



© KIMMO LEHTONEN

## El conocimiento como el factor productivo del siglo XXI

### ¿Qué piensan las organizaciones sobre la Propiedad Intelectual de los pueblos indígenas?¹

**René Mendoza V. y Klaus Kuhnekath**

*"Lo que pasa a espaldas del público, silenciosa y subterráneamente, es algo peor que la guerra"*

Anónimo

*"De salud bien, el resto son babosadas..."*

Expresión popular en respuesta al saludo de ¿cómo estás?

**E**n Nicaragua realizamos una serie de entrevistas sobre los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI), entre los meses de noviembre y diciembre del 2004, a personas que representan una variedad de organizaciones, incluyendo universidades, ONGs, gremios y agencias

de cooperación. De esas entrevistas deducimos que el significado de los DPI y las consecuencias de los acuerdos internacionales para la vida cotidiana de la gente

1. Esta investigación se llevó a cabo con financiamiento de FURCA-NOVIB.



© KIMMO LEHTONEN

*Día de la Autonomía, Bluefields.*

son: 1) las investigaciones de las industrias farmacéuticas priorizan los intereses del llamado primer mundo, como en el caso de la obesidad, por ejemplo, en lugar de enfermedades tropicales como malaria, tifoidea, mal de chagas, que son padecidas por grandes mayorías en el sur; 2) el conocimiento indígena tiende a ser reducido al folklore y a su inanición en los museos; 3) las industrias de medicina genérica tienden a morir o a convertirse en empresas comerciales de medicina convencional proveniente de la gran industria farmacéutica; 4) “piratería” (copia), en el Sur, de los productos del Norte como respuesta; 5) existencia de una ley de biodiversidad engavetada por el Ministerio del Ambiente y Recursos Naturales (MARENA) y que supuestamente contribuiría en proteger el saber indígena y sus recursos.

Estos puntos de los entrevistados subyacen en el carácter extractivo (“robo”) del DPI; y en consecuencia, los entrevistados responden a la defensiva con medidas normativas (Ej: proteger el saber indígena, piratear productos del Norte), leyes y preocupación ética (Ej., autoría sobre medicina tradicional apropiada por las transnacionales).

Para entender lo que significa el DPI comencemos con un ejemplo: el celular que se ha popularizado a pasos de gigante. ¿Cuál es el valor del celular? En este producto distinguimos su componente material e inmaterial. Su componente material es algo tangible; mientras su componente inmaterial es algo intangible, invisible, es el saber detrás de la tecnología que hizo construir el celular, ése es el componente intelectual que le da valor.<sup>2</sup> Obsérvese aquí un cambio radical con el pasado, donde el símbolo de riqueza era la posesión de lo tangible, como los tres factores productivos, la tierra, el trabajo y el capital. La tierra tiene límites (cercos), riqueza que se puede “ver” y “tocar”; el significado de una persona dependía de esa forma de propiedad a tal punto que el sacerdote jesuita R. Fallas

expresó, en los años 1980s, que un “campesino sin tierra es un ser sin alma”. En el mundo de hoy, la propiedad intelectual sustituye precisamente esa visión y reubica el valor ya no en algo material, sino en lo inmaterial. Si antes el adversario era el terrateniente, ahora son empresas que han mercantilizado componentes claves, como el saber, en productos/insumos claves como la semilla y la medicina. El saber, como el cuarto factor productivo, no solo es un capital económico sino cultural-simbólico. Podemos verlo en casos como el de Nike, donde los jóvenes se ufanan no tanto por el valor material de los zapatos como por el logotipo que porta un valor cultural y de status social para los jóvenes: “sin Nike no eres nadie”.

Pero, en cambio, este fenómeno puede tener otro sentido en productos como el queso, el cual es elaborado por empresas pequeñas, organizadas por algún modo de asociatividad con una marca colectiva. Individualmente nadie puede sobrevivir en el mercado, pero con su marca como señal, símbolo, carácter colectivo, hay esperanzas. A través de los símbolos, las queserías forman productos para construir una forma de identidad, orgullo por el producto. Es un caso que se va desarrollando dentro del modelo económico neoliberal que privilegia a las TNCs, donde la leche desaparece bajo el logotipo de las marcas transnacionales (como “Parmalat”), pero que también puede ser procesada por las pequeñas empresas de queso, quienes construyen una marca ligada con la economía. Eso, no solo tiene carácter jurídico, sino que está combinado con status, con la dimensión cultural donde la sociedad puede identificarse. Ese lazo crea cier-

2. En este marco, el ejemplo sobre el celular nos revela que el saber y la ciencia aplicada en todas las áreas de la vida, sin sustituir a los factores de producción, se erigieron en el principal recurso de generación de riqueza. Las patentes y el DPI han cambiado su significado y se han convertido en el cuarto y más importante recurso. El dato siguiente lo confirma: entre 1991 y 1998, el número de patentes solicitadas creció de 1.6 a 5.8 millones, siendo, en 1997, de 4.4 millones; de todas ellas, la tercera parte fue aprobada y el 97% quedó en manos de las corporaciones de los países del norte (Véase Neelsen, 2003).
3. Los ejemplos sobre el queso y el Nike fueron tomados de Azzellini y Kron, <http://www.telepolis.de/r4/artikel/16/16274/1.html>

ta identidad específica cultural. Es el mundo de las marcas, combinado con símbolos, que debe ser trabajado.<sup>3</sup>

