

## La nueva economía de la sociedad de la información

Patricio Álvarez-Muñoz<sup>1</sup>, Fabricio Guevara<sup>2</sup>, Gina Acosta<sup>3</sup>

**Fecha de recepción:**  
31 de mayo, 2016

**Fecha de aprobación:**  
19 de octubre, 2016

### Resumen

La sociedad de la información y su concepto tienen un génesis claramente económico, como también la globalización. Esta contribución quiere demostrar que estos conceptos nacieron en el marco de las transformaciones del capitalismo o incluso en el post capitalismo y luego pasaron a abarcar el conjunto de la sociedad. Se presentarán los casos de Silicon Valley como ejemplo de aparición de la nueva economía de la información, y también se analizarán las consecuencias humanas de la deslocalización y brecha digital. El análisis se aproximó al caso de Ecuador, donde se demuestra que este país se encuentra en la senda de la nueva economía de la información, debido a la constante reducción del analfabetismo digital, siendo del 30% en el año 2013; y la proyección de incrementar el fondo de recursos procedente de Corea.

**Palabras clave:** Brecha digital, capitalismo, conocimiento, Ecuador, sociedad de la información

### Abstract

The information society and its concept have a distinctly economic genesis as well as globalization. This contribution wants to show that these concepts were born under the transformations of capitalism and post capitalism and later they went on to cover the whole society. Cases like Silicon Valley as an example of appearance of the new information economy will be presented and the human consequences of relocation and digital divide will also be analyzed. The analysis approaches the case of Ecuador, which shows that this country is in the path of new information economy due to constant reduction of digital illiteracy -being 30 % in 2013-; and the projection of funds increasing from Korea.

**Keywords:** Digital divide, capitalism, knowledge, Ecuador, information society

<sup>1</sup>Universidad Estatal de Milagro, Ciencias Administrativas, Cda Universitaria Km 1,5 vía al Km26 091050 Milagro – Ecuador (palvarezm@unemi.edu.ec). <http://orcid.org/0000-0002-9754-8050>

<sup>2</sup>Universidad Estatal de Milagro, Ciencias de la Ingeniería, Cda Universitaria Km 1,5 vía al Km26 091050 Milagro – Ecuador (fguevarav@unemi.edu.ec)

<sup>3</sup>Universidad Estatal de Milagro, Ciencias Administrativas, Cda Universitaria Km 1,5 vía al Km26 091050 Milagro – Ecuador (gacostan@unemi.edu.ec)

## Introducción

Una sociedad de la información es aquella en la cual las tecnologías que simplifican la creación, distribución y manipulación de la información juegan un papel fundamental en las actividades de la sociedad. La Sociedad de la Información y su concepto, así como la globalización, tienen una procedencia totalmente económica: vieron la luz en el marco de las transformaciones del capitalismo, al inicio denominado postindustrial, o incluso postcapitalismo; así en la medida que las transformaciones de los procesos productivos en combinación con el desarrollo de nuevas tecnologías determinaron el avance del conjunto de la sociedad hacia una sociedad basada en la información.

El término de Sociedad de la Información se usó inicialmente en el contexto de la sociedad postindustrial. El constante avance de la tecnología y su aplicación en los procesos de producción y las nuevas condiciones económicas generadas como consecuencia del crecimiento económico a lo largo de la década de los cincuenta y sesenta, parecía que alterarían las condiciones en las que el capitalismo mundial había operado.

Tras la gran crisis del 29 y la Segunda Guerra Mundial, el modelo imperante era el Fordista<sup>1</sup>; este modelo que toma el nombre del modo de trabajar en las fábricas Ford, basado en un control científico de los tiempos de producción, en el abaratamiento de los costes y por tanto, en una mayor productividad, se asoció en la posguerra con el Estado del Bienestar, dirigido principalmente a la clase media, con el objetivo de aumentar el consumo. Esto fue facilitado además por la tendencia a los

<sup>1</sup>Fordismo: Es un sistema de producción en serie. Apareció en el siglo XX promoviendo la especialización, la transformación del esquema industrial y la reducción de costes.

pactos con los sindicatos, todo ello en el contexto de la Guerra Fría y la importancia de los estados socialistas, que constituían una amenaza para el capitalismo, según Coriat (1982).

