- RAAB, Charles D. (1997), "Privacy, democracy, information", en LOADER, Brian (1997), *The Governance of Cyberspace. Politics, Technology and Global Restructuring*, Londres: Routledge, pp. 155-174.
- REINDL, Andreas (1998), "Choosing Law in Cyberspace: Copyright conflicts on Global Networks", *Michigan Journal of International Law*, vol. 19, pp. 799-871.
- ROSETT, Arthur (2001), "La regulación legislativa del comercio electrónico: una perspectiva americana", en ILLESCAS ORTIZ, Rafael (dir.) y RAMOS HERRANZ, Isabel (coord.) (2001), *Derecho del comercio electrónico*, Madrid: La Ley-Actualidad, pp. 57-74.
- SALTER, Liona (1999), "The Standards Regime for Communication and Information Technologies", en CUTLER, A. Claire; HAUFLER, Virginia; PORTER, Tony (eds.) (1999), *Private Authority and International Affairs*, Nueva York: New York State University Press, pp. 97-127.

- SHAPIRO, Andrew L. (1999), *The Control Revolution: How the Internet is Putting Individuals in Charge and Changing the World We Know*, Nueva York: Public Affairs.
- SHAW, James (1998), *Telecommunications Deregulation*, Boston / Londres: Artech House.
- SIMON, Leslie David (2000), *NetPolicy.Com. Public Agenda for a Digital World*, Washington, D.C.: The Woodrow Wilson Center Press.
- SMITH, Bradford L. (2000), "The Third Industrial Revolution: Law and Policy for the Internet", *Recueil des Cours*, vol. 282, pp. 231-464.
- SWETENHAM, Richard (2000), "Le plan d'action pour une utilisation plus sûre d'internet", *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, nº 436, pp. 160-167.
- SZAFRAN, Emmanuel (1998), "Regulatory issues raised by cryptography on the Internet", *Communications Law*, vol. 3, nº 2, pp. 38-50.
- TANG, Puay (1997), "Multimedia information products and services: a need for 'cybercops'?", en LOADER, Brian (1997), *The Governance of Cyberspace. Politics, Technology and Global Restructuring*, Londres: Routledge, pp. 190-208.
- VARGAS GÓMEZ-URRUTIA, Marina (2000), "Comercio internacional electrónico y conflicto de leyes y de jurisdicciones en el ciberespacio", *Derecho de los Negocios*, abril, pp. 1-26.
- VÁZQUEZ GARCÍA, Ramón José (2000), "Tecnología digital y formalización contractual", *Informática y Derecho. Revista Iberoamericana de Derecho Informático*, nº 33, pp. 95-116.
- VILLAR URIBARRI, José Manuel (2000), "Firma Electrónica y Seguridad Jurídica en Internet", *Informática y Derecho. Revista Iberoamericana de Derecho Informático*, nº 33, pp. 117-132.
- VV.AA. (1999), "Developments – The Law of Cyberspace", *Harvard Law Review*, vol. 112, pp. 1574-1704.
- WAEELDE, Charlotte (2000), "Trade Marks and Domain Names. There's a Lot in a Name", en EDWARDS, Lilian y WAEELDE, Charlotte (eds.) (2000), *Law and the Internet. A Framework for Electronic Commerce*, Oxford / Portland, Oregon: Hart Publishing, 2ª ed. (1ª ed. 1997), pp. 133-170.
- WALDEN, Ian (2001), "Regulating electronic commerce: Europe in the global E-economy", *European Law Review*, nº 26, pp. 529-547.
- ZEE KIN, Yeong (2000), "Computer Misuse, Forensics and Evidence on the Internet", *Communications Law*, vol. 5, nº 5, pp. 153-170.
- ZITTRAIN, Jonathan (1999), "ICANN; Between the Public and the Private – Comments Before Congress", *Berkeley Technology Law Journal*, otoño, vol. 14, pp. 1071-1092.

DOCUMENTOS DE AUTORIDADES PÚBLICAS

1. ESTADOS UNIDOS

Casa Blanca (1993), *The National Information Infrastructure: Agenda for Action*, Washington, D.C.: Casa Blanca, 15 de septiembre de 1993.

Casa Blanca (1997), *A Framework for Global Electronic Commerce*, Washington, D.C.: Casa Blanca, 1 de julio de 1997.

Departamento de Comercio de Estados Unidos (1998), *The Emerging Digital Economy*, Washington, D.C.: Departamento de Comercio, 4 de junio de 1998.

Memorandum of Understanding Between the U.S. Department of Commerce and the Internet Corporation for Assigned Names and Numbers, de 25 de noviembre de 1998.

Working Group on Electronic Commerce (1998), *The U.S. Government Working Group on Electronic Commerce First Annual Report*, Washington, D.C.: U.S. Government Working Group on Electronic Commerce.

Departamento de Comercio de Estados Unidos (1999), *The Emerging Digital Economy II*, Washington, D.C.: Departamento de Comercio, 15 de abril de 1999.

Working Group on Electronic Commerce (1999), *Towards Digital eQuality*, 2º Informe Anual, Washington, D.C.: U.S. Government Working Group on Electronic Commerce.

Federal Trade Commission (1999), *Protecting Consumers Online*, Washington D.C.: FTC.

Federal Trade Commission (2000), *Top Ten Dot Cons: Consumer Information*, Washington D.C.: Federal Trade Commission .Disponible en <http://www.ftc.gov/bcp/menu-internet.htm>

Departamento de Comercio de Estados Unidos (2000), *Safe Harbor Workbook*, Washington, D.C.: Departamento de Comercio. Disponible en http://www.export.gov/safeharbor/sh_workbook.html

Departamento de Comercio de Estados Unidos (2002), *Digital Economy 2002*, Washington, D.C.: Departamento de Comercio.

United States General Accounting Office (2002), *International Electronic Commerce. Definitions and Policy Implications*, Report to the Ranking Senate Minority Member of the Joint Economic Committee, Washington, D.C.: GAO.