Peter Marchetti, hace diez años, refiriéndose a la historia de Nicaragua decía que “nadie en Nicaragua estima su propia economía; lo de afuera es visto como lo mejor”, mientras hablaba de los tres países en uno solo (la Costa Atlántica, el Interior y el Pacífico). ¿Por qué se prefiere lo ajeno y no lo propio? Nuestra respuesta es que no se valora la propia economía, porque ella carece de marcas y de sus diversas expresiones en el contexto de la economía del conocimiento en que vivimos actualmente. La marca de antes, referida a la propiedad y al bosque como algo visible, ya no es portadora de orgullo ni identidad cultural—es más bien motivo de vergüenza, de crisis y de saqueo. Es decir, faltan marcas con las cuales identificarse y conciliar lo cultural y lo económico, los símbolos y la vida cotidiana.

### **El marco referencial de la economía política para la lectura del DPI como factor productivo**

La idea inicial con el DPI era la necesidad de proteger las innovaciones que algunas personas (genios) realizaban como contribución a la sociedad. Con el tiempo fueron las empresas (corporaciones) quienes imprimieron una lógica económica-financiera al contratar a esos “genios”, apropiándose de esta forma del componente “saber” en sus variadas expresiones.

Después, con el tiempo, el DPI fue incluyendo una variedad de derechos de propiedad: 1) patente, que es un derecho legal que tienen las personas-empresas para proteger su invención; 2) patente de menor importancia (*petty patents*), que tiene menos exigencias, lo no-obvio del producto; 3) copyright, que cubre escritos, arte y mapas; 4) marca comercial, que porta el mensaje que el producto es único para el cliente; 5) diseños industriales; 6) secretos comerciales; 7) *plant breeders' rights*; 8) marcas de origen-

geográfico; 9) certificaciones. Sin embargo, el tipo central de DPI, el cual es también el más caro y difícil, es el de patente (ver Posey y Dutfield (1996)).<sup>4</sup>

¿Por qué es importante el DPI? En cierta forma, el saber siempre ha sido importante, pero, ahora, ese componente intangible se ha convertido en el recurso central, es la parte en disputa en el marco del llamado TRIPs (*Trade-Related Intellectual Property Rights*) y el punto central de los acuerdos internacionales,<sup>5</sup> donde, simultáneamente, reside la sumisión hacia las corporaciones transnacionales—al igual que lo fue el trabajo doméstico y la agricultura de subsistencia hacia el capital.<sup>6</sup>

Esa pregunta, por su importancia precisa ser ubicada en un contexto de la economía política. ¿Quién consigue qué en este mundo? (*Who gets what in the world society?*). Existen cuatro componentes estructurales (seguridad, crédito, el conocimiento/información (saber) y estructura de producción), los cuales—dentro de ciertas fronteras nacionales y transnacionales—son ejecutados por el poder que tienen los que están en la posición de ofrecer o amenazar la seguridad, el crédito, el conocimiento/información (saber) y la estructura de producción. Por ejemplo, con relación a la seguridad, las organizaciones que tienen el poder y la posición de distribuir los componentes ofrecen o amenazan la seguridad. En esta dirección, Al Qaida es una organización transnacional

y no-estatal que amenaza la seguridad. Entonces, las preguntas claves son: ¿Quién puede ofrecer o amenazar la seguridad? ¿Quién puede ofrecer o amenazar crédito? ¿Quién controla el saber y quién tiene la posición de definir lo que es el saber? ¿Quién define qué se va a producir? ¿Dónde y quién define los términos y condiciones para la producción?

Los cuatro componentes constituyen la estructura de poder (*power structure*). En este marco surge—y puede entenderse—el factor *knowledge*, conocimiento. ¿Quién lo define? ¿Por qué? ¿Para qué?

Toda esa estructura de poder traspasa las líneas territoriales nacionales. Antes, el Estado en el marco nacional se refería a los cuatro componentes, era el sistema territorial donde la autoridad del Estado estaba limitada frente a otro Estado. Esa ha sido la perspectiva tradicional, mientras que, en la actualidad, bajo nuevas condiciones, no son solo las autoridades estatales quienes definen cada uno de los componentes del *power structure*, sino que grupos no-estatales. Es decir, la definición de la estructura de poder sobrepasa las fronteras (*spill over*).

La seguridad sigue siendo administrada en el marco nacional, pero Al Qaida hace mover al mundo más allá de cualquier frontera. Igualmente sucede en cuanto al crédito. El caso de Singapur con la crisis financiera-fuga de capitales de hace 3-5 años generando inestabilidad financiera

4. La historia de los diferentes DPI data desde la Convención de París para la Protección de la Propiedad Industrial, en 1883. Desde entonces se va desarrollando una serie de convenciones que incluyen diferentes tipos de propiedad intelectual. En 1886, en Berna, sobre la protección de arte y literatura; en 1891, en Madrid, sobre el registro de marcas comerciales; en 1958, en Lisboa, sobre la protección de las apelaciones de origen y su registro internacional; en 1961, en Roma, sobre comunicación; en 1970, sobre patentes; y en 1977, en Budapest, sobre micro-organismos de cara al procedimiento de patentes.

