



La sociedad del conocimiento y la propiedad intelectual. Mercancías ficticias, innovación y redes sociotécnicas

Igor Sádaba

Departamento de Ciencia Política y Sociología
 Universidad Carlos III de Madrid
 E-mail: isadaba@polsoc.uc3m.es

Papeles del CEIC

ISSN: 1695-6494



Volumen 2008/1

36

marzo 2008

Resumen

La sociedad del conocimiento y la propiedad intelectual. Mercancías ficticias, innovación y redes sociotécnicas.

Según algunos análisis recientes (Boltanski y Chiapello, 2002), los discursos del *management* contemporáneo representan el tipo ideal de discurso socioeconómico bajo el Capitalismo Global. En este artículo proponemos aplicar mecanismos analíticos similares a la Propiedad Intelectual como uno de los discursos clave que emergen en la Sociedad del Conocimiento. Patentes y *copyright* representan expresiones esenciales de lo que deben ser el saber y la información en una economía globalizada y tecnologizada. Dicha Propiedad Intelectual proporciona numerosas pistas sociológicas para las teorías que tratan de caracterizar la Sociedad del Conocimiento y el Capitalismo Global. En este artículo nos restringiremos a tres miradas concretas: i) las ideas y el saber como objetos apropiables y como "mercancías ficticias" (Polanyi), ii) la Innovación como el cambio social favorito e incuestionado que subyace a todas las políticas culturales, científicas y tecnológicas de la Sociedad del Conocimiento y iii) el papel de las redes sociotécnicas y de las "comunidades intelectuales" como sujetos sociales relevantes en los conflictos de Propiedad Intelectual y en el tipo de sociedad que se va formando

Abstract

Characterizing knowledge society and global capitalism through Intellectual Property discourses.

According to some recent analysis (Boltanski and Chiapello, 1999), contemporary Management reflects the ideal type of current global economic discourse (the "New Spirit of Capitalism"). This paper aims to apply the same mechanism to Intellectual Property as one of the key social discourses arising within the Knowledge Society. Patents and copyrights depict emerging expressions of what knowledge is and how should be dealt with once economy and technology have been globalized. Focusing on such insights and on the attempts to enforce Intellectual Property rights and policies, we will go through a few current social theories. Intellectual Property unfolds a rich variety of social topics, values and ideological backgrounds we have collected and present in three sections: i) Ideas (Knowledge) as appropriable objects (Locke) and as "fictitious commodities" (Polanyi), ii) Innovation as the favourite and unquestioned social change (the triumph of Utilitarianism), generated through individual efforts (the Schumpeter's entrepreneurial innovator) and iii) Network-based knowledge communities as a relevant social subject in areas where knowledge is at stake (software development and genomics, for instance).

Palabras clave

Sociedad del conocimiento, propiedad intelectual, capitalismo global, red sociotécnica

Key words

Knowledge society, intellectual property, global capitalism, sociotechnical network

Índice

- 1) Introducción..... 2
- 2) Las ideas como objetos, materialidad y mercancías ficticias ("fictitious commodities").
5
- 3) Innovación como el cambio social favorito e incuestionado (el triunfo del utilitarismo).
9

^(c) Igor Sádaba, 2008

^(c) CEIC, 2008, de esta edición



4) Comunidades de conocimiento y redes socio-técnicas como espacios de producción de saber y de conflicto.....	15
5) Caracterizando la sociedad del conocimiento	19
6) Conclusiones	22
7) Bibliografía.....	24

1) INTRODUCCIÓN

Luc Boltanski y Eve Chiapello (1999 y 2002) han realizado un exhaustivo y pormenorizado estudio de algunos discursos hegemónicos en el capitalismo global. Según su extenso análisis, el *management* representa o ejemplifica la versión ideológica dominante más depurada de nuestro sistema socioeconómico actual; es el *ethos* medular de una nueva modernidad o el “nuevo espíritu del capitalismo” (Alonso, 2002). Más allá de si estamos de acuerdo o no con sus conclusiones, es relevante el hecho de haber identificado un modelo discursivo concreto como puerta de entrada a la realidad contemporánea. Es decir, han registrado un tipo ideal de representación social (los discursos del *management* y la gestión empresarial) que da cuenta de estructuras sociales e ideológicas contemporáneas muy significativas. Hecho que no ha pasado desapercibido a la comunidad sociológica y que ha monopolizado numerosos debates (Guilhot, 2000, Gadrey, 2001, Chiapello, 2003 o Honneth, 2004). En este artículo vamos a seguir una estrategia similar a la de Boltanski y Chiapello aunque distanciándonos del objeto seleccionado por dichos autores. Vamos a tratar de radiografiar y examinar la sociedad del conocimiento y el capitalismo global pero desde un tipo de discurso algo diferente: el de la Propiedad Intelectual (PI). Consideramos que la retórica que envuelve la regulación económica y legal del saber y la información nos informa de algunas tendencias esenciales del mundo en el que vivimos. Partimos de la hipótesis de que la PI representa el sistema por excelencia de administración del saber colectivo bajo la globalización hipertecnológica en curso y su estudio nos indicará algunos rasgos esenciales de la sociedad del conocimiento que se abre junto a la citada mundialización. Es decir, trataremos de

^(c) Igor Sádaba, 2008

^(c) CEIC, 2008, de esta edición



demostrar que las formas elementales del discurso de tales propiedades inmateriales ejemplifican paradigmáticamente ciertas dinámicas sugerentes para la teoría social contemporánea.

Desde hace unas pocas décadas, la PI ha saltado a la agenda social y política convirtiéndose en el campo de batalla de numerosos conflictos y controversias en diversos campos. Pueden encontrarse numerosos ejemplos sobre diferentes áreas en: Cook-Degan (1994), Boyle (1996), Abraham y Lewis (2000), Dreyfuss, Zimmerman y First (2001), Eisenberg (2002), Jacob (2003), Jensen y Murray (2005) y/o Benkler (2006). En concreto, a partir de las décadas de los años 1970 y 1980 (culminando en los 1990¹) un nuevo modelo de legislación y regulación de los frutos del intelecto o el conocimiento social (ideas, invenciones, productos artísticos, ciencia, cultura, etc.) ha entrado en escena, intensificando y expandiendo la propiedad privada sobre los mismos y concediendo derechos de comercialización hasta entonces desconocidos. Asistimos así a una mutación del tejido legal y jurídico internacional que recubre determinados objetos o espacios (genes, software, información digital, medicamentos, obras culturales, etc.), lo que parece indicar una reestructuración de diversos órdenes sociales (Jessop, 2002) tan profunda que algunos la consideran una “revolución silenciosa” (Jaffe y Lerner, 2004: 96-126). Es el paso de la “Intellectual Property” a la “Intellectual Policy” (Vaidhyanathan, 2001: 12-16), de un derecho individual a la movilización de políticas globales de gestión del conocimiento (la “Intellectual Property Governance”, Holtgrewe, 2005: 40). Todo un cambio social general que, según algunas miradas, comporta una alteración del orden social semejante (en magnitud) a la producida con la llegada de la sociedad industrial:

“We are witnessing a social change at least as fundamental as that of the eighteenth century, when an agrarian economy, de-

¹ Por ejemplo, respecto a la investigación biomédica, algunos lo sitúan en las décadas de 1980-1990 (Heller y Eisenberg, 1998: 698). En términos más generales: “Las patentes no se inmiscuyeron en nuestra vida cotidiana hasta la década de los ochenta.” (Shiva, 2003: 7).



pendent on land and livestock, was transformed into an industrial society... The transformation of the Knowledge Society –the shift from the physical to the virtual- will, just like the move from the agrarian to the industrial, alter both international and personal relations.” (Dreyfuss, Zimmerman y First, 2001: ix y x)².

Pero, para llegar a esta fase, el camino ha sido largo y una genealogía correcta de las formas sociales de aplicar y entender la propiedad intelectual debe dar cuenta de todos sus pasos y momentos. Y, lo que es también notable, estas novedades en la gestión económica del saber han saltado desde el dominio de los expertos legales a las agendas públicas, desde el monopolio de los expertos técnicos a las controversias sociales (Holtgrewe, 2005: 40).