2. UNIÓN EUROPEA

- Comisión de las Comunidades Europeas (1993), *Libro Blanco sobre crecimiento, competitividad, empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI*. COM (93) 700 final, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.
- Grupo Bangemann (1994), *Europe and the Global Information Society: Recommendations to the European Council*, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas, 26 de mayo de 1994.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1994), *Europe's Way to the Information Society: An Action Plan*. COM (94) 347 final, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.
- Directiva 95/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de octubre de 1995, relativa a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos (DO L 281 de 23.11.1995).
- Comisión de las Comunidades Europeas (1996), *La normalización y la sociedad mundial de la información*. COM (96) 359 final, 24 de julio de 1996, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1996), *Vivir y trabajar en la sociedad de la información: los ciudadanos primero*. COM (96) 389, 24 de julio de 1996, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1996), *Aprender en la sociedad mundial de la información. Plan de acción para una iniciativa europea de educación*. COM (96) 471, 2 de octubre de 1996, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1996), *La protección de los menores y de la dignidad humana en los nuevos servicios mundiales y de información*. COM (96) 483, 16 de octubre de 1996, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1996), *Contenidos ilícitos y nocivos en Internet*. COM (96) 487, 16 de octubre de 1996, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1996), *Europa en la vanguardia de la sociedad mundial de la información: Plan de actuación móvil*. COM (96) 607, 27 de noviembre de 1996, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1997), *La cohesión y la sociedad de la información*. COM (97) 7, 22 de enero de 1997, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1997), *Iniciativa europea de comercio electrónico*, Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones. COM (1997) 0157 – C4-0297/97, 12 de abril de 1997, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.
- Recomendación 97/489/CE de la Comisión, de 30 de julio de 1997, relativa a las transacciones efectuadas mediante instrumentos electrónicos de pago, en particular, las relaciones entre emisores y titulares de tales instrumentos (DO L 208 de 02.08.1997).
- Directiva 97/66/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de diciembre de 1997, relativa al tratamiento de los datos personales y a la protección de la intimidad en el sector de las telecomunicaciones (DO L 24 de 30.01.1998).
- Informe sobre la comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones sobre una Iniciativa europea de comercio electrónico*. COM(97)0157 – C4-0297/97, A4-0173/98, 4 de mayo de 1998.
- Decisión 98/253/CE del Consejo, de 30 de marzo de 1998, por la que se adopta un programa plurianual comunitario para estimular el establecimiento de la sociedad de la información en Europa (Programa “Sociedad de la Información”) (DO L 107 de 07.04.1998).

Comisión de las Comunidades Europeas (1998), *La mundialización y la sociedad de la información – Necesidad de reforzar la coordinación internacional*, Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social, y al Comité de las Regiones. COM (98) 0050, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

Decisión 276/1999/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de enero de 1999, por la que se aprueba un plan plurianual de acción comunitaria para propiciar una mayor seguridad en la utilización de Internet mediante la lucha contra los contenidos ilícitos y nocivos en las redes mundiales (DO L 33 de 06.02.1999).

Informe sobre la propuesta de directiva del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a determinados aspectos jurídicos del comercio electrónico en el mercado interior. COM(98)0586 – C4-0020/99 – 98/0325 (COD), A4-0248/99, 23 de abril de 1999.

Directiva 99/93/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de diciembre de 1999, relativa a la firma electrónica (DOCE nº 13 de 19.01.2000).

Comisión de las Comunidades Europeas (2000), *The Organisation and Management of the Internet. International and European Policy Issues 1998-2000*, Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. COM(2000)202, 7 de abril de 2000, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

eEurope 2000. Una sociedad de la información para todos, Plan de acción preparado por el Consejo y la Comisión Europea para el Consejo Europeo de Feira, 19-20 de junio de 2000, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2000, relativa a determinados aspectos jurídicos de los servicios de la sociedad de la información, en particular el comercio electrónico en el mercado interior (Directiva sobre el comercio electrónico) (DO L 178 de 17.07.2000).

Comisión de las Comunidades Europeas (2000), *Creación de una sociedad de la información más segura mediante la mejora de la seguridad de las infraestructuras de la información y la lucha contra los delitos informáticos*. COM (2000) 890, 22 de enero de 2001, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

Directiva 2001/29/EC del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de mayo de 2001, relativa a la armonización de determinados aspectos de los derechos de autor y derechos afines a los derechos de autor en la sociedad de la información (DO L 167 de 22.06.2001).

Comisión de las Comunidades Europeas (2001), *Seguridad de las redes y de la información: Propuesta para un enfoque político europeo*. COM (2001) 298, 6 de junio de 2001, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

Comisión de las Comunidades Europeas (2002), *La Internet de nueva generación –actuaciones prioritarias en la migración al nuevo Protocolo Internet IPv6*, Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. COM(2002) 96, 21 de febrero de 2002, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

Directiva 2002/21/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo de 2002, relativa a un marco regulador común de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas (DO L 108 de 24.04.2002).

Reglamento (CE) 733/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de abril de 2002, relativo a la aplicación del dominio de primer nivel “.eu” (DO L 113 de 30.04.2002).

Comisión de las Comunidades Europeas (2002), *eEurope 2005: Una sociedad de la información para todos*. Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones. COM (2002) 263 final, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

3. NACIONES UNIDAS Y ORGANISMOS ESPECIALIZADOS

3.1. CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y EL DESARROLLO (CNUCD)

CNUCD (1996), *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness*, Ginebra: Naciones Unidas.

CNUCD (1998), *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, Ginebra: Naciones Unidas.

CNUCD (1998), *Electronic Commerce: Legal Considerations*, Informe de la Secretaría de la CNUCD (UNCTAD/SDTE/BFB/1), Ginebra: Naciones Unidas.

Policy issues relating to access to participation in electronic commerce, Informe de la Secretaría de la CNUCD (TD/B/COM.3/16), 17 de septiembre de 1998, Ginebra: Naciones Unidas.

Implications for Trade and Development of Recent Proposals to Set Up a Global Framework for Electronic Commerce, Informe de la Secretaría de la CNUCD (TD/B/COM.3/17), 22 de septiembre de 1998, Ginebra: Naciones Unidas.

Can Electronic Commerce Be an Engine for Global Growth? Electronic Commerce and the Integration of Developing Countries and Countries with Economies in Transition in International Trade, Nota de la Secretaría de la CNUCD (TD/B/COM.3/23), 1 de junio de 1999, Ginebra: Naciones Unidas.

The impact and relevance of electronic commerce on trade growth and development, Progress Report on the Implementation of Agreed Conclusions and Recommendations of the Commission (TD/B/COM.3/25), 7 de junio de 1999, Ginebra: Naciones Unidas.