5. En cualquier acuerdo internacional llevado a cabo desde los 90s, lo relativo a los TRIPs es lo transversal, es lo que tiene que ver con todos los otros puntos de los acuerdos—muy especialmente, los del CAFTA.

6. El trabajo doméstico no entró al capital, ha sido un servicio gratuito; y la economía de subsistencia, tampoco entró al capital, también fue gratuito. Ambos fueron sometidos al capital. Ahora es la cultura, su saber y sus recursos, los sometidos al capital; no cuentan (no valen), son servicios gratuitos.





© ALVARO RIVAS / SAN ANDRÉS DE BOCA Y

mundial, revela estructuras financieras más allá del ámbito nacional y más allá del Estado; es decir, el esquema tradicional ya no sirve para entender el mundo del crédito. En cuanto a la estructura del saber y de la producción, desde hace mucho tiempo los Estados perdieron su control sobre bienes y servicios dentro de sus territorios, y sobre la creación de comunicación y conocimiento.

El marco de acuerdos internacionales sobre bienes y servicios, finanzas, seguridad y conocimiento eran políticas del Estado. *Policies*, que hoy en día van más allá de los actores estatales. Deben ser comprendidas en un marco de estructuración, es decir, de relación recíproca entre actores y estructura (Giddens). Ninguno de los cuatro componentes es solamente definido por el Estado, por un actor, ni únicamente dentro de un ámbito territorial.

Siguiendo a Strange (1996), desde la economía política, la autoridad del Estado ha ido en declive histórico. Ella observa que

la intromisión del Estado en la vida cotidiana a partir de los 1990s, comparado con la intromisión del Estado de 1890s, palpablemente es mayor. Pero ¿cómo es posible que se dé la tesis del retroceso del gobierno y el declive de la autoridad del Estado en su mismo territorio? Su respuesta es que no es la cantidad de la autoridad ejercitada por los gobiernos lo que es menor, sino la calidad de esa autoridad. Todos los Estados territoriales que pueden ejercer las funciones básicas han sido afectados, ninguna de las condiciones básicas (la defensa del territorio, las garantías de la economía, las reglas jurídicas interpretando la vida cotidiana, el saber, la producción...) pueden ser ya asegurados por el Estado.

El saber es uno de los componentes claves, tal como lo dijimos anteriormente. La administración de esos factores ya no está solo bajo el Estado territorialmente definido, sino por actores paraestatales. Esto significa que hay un declive cualitativo del Estado, hay un viraje (*shift*) de la au-

toridad estatal hacia otros actores, como las empresas transnacionales. Es un viraje general de las autoridades estatales hacia cuerpos jurídicos internacionales.

La estructura política y social de Centroamérica ha sido vinculada siempre a un poder mundial mayor, primero España, luego, brevemente, Gran Bretaña y después los Estados Unidos. La integración de Centroamérica en la economía mundial ha sido sumamente condicionada por tales relaciones. Las etapas sucesivas españolas, británicas y norteamericanas han sido reemplazadas actualmente por una época de hegemonía transnacional sobre la región, combinada con la emergencia de una hegemonía transnacional a nivel del sistema global. Este es el contexto en el cual tiene que ser entendido el rol de los Estados en Centroamérica al inicio del siglo XXI. Las relaciones Estados Unidos-Centroamérica, en la época actual, no son la continuación de la hegemonía histórica de los Estados Unidos. La reinserción de la región en la eco-



nomía global bajo la tutela de los Estados Unidos, concebido éste (los Estados Unidos) no como poder hegemónico sino más bien como el poder mundial dominante que juega un rol de *leadership* en representación de una configuración hegemónica transnacional emergente.

Cuando el bloque transnacional dominante emergió, en los años 1980s y 1990s, llevó a cabo una revolución desde arriba, incluyendo modificaciones en estructuras globales, sociales y económicas, a través de la agencia de las Estados transnacionales y corporaciones transnacionales. Surgió el así llamado Consenso de Washington. Bajo la agenda de una élite transnacional, la liberación mundial del mercado fue acelerada dramáticamente con las negociaciones, en 1980s, en la Ronda de Uruguay (GATT). Estas negociaciones establecieron nuevas reglas de comercio mundial para regular la nueva economía global. Estas reglas estaban basadas en cuatro puntos fundamentales: libertad de inversión y movimiento de capital; liberación de servicios, incluyendo bancos; derechos a la propiedad intelectual; y movimiento libre de bienes.