## Desarrollo

### Crisis de un modelo

Por la confluencia de varios factores, el modelo comenzó a entrar en crisis a finales de los sesenta y sobre todo, a inicios de los setenta con la crisis del modelo energético Berberoglu (2002). Frente al modelo Fordista aparecía una alternativa que recibió el nombre de Toyotismo<sup>2</sup>, inspirada en los modos de trabajo y de organización de la economía japonesa Dose, Jurgens y Malsch (1999).

La estructura rígida del trabajo en cadena se sustituía por criterios de flexibilidad y versatilidad del trabajador y nuevas maneras de entenderse éste con la empresa, incorporando nuevas modalidades de producción, como el *just in time*, que buscó una nueva reducción de costes y el resultado de mejores beneficios. Esta novedosa manera de entender la producción se tradujo inmediatamente en una nueva manera de ver la política económica, asociada a lo que se conoce como neoliberalismo y las consiguientes crisis del Estado del Bienestar de raíces keynesianas.

En la década de los setenta y los ochenta, se produce una reestructuración de las relaciones de producción y la emergencia de las nuevas tecnologías asociadas a la información y la comunicación, cuyo papel acabó siendo fundamental en la

<sup>2</sup>Toyotismo: corresponde a una relación en el entorno de la producción industrial que fue pilar fundamental en el sistema de procedimiento industrial japonés y coreano, y que después de la crisis del petróleo de 1973 empezó a desplazar al fordismo como modelo de producción en cadena.

transformación de un nuevo modelo económico que se basa en la sociedad de la información, desde el momento en que este modelo desplaza a otras realidades como fuente de valor y se transforma en factor decisivo de producción. Galbraith (1967) analizó las condiciones de las grandes empresas y las corporaciones y ponía énfasis en lo que llamó la tecnoestructura, es decir, su reflexión ya era un análisis de la importancia creciente del conocimiento como poder y como potencial productivo, su enfoque aunque desde otra perspectiva, coincidió con el planteamiento de Drucker quien consideraba al conocimiento, desde su obra en 1967 *The effective executive*, como factor decisivo y a su vez al trabajador lo llamó el trabajador del conocimiento (*Knowledge worker*).

El acelerado desarrollo de las TICs, unido a los cambios que en los ochenta acompañaron a la globalización, facilitó enormemente la movilidad de capitales, y dio lugar a que naciera una nueva realidad económica, que pasó a llamarse nueva economía o economía digital. Este nuevo nombre fue discutido desde sus comienzos como una verdadera revolución económica (Terceiro, y Matías, 2001). En el año 2001, Joseph Stiglitz, Joe Akerlof y Michale Spence recibieron el Premio Nobel de Economía, por haber explicado las características de un nuevo concepto económico, a partir de lo que llamaron economía de la información, que era diametralmente opuesto con el esquema clásico de la información perfecta, sustituyéndolo por el principio de la información asimétrica. Stiglitz (2004), afirmaba que:

La lectura con el pasado más importante en el campo de la Economía se encuentra quizás en la economía de la información. Ahora se reconoce que la

información es imperfecta, que obtener información puede ser costoso, que hay importantes asimetrías en la información y que el tamaño de esas asimetrías de la información puede ser afectado por las acciones de las empresas y de los individuos. Este reconocimiento afecta profundamente la comprensión de la sabiduría heredada del pasado, como era los teoremas fundamentales del bienestar o la caracterización básica de una economía de mercado, y proporciona explicaciones de fenómenos económicos y sociales que serían difíciles de mantener de otra manera. (p. 580).

Las TICs ya estaban formalmente desarrolladas e implementadas en el momento de otorgarle el premio Nobel, y el internet como un fenómeno mundial ya estaba desarrollándose plenamente. Shapiro y Varian (2000) afirmaban:

El ritmo frenético al que van cambiando nuestros hábitos, y la actual fascinación por la economía de la información responde a los avances en la tecnología y en la infraestructura de la información, y no por que se haya producido ningún cambio fundamental en la naturaleza de la información o incluso en la magnitud. El valor de la Web viene determinado por su capacidad de proporcionar acceso inmediato a la información. (p. 8).

Paul Romer, economista y Premio Nobel, dio a conocer por primera vez el término *revolution soft* para referirse a los cambios que se producían en el ámbito económico, manifestando que prefería utilizar tal término y no nueva economía, ya que pretendía enfatizar el aspecto diferenciador respecto a la economía que se basaba en la industria pesada, la importancia del acceso a la información frente a la acumulación.

Más allá de las divergencias de conceptos, nadie parece negar la importancia de la información como factor de esa nueva realidad.