CNUCD (1999), *Legal Dimensions of Electronic Commerce*, Informe de la Secretaría de la CNUCD (TD/B/COM.3/EM.8/2), Ginebra: Naciones Unidas.

Report of the Expert Meeting on Capacity-Building in the Area of Electronic Commerce: Human Resource Development (TD/B/COM.3/13 y TD/B/COM.3/EM.6/3), 29 de julio de 1999, Ginebra: Naciones Unidas.

Report of the Expert Meeting on Capacity-Building in the Area of Electronic Commerce: Legal and Regulatory Dimensions (TD/B/COM.3/28 y TD/B/COM.3/EM.8/3), 11 de agosto de 1999, Ginebra: Naciones Unidas.

Report of the Pre-UNCTAD X Workshop on Exchange of Experiences among Enterprises in the Area of Electronic Commerce (TD(X)/PC/3), 14 de septiembre de 1999, Ginebra: Naciones Unidas.

CNUCD (2000), *Bilateral Investment Treaties. 1959-1999*, Ginebra: Naciones Unidas.

CNUCD (2000), *Building Confidence. Electronic Commerce and Development* (UNCTAD/SDTE/MISC.11), Ginebra: Naciones Unidas.

CNUCD (2001), *E-Commerce and Development Report 2001*, Ginebra: Naciones Unidas.

Electronic Commerce Strategies for Development: The Basic Elements of an Enabling Environment for E-Commerce (TD/B/COM.3/EM.15/2), 3 de mayo de 2002, Ginebra: Naciones Unidas.

CNUCD (2002), *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, Ginebra: Naciones Unidas.

CNUCD (2002), *E-Commerce and Development Report 2002*, Ginebra: Naciones Unidas.

3.2. COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL (CNUDMI)

CNUMDI (1997), *Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico con la Guía para su incorporación al derecho interno 1996*, Nueva York: Naciones Unidas.

CNUMDI (2002), *Ley Modelo de la CNUDMI sobre Firmas Electrónicas con la Guía para su incorporación al derecho interno 2001*, Nueva York: Naciones Unidas.

CNUMDI (2001), *Aspectos jurídicos del comercio electrónico. Contratación electrónica: disposiciones para un proyecto de convención* (A/CN.9/WG.IV/WP.95). Documento del Grupo de Trabajo IV (comercio electrónico), 20 de septiembre de 2001, Nueva York: Naciones Unidas.

3.3. UNIÓN INTERNACIONAL DE TELECOMUNICACIONES (UIT)

The Buenos Aires Action Plan, Conferencia Mundial para el Desarrollo de las Telecomunicaciones (Buenos Aires, 1994), Ginebra: UIT.

Disponible en <http://www.itu.int/ITU-D/conferences/wtdc/1994>

Remarks Prepared for Delivery by Vice President Al Gore, Ginebra: International Telecommunications Union, 21 de marzo de 1994.

UIT (1997), *Challenges to the Network: Telecoms and the Internet*, Ginebra: UIT.

UIT (1999), *Challenges to the Network: Internet for Development*, Ginebra: UIT.

Valletta Declaration, 2ª Conferencia Mundial para el Desarrollo de las Telecomunicaciones (La Valeta, 1998), Ginebra: UIT.

Disponible en <http://www.itu.int/ITU-D/conferences/wtdc/1998/>

Istanbul Declaration, 3ª Conferencia Mundial para el Desarrollo de las Telecomunicaciones (Estambul, 2002), Ginebra: UIT.

Disponible en <http://www.itu.int/ITU-D/conferences/wtdc/2002/>

3.4. BANCO MUNDIAL

Banco Mundial (1989), *Subsaharan Africa: from Crisis to Sustainable Growth*, Washington, D.C.: Banco Mundial.

Banco Mundial (1995), *Harnessing Information for Development: A Proposal for a World Bank Group Strategy*, Washington, D.C.: Banco Mundial.

Banco Mundial (2001), *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000/2001. Lucha contra la pobreza*, Washington, D.C.: Banco Mundial.

Global Information and Technologies Department (2001), *Information for Development Program. Annual Report 2001*, Washington, D.C.: Banco Mundial.

3.5. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL (OMPI)

Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor (WCT), adoptado en Ginebra el 20 de diciembre de 1996. Publicación OMPI n° 226(S).

Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas (WPPT), adoptado en Ginebra el 20 de diciembre de 1996. Publicación OMPI n° 227 (S).

OMPI (1999), *Informe Final sobre el Proceso de la OMPI relativo a los Nombres de Dominio de Internet*, Ginebra: OMPI, 30 de abril de 1999. Disponible en <http://wipo2.wipo.int>

OMPI (1999), *Programa Digital de la OMPI*, Ginebra: OMPI.

OMPI (2000), *Primer on Electronic Commerce and Intellectual Property Issues (WIPO/OLOA/EC/PRIMER)*, Ginebra: OMPI.

OMPI (2001), *Informe del Segundo Proceso de la OMPI relativo a los Nombres de Dominio de Internet*, Ginebra: OMPI, 3 de septiembre de 2001. Disponible en <http://wipo2.wipo.int>

3.6. OTROS DOCUMENTOS DE NACIONES UNIDAS Y ORGANISMOS ESPECIALIZADOS

Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas 40/71. Informe de la comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil internacional (A/RES/40/71), 11 de diciembre de 1985.

Comisión de Gestión de los Asuntos Públicos Mundiales (1995), *Nuestra comunidad global*, Madrid: Alianza (1ª ed. en inglés 1995).

Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas 51/162. Ley Modelo sobre Comercio Electrónico aprobada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (A/RES/51/162), 16 de diciembre de 1996.

Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas 56/183. Declaración del Milenio de las Naciones Unidas (A/RES/55/2), 8 de septiembre de 2000.

Fondo Monetario Internacional (2000), *World Economic Outlook. Focus on Transition Economies*, Washington, D.C.: FMI.

ONU; BM; FMI; OCDE (2000), *Un mundo mejor para todos: consecución de los objetivos de desarrollo*, disponible en <http://www.paris21.org>

Naciones Unidas (2000), *World Economic and Social Survey, 2000*, Nueva York: Naciones Unidas.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (2002), *Informe sobre Desarrollo Humano 2002*, Ginebra: PNUD.

Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas 56/80. Ley Modelo sobre las Firmas Electrónicas aprobada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, 12 de diciembre de 2001.

Resolución de la Asamblea General de Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas 56/258. Reunión de la Asamblea General dedicada a examinar el papel de la tecnología de la información y las comunicaciones en el desarrollo (A/RES/56/258), 4 de abril de 2002.

Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas 56/183. Cumbre Mundial de la Sociedad de la Información (A/RES/56/183), 21 de diciembre de 2001.

2.4. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

OMC (1995), *International Trade. Trends and Statistics*, Ginebra: OMC.

Declaration on global electronic commerce (WT/MIN(98)/DEC/2), Conferencia Ministerial de Ginebra, 20 de mayo de 1998.

Work Programme on Electronic Commerce (WT/L/274), Consejo General, 25 de septiembre de 1998.

Report (1998) of the Committee on Trade and Development (WT/COMTD/15), Comité para Comercio y Desarrollo, 30 de noviembre de 1998.

Work Programme on Electronic Commerce. Progress Report to the General Council, Consejo para los ADPIC, 30 de julio de 1999.

Estados Unidos – Trato fiscal aplicado a las “empresas de ventas en el extranjero”. Recurso de las Comunidades Europeas al párrafo 5 del artículo 21 del ESD (WT/DS108/RW), Informe del Grupo Especial, 20 de agosto de 2001.

Estados Unidos – Trato fiscal aplicado a las “empresas de ventas en el extranjero”. Recurso de los Estados Unidos al Arbitraje previsto en el párrafo 6 del artículo 4 del Acuerdo SMC (WT/DS108/ARB), Decisión del Árbitro, 30 de agosto de 2002.

2.5. ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE)

Recommendation of the Council concerning Guidelines Governing the Protection of Privacy and Transborder Flows of Personal Data, de 23 de septiembre de 1980 [C(80)58/FINAL].

OECD Declaration on Transborder Data Flows, de 11 de abril de 1995.

OCDE (1993), *Intra-firm Trade*, París: OCDE.

OCDE (1996), “Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators”, *OECD Working Papers*, vol. IV, nº 16, París: OCDE

OCDE (1997), *OECD Communications Outlook 1997*, París: OCDE.

OCDE (1997), *Opportunities and Challenges for Government (The "Sacher Report")*, París: OCDE.

OCDE (1997), *Measuring Electronic Commerce*, Informe del Comité para Política de Información, Ordenadores y Comunicaciones (OCDE/GD(97)185), París: OCDE.

- OCDE (1997), "Globalisation and Linkages: Macro-Structural Challenges and Opportunities", *OECD Working Papers*, vol. V, nº 76, París: OCDE.
- OECD Action Plan for Electronic Commerce*, Conferencia Ministerial de la OCDE "A Borderless World: Realising the Potential of Global Electronic Commerce" (SG/EC(98)9/REV5), 7-9 de octubre de 1998.
- Dismantling the Barriers to Global Electronic Commerce*, Informe final de la Conferencia de Turku, celebrada los días 19-21 de noviembre de 1997 (DSTI/ICCP/(98)13/FINAL), 6 de julio de 1998.
- Ministerial Declaration on the Protection of Privacy on Global Networks*, de 8-9 de octubre de 1998 [C(98)177 (Annex 1)].
- Ministerial Declaration on Consumer Protection in the Context of Electronic Commerce*, de 8-9 de octubre de 1998 [C(98)177 (Annex 2)].
- Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE (1998), *Electronic Commerce: Taxation Framework Conditions*, París: OCDE.
- Recommendation of the OECD Council Concerning Guidelines for Consumer Protection in the Context of Electronic Commerce*, 9 de diciembre de 1999.
- OCDE (1999), *Defining and Measuring E-Commerce: A Status Report*, Informe del Grupo de Trabajo sobre Indicadores para la Sociedad de la Información de la OCDE (DSTI/ICCP/IIS (99)4/FINAL), París: OCDE, 8 de octubre de 1999.
- OECD Forum on Electronic Commerce. Report on the Forum*, Informe del Fórum celebrado en París los días 12-13 de octubre de 1999 (SG/EC(99)12), 26 de noviembre de 1999.
- OCDE (1999), *OECD Communications Outlook 1999*, París: OCDE.
- OCDE (1999), *The Economic and Social Impacts of Electronic Commerce: Preliminary Findings and Research Agenda*, París: OCDE.
- OCDE (2000), *OECD Information Technology Outlook 2000. ICTs, E-commerce and the Information Economy*, París: OCDE.
- Comité sobre Asuntos Fiscales de la OCDE (2000), *Clarification on the Application of the Permanent Establishment Definition in ECommerce: Changes to the Commentary on the Model Tax Convention on Article 5*, París: OCDE.
- OCDE (2001), *OECD Communications Outlook 2001*, París: OCDE.
- OCDE (2001), *Understanding the Digital Divide*, París: OCDE.
- Forum on Strategic Management (2001), *Tax Administration Aspects of Electronic Commerce: Responding to the Challenges and Opportunities*, París: OCDE.
- Technical Advisory Group on Treaty Characterisation of Electronic Commerce Payments (2001), *Tax Treaty Characterisation Issues Arising from E-Commerce*, París: OCDE.
- OCDE (2002), *OECD Information Technology Outlook 2002*, París: OCDE.
- OCDE (2002), *Measuring the Information Economy 2002*, París: OCDE.
- OCDE (2002), *OECD Guidelines on the Protection of Privacy and Transborder Flows of Personal Data*, París: OCDE.
- Recommendation of the Council concerning Guidelines for the Security of Information Systems and Networks: Towards a Culture of Security*, de 25 de julio de 2002.

2.6. CONSEJO DE EUROPA

Committee of Experts on Crime in Cyber-Space (2001), *Final Activity Report*, aprobado por el Comité Européen pour les Problèmes Criminels (CDPC) el 29 de junio de 2001 como Addendum I al documento CDPC (2001) 17, Estrasburgo: Consejo de Europa.

Convention on Cybercrime (Convention sur la cybercriminalité), de 23 de noviembre de 2001, en *European Treaty Series*, n° 185.

2.7. CONFERENCIA DE LA HAYA DE DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

Conferencia de la Haya de derecho internacional privado (2000), *Les échanges de données informatisées, internet et le commerce électronique*, documento preliminar n° 7, La Haya: Oficina Permanente de la Conferencia.