Las élites transnacionales han promovido procesos de integración regional, incluyendo NAFTA (North American Free Trade Agreement), UE (Unión Europea) y APEC (Asian Pacific Economic Conference), entre otros. Entre 1948 y 1994, 109 arreglos regionales de comercio han sido negociados mundialmente. La OMC (WTO), creada en 1995 siguiendo la Ronda de Uruguay es, quizás, el símbolo de la economía global más liberalizado, con su jurisdicción independiente y poderes sin precedentes para la implementación de las metas del GATT. La OMC es la primera institución supranacional con una capacidad coercitiva sin ser parte de ningún Estado nacional particular, sino más bien incluida en la élite transnacional (Robinson, 2003: 49ss).

En el marco de la OMC, la Declaración de Doha (2001), grupo ministerial de sa-

lud, preocupada por la salud pública introduce ciertas flexibilidades de emisión de licencias obligatorias para producir medicamentos genéricos de acuerdo a las condiciones de cada país, pero que los mismos deben ser normados por la OMC antes de julio del 2004. La Declaración de Doha constituye, además, un llamado a revisar las normativas de la OMC de cara a flexibilizarlos. Es lo que se dio en llamar: *TRIPs-minus*.

Tres años más tarde vienen los acuerdos del CAFTA,<sup>7</sup> donde la Declaración de Doha es violentada, y los acuerdos de la Ronda de Uruguay son radicalizados a favor de las corporaciones norteamericanas. CAFTA significa también cambio en la modalidad, ya no es en el marco de acuerdos multilaterales, sino bilaterales.<sup>8</sup> Va más allá de la medicina esencial (o genérica) y las semillas, incluye también los “organismos vivos” dentro del marco de control; amplían plazos de patentes e introducen una nueva categoría: datos de prueba. A esa radicalización y a los nuevos aspectos incluidos se denomina *TRIPs-plus ultra*. Ver Recuadro 1 que también incluye el contexto en que los acuerdos fueron evolucionando.

Observemos los principales cambios descritos en el Recuadro. Primero, sobre las patentes: ampliación automática de cinco años adicionales a los veinte,<sup>9</sup> y que los gobiernos de los países en desarrollo (institución pública como es el Estado) protejan (*ex officio*) los derechos privados de las corporaciones (patentes). Segundo, sobre los datos de prueba: en la OMC, los gobiernos debían proteger dichos datos para asegurar que exista competencia a la vez que acceso a salud de parte de la población, así como proteger de otras empresas que quisieran usar esos mismos datos para tramitar nueva autorización de comercialización (patentes); este espíritu se cambió a un derecho exclusivo de parte de las corporaciones y por un tiempo determinado (cinco años, con posibilidades de ampliarlo a diez, y luego durante todo el período que dure la patente). Tercero, sobre las licencias obligatorias: los ministros de salud, en el marco de la OMC acuerdan que la OMC flexibilice sus normas para que los gobiernos emitan una licencia obligatoria y puedan enfrentar los colosales problemas de salud que se van dando en el mundo (p.ej. SIDA, malaria, tuberculosis), produciendo o importando medicina genéri-

7. Los acuerdos del CAFTA jurídicamente no han entrado aún en vigencia, pues precisa de la ratificación del Congreso de EEUU y luego de los parlamentos de cada uno del resto de los países firmantes. No existen, pero de hecho ya constituyen una referencia y como tal ya tienen efectos. De hecho, los gobiernos basan sus acciones asumiendo que el CAFTA es algo dado. Conceptualmente, esto se conoce como “auto-limitación”: basar acciones propias asumiendo lo que vendrá después, expectativas sobre expectativas de otros, anticipación que guía la conducta.
8. J. Stiglitz testimonia sobre los riesgos de esta modalidad: “El riesgo de un acuerdo bilateral...es que tú tienes un poder de negociación (entre EEUU y pequeños países) aún más desbalanceado (que en las negociaciones multilaterales). No son los Estados Unidos contra el colectivo de países en desarrollo en su conjunto, sino los Estados Unidos contra Marruecos, Estados Unidos contra los pequeños países de El Caribe. Uno de los aspectos que más dice de esto es el del acceso a medicamentos que salvan vidas. Hay un extendido consenso de moverse en la nueva ronda (de la OMC) en dirección a lo que es llamado «*TRIPs minus*», una revisión del Acuerdo de Propiedad Intelectual para re-balancearlo en beneficio de los países en desarrollo. En los acuerdos bilaterales, por el contrario, los Estados Unidos han insistido en la búsqueda de un TRIPs-plus, poniendo aun mayores restricciones que las que tenemos en los EEUU. De esta forma se restringen los medicamentos genéricos más de lo que están restringidos en los EEUU. Esto obviamente deviene en un punto focal de oposición. Pero esta situación no se dio sólo en un área. Los Estados Unidos simplemente hicieron lo mismo en un área después de otra, para maximizar el resentimiento» (Joseph Stiglitz, *Questions and Answer Period*, en Center for Global Development, The Stiglitz Plan: From Doha to the Developing World Saturday, April 26, 2004, <http://www.cgdev.org>)
9. El TLC EEUU-Chile impuso a este país 25 años para las patentes, mientras que en los EEUU no superan los 14 años. ¿Qué tal?