El modo en que dicho sistema de regulación económica del conocimiento se ha instalado reporta un esquema de representación del conocimiento social muy relevante para la sociología. De alguna manera arroja numerosas pistas sobre cómo se administra socialmente el saber y la información en un capitalismo globalizado; en concreto, permite una caracterización de la así llamada sociedad del conocimiento (Stehr, 1994 y 2001 o Burke, 2000) o sociedad de la información y la tan citada globalización capitalista (Castells, 1996, Beck, 1998, Gray, 2000, Hutton y Giddens, 2000, Bauman, 2001b). Particularmente, sostenemos aquí como tesis central que la PI es útil por su carácter paradigmático para especificar y representar al menos tres aspectos de nuestras sociedades: i) el tratamiento de las ideas como objetos materiales mediante su conversión en “mercancías ficticias” (Polanyi), ii) la centralidad de la innovación como el tipo de cambio social favorito (y único) asociado a la sociedad del conocimiento global y iii) la emergencia de comunidades de conocimiento en red como puntos calientes de conflicto y producción de saber. La elección de esos tres

² “Somos testigos de un cambio social al menos tan fundamental como el del siglo XVIII, cuando la economía agrícola, dependiente de la tierra y el ganado, se transformó en una sociedad industrial... La transformación de la Sociedad del Conocimiento – el paso de lo físico a lo virtual-, al igual que el movimiento de lo agrario a lo industrial, alterará tanto las relaciones personales como internacionales.” (Traducción propia).

^(c) Igor Sádaba, 2008

^(c) CEIC, 2008, de esta edición



ámbitos es arbitraria en el sentido de que existen muchas más intersecciones entre la PI y la teoría sociológica actual, pero seleccionamos estos tres porque remiten a puntos neurálgicos de algunos debates en curso en las ciencias sociales.

De esta manera, el recorrido que realizaremos en este artículo será el siguiente: comenzaremos visitando las formulaciones que desde la antropología económica (y más concretamente Karl Polanyi) han realizado sobre el concepto de “mercancía ficticia” como modo de conceptualizar la Propiedad intelectual y la conversión epistemológica de bienes inmateriales de reproducción infinita en objetos materiales escasos. Seguidamente, abordaremos el pilar discursivo fundamental de las políticas de propiedad intelectual: la idea de innovación como progreso técnico y económico (cambio social) indudable y natural; del que se deduce la imperiosa necesidad de incentivar a la creación e invención mediante un pago social (patentes o derechos de autor). A continuación, en el siguiente epígrafe, exploraremos la idea de que las controversias de PI tienen mucho que ver con las comunidades y la cooperación emergente de las redes sociotécnicas. Ahí donde estas redes (tanto de humanos como de tecnologías) optimizan su funcionamiento (redes de investigadores, redes de programadores informáticos, etc.) es precisamente donde más valor tienen sus productos y donde más disputados o encarnizados son los conflictos asociados. Estas tres ideas nos valdrán para, en los últimos epígrafes, intentar resaltar algunos puntos relevantes para las ciencias sociales en su tarea de enfrentar la Sociedad del Conocimiento como objeto de estudio.

2) LAS IDEAS COMO OBJETOS, MATERIALIDAD Y MERCANCÍAS FICTICIAS (“FICTITIOUS COMMODITIES”).

Uno de los mecanismos esenciales sobre los que descansa la argumentación que esgrimen las nuevas políticas de PI es el tratamiento de las ideas como

^(c) Igor Sádaba, 2008

^(c) CEIC, 2008, de esta edición



elementos materiales (objetos³) que pueden ser gestionados masivamente mediante legislaciones concretas. Para ello se requiere toda una serie de operaciones discursivas (epistemológicas y pragmáticas) que transformen intangibles sociales (saberes, conocimientos, información) en mercancías circulantes que puedan ser apropiadas e intercambiadas. Hay que materializar la información para poder ser manejada por las representaciones económicas y jurídicas (Law y Mol, 1995); o, dicho de otra forma, la economía global necesita de la construcción previa de mercancías idóneas para fluir por los mercados planetarios. Es por ello que merece traer a colación el concepto de “mercancía ficticia” (fictitious commodity) desarrollado por Karl Polanyi (1989 ó 2003). Para dicho autor, tierra, trabajo y dinero son realmente “mercancías ficticias” en tanto en cuanto no fueron producidas para el intercambio o porque poseen ciertas características intrínsecas que dificultan o hace singular y peculiar su circulación económica⁴. Ya sea por ser enormes y preexistir a la producción (la tierra), por estar adheridas indisolublemente a los sujetos humanos y sus vidas (trabajo) o por funcionar como índices de intercambio simbólico (dinero), su funcionamiento económico (mercantil) puede llegar a ser problemático. En la misma línea, el conocimiento posee una serie de rasgos (infinitud, inmaterialidad, no-rivalidad, reproducción infinita, etc.) que no le permiten cumplir con la ortodoxia económica⁵. La conversión de ideas en objetos apropiables requiere este desplazamiento ficticio

³ Sobre la sociología de los objetos pueden verse trabajos como los de Bijker, Hughes, y Pinch (1989), Appadurai (1995) o Latour (1999 y 2005). No obstante, no vamos a entrar en esas aproximaciones.

⁴ “Existen, en consecuencia, mercados para todos los elementos de la industria, no sólo para los bienes (entre los que figuran siempre los servicios), sino también para el trabajo, la tierra y el dinero cuyos precios son denominados respectivamente precios de mercancías, salario, renta territorial o «renta», e interés.” (Polanyi, 1989: 122).

⁵ “There is no natural scarcity in ideas and information... Unlike tangible property, ideas and expressions are not susceptible to natural scarcity [No hay escasez natural en las ideas o la información... A diferencia de la propiedad tangible, las ideas y las expresiones no son susceptibles de escasez natural]” (Vaidhyathan, 2001: 15 y 23-24) o “Unlike land or most commodities that command rents, intellectual property is nonrivalrous [A diferencia de la tierra o de la mayoría de mercancías que producen rentas, la propiedad intelectual es no rival]” (Perelman, 2003: 305).



(conceptual) que transforma las mismas en mercancías, igualándolas a los objetos materiales.

La PI no deja, entonces, de ser un mecanismo de creación artificial de escasez que busca hacer privatizables bienes de uso infinito (el conocimiento o la información) mediante su adscripción o secreto legal. Es un dispositivo legal y epistemológico que convierte en escaso lo abundante, de manera que transforma los productos de la tecnociencia, la cultura o el arte en bienes de valor económico. Transmutar “creaciones colectivas” (Durkheim) en propiedades privadas o monopolios temporales sigue un complicado proceso de creación de un imaginario para los productos intelectuales. Al fin y al cabo, constituye una mera convención que se mueve bajo la arbitrariedad de la regla ficticia impuesta⁶ que termina representando socialmente el saber como un objeto técnico más. Lo significativo, sin embargo, es que induce un proceso de organización socioeconómica invisible pero muy fuerte, estructurando la sociedad a partir de esas formas de mercantilización⁷.

Así como el resto de mercancías ficticias acceden a tal posición mediante diversos métodos, en el caso del conocimiento y el saber son las fórmulas legales singulares de la PI las que realizan la conversión. Pero dichas fórmulas requieren, a su vez, tanto de una “cultura de la propiedad intelectual” como de una lenta y profunda reorganización socioeconómica que la genere⁸; una adaptación del sistema

⁶ Que, además, como aducen algunos no realizan sino una “mercantilización incompleta” (*incomplete commodification*), causa de la conflictividad que lleva aparejada (Radin, 1996: 102-114).

⁷ “La ficción de la mercancía proporciona por consiguiente un principio de organización de importancia vital que concierne al conjunto de la sociedad y que afecta a casi todas sus instituciones del modo más diverso. Este principio obliga a prohibir cualquier disposición o comportamiento que pueda obstaculizar el funcionamiento efectivo del mecanismo de mercado, construido sobre la ficción de la mercancía... Los mercados de trabajo, tierra y dinero, son sin ninguna duda esenciales para la economía de mercado.” (Polanyi, 1989: 128 y 129).