Fijémonos en tres aspectos: Primero, el papel fundamental de la tecnología digital y de la información, entendida desde la perspectiva que definieron Shapiro y Varian (2000). en el dominio de la información. Segundo, que las nuevas tecnologías determinan nuevos modos de trabajo en red, muy similar a la flexibilidad que era característica del toyotismo, el cual se convierte en el elemento diferenciador, ya no en un contexto de una industria pesada, si no característica de la nueva economía de la información. Tercero, la mundialización o globalización que confluye con los puntos anteriores, a partir del concepto de Sociedad Red y que ya se manifestó que es una de las características de la nueva sociedad.

Estos tres puntos se implican y condicionan mutuamente, y para profundizar con detalle estos aspectos, revisaremos el modelo que supuso Silicon Valley el cual representó un mito y nombre ligado a la nueva economía.

## 2.1 Silicon Valley y la nueva economía

Con esta aproximación se pretende demostrar que en este caso como en ningún se expresa otro de los rasgos de la nueva economía. Teniendo en cuenta la paradoja de que una ciudad pequeña sirva para analizar los rasgos y características de una economía globalizada. Según Castells y Himanen (2006):

Los orígenes de Silicon Valley, en el año 1938, y la fundación de HP en un garaje de Palo Alto, con ayuda de Frederick Terman el que fue Decano de la Escuela de Ingeniería de Stanford y jugó un papel decisivo en el desarrollo del Parque

Industrial de esa ciudad. Esta historia se globalizó, pues muchos de sus actores procedían de diversos países.

Precisamente, su éxito se basó en el trabajo en red que ellos crearon mediante el despliegue de las TICs, (Castells, y Himanen, 2006). Por lo cual su importancia no reside en ser la cuna de la nueva economía, sino también convertirse en el nuevo modelo de paradigma económico, tanto por su funcionamiento como por el hecho de que lo local se hizo global.

La investigación desarrollada por Castells y Himanen (2006) descansaba bajo el razonamiento de que en un espacio geográfico pueden confluír tres factores: mano de obra, capital y materia prima. La materia prima se refiere a los nuevos conocimientos sobre tecnologías de la información y la mano de obra eran los ingenieros especializados y científicos de Silicon y el capital que provenía de dos fuentes oficiales: el departamento de defensa de EEUU y el capital de riesgo, que es una forma de inversión de bastante importancia para la investigación e innovación.

De este panorama se obtiene una visión completa de los elementos que forman parte de la Sociedad de la Información. Por un lado, es la información la materia prima básica gracias al desarrollo de nuevas tecnologías y el constante aporte de la innovación como factor clave. Y esta innovación es la que requiere de mayores esfuerzos de inversión pública, o de nuevas maneras de inversión privada en términos de capital de riesgo; aspecto que a lo largo del tiempo, asociado con otras variables, ha dado al capitalismo financiero en la nueva economía.

Otro factor importante, fue el trabajo en red a través de las facilidades que brindó el

internet, lo que aceleró los resultados y los rendimientos.

El caso de Silicon Valley es un caso irrepetible y se dio de acuerdo con coyunturas específicas que lo diferencian de otros contextos, donde si no tomamos en consideración estas diferencias, podemos darnos cuenta que estos rasgos permiten obtener una aproximación de la nueva economía en el mundo y su presencia como tal en cada área, como lo señaló Castells en su conferencia en Barcelona en el año 2001 “no es el futuro, no es California, no es América, es la nueva economía que se desarrolla de manera desigual en todas las áreas del mundo” (p. 208).

Las características encontradas en Silicon Valley, podemos describirlas una a una, empezando por la importancia del conocimiento y la información. Así, la revolución del conocimiento es una revolución en términos de productividad, ya que la ventaja de esta nueva materia prima asociada con la innovación permanente desemboca en un aumento de la productividad, que de acuerdo con los resultados, pone en entredicho a una ley económica muy conocida, la ley de los rendimientos decrecientes<sup>3</sup>. Este mismo principio fue aplicado mucho después a la industria; pero la innovación y el conocimiento alteraron este principio en la medida que se trata de un factor que termina siendo más importante que el precio, que es solo una derivación de la innovación. El concepto mismo de mercado en los términos clásicos conocidos, se modifica a partir

<sup>3</sup>Ley de rendimientos decrecientes: es una de las leyes más difundidas de la economía. Afirma que a medida que se añaden cantidades adicionales de un factor productivo en la producción de un bien, manteniendo el empleo del resto de los factores sin variación, se alcanza un punto a partir del que la producción total aumenta cada vez menos hasta que incluso empieza a disminuir.

de ahí, y eso hace que al conocimiento y la innovación ya no les sean aplicables las leyes que determinan el principio de los rendimientos decrecientes.