Recuadro 1. Evolución y diferenciación de las normativas TRIPs

	Ronda Uruguay – GATT (1994)	OMC (TRIPs)	Declaración de Doha (2001) (Hacia TRIPs- minus)	CAFTA (TRIPs-plus ultra)
Acuerdos, Normas	– Que países hagan cumplir TRIPs vía <i>ex officio</i> , so pena de ser acusados vía mecanismos supranacionales.	Patente: 20 años.	– Dieron plazo a OMC para modificar los preceptos sobre patentes de medicamentos hasta julio 2004. Llamado a renegociar de cara al TRIP-minus.	– Ampliación automática de patentes por cinco años adicionales para compensar “retrasos no razonables” en la concesión de la patente (art. 15.9.6) y en la aprobación de la comercialización de los productos (art. 15.10.2).
	– Período de exclusividad por cinco años fue introducido por EEUU, pero rechazado por el resto de países.	– Datos de prueba: relacionados con la calidad, seguridad y eficacia de medicamentos, composición física y química. – Protección de esos datos contra el “uso comercial desleal” (art. 39.3) aplicado a entidades químicas nuevas.		– Prueba de datos, derecho exclusivo a las empresas farmacéuticas: mínimo, 5 años; y para productos agro-químicos por 10 años (art. 15.10). – Si al final de los 5 ó 10 años, la misma empresa solicita permiso de comercialización en otro país suscriptor del acuerdo, el plazo se extiende a otros 5 ó 10 años (art. 15.10). – Protección de datos a cualquier producto “nuevo” de una entidad química (15.10.1c). – Ampliación de exclusividad en tiempo de patente (art. 15.10.3.a.).
		– Licencia obligatoria.	Licencias obligatorias: Países en desarrollo pueden elaborar copias de medicamentos para tratar enfermedades esenciales, independientemente de las patentes. Procedimiento: país decreta “emergencia sanitaria”, notifica a la OMC, determina la cantidad, empaquetado y colores de la medicina. Luego produce medicina genérica o la importa.	– Restricción licencia obligatoria, sólo para algunas emergencias. – Licencia obligatoria no exime de obviar datos de prueba ni patentes.
Contexto	– Introducción del tema por presión de EEUU, y sus promesas nunca cumplidas sobre apertura en su mercado para otros productos	Acuerdos multilaterales.	– Acuerdo ministerial de la OMC sobre el ADPIC y salud pública. – Estos acuerdos no progresaron en la OMC. Razón: EEUU exige a un país (bilateralmente) a renunciar a la flexibilidad del acuerdo multilateral de los ADPIC a cambio de promesas de mercado para otros productos.	Acuerdos bilaterales con tremenda asimetría en las negociaciones.

\* Derechos privados no son seguidos por las partes interesadas, sino que por las instituciones del Estado.

ca, independientemente que dichas medicinas estén o no patentadas; este llamado queda bloqueado en la OMC debido a que los EEUU va obligando a los países en desarrollo a comprometerse en otros acuerdos: restringir las emergencias y no obviar las patentes y datos de prue-

ba.<sup>10</sup> Cuarto, ya no solo se va incluyendo dentro de dichas normativas los resultados de las innovaciones, sino los descubrimientos, y con ellos los organismos vivos (plantas y animales). Quinto, los acuerdos expresan además que, en la práctica, los gobiernos de los países del

sur serían los “vendedores” de las grandes empresas, los garantes de que nadie afecte sus intereses.

Las normativas (acuerdos) revelan puntos muy importantes, pero precisan ser entendidas en el marco de los actores y

estructuras de poder en el cual van emergiendo. De esta manera, a la par de Strange (1996), la perspectiva del Estado retirado y de los actores no estatales precisa la interpretación del nuevo tipo de violencia que ya no es entre Estados sino entre actores no estatales y estatales; es lo que está reflejado en el tipo de nuevas guerras y que aludimos con el factor seguridad. Pero ¿qué significa esto para los DPI? La nueva economía global –GATT basado en libertad de inversión y movimiento de capital, liberalización de servicios, incluida la banca, TRIPs y libre movimiento de bienes– tampoco es ya entre Estados, incluye la promoción de las élites transnacionales de procesos regionales de integración como el CAFTA. Pero, ¿cómo entenderlo?

Como dijimos anteriormente, la OMC es una organización supranacional con capacidad coercitiva y directamente combinada con la élite transnacional. Como tal debe ser entendida como una organización no estatal. Pero, ¿qué es organización? Para darle al lector elementos teóricos para comprender a la OMC,

apuntamos finalmente seis puntos.<sup>11</sup> Primero, organización como concepto dispositivo de gobernar<sup>12</sup> en sociedades modernas, dispositivo societal común de orientación, motivación y evaluación de prácticas. Este tipo de organización como arsenal del saber, de interpretación de estrategias, de formas de saber de la vida cotidiana y del futuro, ha dominado desde el siglo XIX. Es lo que Foucault llamó “gubernamentalidad” (gobierno + mentalidad). Segundo, organización que forma una figura típica que puede ser percibida y reconocida. Tercero, organización como arsenal dispositivo que se hizo en el transcurso del tiempo como algo natural, una praxis de figuración no cuestionada.<sup>13</sup> Cuarto, cada organización tiene como arsenal dispositivo una doble función de facilitar (posibilitar) y excluir (limitar); organización como espacio (“espacio de verdad, espacio de sentido”) a través de cuyos límites se determina y controla lo que es apropiado y legítimo. Quinto, organización con una calidad hegemónica en forma conjunta con otros elementos esenciales de la gubernamentalidad moderna (mercado capitalista,