Conferencia de la Haya de derecho internacional privado (2000), *Commerce électronique et compétence juridictionnelle internationale*, documento preliminar n° 12, La Haya: Oficina Permanente de la Conferencia.

Conferencia de la Haya de derecho internacional privado (2002), *L'impact d'internet sur le projet sur les jugements: nouvelles pistes de réflexion*, documento preliminar n° 17, La Haya: Oficina Permanente de la Conferencia.

2.8. G-8 Y DOT FORCE

Okinawa Charter on Global Information Society, Cumbre del G-8 celebrada en Kyushu-Okinawa, julio de 2000. Disponible en <http://www.dotforce.org>

Digital Opportunities for All: Meeting the Challenge, Informe del Digital Opportunity Task Force (DOT Force), 11 de mayo de 2001. Disponible en <http://www.dotforce.org>

DOT Force Genoa Plan of Action, Cumbre del G-8 celebrada en Génova, 22 de julio de 2001. Disponible en <http://www.dotforce.org>

Genoa Communiqué, Cumbre del G-8 celebrada en Génova, 22 de julio de 2001. Disponible en <http://www.dotforce.org>

2.9. JURISPRUDENCIA

Island of Palmas Arbitration Case. United States and Holland: Permanent Court of Arbitration (4 April 1928), en MCNAIR, Arnold D. y LAUTERPACHT, H. (eds.) (1981), *Annual Digest of Public International Law Cases* (años 1927 y 1928), Cambridge: Grotius Publications.

Régime douanier entre l'Allemagne et l'Autriche (Protocole du 19 mars 1931). Avis consultatif du 5 septembre 1931, Cour Permanente de Justice International. Série A/B. Arrêts, ordonnances et avis consultatifs. Fascicule N° 41.

DOCUMENTOS DE AUTORIDADES PRIVADAS

1. INFORMES Y DOCUMENTOS DE ORGANISMOS TÉCNICOS

- CERF, Vint (1995), *IETF and ISOC*. Disponible en http://www.isoc.org/isoc/related/ietf/Memorandum_of_Understanding_Between_the_U.S._Department_of_Commerce_and_the_Internet_Corporation_for_Assigned_Names_and_Numbers, de 25 de noviembre de 1998.
- IANA, *ICP-1: Internet Domain Name System Structure and Delegation (ccTLD Administration and Delegation)*, mayo de 1999. Disponible en <http://www.iana.org/cctld/icp1.htm>
- IANA, *ICP-2: Criteria for Establishment fo New Regional Internet Registries*, 4 de junio de 2001. Disponible en <http://www.iana.org/icp/icp-2.htm>
- IANA, *IANA Report on Request for Redelagation of the .au Top-Level Domain*, 31 de agosto de 2001; disponible en <http://www.iana.org/reports/au-report-31aug01.htm>

2. REQUEST FOR COMMENTS (RFC)

- CERF, Vinton, “The Internet Architecture Board”, RFC 1160, mayo de 1990.
- IAB y Lyman Chaplin, “The Internet Standards Process”, RFC 1310, marzo de 1992.
- IAB y IESG, “The Internet Standards Process – Revision 2”, RFC 1310, marzo de 1994.
- POSTEL, Jon, “Domain Name System Structure and Delegation”, RFC 1591, marzo de 1994.
- POSTEL, Jon y WEINRIB, Abel, “IRTF Research Group Guidelines and Procedures”, RFC 2014, octubre de 1996.
- BRADNER, Scott O., “The Internet Standards Process – Revision 3”, RFC 2026, octubre de 1996.
- RFC Editor, et al. y USC/ISI, “30 Years of RFCs”, RFC 2555, 7 de abril de 1999.
- HARRIS, Susan y Merit Network, “IETF Discussion List Charter”, RFC 3005, noviembre de 2000.
- HARRIS, Susan, “The Tao of the IETF – A Novice’s Guide to the Internet Engineering Task Force”, RFC 3160, agosto de 2001.

3. OTROS INFORMES Y DOCUMENTOS NO GUBERNAMENTALES

- Accenture; Markle Foundation; PNUD (2001), *Creating a Development Dynamic. Final Report of the Digital Opportunity Initiative*, julio 2001.
- Alliance for Global Business (AGB) (1999), *A Global Action Plan for Electronic Commerce*, BIAC / GIIC / ICC / INTUG / WITSA, 2ª ed.
- Bond & Pecaro (2001), *CyberValuation 2001. Internet Business Valuation, Trends, and Analysis. 2000 Transactions*, Nueva York: Bond & Pecaro.
- Cámara de Comercio Internacional (CCI) (1997), *General Usage for International Digitally Ensured Commerce (GUIDEC)*, París: CCI.
- CCI (1999), *International business comments on the proposed EU directive on certain legal aspects of electronic commerce*. Documento nº 373/354 de la Comisión sobre Tecnologías de Telecomunicación e Información, 27 de julio de 1999, París: CCI.
- CCI (2001), *Informe Relativo al Proyecto de Convención de la CNUDMI sobre la Contratación Electrónica*, informe del Grupo Especial de Expertos, París: CCI.
- Comisión Trilateral (1975), *La crisis de la democracia. Informe sobre la gobernabilidad de las democracias*, Nueva York: New York University Press.
- Computer Systems Policy Project (CSPP), *Proposed Security Principles*, disponible en <http://www.cspp.org>
- Global Business Dialogue on Electronic Commerce (GBDe) (1999), *The Paris Recommendations*, Conferencia de París, 13 de septiembre de 1999. Disponible en <http://www.gbde.org>
- GBDe (2000), *The Miami Recommendations*, Conferencia anual del GBDe, Miami, 26 de septiembre de 2000. Disponible en <http://www.gbde.org>
- GBDe (2001), *Tokyo Recommendations*, Conferencia anual del GBDe, Tokyo, 13-14 de septiembre de 2001. Disponible en <http://www.gbde.org>
- GBDe (2002), *Brussels Recommendations*, Conferencia anual del GBDe, Bruselas, 29 de octubre de 2002. Disponible en <http://www.gbde.org>
- Bridging the Digital Divide*, Comunicado conjunto de Global Business Dialogue on Electronic Commerce, Global Information Infrastructure Commission, Global Digital Divide Initiative of the World Economic Forum, Conferencia anual del GBDe, Bruselas, 29 de octubre de 2002. Disponible en <http://www.gbde.org>
- STALLMAN, Richard (2002), *The GNU Project* (1ª ed. 1996), disponible en <http://www.gnu.org>
- World Economic Forum (2002), *Global Competitiveness Report 2002-2003*, Nueva York: Oxford University Press for the World Economic Forum.