⁸ “Knowledge is a collectively produced common resource based on individual, organizational and collective learning over different time horizons and in varied contexts – non-commercial as well as commercial. Since knowledge is not inherently scarce (in orthodox economic terms, it is a non-rival good), it only gains a commodity form insofar as it is made artificially scarce and access thereto is



jurídico que, desde el siglo XVIII, se ha ido encargando de manera creciente de transfigurar la dimensión colectiva y pública del conocimiento en un ente apropiable y privatizable. La novedad no reside en el hecho de cuantificar mercantilmente las ideas o en acaparar saberes en unas pocas manos, sino en la normalización legal y social de tales fenómenos. Con otras palabras, se ha institucionalizado el proceso de valorización del conocimiento gracias a mecanismos jurídicos, pero también a un conjunto de creencias e interpretaciones sociales que acentúan la materialidad del conocimiento (Law y Mol, 1995 y Miller, 2005). Añadimos, por tanto, el saber y el conocimiento a la lista de mercancías ficticias que desarrolló Polanyi y la PI, a la lista de dispositivos que permiten ese tipo de transformaciones y que se vuelven protagonistas hoy en día. De esta manera encontramos, siguiendo la estela antropológica de Polanyi, una posible categorización y caracterización de la globalización económica actual a partir del tipo de mecanismo y blanco de la “mercantilización ficticia”.

Todo ello enlaza con una vieja idea sociológica: la imposibilidad de medir o calibrar empíricamente la resultante efectiva de las políticas de PI debido a que la actividad inventiva es intrínsecamente social y, por tanto, no reducible a patrones cuantitativos⁹. La dimensión colectivista de la información y el conocimiento converge con el hecho de que no sólo no son bienes rivales, sino que incluso pueden hacerse más valiosos con el uso (Perelman, 2003: 305), dislocando la teoría clásica del valor en todas sus dimensiones. A diferencia de los objetos materiales, los acti-

made to depend on payment (in the form of royalties, license fees, etc.). Thus a profound social reorganization is required to transform knowledge into something that can be sold (Schiller 1988: 32). [El conocimiento es un recurso común colectivamente producido basado en aprendizajes individuales, organizativos y colectivos a lo largo de diferentes horizontes temporales y contextos variados – tanto comerciales como no comerciales. En tanto en cuanto el conocimiento no es inherentemente escaso (en términos económicos ortodoxos, es un bien no disputado), sólo puede ser convertido en mercancía si se transforma artificialmente en escaso y el acceso por tanto se realiza mediante pago (en la forma de royalties, licencias, etc.). De esta forma, una profunda reorganización social se requiere para convertir el saber en algo que pueda ser vendido.]”

⁹ “Consequently, the medium-term and long-term cost of abrogating patent rights is both impossible to quantify or measure in any detail.[En consecuencia, el coste a medio plazo y largo plazo de concesión de una patente es imposible tanto de cuantificar como de medir con detalle.]” (Rosenberg, 2004: 85).

^(c) Igor Sádaba, 2008

^(c) CEIC, 2008, de esta edición



vos intelectuales se distribuyen sin coste a lo largo y ancho de lo social, generando a su paso nuevas ideas en cascada, inspirando una idea o tecnología nuevas ideas o tecnologías. Gran cantidad de intentos de evaluar con precisión las consecuencias de los sistemas de patentes, por ejemplo, sólo permiten inducir patrones de movimiento (del sur al norte o de lo público a lo privado, Shiva, 2003: 31-33). Una vez trazada esta dimensión microsociológica de la PI pasamos a una mucho mas macro, la idea de innovación.

3) INNOVACIÓN COMO EL CAMBIO SOCIAL FAVORITO E INCUESTIONADO (EL TRIUNFO DEL UTILITARISMO).

*“We worship at the church of innovation. We take it as an a priori good.
[Adoramos la religión de la innovación. La tomamos como un bien a priori.”*
(Boyle, 2003: 14)

Un segundo proceso que se percibe dentro de los marcos que la PI contemporánea despliega es la justificación utilitarista basada en la necesaria innovación que tales regulaciones propietarias del conocimiento producen. Es decir, se desarrollan sistemas de protección de las ideas (patentes y *copyrights*) debido principalmente a las consecuencias beneficiosas para el progreso técnico, económico o social (lo que se conoce con el nombre contemporáneo de “innovación”). Es el valor pragmático, instrumental o consecuencial de los mismos lo que legitima su aplicación. Así, la innovación se coloca justo en el centro de todas las políticas de PI como cambio social favorito y no cuestionado. Se protege legal y económicamente los intangibles del conocimiento (los materializamos y hacemos apropiables) por su supuesta incidencia en un cambio social futuro: la innovación.

“Las patentes desempeñan un importante papel a la hora de garantizar la protección de las innovaciones técnicas. El principio fundamental en que se basa el sistema de patentes ha demostrado su eficacia respecto de otros tipos de invenciones protegidas en los Estados miembros de la Comunidad Europea. Las patentes actúan como incentivo para invertir el tiempo y el capital necesarios y estimulan el empleo. La sociedad también recoge los frutos de la divulgación de una invención, que se refleja en avances tec-

^(c) Igor Sádaba, 2008

^(c) CEIC, 2008, de esta edición



“nológicos que pueden aprovechar otros inventores” (Comisión Europea, Directiva COM(2002) 92: 2, subrayado mío).

“Tiene que haber un equilibrio. Tú generas conocimientos para los demás y yo te doy unos derechos para que tú amortices gastos si todo va bien y encima si el proyecto va mal... no podemos ir de ingenuos cuando tenemos al lobo en la puerta... acabaremos haciendo cafeterías y hoteles en la Costa Brava... El diabético que se pincha la insulina... pregúntale si le importa cómo o dónde se produce la insulina, como si la crea Dios... usted va a tener que pagar por comprar la insulina.” (Entrevista del autor a miembro de la OTRI del CSIC, Madrid, 5 abril de 2005).

“Hay que realizar grandes inversiones de dinero... si no hay propiedad industrial, si no hay derechos en exclusiva, una empresa prefiere seguir haciendo marketing y publicidad de los productos que ya tiene en vez de introducir un nuevo producto en el mercado” (Entrevista del autor a abogado experto en patentes, 20 de octubre de 2005).

“La propiedad industrial revierte en la investigación... No proteger mediante patentes y publicar los resultados, en la industria farmacéutica... sin la patente que es un monopolio de explotación, ninguna empresa invertirá en su desarrollo y nunca llegará a la sociedad” (Entrevista del autor a técnica de una empresa farmacéutica, 20 de octubre de 2005, subrayado mío).

“Los precios de los medicamentos innovadores en España están en la banda baja de Europa. No se puede castigar más el precio de los medicamentos nuevos, porque entonces castigamos la innovación. Y si hacemos eso nos convertimos en un país del Tercer Mundo. La innovación beneficia a los pacientes” (Jorge Gallardo, Presidente de Farmaindustria, patronal de la industria farmacéutica, entrevista en El País, 25/5/2004, pág. 32).

Siguiendo con estas intuiciones, los choques de discursos en las arenas conflictivas de la PI han propagado un efecto singular de estrechamiento del campo de argumentación, focalizando gran parte del esfuerzo deliberativo en torno a la mejor manera de intensificar la innovación, sin cuestionar o definir lo más mínimo el modelo de innovación deseado y sus criterios políticos y sociales¹⁰. En ese sentido,

¹⁰ “I argued that our concentration on the clash between maximalist and minimalist visions of intellectual property has produced as an unintended side-effect a curious methodological tunnel vision. The



afirmamos que el esqueleto teórico-discursivo contemporáneo de la doctrina de la PI posee la estructura analítica de la innovación económica (Boyle, 2003b: 18). El pilar que mueve el mercado global y moviliza el conocimiento es la “innovación”, concepto que aglutina todas las metamorfosis sociales deseadas. Siguiendo a Boyle, se puede cuestionar, desde las ciencias sociales, el “ideal de innovación perpetua” (Ibid, 14) como único cambio social posible. El objetivo final de una maximización continua de la innovación científico-tecnológica o cultural se ha vuelto un *a priori* indudable que subyace a la mayoría de paradigmas sobre la sociedad del conocimiento. Se ha establecido como nuevo paradigma normativo o motivacional de la sociedad del conocimiento, un *a priori* que forma parte del inconsciente colectivo (con frecuencia independiente del mapa ideológico). Esta forma de teleología técnica y laica, asociada al determinismo tecnológico y al corpus de la teoría económica ortodoxa no baraja los posibles tipos de innovación posibles o deseables¹¹, sino que persigue ciegamente el “progreso” (Nisbet, 1980 y Rouvillois, 1996). Ya no hablamos de científicos bajo el *ethos* mertoniano (comunismo, universalismo, desinterés y escepticismo organizado) (Merton, 1985), sino del innovador-propietario (“innovator-owner”, Rosenberg, 2004: 90) preocupado por la apropiación económica de los conocimientos (Schumpeter): un modelo de innovación occidental e industrial que es contingente e histórico (Shiva, 2003: 116-120 y Kremer *et al.*, 2004). Bajo el argumento “técnico”, “innovación” se vuelve sinónimo de modernización, competitividad o desarrollo. Por

critical scholars most likely to question the ambit of new rights are, paradoxically, firmly wedded to the notion that the only legitimate rubric for intellectual property policy is the maximization of innovation. All other normative criteria are to be exiled beyond the pale of the discipline. [Considero que nuestra concentración en el enfrentamiento entre visiones maximalistas y minimalistas de la Propiedad Intelectual ha producido como efecto colateral una curiosa visión metodológica sesgada o tunelizada. Los teóricos críticos más proclives a cuestionar el ámbito de los nuevos derechos están, paradójicamente, firmemente adscritos a la idea de que la única base legítima las políticas de PI es la maximización de la innovación. Todos los otros criterios normativos son desterrados de la disciplina.” (Boyle, 2003b: 11).