estado, derecho positivo), lo que significa que excluye, desestima, deslegitima cada vez más otras formas de formación de cooperación, lo que nos lleva en el ámbito mundial a un proceso de homogenización simultánea, a una pauperización del potencial estructural de la sociedad mundial, y a la disminución del polo genético cultural. Sexto, organización que posee un doble carácter de dominación, pues, por un lado, las organizaciones singulares concretas son configuraciones dominantes de cooperación y sujetos, y por otro lado son lugares de concentración de distribución de recursos con autoridad.

### **Contradicciones internas del proyecto transnacional del neoliberalismo**

En el corazón de la contradicción interna del proyecto transnacional del neoliberalismo encontramos el crecimiento dramático de las desigualdades socio-económicas y de la miseria humana en casi cada país y región del mundo y un creciente incremento entre los que tienen y los que no tienen,<sup>14</sup> y entre los que saben y no saben. Probablemente se diferenciará la sociedad internacional cada vez más entre los que saben y los que no saben, en lugar de la separación clásica entre los que tienen y los que no tienen. Dentro de este marco de contradicción general surge otra contradicción, entre el derecho a la propiedad intelectual y el derecho de cada cual a la participación no obstaculizada de la vida cultural y del desarrollo científico. Los TRIPs afirman una compatibilidad de los dos derechos humanos mencionados, suponen una función instrumental de las patentes para el desarrollo y legitiman así formalmente las reivindicaciones a la propiedad y los derechos de los dueños de las patentes. Con la patente está garantizado el derecho individual exclusivo y alto costo de acceso para la licencia, lo que es una barrera a la participación en la vida colectiva.

En este marco veamos algunos datos vinculando los intereses privados *versus* las

10. Obsérvese que aun antes de los acuerdos bilaterales bajo presión de los Estados Unidos, las licencias obligatorias no son sencillas. Germán Velásquez, coordinador del programa de Acceso a los Medicamentos de la OMS, luego de la reunión donde se pospuso el plazo de julio 2004 dado por los ministros hasta 2005, expresó lo siguiente: “lo que se decidió en la declaración de Doha es ahora algo simbólico, ya que es muy complicado de aplicar... porque se quieren poner unas reglas del juego para los países pobres que son mucho más complicadas que las de los países ricos. Hacer una licencia obligatoria en El Salvador o Burundi sería dos o tres veces más complicado que hacerla en España o EEUU. Porque Burundi tendría que sacar licencias tanto en ese país como en el país de donde va a importar las medicinas, especificar la cantidad que quiere, el tipo y cómo va a empaquetarlo, y cada vez que necesite medicamentos tendría que seguir todo el mismo procedimiento; mientras países como EEUU o Canadá sacan una licencia obligatoria con carácter permanente, y no tienen que notificar ni a la OMC como sí tienen que hacerlo países como Burundi o El Salvador. Sin embargo, las verdaderas causas para los países pobres y para lograr acuerdos en el seno de la OMC, no son los requisitos administrativos, sino el hecho que los Estados Unidos pretenden llegar por vías bilaterales a acuerdos puntuales sobre patentes con diferentes países, ADPIC Plus. EEUU exige a un país que renuncie a la flexibilidad del acuerdo multilateral de los ADPIC, para entrar en el acuerdo bilateral... EEUU busca ir hacia atrás de lo que se había conseguido en Doha y acabar con toda la flexibilidad de los ADPIC”.

11. Los seis puntos provienen del trabajo de Bruch Ituerk, Manuscrito s/f.

12. Gobernar no es referido exclusivamente a los gobiernos, sino que tiene un sentido más amplio.

13. De ahí que el DPI no es cuestionado en su significado de saber, sino como “robo”.

14. Desarrollo Humano 1992, citado por Robinson (1996: 339), presenta un gráfico del abismo entre las minorías y las mayorías. El informe ofrece una fotografía estructural del planeta, que describe la relación entre ricos y pobres como una copa global de champaña. En esta copa, 83% de la riqueza del mundo se halla concentrada en el 20% de la población mundial, mientras que el 20% más pobre del mundo recibe 1.4% de la riqueza total.



necesidades colectivas. 1) 0.2% del dinero global gastado en investigación por las industrias farmacéuticas se dedican a investigación pulmonar (p.ej. tuberculosis), intestinos (diarreas), aunque el 20% de todas las enfermedades del tercer mundo son de ese tipo; 2) los medicamentos nuevos entre 1975 y 1997 fueron 1,233, de esto solo 13 corresponden a enfermedades tropicales; 3) los Estados Unidos apoyaron una denuncia de 39 empresas farmacéuticas ante el tribunal sudafricano, en contra de licencias obligatorias de importación de medicina genérica para combatir al SIDA, lo que reveló que la cláusula de emergencia nacional frente al interés privado carece de validez, puesto que Sudáfrica tiene 4.7 millones infectados y solo 25,000 con tratamiento; 4) luego del 11 de septiembre, por temor al envenenamiento por Ántrax, el gobierno de los EEUU obligó a la empresa Bayer a reducir los precios, hecho que más bien revela que el poder del Estado y el de las empresas son los que cuentan y no los derechos humanos (véase Neelsen, 2003).