Tomando en cuenta los criterios de los estudiosos Shapiro y Varian (1999), las características de la información pueden explicar este comportamiento; la más importante puede ser que la información es cara de producir pero barata de reproducir, así, la información tiene unos costes fijos altos y unos costes marginales bajos.

La producción de un celular se lleva la mayor parte de los costos fijos, porque el coste de su reproducción es muy inferior a la producción. Todo esto determina que a mayor producción, menor coste medio de producción, lo que implícitamente vemos que poco tiene que ver con el principio de los rendimientos decrecientes. Entonces, frente a la ley de los rendimientos decrecientes, la economía de la información o nueva economía, se basa en el principio de que la utilidad marginal de la información es siempre creciente. En otras palabras, el coste de adquirir conocimiento es considerable en tiempo y dinero; pero una vez adquirido, ese conocimiento a medida que incrementa la demanda y produce más, reduce el coste medio, como consecuencia del efecto red generado por la demanda.

Podemos argumentar que esas características las podemos encasillar en lo que conocemos como economías de escala<sup>4</sup>, sin embargo algunos autores consideran incluso que esa aproximación es insuficiente para captar la dimensión económica del conocimiento, la cual tiene unas características que lo harían en términos cualitativos totalmente diferente

<sup>4</sup>Economías de escala: En microeconomía, se entiende por economía de escala las ventajas en términos de costos que una empresa obtiene gracias a la expansión.

a las economías de escala, ya que se basan más en el crecimiento de la producción que en el de la demanda.

En el caso de Silicon Valley, las actividades basadas en el conocimiento fueron financiadas por dos fuentes del Departamento de Defensa americano, mucho más marcado en los inicios y luego de manera sostenida, por la inversión privada a través del capital de riesgo. Este modo de inversión se consideró especialmente apto para el desarrollo de esta economía y esta contribuyó fuertemente a la creación de una nueva realidad económica. Este modelo determinó una parte del auge de lo que se conoció una vez privatizado internet como empresas.com; estas empresas eran en gran parte financiadas por capitales de riesgo, lo cual determinaba un valor bursátil muy alto, el mismo que al generalizarse esta práctica, provocó lo que se conoce como la burbuja.com y posteriormente su desplome en el año 2000.

La relación entre la productividad y las TICs se ha convertido en un factor importante de la inversión en I+D+I, tanto en lo privado como en lo público, como uno de los rasgos de la nueva economía. A pesar de que la crisis económica ha producido un descenso en la inversión en nuevas tecnologías en los últimos años, los países desarrollados o en vías de desarrollo, comparten aun la importancia de que la I+D+I desempeñará una función esencial en el fomento del crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo.

La segunda característica de la experiencia de Silicon Valley es el funcionamiento en red. Este funcionamiento resulta ser determinante en la nueva economía, ya que a la hora de producir, distribuir y consumir, las dinamizan eficientemente. La red nace como un conjunto de conexiones a un modo de organización que opera en tiempo real

y como tal, más que una red única, es una red de redes que dota a las empresas y a la economía mundial de una gran flexibilidad y adaptabilidad. De acuerdo con Castells (2001), las empresas que no incorporen las redes en sus operaciones, no podrán sobrevivir, esto demuestra la dimensión que tienen las redes en el desarrollo de la economía mundial.

Así, la red como estructura y como forma de trabajo, se transformó en algo indispensable, hasta el punto de que ya se habla de una economía de red, no para referirse al modelo económico de Silicon, sino a un tipo concreto de modelo que genera riqueza y producción, basado exclusivamente en redes.

La tercera característica del caso Silicon Valley es su dimensión global, sustentándose en las TICs y las redes, lo cual permitía esa extensión global. El mercado donde más visible es la globalización es el financiero, cuya expansión fue una muestra real del funcionamiento combinado de estas dos variables. Además, en el campo empresarial estas variables permiten tomar decisiones en tiempo real y la posibilidad de organizarse de una manera más eficaz, derrumbando barreras geográficas que impedían el desarrollo global. Este escenario se reforzó por el contexto político internacional en el momento de las creaciones de organismos internacionales, como la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995, la tendencia a la concentración de empresas y la regionalización de la economía, a través de la creación de grandes zonas como la Unión Europea o la Unión de Países Norteamericanos integrando a México, EEUU y Canadá, y últimamente la Unión de Países Sudamericanos (UNASUR).