¹¹ La decisión política a favor de una “innovación infinita” sólo puede fundamentarse en una retórica autoreferente, tipo Escuela de Chicago (Gary Becker), que considerara que la propia dinámica del mercado justifica esa elección.

^(c) Igor Sádaba, 2008

^(c) CEIC, 2008, de esta edición



ello postulamos aquí que, en nuestra época y en la sociedad del conocimiento, el estudio de la PI nos muestra que la innovación es el modelo ideal de cambio social global. Abrir la “caja negra” de la innovación resulta una tarea compleja¹² pero necesaria que nos enfrentará a los límites no sólo de la retórica utilitarista que esgrime una sociedad hipertecnologizada sino también de la idea romántica de progreso como marco analítico y político constantemente presente; y, consecuentemente, al problema de la utilidad social del conocimiento y la información.

En realidad no nos interesa ahora el utilitarismo abstracto como teoría ética sino su implementación particular y estratégica en discursos económicos y sociales. La arraigada e inamovible preocupación por la innovación y el progreso desplaza toda la problemática de la PI a la cuestión de los incentivos¹³, a la permanente necesidad de motivar a los sujetos sociales a inventar o crear, el auténtico “corazón del debate”¹⁴; es decir, al hecho de que las formas de propiedad intelectual son costes insalvables que debemos pagar por vivir en una sociedad de la innovación¹⁵. Los agentes se suponen egoístas y pasivos, *free-riders* a los que hay que sacar de sus posiciones de pereza, inmovilismo e inactividad mediante acicates y estímulos que

¹² Especialmente porque casi todos los estudios sobre “innovación” los han realizado economistas a la caza y captura de su mera realización mecánica: “Most innovation studies have been carried out by economists looking for the conditions for success in innovation. [La mayoría de los estudios sobre innovación han sido realizados por economistas en busca de las mejores condiciones para producir innovación.]” (Pinch y Bijker, 1989: 21).

¹³ Asociada al Modelo del Principal-Agente (Laffont y Martimort, 2001) y a la corriente de la elección racional (Becker, 1976; Coleman, 1990 y Olson, 1992, como posibles ejemplos clásicos).

¹⁴ “The “incentive-access-paradigm” that is the heart of the intellectual property debate. [El paradigma del ‘incentivo-acceso’ es el corazón o núcleo del debate sobre PI]” (Parsi, 2002: 45).

¹⁵ “Under this system, the incentive to invest in producing new ideas is the government’s payment of a reward. [Bajo este sistema, el incentivo para invertir en producir nuevas ideas es el pago por parte del gobierno de una recompensa.]” (Rosenberg, 2004: 83, subrayado nuestro) o, más claramente: “By conferring monopolies in discoveries, patents necessarily increase prices and restrict use – a cost society pays to motivate invention and disclosure. [Al conferir monopolios sobre descubrimientos, las patentes necesariamente incrementan los precios y restringen el uso – un coste que la sociedad paga para motivar la invención y el cerramiento-.]” (Heller y Eisenberg, 1998: 699, subrayado nuestro).



enciendan su sed de innovación. La teoría de los incentivos, tal y como la formula la *rational choice* actual, dibuja un mundo social lleno de vagos, *rational-fools* (“tontos racionales”, Sen, 1982), expresando una confianza nula en la capacidad de autoorganización voluntaria o comunitaria. Si el egoísmo mueve la historia, entonces necesitamos un intervencionismo exterior que oriente ese egoísmo hacia canales de producción¹⁶ (algo bastante contrario a las aportaciones de Mandeville y Smith). Ahí se inserta la noción de los DPI como “pago social” por la innovación, como recompensa o como coste que debemos asumir si queremos progreso¹⁷. El imaginario de la PI predica que hay que “avivar la llama del ingenio con el combustible del interés”¹⁸. Asunto importante por cuanto hay quien considera que a lo largo de la historia no ha habido esa necesidad de incentivo social para que los agentes sociales inventasen o creasen¹⁹. Un ejemplo sería la imagen mertoniana de la ciencia (Merton, 1985: 355-370 y Lamo de Espinosa *et al.*, 1994: 455-483) que presuponía cierta comunidad de investigadores desinteresados, insertos en la dinámica de un determinado “comu-

¹⁶ De esta manera, los DPI, en la literatura económica, aparecen como soluciones parciales y nunca perfectas al problema de los incentivos en un mundo de agentes racionales vagos: “It is not a solution that optimizes the efficiency of the market, it is merely one that increases its efficiency. [No es una solución que optimice la eficiencia del mercado, es simplemente una que incrementa tal eficiencia.]” (Rosenberg, 2004: 82).

¹⁷ “The reward scheme and the patent scheme share several salient features which make them pret much equivalent for present purposes. They both accord ownership to the inventor of the good idea and pay for its exploitation. [El esquema de recompensa y el esquema de patente comparten numerosas características peculiares que las hacen mucho más equivalentes para los propósitos presentes. Ambos reconocen la propiedad del inventor de una buena idea y el pago por su explotación.]” (Rosenberg, 2004: 84).

¹⁸ Algo que no es nuevo. Durante las guerras napoleónicas, el cercado se justificó sobre la idea de un incremento en la eficiencia agrícola (Boyle, 2003a: 43).

¹⁹ “Uno de los puntos clave de la ideología de los DPI es esta falacia... de que la gente es creativa sólo si puede obtener beneficios y si tales beneficios se garantizan por los DPI.” (Shiva, 2003: 30 y 31). Para gente como Shiva, este enfoque niega el desinterés científico o la innovación de las sociedades tradicionales.



nismo” institucionalizado²⁰ -obviamente Merton pasaba por alto otros incentivos: prestigio, seguridad y sustento económico (Bourdieu, 2002). No obstante, la racionalidad del utilitarismo tecnológico que se pone en marcha a través de la PI suscita bastantes dudas²¹.

De esta manera, al insertar la noción de incentivo en los debates, se desplaza el problema de la gestión del saber y la información (el poder, en definitiva) a la cuestión de elegir entre diferentes modelos de acción colectiva (Olson, 1992 y Boyle, 2003a: 41). Este esquema antropológico de la innovación y la creatividad humana que presupone la PI representa las ideas como partículas aisladas en el tiempo y en el espacio, y alejadas del tejido social en que se insertan. Entendiendo el saber como capital, deja de pensarse como empresa colectiva y acumulativa, o como fruto de la interacción dentro de las comunidades humanas (científicas o no). Así, la PI transporta la ficción de una innovación individualizada previo pago; del desembolso como única forma de activar a una sociedad dormida. Sin embargo, la concesión de derechos privados al conocimiento humano supone un contrasentido, hablando desde un punto de vista sociológico. Los seres humanos responden a una gama variada de incentivos, no necesariamente pecuniarios o monetarios (ver, por ejemplo, la teoría bourdiana del campo académico). Y de ocurrir así, tal y como predice la teoría de los incentivos, es a causa de un *ethos*, un universo axiológico o un esquema volitivo contingente e histórico. No parece desprenderse o inferirse de nin-

²⁰ Fácilmente entendible en la siguiente frase: “Los hallazgos de la ciencia son un producto de la colaboración social y son asignados a la comunidad.” (Merton, 1985: 362).