Esa contradicción entre el derecho a la propiedad intelectual y el derecho de participación de cada cual se expresa en términos de costos y beneficios. *TRIPs-plus ultra* implica exponenciales costos para acceder a la salud, lo que se agudiza para países como Nicaragua que tiene un 80% de su población en situación de pobreza. ¿Por qué los costos? Primero, la principal forma de bajar los costos ha sido vía comercio de medicina genérica, industria que crece en los países en desarrollo con medicamentos que responden mayormente a las enfermedades más comunes y que tienen carácter masivo en los países pobres. Cuando en enero del 2005 entre en vigencia las normas de la OMC, dichas industrias de medicina genérica tendrán que esperar hasta el vencimiento de las patentes (20 años). Segundo, debido a la baja capitalización de la industria de medicina genérica no repiten los estudios (datos de prueba<sup>15</sup>) cuya realización es altamente costosa. Ellos, para ser autorizados por la agencia reguladora, solo han

tenido que demostrar que su producto es químicamente equivalente y bio-equivalente (que trabajará en el cuerpo igual que la droga de la marca de fábrica). Tercero, los precios de las medicinas suben exponencialmente debido al factor patente, las cuales según Acevedo (2004) añaden precios entre 300 y 400% a un producto.<sup>16</sup> En EEUU, la droga contra el SIDA cuesta alrededor de US \$10,000 por año, monto al cual los pobres en los países en desarrollo no pueden acceder, ni disponen de seguros como en los países de Europa.

Las corporaciones aducen que la innovación requiere estudios que son altamente costosos. Lo son. Pero la mitad de dichos estudios están cubiertos por los Estados de dichos países industrializados. Ellos argumentan que el costo promedio de cada patente es de US \$800 millones, pero estudios independientes aducen que su costo no excede los US \$100 millones. En esta misma línea, los estudios muestran que producir las drogas en contra del SIDA para un año cuesta entre 300 y 500 dólares. Dichas corporaciones tienen menores impuestos (17% contra 28%). La veracidad de estos impuestos es confirmada por la publicación de *New York Times*, periódico que denunció que en 1999 la corporación Xalatan rindió utilidades por US \$500 millones, teniendo un costo de producción de solo 1%.

En general, los costos de producción de medicinas corresponden en el peor de los casos a la tercera parte. Los costos de propaganda y el de administración constituyen las otras dos terceras partes. Esto nos indica que es posible producir con menos costo que el patentizado, de ahí la

medicina genérica y su importancia en países como India. El problema real entonces es el monopolio junto con las leyes que le dan legalidad a ese procedimiento monopólico, eso es lo que genera el aumento de precios y excluye a la gran mayoría mundial.

Finalmente, las corporaciones consideran como argumento central que el DPI tiene que ser exclusivo para dar curso al avance científico y técnico. Sin compensación financiera a través de las patentes no existirían incentivos para la innovación creativa. A base de la distribución internacional de las patentes podemos decir que el 97% de todas las patentes se encuentran en los países del norte. Detrás de la riqueza nacional se encuentran sobre todo las corporaciones transnacionales. Bajo esas condiciones, claramente, no se puede hablar de una globalización del saber. El término globalización, más bien oculta la verdad sobre una dependencia asimétrica detrás de un eufemismo persuasivo.

### **El saber indígena: restricciones y opciones de los actores**

El contexto del derecho moderno de las patentes difiere de modo múltiple del contexto de sociedades con primacía del saber tradicional, incluido el indígena. Mientras que el contexto del derecho moderno se caracteriza por el concepto de propiedad individual y su carácter comercial, la otra sociedad se resiste, en base de su concepción fundamental, a la patentización del saber tradicional.

Los TRIPs fortalecen la apropiación individual como expropiación y transfor-

15. Las condiciones para el registro de productos farmacéuticos incluyen generalmente la presentación de datos relacionados con la calidad, seguridad y eficacia de los medicamentos, así como también información sobre la composición física y las características químicas del producto.