ARTÍCULOS DE PRENSA*

- “The Valley of Money’s Delight”, *The Economist*, 27 de marzo de 1997.
- “Cash poor”, *The Economist*, 8 de mayo de 1997.
- “The disappearing taxpayer”, *The Economist*, 29 de mayo de 1997.
- “The Myth of the Global Executive”, *The Financial Times*, 8 octubre 1997, p. 12.
- “The virtual gambler”, *The Economist*, 11 de diciembre de 1997.
- “Compaq apuesta por SET como estándar de pago”, *El País*, 4 de junio de 1998.
- “Stars Spar over US Net Policy”, *Wired*, 11 de junio de 1998.
- “Data mining”, *The Economist*, 18 de marzo de 1999.
- “You’ll never walk alone”, *The Economist*, 24 de junio de 1999.
- “ERP RIP?”, *The Economist*, 24 de junio de 1999.
- “Call Waiting”, *The Economist*, 7 de octubre de 1999.
- “To the Finland base station”, *The Economist*, 7 de octubre de 1999.
- “In Search of Smart Phones”, *The Economist*, 7 de octubre de 1999.
- “Los pies de barro de Internet”, *El País*, 20 de febrero de 2000.
- “Something old, something new”, *The Economist*, 26 de febrero de 2000.
- “Define and Sell”, *The Economist*, 26 de febrero de 2000.
- “Bruselas quiere aplicar un IVA único al comercio electrónico”, *El País*, 12 de marzo de 2000.
- “MI5 Builds New Centre to Ream E-mails on the Net”, *UK Sunday Times*, 30 de abril de 2000.
- “Londres crea un centro capaz de captar todo el correo electrónico del país”, *El País*, 2 de mayo de 2000.
- “Seller Beware”, *The Economist*, 4 de mayo de 2000, pp. 67-68.
- “Can You?”, *The Economist*, 4 de mayo de 2000, pp. 69-70.
- “Cutting off NTT”, *The Economist*, 11 de mayo de 2000.
- “Los países europeos del G-8 rechazan el plan de EE UU de crear una ‘ciberpolicía’ mundial”, *El País*, 16 de mayo de 2000, p. 30.

* Los artículos de prensa citados sin número de páginas en el trabajo y recogidos en el presente apartado han sido extraídos de los sitios web de las siguientes publicaciones: *El País* (<http://www.elpais.com>), *The Economist* (<http://www.economist.com>), *The Financial Times* (<http://www.ft.com>) y *Federal Computer Week* (<http://www.fcw.com>).

- “La industria informática rechaza un mayor control del ‘ciberespacio’”, *El País*, 17 de mayo de 2000, p. 32.
- “Los gobiernos y la industria buscan acuerdos contra el ciberterrorismo”, *El País*, 25 de mayo de 2000.
- “Internet retailing”, *The Economist*, 27 de mayo de 2000, p. 70.
- “Privacy on the Internet. Could try harder”, *The Economist*, 27 de mayo de 2000, pp. 71-72.
- “How software got its name”, *The Economist*, 1 de junio de 2000.
- “Waves of the future”, *The Economist*, 6 de julio de 2000.
- “El FBI se dota de un sistema automático para vigilar Internet”, *El País*, 14 de julio de 2000.
- “The Digital Dilemma”, *The Economist*, 20 de julio de 2000.
- “A banana for the gorilla”, *The Economist*, 20 de julio de 2000.
- “Battle of the airwaves”, *The Economist*, 27 de julio de 2000.
- “Bright, some clouds”, *The Economist*, 17 de agosto de 2000.
- “El programa Carnívoro tiene mayor capacidad de la que admite el FBI”, *El País*, 23 de noviembre de 2000.
- “The Internet ‘s all-too-common nouns”, *The Economist*, 25 de noviembre de 2000.
- “Vive la liberté!”, *The Economist*, 25 de noviembre de 2000.
- “El ‘caso Yahoo!’ aviva el debate del control de la red”, *El País*, 30 de noviembre de 2000.
- “America, memory-chip Lazarus”, *The Economist*, 30 de noviembre de 2000.
- “When big is no longer beautiful”, *The Economist*, 14 de diciembre de 2000.
- “Objetivo: limpiar Internet”, *El País*, 4 de febrero de 2001.
- “VeriSign cede derechos sobre las ‘.org’ y ‘.net’”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 8 de marzo de 2001, p. 13.
- “Domain strain”, *The Economist*, 10 de marzo de 2001.
- “La censura amenaza Internet”, *La Vanguardia*, 11 de marzo de 2001, p. 33.
- “Whodonnit?”, *The Economist*, 31 de marzo de 2001.
- “Going straight”, *The Economist*, 7 de abril de 2001.
- “The beast of complexity”, *The Economist*, 12 de abril de 2001.
- “Gathering steam”, *The Economist*, 12 de abril de 2001.
- “Battle of the platforms”, *The Economist*, 12 de abril de 2001.
- “Out in the open”, *The Economist*, 12 de abril de 2001.
- “Páginas del Gobierno de EE UU violan sus normas de privacidad”, *El País*, 26 de abril de 2001.
- “Unburdening”, *The Economist*, 10 de mayo de 2001.
- “Foundry father”, *The Economist*, 17 de mayo de 2001.
- “Tied up in knots”, *The Economist*, 9 de junio de 2001.
- “The good, the bad and the ugly”, *The Economist*, 16 de junio de 2001.
- “Less Privacy for Digital Data”, *Federal Computer Week*, 19 de junio de 2001.