²¹ Para algunos autores, las patentes representan un alto grado de racionalidad, ya que se rechazan oportunidades actuales en previsión de futuras ganancias. Al “retrasar la difusión de progresos técnicos asegura que habrá más progresos para difundir.” (Elster, 2000: 50). No obstante, algo más tarde, este mismo autor reconoce que “la paradoja del sistema de patentes es que, (...) al darle al innovador un monopolio temporal sobre la innovación, se asegura que las innovaciones realmente se produzcan, pero también se evita que se utilicen óptimamente (...) Desde un punto de vista el sistema de patentes puede incluirse entre aquellas «relaciones de producción» que «inmovilizan» las fuerzas productivas.” (Elster, 2000: 99).



guna premisa teórica que así debiera ser. En todo caso, obviaremos la profundidad que requiere ese debate pero dejamos señalada su presencia y pertinencia. Teniendo en cuenta todo este cúmulo de reflexiones nos desplazamos ahora a los sujetos que hay detrás de esas conversiones ficticias y de esas innovaciones creativas: las comunidades de conocimiento.

4) COMUNIDADES DE CONOCIMIENTO Y REDES SOCIO-TÉCNICAS COMO ESPACIOS DE PRODUCCIÓN DE SABER Y DE CONFLICTO.

Un tercer punto derivado de la observación de las políticas de PI que nos permite reflexionar sobre la sociedad del conocimiento actual es que precisamente aquellos lugares donde se vuelve más conflictiva la regulación propietaria del conocimiento (biotecnología y genómica, software, medicamentos, etc.) es donde más visibles son las “comunidades de conocimiento” (Smith y Kollock, 2001), donde maximizan su eficacia las redes de actores sociales en imbricación casi plena con las tecnologías emergentes. Los ejes centrales del proceso de gestión (producción y circulación) del saber constituyen conjuntos comunitarios e interconectados de sujetos sociales y objetos técnicos o simbólicos. En torno a ellos es donde las disputas por la PI quedan más patentes y notorias.

Frente al esquema propietario de las nuevas reglas globales, se ha erigido una postura nueva, perfilada borrosamente a través de una defensa de los “commons”²², de lo común compartido, de las creaciones e invenciones sociales en tanto públicas y colectivas²³. Los “commons of the mind” se han convertido en un punto

²² En relación al término pero desde otro punto de vista, ver Ostrom (1990).

²³ “The “commons” is a term that has come to be used increasingly often over the last five years to refer the wellsprings of creation that are outside of, or different from, the world of intellectual property. [‘Commons’ es un término que ha comenzado a usarse cada vez más durante los últimos cinco años para referirse a los productos de la creación que se encuentran fuera o son diferentes a la Propiedad Intelectual.” (Boyle, 2003a: 62).



de agregación y definición de movimientos sociales, políticas y vínculos sociales²⁴. Dicha defensa de lo cooperativo se enraíza de manera habitual en asunciones naturalistas acerca de la “commonness” (Boyle, 2003a: 38). Pero lo interesante no es sólo la existencia cada vez más extendida de una actitud o ética colectivista que se expresa en un discurso en defensa de lo público, sino que su presencia evidencia o muestra una economía cada vez más desmaterializada²⁵. Se está tratando de aplicar el mismo sistema legal a los productos derivados de comunidades con continuidad histórica, a obras o datos que proceden de la interacción no necesariamente mercantil de grupos sociales. El contrato social del copyright y las primeras patentes no funcionan apropiadamente y hay que perpetuar modos de escasez artificiales (“proteccionismos liberales”) en contextos donde los intangibles de reproducción infinita son fruto de la cooperación espontánea. Las comunidades²⁶ sociales, en sus diferentes modalidades, se muestran capaces ahora de generar los bienes más preciados de la era global, pero ponen de manifiesto simultáneamente la no apropiabilidad natural de los mismos. Son entonces las redes sociales y las relaciones internas a las comunidades, la producción colectiva²⁷, las que tienen un difícil encaje en el mercado, que queda trabado y frenado en su desarrollo a no ser que eche mano de mecanismos de valorización como la PI (Stehr, 1994). Por ello, se alza y florece un

²⁴ Un ejemplo claro de los “commons” es el software libre (Boyle, 2003a: 64) o el genoma humano (Boyle, 2003b). En el primer caso porque responde a una estructura de producción distribuida que intercambia lenguaje y código, no mercantil (al menos en primera instancia), cooperativa y se hace valer de usos de la PI para revertirla (las licencias GPL, por ejemplo). En el caso de del genoma humano seguramente porque apunta al interior de nuestras esencias biológicas o de aquello que nos define como especie (al menos según la ciencia en boga), lo que intuimos como una información sensible y con un potencial creciente de modificación de nuestras existencias.

²⁵ La digitalización desmaterializa y desubica geográficamente (des-espacializa) el conocimiento y la información (Holtgrewe, 2005: 44).

²⁶ Desde hace tiempo, se lleva reivindicando en la literatura sociológica una vuelta o recuperación de la noción de comunidad y esto en un mundo tan aparentemente globalizado o desarraigado (Bauman, 2003, en particular las págs. 89-105).

²⁷ El “trabajador colectivo marxiano” (Vence, 1995) o el “actor-red” latouriano (Law y Hassard, 1999 y Latour, 2005).



nuevo “comunitarismo” *sui generis* que trata de rescatar y reivindicar el carácter público de la “riqueza de las redes” (Benkler, 2006)²⁸ en consonancia con la historia de la ciencia y la cultura como paradigmas de saber no mercantil²⁹. Tan potentes parecen desvelarse estas formas de inteligencia distribuida y colectiva de las redes técnicas, científicas o culturales que reivindican la cooperación no comercial que hay quien ha visto en ellas todo un “nuevo espíritu del capitalismo” contrario al que venimos describiendo aquí y cuya inminente revolución es casi tan trascendental como la formación del capitalismo misma (Himanen, 2001). Se nos antoja una fórmula quizá un tanto histriónica y exagerada, pero al menos tiene la virtud de llamar la atención sobre modelos emergentes de sociabilidad (basadas en el conocimiento y la información) que están trastocando nuestras concepciones clásicas de la ciencia, la tecnología o la economía.

En efecto, una de las causas por la que los conflictos de PI han sido tan mediáticamente populares y socialmente presentes tiene que ver con el hecho de que al intento de acentuar la apropiabilidad de los bienes intangibles se ha opuesto un modelo de producción intelectual colectivizada (reticular y distribuida). Dicha producción comunitaria o “entre iguales” (“commons-based production”³⁰) ha tomado cuerpo justamente en las áreas que hemos tratado y se vuelve central en la sociedad del conocimiento global. La PI ha desvelado el rol crucial de la “comunidad”

²⁸ “The wealth of networks” (Benkler, 2006), un juego de lenguaje con Adam Smith (“The wealth of nations.”).

²⁹ A ese respecto ver Callon (1994) y su crítica al modelo mertoniano. Callon afirma que los resultados científicos no son esencialmente bienes públicos y sólo tienen valor en contextos particulares, volviéndose inservibles en otros.

³⁰ “Production is commons-based when no one uses exclusive rights to organize effort or capture its value, and when cooperation is achieved through social mechanisms other than price signals or managerial directions. Large scales of such cooperation are “peer production” [La Producción es comunitaria cuando nadie usa derechos exclusivos para organizar los esfuerzos o para capturar su valor, y cuando la cooperación se consigue mediante mecanismos sociales distintos al precio o a la dirección gerencial. Ese tipo de cooperación a gran escala se llama ‘peer production’].” (Benkler, 2004b, 1110).



(hackers y programadores, comunidades indígenas, comunidades de conocimiento, etc.) como productores de ideas, valor e innovación. El software libre es, sin muchas dudas, el paradigma de este tipo de producción intelectual cooperativa (Benkler, 2004b: 1110) que conoce infinidad de ejemplos³¹ donde se hacen presentes los trabajadores creativos o inmateriales (“knowledge workers”, Eischen, 2003: 67).