De acuerdo con la figura 1, podemos señalar que las perspectivas para el futuro, parecen basadas en los rasgos que hemos señalado

en el caso de Silicon Valley: tecnología e innovación, trabajo en red y progresiva globalización.

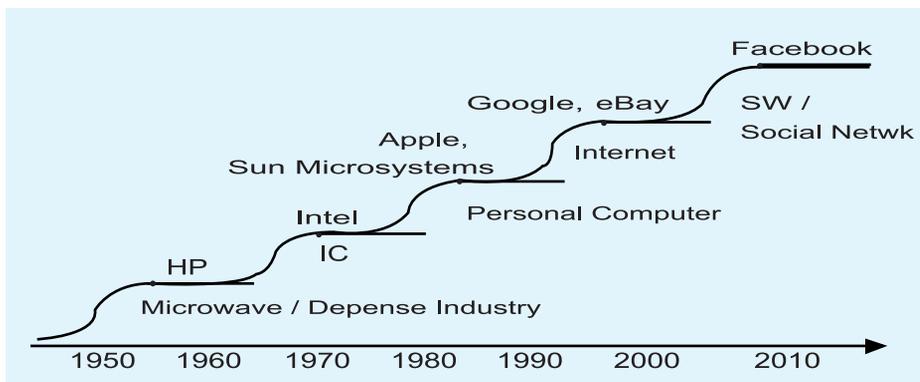
### Consecuencias humanas y brecha digital

Al momento de considerar una aproximación a la dimensión económica de la Sociedad de la Información debemos mencionar lo que conocemos como deslocalización. Estudiosos del tema como Grignon (2004), Villemus (2005) y Labari (2013) proponen que la deslocalización es un proceso irreversible al cual se dirigen las economías basadas en la información. En el sentido más amplio, se puede entender el significado de deslocalización, como el proceso mediante el cual las empresas, especialmente las grandes, reorganizan sus formas de trabajo, reconfigurando así el empleo y afectando con ello al conjunto de países, produciendo externalidades.

La forma más concreta de deslocalización es el traslado de las empresas de un país a otro, con los consiguientes efectos que esto provoca; pero estas empresas generalmente se ven estimuladas a deslocalizarse por

regulaciones laborales más flexibles y salarios más bajos, lo cual permite reducir costes de producción derivados del trabajo que por lo general son los costes más pesados. Esta deslocalización se produce con más frecuencia en países con economías más desarrolladas, con fuerte peso sindical y un mercado bien regulado, lo cual provoca el traslado a países de economía emergente como los países asiáticos, China y la India o países ex comunistas.

Al inicio se entendió por deslocalización solo lo que afectaba a las industrias y al cierre de grandes fábricas, pero con el tiempo esta idea cambio, ya que empresas con fuerte desarrollo de TIC y externalización de servicios, también fueron afectadas, es el caso de las telefónicas, la banca, las aplicaciones informáticas, etc. En virtud de lo que hemos mencionado acerca de la economía en red, la deslocalización se convirtió en un elemento inseparable de la nueva organización empresarial y ha conducido a una nueva fase de reestructura de externalización de servicios que tiene las sedes físicas en lugares de salarios bajos y menor rigidez laboral.



**Figura 1:** Evolución de Silicon Valley  
Tomado de Young-soo (2014).

En un futuro, estas variables dominarán el accionar de los mercados y el término deslocalización perderá su sentido, simplemente porque en una economía en red a la que irremediamente nos dirigimos, la localización dejará de ser importante. En realidad, lo que se proyecta para el futuro y que ya es un hecho del presente, sin duda será que el verdadero problema económico ligado a la globalización de mercados, será el problema de la brecha digital.

Así, al problema de la deslocalización y el de la brecha digital se observa que tendrán de común la ineficiente distribución de los recursos, y en este sentido, cualquiera que sea el rumbo que tome el modelo económico imperante capitalista, su problema siempre será el de la justicia distributiva.