- “Older, wiser, webbier”, *The Economist*, 30 de junio de 2001, p. 12.
- “Sólo 72 empresas de EE UU firman cumplir la ley europea de intimidad”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 12 de julio de 2001.
- “Protestas por el control absoluto de la empresa registradora GNR sobre el dominio ‘.name’”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 2 de agosto de 2001.
- “Los movimientos de AOL y Microsoft anuncian una guerra de titanes”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 2 de agosto de 2001, p. 9.
- “But Dmitry did no wrong”, *The Economist*, 4 de agosto de 2001.
- “The great chip glut”, *The Economist*, 9 de agosto de 2001.
- “The Internet’s new borders”, *The Economist*, 11 de agosto de 2001.
- “Putting it in its place”, *The Economist*, 11 de agosto de 2001.
- “US employees find no right to privacy in cyberspace”, *The Financial Times*, 13 de agosto de 2001.
- “Russian hacker case to test US cyber law enforcement”, *The Financial Times*, 13 de agosto de 2001.
- “La cumbre ‘hacker’ Hal 2001 propone crear grupos de presión”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 16 de agosto de 2001.
- “Internet piracy spreads from music to books”, *The Financial Times*, 22 de agosto de 2001.
- “Push against domain name curbs”, *The Financial Times*, 27 de agosto de 2001.
- “A kid no more”, *The Economist*, 30 de agosto de 2001.
- “Reports finds laws inadequate against cybersquatters”, *The Financial Times*, 4 de septiembre de 2001.
- “A la caza del ciberterrorismo”, *El País*, 17 de septiembre de 2001.
- “Count to three”, *The Economist*, 11 de octubre de 2001.
- “Stealing each other’s clothes”, *The Economist*, 11 de octubre de 2001.
- “Extending its tentacles”, *The Economist*, 18 de octubre de 2001.
- “Do you sincerely want to go crazy”, *The Economist*, 17 de enero de 2002.
- “Carly v Walter”, *The Economist*, 24 de enero de 2002.
- “Sun Microsystems opone su estrategia en red .One a los servicios .Net de Microsoft”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 24 de enero de 2002.
- “Planning to prove them wrong”, *The Economist*, 24 de enero de 2002.
- “Follow that”, *The Economist*, 31 de enero de 2002.
- “Party like it’s 1999?”, *The Economist*, 21 de febrero de 2002.
- “Size matters”, *The Economist*, 21 de febrero de 2002.
- “La inseguridad del DNS alarma a gobiernos y empresas”, *El País (suplemento Ciberp@ís)*, 7 de marzo de 2002.
- “Mach 1 at Microsoft”, *The Economist*, 14 de marzo de 2002.
- “The telephone is the tool”, *The Economist*, 25 de abril de 2002.
- “Going soft”, *The Economist*, 23 de mayo de 2002.
- “Mr PC goes to Washington”, *The Economist*, 30 de mayo de 2002.

- “La quiebra de KPNQwest amenaza con dificultar la transmisión de datos en Europa”, *El País*, 1 de junio de 2002.
- “KPNQwest intenta evitar lo peor”, *El País*, 8 de junio de 2002.
- “La Comisión Europea promoverá en Sevilla el uso del ‘software libre’ en la Administración”, *El País (suplemento Ciberp@is)*, 13 de junio de 2002.
- “Inoculating the network”, *The Economist*, 20 de junio de 2002.
- “El ‘software’ de código abierto se impondrá en el comercio, según PwC”, *El País*, 4 de julio de 2002.
- “La ICANN busca fórmulas para dar más voz a los gobiernos y combatir a los ‘ciberokupas’”, *El País (suplemento Ciberp@is)*, 4 de julio de 2002.
- “His high-tech Highness”, *The Economist*, 13 de julio de 2002.
- “Be my PayPal”, *The Economist*, 13 de julio de 2002.
- “Identity Rules”, *The Economist*, 18 de julio de 2002.
- “Varios grupos protestan por las restricciones abusivas de las leyes sobre el ‘copyright’”, *El País (suplemento Ciberp@is)*, 8 de agosto de 2002.
- “Goodbye to the video store”, *The Economist*, 21 de septiembre de 2002.
- “España se sitúa a la cola de la Unión Europea en el uso de Internet”, *El País (suplemento Ciberp@is)*, 17 de octubre de 2002.
- “Securing the cloud”, *The Economist*, 26 de octubre de 2002.
- “Tools of the trade”, *The Economist*, 26 de octubre de 2002.
- “Putting it all together”, *The Economist*, 26 de octubre de 2002.
- “Los rivales ven la mano de la Administración Bush en el desenlace del caso”, *El País (suplemento Ciberp@is)*, 7 de noviembre de 2002.
- “EE UU destina 900 millones para formar a sus expertos en ciberseguridad en las aulas”, *El País (suplemento Ciberp@is)*, 21 de noviembre de 2002.
- “The fight for digital dominance”, *The Economist*, 23 de noviembre de 2002.
- “Una política alternativa”, *El País (suplemento Negocios)*, 24 de noviembre de 2002.
- “Microsoft ficha a un funcionario europeo implicado en su caso antimonopolio”, *El País*, 30 de noviembre de 2002.
- “División en el Parlamento Europeo sobre la necesidad de patentar el ‘software’”, *El País (suplemento Ciberp@is)*, 5 de diciembre de 2002, p. 1.
- “Europa debate las ventajas e inconvenientes de patentar los programas informáticos”, *El País (suplemento Ciberp@is)*, 5 de diciembre de 2002, p. 5.

RECURSOS DE INTERNET*

1. ESTADOS Y ORGANISMOS INTERNACIONALES

1.1. ESTADOS UNIDOS

Departamento de Comercio – <http://www.commerce.gov>

Departamento de Justicia – <http://www.usdoj.gov>

eConsumer (programa de la FTC) – <http://www.econsumer.gov>

Federal Trade Commission – <http://www.ftc.gov>

Cámara de Representatnes (*House of Representatives*) – <http://www.house.gov>

National Institute of Standards and Technology (NIST) – <http://www.nist.gov>

National Science Foundation (NSF) – <http://www.nsf.gov>

National Telecommunications and Information Administration (NTIA) – <http://www.ntia.gov>

Reserva Federal – <http://www.federalreserve.gov>

Senado (*Senate*)– <http://www.senate.gov>

Senador Fred Thompson – <http://thompson.senate.gov>

1.2. OTROS ESTADOS

Japón (*Ministry of Foreign Affairs*) – <http://www.mofa.go.jp>

1.3. UNIÓN EUROPEA

Consejo de la Unión Europea – <http://ue.eu.int>

Dirección General de la Sociedad de la Información – <http://www.ispo.cec.be>

* Todos los sitios de internet en los que se encuentran los recursos citados en el trabajo y recogidos en el presente apartado fueron visitados por última vez en diciembre de 2002.