La ventaja de recurrir a las redes-sociotécnicas (Latour, Callon, Law) como patrón explicativo estriba también en la superación del dilema planteado en torno a la necesidad imperiosa de incentivar la innovación/creación. Al menos en ciertas áreas, la interacción distribuida y reticular a escala global facilita nuevas formas de colaboración descentralizada, donde la motivación deriva de otros sistemas de incentivos (Moody, 2002, Wayner, 2000 así lo plantean para el caso del software libre). Estas redes de intercambio generan colectivamente “bienes públicos” y del propio proceso productivo se sigue un sistema de distribución no propietario o excluyente³². La teoría del actor-red y sus derivaciones (Callon, 1986, Law, 1992, Law y Hassard, 1999 y Latour, 2005) permite también adentrarse en el estudio de los cuasi-objetos (o artefactos) que son las ideas y el conocimiento generado en redes de interacción que incorporan tanto agentes humanos como objetos técnicos. Justamente esa naturaleza difusa y escurridiza de tales elementos aviva la conflictividad y fomenta las construcciones jurídicas y legales que establece la PI.

No entraremos sin embargo a valorar la calidad o pertinencia de tales teorías. Nos limitamos aquí a indicar la importancia que tiene para nuestro estudio iden-

³¹ Wikipedia, Emule, SETI Home, Open Directory Project, etc. También existen las *Open Research License* (ORL), la *developing country license* (DCL), etc.

³² “The remarkable thing is that it works socially, as a continuing system, sustained only by a network consisting largely of volunteers. Here it seems we have a classic public good: code that can be copied freely and sold or redistributed without paying the creator or creators. [La cuestión remarcable es que funciona socialmente, como un sistema continuo, sostenido sólo por una red formada por numerosos voluntarios. Aquí parece que tenemos un bien público clásico: código que puede ser copiado gratuita y libremente y vendido o redistribuido sin pagar al creador o creadores.]” (Boyle, 2003a: 45).



tificar el hecho de que estos sujetos emergentes, híbridos de humanos y tecnológicas, organizaciones reticulares dinámicas, complejos de programadores, investigadores, científicos o intelectuales en interacción y comunicación constante son por un lado las fuentes productivas más exitosas de la sociedad del conocimiento (quienes desarrollan los bienes más codiciados: software, secuencias genéticas, medicamentos punteros, engendros biotecnológicos, etc.) y, por otro, espacios que las políticas de apropiación (intelectual e industrial) quieren regular más duramente pero donde también más resistencias encuentran (debido al carácter colectivo, cooperativo, distribuido e inmaterial de sus productos). Creemos que un posible desarrollo de las teorías del actor-red podría ir por aquí, rastreando las ramificaciones que se derivan de estos procesos asociados a la producción intelectual, a la regulación económica de los bienes intelectuales y a las resistencias que se generan.

Fijados estos tres bloques de reflexiones: naturaleza económicamente construida de la PI, imaginarios de la innovación asociados a la misma y sujetos o espacios de las controversias, pretendemos una simple pero directa representación de algunas de las características más llamativas de eso que llama sociedad del conocimiento a lo largo del siguiente epígrafe.

5) CARACTERIZANDO LA SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO

Los tres puntos anteriores nos permiten aterrizar en torno al núcleo de algunos debates actuales en las ciencias sociales. Sobre uno de los conceptos en boga de la teoría sociológica más aceptada, la “sociedad del conocimiento”, las enseñanzas de nuestra aproximación rompen un poco con una posible imagen de un mundo en pleno proceso de acumulación positiva de conocimientos, que se acerca a una sociedad idealizada donde el saber domina y rige idílicamente las relaciones. La vieja utopía de la ciudad hiperconectada (Mattelart, 2002) o la esperanza ilustrada de un saber socializado, donde los flujos de intercambio son libres, parecen quedar

^(c) Igor Sádaba, 2008

^(c) CEIC, 2008, de esta edición



lejos. Más bien nuestra indagación sobre ese tópico sociológico (Sociedad de la Información o Sociedad de Conocimiento) se realiza enfatizando los procesos conflictivos, crecientemente centrales y esenciales, en torno a la gestión y propiedad de esos nuevos valores económicos (ideas, información y conocimiento).

De alguna manera, los DPI (su reforzamiento y ensanchamiento) forman parte de un proceso de reestructuración económica y de reorganización social a gran escala. Decir que vivimos en una sociedad del conocimiento es hoy en día una vaciedad con muy poca aportación teórica por cuanto sabemos que ambos han sido elementos ubicuos a lo largo de la historia (ver, por ejemplo, Fuller, 2001: 177). Decir, en cambio, que el conocimiento es uno de los recursos sociales más duramente disputados debido a los nuevos procesos de valorización económica global³³ arroja, al menos, un punto de vista mucho más particular. Gobernar la producción y circulación de información y saber es la columna vertebral de las sociedades occidentales avanzadas y en ese lugar se inserta la PI.

En nuestra opinión, no se trata de la ubicuidad de la información sino de la centralidad de los procesos de propiedad y administración de la misma y su vinculación con la estructuración del poder social y económico³⁴. Hablaríamos entonces, parafraseando un viejo giro marxista, de la llegada de un nuevo “modo de producción de saber/conocimiento” (“mode of knowledge production”, Polsner, 2001: 86) relacionado con el creciente valor comercial del mismo. Podemos anunciar, entonces, una nueva estructura de producción, circulación y posesión de la información y el cono-

³³ “The knowledge management movement can be seen as the final stage in the retreat of knowledge’s status in the economy from a public good in the tertiary sector to a natural resource in the primary sector. [El movimiento de gestión del conocimiento puede ser visto con la etapa final en la retirada del estatus que el conocimiento tenía como un bien público en la economía del tercer sector para pasar a ser un recurso del primero.]” (Fuller, 2001: 190).

³⁴ Mientras sólo se utilicen los conceptos de información o conocimiento, se hacen desaparecer los juegos de intereses o relaciones de poder subyacentes y se resbala por una pendiente de “globalización idílica”.



cimiento garantizada o derivada de la hegemonía de los DPI³⁵. Este reforzamiento del control propietario sobre los intangibles del saber transforma también las prácticas culturales, científicas e intelectuales³⁶, ya que reorganiza estratos, subsistemas y espacios adyacentes. En definitiva, la sociedad del conocimiento no tiene que ver con el saber o la información en sí, como ente neutro y monolítico, sino con términos como propiedad, control, uso o acceso (Drahos, 1995 y Drahos y Braithwaite, 2003). Así pues, el nuevo régimen de gestión privada del saber se postula como la forma de gobernabilidad³⁷ preferida del orden global (Pestre, 2003). La PI es, en otros términos, una forma de administrar una economía mundial de mercado altamente informacional e inmaterializada.

Es decir, la PI, como fenómeno sociológico, apunta al interior de esos objetos tan citados, pero no muy bien caracterizados, que son las supuestas sociedades de la información o del conocimiento en tanto categorías emergentes. Frente a esa nebulosa teórica y al etiquetaje nominalista ambiguo, aquí hablamos de una sociedad en la que el saber está cada vez más alienado (en el sentido de extraído y reificado) (Fuller, 2001: 181) de las personas, materializado en soportes circulantes, desposeído de su aura de “bien público”³⁸ y ha pasado a engrosar las filas de una

³⁵ “IPRs are transforming practices of knowledge production within and between knowledge-producing institutions [Los Derechos de Propiedad Intelectual están transformando las prácticas de producción de conocimiento dentro de y entre las instituciones de producción del mismo].” (Polsner, 2001: 86).

³⁶ Hablamos de trabajadores intelectuales o inmateriales (*knowledge workers*), del nuevo *management*, de la preocupación de científicos por proteger sus trabajos evitando la difusión directa a la comunidad científica (Samuelson, 2003: 193-194), de la organización postfordista del trabajo, de las industrias intensivas en conocimiento (*Knowledge-intensive companies*), ventajas mercantiles asociadas a la información, etc.

³⁷ De esta manera entroncamos con la corriente anglosajona que exprime algunas intuiciones foucaultianas y desarrolla toda una teoría neofoucaultina de la gubernamentalidad o las racionalidades de gobierno (ver Burchell, Gordon, y Miller, 1991, Barry, Osborne y Rose, 1996 y otros artículos de Rose y Miller como ejemplos clásicos).