De esta manera, la brecha digital se convierte en una nueva forma de abismo entre los países desarrollados y los que están en vías de desarrollo. La situación es clara y sencilla: si la nueva economía se basa en las nuevas tecnologías, al viejo problema de la propiedad de los medios de producción, se añade ahora uno nuevo en torno al acceso y a la inclusión. Cabe señalar que la red, en términos de la nueva organización económica mundial, funciona

en términos de inclusión y exclusión. De esta manera debemos recordar que a pesar de la inalterable importancia de la producción, ahora se ha añadido una nueva barrera para los desfavorecidos a través de una nueva forma de exclusión, la incapacidad para estar conectado, por falta de infraestructuras o por falta de alfabetización digital para acceder a ellas, o por ambas cosas a la vez, que al parecer es la más frecuente (ver figura 2).

Respecto a Ecuador, desde el año 2010, se da un impulso al desarrollo de redes digitales, y como se puede ver en la figura 2, las personas sin conocimiento digital se reducen al 17% durante el periodo del 2010 al 2013. Programas de vinculación realizados por las instituciones de educación superior para cubrir cada vez más los déficits de conocimiento de las sociedades vulnerables, han sido decisivos al momento de lograr esta meta; pero aún sigue siendo insuficiente.

De manera general, este problema, se convirtió muy pronto en el efecto indeseable más visible de la Sociedad de la Información y en ese sentido, a diferencia de lo que ocurrió en los comienzos de la Revolución Industrial con los efectos de varias formas de miseria generada por esta, esta dinámica industrial tomó bien pronto conciencia de



**Figura 2.** Porcentaje de personas analfabetas digitales por área en Ecuador. Periodo 2010-2013. Tomado de Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2013).

la misma. Aún hoy, en la Sociedad de la Información, sigue siendo este un problema latente sin resolver.

## Conclusiones

La importancia de la nueva economía de la Sociedad de la Información ha tensionado las estructuras clásicas de la manera de cómo se desenvuelven las empresas. Esto debido a que este concepto proviene de una base fundamentalmente económica, y por lo tanto, muy pertinente a la hora de fomentar proyectos empresariales sustentables y exitosos.

En el caso de Silicon Valley, se puede concluir que el éxito de este proyecto se basó en tres características: El gobierno no estuvo directamente involucrado, el sector privado a través de los capitales de riesgo es el catalizador del desarrollo y sostenibilidad del sistema y mejores políticas, y estrategias que permiten fomentar la creación de ecosistemas tecnológicos basados en una economía de la información.

Adicionalmente, Silicon Valley tiene una característica única de colaboración en red, que puede servir de ejemplo y soporte para la generación de nuevos espacios de fomento empresarial en países en vías de desarrollo.

De acuerdo con lo expuesto, se destaca el caso más importante de éxito de fondos privados de capital de riesgos como es el de Silicon Valley, aunque actualmente se destacan también los casos como el Fondo Yozma de Israel<sup>5</sup>, Fondo de Fondos Corea<sup>6</sup>, todos ellos

<sup>5</sup>Se originó a partir del programa Yozma, utilizado en la oficina del Jefe Científico, OCS, dependiente del Ministerio de Industria y comercio durante el período de 1992-2000. Fondo Yozma fue la política de capital de riesgo de Israel, comenzó con un fondo de 100 millones de dólares a partir de 1993 y finalizó en 1998.

<sup>6</sup>Fondo Motae del Gobierno de Corea (fondo de fondos) para establecer los ecosistemas de riesgo competitivos.

con un alto impacto socioeconómico en la economía de sus países respectivos.

En el caso de Ecuador, con la llegada del actual gobierno se dio una importancia sin precedentes a este tema. Hasta el punto que el estudio de Global Information Technology Report (GITR, 2014) confirma la tendencia del país de los cuatro últimos años de escalar posiciones en el ranking realizado en base a la Network Readiness Index (NRI),<sup>7</sup> ocupando el puesto 82 en la actualidad, en lo que respecta a aprovechar las tecnologías de la información y la comunicación.

Los análisis pertinentes de todos los casos exitosos y en el que juega un papel importante la economía de la información, considera que el modelo del fondo de recursos procedentes de Corea y promocionado por el gobierno, es aplicable en nuestro país, ya que mantiene características muy similares en los inicios de la conformación de la experiencia de Corea y Silicon Valley, y que hoy por hoy, utilizan la economía de la información como base de su sostenibilidad y desarrollo permanente.