Red Europea de Líneas Directas INHOPE – <http://www.inhope.org>

Unión Europea – <http://europa.eu.int>

1.4. NACIONES UNIDAS Y ORGANISMOS ESPECIALIZADOS

Agenda París 21 – <http://www.paris21.org>

Banco Mundial – <http://www.worldbank.org>

Centro de Arbitraje y de Mediación de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual – <http://arbitr.wipo.int/domains/decisions/index.html>

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional – <http://www.uncitral.org>

Conferencia de Naciones Unidas sobre la Cooperación y el Desarrollo – <http://www.unctad.org>

Cumbre Mundial de la Sociedad de la Información - <http://www.itu.int/wsis/>

Fuerza de Tareas sobre Tecnologías de la Información y la Comunicación de Naciones Unidas – <http://www.unicttaskforce.org>

infoDev (programa del Banco Mundial) – <http://www.infodev.org>

Naciones Unidas – <http://www.un.org>

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual – <http://ecommerce.wipo.int>

Unión Internacional de Telecomunicaciones – <http://www.itu.int>

1.5. OTRAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES GUBERNAMENTALES

Consejo de Europa – <http://www.coe.int>

Digital Opportunity Task Force (DOT Force) – <http://www.dotforce.org>

Organización Europea para la Cooperación y el Desarrollo – <http://www.oecd.org>

Organización Mundial de Comercio – <http://www.wto.org>

2. ORGANISMOS TÉCNICOS DE INTERNET

APNIC – <http://www.apnic.net>

ARIN – <http://www.arin.net>

Internet Architecture Board – <http://www.iab.org>

IANA – <http://www.iana.org>

ICANN – <http://www.icann.org>

IETF – <http://www.ietf.org>

International Society – <http://www.isoc.org>
RFC Editor – <http://www.rfc-editor.org>
RIPE NCC – <http://www.ripe.net>
World Wide Web Consortium Process Document – <http://www.w3.org>

3. ORGANIZACIONES Y FOROS NO GUBERNAMENTALES

American Civil Liberties Union – <http://www.aclu.org>
Asociación Acción Contra la Pornografía Infantil – <http://www.asociacion-acpi.org>
Black Hat – <http://www.blackhat.org>
Computers, Freedom & Privacy – <http://www.cfp.org>
Consumers International – <http://www.consumersinternational.org>
DefCon – <http://www.defcon.org>
Digital Future Coalition – <http://www.dfc.org>
Electronic Frontier Foundation – <http://www.eff.org>
Electronic Privacy Information Center – <http://www.epic.org>
Free Expression Network – <http://www.freeexpression.org>
Free Software Foundation – <http://www.gnu.org/fsf/fsf.htm>
Global Internet Liberty Campaign – <http://www.gilc.org>
Hacker's Defense Foundation – <http://www.hackerz.org>
Hal 2001 – <http://www.hal2001.org>
Internet Democracy Project – <http://www.internetdemocracyproject.org>
Internet Free Expression Alliance – <http://www.ifea.net>
PedoWatch – <http://www.pedowatch.org>
Privacy International – <http://www.privacyinternational.org>
Proyecto Europeo Securenet (Protégeles) – <http://www.protegeles.com>
Public Interest Advocacy Centre – <http://www.piac.ca>
Red Hat – <http://www.redhat.org>
Reporteros Sin Fronteras – <http://www.rsf.org>
Slashdot – <http://slashdot.org>
Society for Computers and Law – <http://www.scl.org>
Trans Atlantic Consumer Dialogue – <http://www.tacd.org>

4. EMPRESAS Y ASOCIACIONES EMPRESARIALES

4.1. CONSULTORAS DE INTERNET

ActivMedia – <http://www.activmedia.com>

Datamonitor plc. – <http://www.datamonitor.com>

eMarketer – <http://www.emarketer.com>

Forrester Research Inc. – <http://www.forrester.com>

International Data Corporation (IDC) – <http://www.idc.com>

Jupiter Communications Inc. – <http://www.jup.com>

NOP Business Strategic Research Inc. – <http://www.nopresearch.com>

Nua Internet Surveys – <http://www.nua.ie>

The Gartner Group – <http://www.gartnergroup.com>

Yankee Group – <http://www.yankeegroup.com>

4.2. EMPRESAS DE LA ECONOMÍA DE LA INFORMACIÓN

BBBOnLine – <http://www.bbbonline.org>

CPA WebTrust – <http://www.aicpa.org/webtrust/>

Intel – <http://www.intel.com>

Japan Information Processing Development Center – <http://www.jipdec.or.jp>

Samsung – <http://www.samsung.com>

TRUSTe Privacy Policy Certification Program – <http://www.truste.org>

WorldCom – <http://www.worldcom.com>

4.3. OTRAS EMPRESAS

McBride Baker & Coles – <http://www.mbc.com>

PricewaterhouseCoopers – <http://www.pwcglobal.com>

4.4. ASOCIACIONES EMPRESARIALES Y PROFESIONALES

American Bar Association – <http://www.abanet.org>

American Institute of Certified Public Accountants – <http://www.aicpa.org>
Association for Computing Machinery – <http://www.acm.org>
Business and Industry Advisory Committee - <http://www.biac.org>
Cámara de Comercio Internacional – <http://www.iccwbo.org>
Computer Professionals for Social Responsibility – <http://www.cpsr.org>
Computer Systems Policy Project – <http://www.cspp.org>
European Internet Service Providers Association (EuroISPA) – <http://www.euroispa.org>
Global Information Infrastructure Commission – <http://www.giic.org>
Information Technology Association of America – <http://www.ita.org>
International Association of Top Level Domains – <http://www.iaatld.org>
International Telecommunications Users Group – <http://www.intug.net>
World Economic Forum – <http://www.weforum.org>
World Information Technology and Services Alliance - <http://www.witsa.org>

5. UNIVERSIDADES, INSTITUTOS Y CENTROS DE INVESTIGACIÓN

ACM – <http://www.acm.org>
Caida – http://www.caida.org/analysis/topology/as_core_network
CERN – <http://public.web.cern.ch>
Computer Emergency Response Team - <http://www.cert.org>
Cybergeography – <http://www.cybergeography.com/atlas/atlas.html>
University of Aberystwyth – <http://www.aber.ac.uk>