³⁸ Para algunos estamos hablando de “Bienes Públicos Globales” (Kaul, Grunberg y Stern, 1999 y Marín y García-Verdugo, 2003, por poner dos ejemplos), de “Complex Public Goods” (Bessem) o incluso de “meta-public goods” (Perelman, 2003: 305). Realmente, los opositores a la PI, indican una erosión creciente de la “esfera pública” (Habermas).



nueva mercancía ficticia móvil que hay quien denomina “capital intelectual” (“*intellectual capital*”, Fuller, 2001: 180). La gestión del conocimiento (*knowledge management*), vía la PI, es uno de los ejes principales que dota al concepto “sociedad del conocimiento” de un cuerpo definido, discutible pero concretado en torno a relaciones de poder y disputas específicas³⁹. Es ahí donde se rellenan los conceptos y se les dota de una particularidad y valor epistemológico que excede las modas intelectuales.

6) CONCLUSIONES

Como afirma Callon, “el estudio de la tecnología puede ser transformado en un instrumento para el análisis sociológico” (1998: 143) en tanto no sólo dice de la organización de la técnica sino de las mismas ciencias sociales en su posicionamiento frente a ella⁴⁰. A la par se posiciona Woolgar, abogando por una renovación de la teoría social desde los estudios sociales sobre ciencia y tecnología (1996: 235-243). Es por ello que nos hemos incursionado o adentrado en el terreno de las regulaciones económicas de la tecnología, la ciencia o la cultura, con la intención de reflexionar sobre la sociedad que se abre.

Mantenemos aquí que, si bien ciertos discursos-tipo o típicos pueden servir para caracterizar o definir una época⁴¹, la PI es el prototipo de discurso socioeconómico

³⁹ Es interesante señalar aquí también que ese término de “capital intelectual”, de alguna manera, está en consonancia o paralelismo con otro modismo sociológico, el de “capital social”: “If intellectual capital captures the knowledge *embodied* in an individual, social capital captures that which is *embedded* in a network of associations (Coleman, citado en Fuller, 2001: 180).

⁴⁰ “Technological systems contain messy, complex, problem-solving components. They are both socially constructed and society shaping.” (Hughes, 1989: 51).

⁴¹ Por ejemplo, Weber vislumbraba en la Burocracia la esencia de toda una época industrial desencantada o Foucault encontró en el discurso penal y psiquiátrico la personificación de toda una época y de toda una sociedad disciplinaria y panóptica. Igualmente Goffman analizó la sociedad norteamericana de posguerra en las instituciones totales del encierro y el estigma. Se pueden poner muchos más ejemplos.



mico de la globalización capitalista, más incluso que el lenguaje financiero o la retórica multimedia. En consonancia, los conflictos de PI son espacios privilegiados para visibilizar las sociedades contemporáneas realmente existentes, aquellas que han sido rotuladas y denominadas de múltiples formas⁴². Cualquiera de esta nomenclatura apunta hacia un objeto borroso en constante movimiento, que puede ser aproximado desde este tipo de abordaje teórico-empírico. En particular, los sistemas económicos globales están reestructurando la gestión, el valor, la propiedad y la significación social de la información y el conocimiento. El estudio de prácticas industriales concretas o de las estrategias asociadas a la PI en ciertos entornos productivos (Software, industria farmacéutica o biotecnologías) acaba por remitirnos a tendencias globales, instituciones supraestatales y entornos económicos mundializados.

En concreto, hemos vislumbrado a través de la PI tres puntos esenciales de la sociedad del conocimiento que se está instalando. Un primer elemento tiene que ver con la conversión del saber y el conocimiento en objeto, en mercancía circulante, en ficción materializada. No nos referimos tanto a una denuncia del contenido mercantil de la información, sino hemos querido indicar los nuevos modos cada vez más frecuentes y dominantes en que se materializan y se vuelven objeto las ideas y la información como requisito para su gestión económica. Ello remite a la Sociología de los objetos y a las reflexiones teóricas sobre la construcción epistémica y cognitiva de “lo material” en tanto categoría social.

Un segundo punto que hemos tratado de rescatar tiene que ver con los modelos de cambio social hegemónicos a una sociedad del conocimiento globalizada, en la que el protagonismo de la innovación ha borrado del mapa social otras

⁴² Se habla de capitalismo cognitivo, tardocapitalismo o capitalismo informacional, modernidad líquida (Bauman), modernidad reflexiva (Beck, Giddens y Lash) nueva economía⁴², capitalismo tardío (Habermas), capitalismo desorganizado/desordenado (Lash y Urry, 1987), capitalismo globalizado, capitalismo inmaterial (Alonso, 2002: 477), capitalismo ficticio, sociedad-red o de nuevo espíritu del capitalismo (Boltanski y Chapiello, 2002: 97-152).



formas de cambio histórico. Actualmente sólo se concibe un mecanismo de transformación de las estructuras sociales que descansa sobre la acumulación del conocimiento aplicado y su gestión empresarial (la innovación económica y tecnológica). De esta forma se podría hablar de una “sociedad de la innovación” en relación con la misma “sociedad de la información”.

Finalmente, hemos querido llamar la atención sobre el creciente peso del papel de las redes sociotécnicas que la ANT (Actor-Network Theory o Teoría del Actor-Red) han teorizado. Estas articulaciones entre sujetos y objetos, tejidas mediante múltiples relaciones, tanto materiales como simbólicas, son productoras del conocimiento social, pero a la vez problematizan el intento de gestión racional (económico y jurídico) de lo intelectual. No nos interesa la existencia teórica de las citadas redes o comunidades de conocimiento sino señalar que son nuevos actores globales donde conflictos esenciales tienen lugar. Igualmente, la recuperación de la noción de comunidad, realizada por determinados autores en otros ámbitos, abre caminos de investigación inéditos en este tipo de fenómenos analizados.

7) BIBLIOGRAFÍA

- Abraham, J. y Lewis, G., 2000, *Regulating medicines in Europe*, Routledge, London.
- Alonso, L. E., 2002, “El discurso de la sociedad de la información y el declive de la reforma social. Del *Management* del caos al caos del *Management*”, en García Blanco, J. M y Navarro, P., *¿Más allá de la modernidad? Las dimensiones de la información, la comunicación y sus nuevas tecnologías*, CIS, Madrid, pp. 471-504.
- Appadurai, A. (Ed.), (1985, *The social life of things. Commodities in cultural perspective*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Barry, A., Osborne, T. y Rose, N. (Eds.), 1996, *Foucault and political reason. Liberalism, neo-liberalism and rationalities of government*, UCL Press, Londres.
- Bauman, Z., 2001, *The Community: Seeking Safety in an Insecure World*, Polity Press.
- Bauman, Z., 2001b, *La Globalización. Consecuencias Humanas*, FCE, México DF.
- Beck, U., 1998, *¿Qué es la globalización?*, Paidós, Barcelona.

^(c) Igor Sádaba, 2008

^(c) CEIC, 2008, de esta edición



- Benkler, Y., 2006, *The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom*, Yale University Press, Yale. Electronic version in: http://www.benkler.org/wealth_of_networks/index.php/Main_Page
- Bijker, W., Hughes, T. y Pinch, T. (Eds.), 1989, *The Social Construction of Technological Systems*, The MIT Press, London.
- Boltanski, L. and Chiapello, E., 1999, *Le Nouvel esprit du capitalisme*, Paris: Gallimard [Vers. castellano: *El Nuevo espíritu del capitalismo*, Akal, Madrid, 2002.]
- Bourdieu, P., 2002, *Las estructuras sociales de la economía*, Anagrama, Barcelona.
- Boyle, J., 1996, *Shamans, software & spleens. Law and the construction of the information society*. Harvard University Press. Harvard.
- Boyle, J., 2003a, "The Second Enclosure Movement and the Construction of the Public Domain", *Law and contemporary problems*, Winter/Spring 2003, Vol. 66, num. 1&2, 33-74.
- Boyle, J., 2003b, "Enclosing the Genome: What the Squabbles over Genetic Patents Could Teach Us", *Advances in genetics*. Versión electrónica: <http://www.law.duke.edu/boylesite/low/genome.pdf>
- Burchell, G. Gordon, C. y Miller, P. (Eds.), 1991, *The Foucault Effect. Studies in Governmentality*, Hemel Hempstead, Harvester.
- Burke, P., 2000, *A Social History of Knowledge: From Gutenberg to Diderot*, Polity Press, London.
- Bury, J. B., 2004, *The Idea Of Progress: An Inquiry Into Its Origin And Growth*, University Press of the Pacific.
- Callon, M., 1994, 'Is Science a public good?', *Science, Technology and Human Value* 19(4): 395-424.
- Callon, M., 1998, *The Laws of Markets*, Blackwell, Oxford.
- Castells, M., 1996, *La era de la información. Vol 1 (La Sociedad Red)*, Alianza, Madrid.
- Chiapello, E., 2003, 'Reconciling the Two Principal Meanings of the Notion of Ideology: The Example of the Concept of the `Spirit of Capitalism'', *European Journal of Social Theory*, May 2003; 6: 155 - 171.
- Collins, H. M. (Ed.), 1981, Knowledge and controversy: studies of modern natural science. *Social Studies of Science* 11:3-158.
- Collins, H. M., 1985, *Changing Order*. London: Sage.
- Collins, H. M., and Trevor Pinch, 1979, The construction of the paranormal: nothing unscientific is happening. In *On the margins of science: The social construction of rejected knowledge*, ed. Roy Wallis, 237-270. Keele: University of Keele.