## Referencias

- Berberoglu, B. (2002). *Labor and capital in the age of globalization: The labor process and the changing nature of work in the global economy*. Lanham, Maryland, USA: Rowman & Littlefield.
- Castells, M. (enero-marzo de 2001). La ciudad de la nueva economía. *Papeles de población*, 7(27), pp. 206-221. Recuperado de [goo.gl/J2hgwO](http://goo.gl/J2hgwO)

Este Fondo de Fondos de Corea (FOF), comenzó desde el año 2005 por 30 años para suministrar fondos de riesgo estables.

<sup>7</sup>El NRI es un indicador compuesto que mide la habilidad de una economía para apalancar sus avances en las TICs, en beneficio de su competitividad y el buen vivir de sus ciudadanos

- Castells, M. (2006). *La Sociedad Red. Una visión global*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Castells, M., y Himanen, P. (2006). Modelos institucionales de sociedad red: Silicon Valley y Finlandia. En M. Castells (coord.). *La sociedad red: una visión global* (pp. 79-119). Madrid: Alianza Editorial.
- Coriat, B. (1982). *El Taller y el Cronómetro: Ensayo sobre el Taylorismo, el Fordismo y la Producción en Masa*. México D.F., México: Siglo XXI editores.
- Dose, J. (1999). *From Fordism to Toyotism? The social organization of labor in Japanese Automobile Industrie*. Londres, Inglaterra: Routledge.
- Drucker, P. (1967). *The effective executive*. New York, USA: Harper & Row.
- Galbraith, J. K. (1967) *El nuevo Estado industrial*. Madrid: Editorial Ariel S.A.
- Grignon, F. (23 de junio de 2004). Rapport d' Information N° 374. Sénat. Session Ordinaire de 2003-2004. Recuperado de [goo.gl/bUWfhQ](http://goo.gl/bUWfhQ)
- INEC. (2013). *Tecnologías de información y comunicaciones (TIC'S) 2013*. Recuperado de [goo.gl/AvFKMe](http://goo.gl/AvFKMe)
- Labari, B. (2013). Sociologie des délocalisations. *Autres lieux, autres regards*. Recuperado de [https://books.google.com.ec/books?id=h1KWAgAAQBAJ&pg=PA85&lpg=PA85&dq=labari+sociologie+des+delocalisations&source=bl&ots=\\_0sa4Adp0j&sig=OmHQ-E1Us-HKACJ10Tl9o0WrDyk&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=labari%20sociologie%20des%20delocalisations&f=true](https://books.google.com.ec/books?id=h1KWAgAAQBAJ&pg=PA85&lpg=PA85&dq=labari+sociologie+des+delocalisations&source=bl&ots=_0sa4Adp0j&sig=OmHQ-E1Us-HKACJ10Tl9o0WrDyk&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=labari%20sociologie%20des%20delocalisations&f=true)
- Shapiro, C. y Varian, H. (1999). *El dominio de la información. Una guía estratégica para la economía de la red*. Recuperado de [https://books.google.com.ec/books?id=H7hZUf17PXMCC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=true](https://books.google.com.ec/books?id=H7hZUf17PXMCC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=true)
- Stiglitz, J. (2004). Information and the Change in Paradigm in Economics, Part 2. *The American Economist*, 48(1), pp. 17-49. Recuperado de [goo.gl/i1Dzz](http://goo.gl/i1Dzz)
- Terceiro, J. y Matías, G. (2001). *Digitalismo. El nuevo horizonte sociocultural*. Madrid: Taurus.
- Villemus, P. (2005). Délocalisation. *Aurons-nous encore des emplois demain?* Paris, Francia: Seuil.
- World Economic Forum. (2014). *The Global Information Technology Report*. Recuperado de [goo.gl/h9IUvC](http://goo.gl/h9IUvC)
- Young-soo, Y. (13 de noviembre de 2014). Strategy for building Ecuador's ventures Ecosystems [Conferencia magistral, archivo de video]. *V Congreso Iberoamericano de Ingeniería de Proyectos (CIIP) y IV Congreso Internacional de Conocimiento e Innovación (CIKI)*. Universidad Técnica Particular de Loja. Recuperado de <https://www.flickr.com/photos/utpl/15778675811>

Para citar este artículo utilice el siguiente formato:

Álvarez-Muñoz, P., Guevara, F. y Acosta, G. (julio-diciembre de 2016). La nueva economía de la sociedad de la información. *YACHANA, Revista Científica*, 5(2), 140-149.