^(c) Igor Sádaba, 2008

^(c) CEIC, 2008, de esta edición



- Cook-Degan, R., 1994, *Gene Wars. Science, Politics and the Human Genome*, Norton, Nueva York.
- Drahos, P., 1995, "Information feudalism in the information society", *The Information Society* nº 11, pp. 209-222.
- Drahos, P. y Braithwaite, J., 2003, *Information Feudalism : Who owns the knowledge?*, The New Press, Nueva York.
- Dreyfuss, R., Zimmerman, D. y First, H., 2001, *Expanding the Boundaries of Intellectual Property. Innovation Policy for the Knowledge Society*, Oxford University Press, Oxford.
- Gadrey, J., 2001, 'Nouvel esprit du capitalisme et idéologie néo-libérale', *Sociologie du travail*, July-Sept.: 389-402.
- Goldstein, P., 2002, *Copyright, patent, trademark and related state doctrines*, Foundation Press, New York.
- Gray, J., 2000, *Falso amanecer. Los engaños del capitalismo global*, Paidós, Barcelona.
- Guilhot, Nicolas, 2000, 'Reading note on Le Nouvel esprit du capitalisme', *European Journal of Social Theory* 3(3): 355-363
- Holtgrewe, U., 2005, "Intellectual property, Communism and Contextuality", *Science, Technology & Innovation Studies*, vol. 1, Julio 2005, pp. 39-57.
- Honneth, A., 2004, 'Organized Self-Realization: Some Paradoxes of Individualization', *European Journal of Social Theory*, Nov 2004; 7: 463 - 478.
- Eisenberg, R., 2002, 'How can you patent genes?', *The American Journal of Bioethics*, vol. 2, nº3, pp. 3-11.
- Elster, J., 2000, *El cambio tecnológico. Ensayos sobre la racionalidad y la transformación social*, Gedisa, Barcelona.
- Fuller, S., 2001, 'A critical guide to Knowledge Society Newspeak: Or, how not to take the great leap backward', *Current Sociology*, July 2001, Vol. 49(4), pp. 177-201.
- Heller, M. y Eisenberg, R., 1998, 'Can Patents Deter Innovation? The Anticommons in Biomedical Research?', *Science*, vol.280, may 1st 1998, pp. 698-701.
- Himanen, P., 2002, *The Hacker Ethic*, Random House.
- Holtgrewe, U., 2005, 'Intellectual property, Communism and Contextuality', *Science, Technology & Innovation Studies*, vol. 1, July 2005, pp. 39-57.
- Hutton, W. y Giddens, A., 2000, *Global Capitalism*, The New Press, Nueva York.
- Jaffe, A. y Lerner, J., 2004, *Innovation and its Discontents*, Princeton University Press, Princeton.
- Jensen, K. y Murray, F., 2005, 'Intellectual Property Landscape of the Human Genome', *Science*, vol 310, 14 octubre 2005, pp. 239-240.

^(c) Igor Sádaba, 2008

^(c) CEIC, 2008, de esta edición



- Jessop, B., 2002, *The Future of the Capitalist State*, Polity Press, Cambridge.
- Korver, T., 1990, *The Fictitious Commodity: A Study of the U.S. Labor Market, 1880-1940*, Greenwood Press.
- Latour, B., 1993, *We have never been modern*, Cambridge University Press, Cambridge Mass.
- Latour, B., 1999, *Pandora's Hope*. London: Harvard University Press.
- Latour, B., 2005, *Reassembling the social. An Introduction to Actor-Network Theory*, Oxford University Press, London.
- Law, J. y Mol, A., 1995, 'Notes on materiality and sociality', *The Sociological Review*, 43(2): 274-294.
- Lessig, L., 2000, *Code and other laws of Cyberspace*, Basic Books, New York.
- Lessig, L., 2004, *Free Culture: How Big Media Uses Technology and the Law to Lock Down Culture and Control Creativity*, Penguin Press HC, New York.
- May, C., 2002, "Trouble in e-topia", *Urban Studies* vol. 39, nº 5-6, pp. 1037-1049.
- Merton, R. K., 1985, *La Sociología de la Ciencia. Investigaciones teóricas y empíricas*, Alianza Editorial, Madrid.
- Moody, G., 2002, *Rebel Code: Linux and the Open Source Revolution*, Perseus Books Group.
- Nisbet, R., 1980, *History of the Idea of Progress*, Basic Books,
- Miller, D. (Ed.), 2005, *Materiality*, Duke University Press, London.
- Pestre, D., 2003, *Ciencia, dinero y política*, Nueva Visión, Buenos Aires.
- Polanyi, K., 1989 [1944], *La gran transformación. Crítica del Liberalismo económico*, La Piqueta, Madrid. (Reeditado en el 2003 en Argentina en el Fondo de Cultura Económica).
- Polanyi, K., 2001, "The Economy as Instituted Process", en Granovetter, M. y Swedberg, R., *The Sociology of Economic Life*, Colorado: Westview Press, pp. 31-50.
- Radin, M., 1996, *Contested Commodities*, Harvard University Press, Mass.
- Roe Smith, M. and Marx, L., 1994, *Does Technology Drive History? The Dilemma of Technological Determinism*, The MIT Press.
- Rosenberg, A., 2004, "On the priority of intellectual property rights, especially in biotechnology", *Politics, Philosophy & Economics*, vol. 3, nº 1, pp. 77-95.
- Rouvillois, F., 1996, *L'Invention du Progrès*, Éditions Kimé, París.
- Schiller, D., 1988, "How to Think about Information", en V. Mosco and J. Wasko, (Eds.), *The Political Economy of Information*, Madison: University of Wisconsin Press, pp. 27-44.

^(c) Igor Sádaba, 2008

^(c) CEIC, 2008, de esta edición



- Shiva, V., 2003, *¿Proteger o expoliar? Los derechos de Propiedad Intelectual*, Inter-món Oxfam, Barcelona.
- Smith, M. y Kollock, P., 2001, *Communities in Cyberspace*, Routledge, Londres.
- Stehr, N., 1994, *Knowledge Societies*, Sage, Londres.
- Stehr, N., 2001, 'Modern Societies as Knowledge Societies', Ritzer, G. y Smart, B. *Handbook of Social Theory*, Sage, Londres, pp. 494-508.
- Vaidhyathan, S., 2001, *Copyrights and copywrongs. The rise of Intellectual Property and How It Threatens Creativity*, New York University Press, New York.
- Vence, X., 1995, *Economía de la Innovación y del Cambio Tecnológico*, Siglo XXI, Madrid.
- Wayner, P., 2000, *Free for All: How LINUX and the Free Software Movement Undercut the High-Tech Titans*, HarperBusiness.
- Weber, S., 2004, *The Success of Open Source*, Harvard UP, Cambridge, MA.

Protocolo para citar este texto: Sádaba, I., 2008, "Sociedad del conocimiento y propiedad intelectual. Mercancías ficticias, innovación y redes sociotécnicas", en *Papeles del CEIC*, vol. 2008/1, nº 36, CEIC (Centro de Estudios sobre la Identidad Colectiva), Universidad del País Vasco, <http://www.identidadcolectiva.es/pdf/36.pdf>

Fecha de recepción del texto: febrero de 2006

Fecha de evaluación del texto: julio de 2006

Fecha de publicación del texto: marzo de 2008