16. En la India con el cuarto mercado más grande de medicinas, su valor en el mercado local es del 7 al 10% del precio de medicinas vendidas en Europa. Las medicinas con patentes solo constituyen el 5% del total de las medicinas vendidas en India (R. Mahapatra, Associated Press Writer). ¿Qué pasará cuando esos precios tengan que equivaler al 100% con los 400 millones de personas que en ese país viven con menos de un dólar por día?

mación de la sociedad siguiendo el ejemplo de las metrópolis (grandes centros de poder). En cambio, el saber tradicional como saber aumentado por siglos por la vía oral, su portador es el colectivo (no el individuo). La característica estructural de los TRIPs contradice, por lo tanto, el contexto de otras sociedades. Como obstáculo secundario, aunque complementario, es la poca conciencia sobre las instituciones jurídicas del saber —cómo patentizar, los costos económicos para patentizar—, lo cual facilita a las corporaciones su propósito de apropiarse de elementos de ese saber y proceder con derechos exclusivos. La filosofía de las corporaciones es no limitar el concepto de propiedad intelectual a algunas cosas, sino mercantilizar todo a través de las patentes —vender la tradición maya, el folklore, etcétera.

A los DPI les subyace un régimen de propiedad individual, el saber privatizado y la preeminencia de lo económico, tres aspectos tradicionalmente vistos como algo opuesto al espíritu de una buena parte de las poblaciones indígenas. Aunque

esta contradicción es evidente, a continuación nos referimos a un posible puente intentado en otros países, más allá de las patentes y la imagen sobre los grupos indígenas. El Recuadro 2 ilustra las posibilidades y sus desventajas que hay en los diversos tipos de propiedad intelectual donde las comunidades indígenas pudiesen aprovecharlo.

### El dilema del fomento del desarrollo desde la perspectiva de las organizaciones

Los hombres y las mujeres hacen su propia historia, pero la hacen bajo condiciones estructurales que hemos descrito en las secciones anteriores referido a la economía política. Esta perspectiva excluye cada forma de determinismo, pero incluye a la vez las opciones de los actores que abren espacios para acciones creativas condicionadas estructuralmente.

La costumbre en la sección de las recomendaciones en los trabajos de consultoría suelen ser descontextualizadas de este marco, siguiendo una visión de “farma-

cia”. A diferencia de esa tradición, en esta sección proveemos un marco de tres pasos, en el cual las organizaciones como FURCA y NOVIB, y las mismas comunidades indígenas, puedan reflexionar sus metas y mecanismos de intervención, la efectividad de los mismos y su vínculo con la generación del conocimiento como un bienpreciado para reducir la pobreza.

### Inversión en la comunicación y relaciones de contrapartes

Possey y Dutfield (1996), en su libro *Beyond Intellectual property* desarrollan preguntas de las poblaciones indígenas a otros actores como ONGs, instituciones académicas, etcétera. Dichas preguntas, trabajadas como capítulos, son: 1) ¿Quiénes visitan a las comunidades? ¿Qué están buscando y por qué? 2) ¿Qué pasa con el saber y recursos tradicionales? 3) ¿Quiénes se benefician de los recursos tradicionales? 4) ¿Será informada la comunidad? 5) ¿Qué derechos tienen las comunidades para decir “sí” o “no” a la comercialización? 6) ¿Cómo las comunidades pueden tomar acciones legales?

**Recuadro 2. Ventajas y desventajas de usar los varios tipos de propiedad intelectual**

Mecanismos	Ventajas para las comunidades indígenas	Desventajas para las comunidades indígenas
Patentes	– Protegen legalmente su conocimiento.	– Aplicación es cara y lleva tiempo. – Protege invenciones de individuos y no de colectivos como las comunidades. – Defensa también es cara y difícil.
Patentes de menor rango	– Idem. – Más saber tradicional puede ser protegido. – Menos cara y menos difícil su aplicación.	– No es posible hacerlo en Nicaragua; no existe ese mecanismo. – No hay acuerdos internacionales para ello.
Copyright	– Fácil de ser obtenido.	– Protege ideas y no el conocimiento <i>per sé</i> .
Marcas comerciales	– Barato; atrae cantidad de clientes. – Protección indefinida.	– No protege conocimiento <i>per sé</i> .
Secretos comerciales	– Protege saber tradicional vinculado a comercio. – Barata su aplicación.	– No existe ese procedimiento en Nicaragua.
Breeders' rights	– Menos caro que las patentes. – Arte y folklore pueden ser incluidos.	– Convención de UPO lo incluye, pero pocos países lo han firmado. Nicaragua no lo firmó.
Marcas geográficas	– Certificados de origen podrían ser considerados.	
Certificaciones	– Por la biodiversidad, diversos tipos de certificación pueden ser posibles: <i>mark</i> y <i>brand name</i> .	

Fuente: Basado en Possey, D. y Dutfield, G. (1996)

7) ¿Qué son los contratos y los convenios? 8) ¿Son útiles los diferentes tipos de DPI? 9) ¿Pueden las comunidades desarrollar su propio sistema para proteger sus derechos tradicionales de sus recursos? 10) ¿Son útiles los acuerdos internacionales obligatorios? 11) ¿Cómo pueden las comunidades usar las leyes suaves (*soft law*) y tratados internacionales no obligatorios? 12) ¿Son útiles los instrumentos no gubernamentales y no legales? 13) ¿Por qué son importantes los fondos y guías para buscar fondos? 14) ¿Qué estrategias creativas y soluciones únicas han sido desarrolladas?

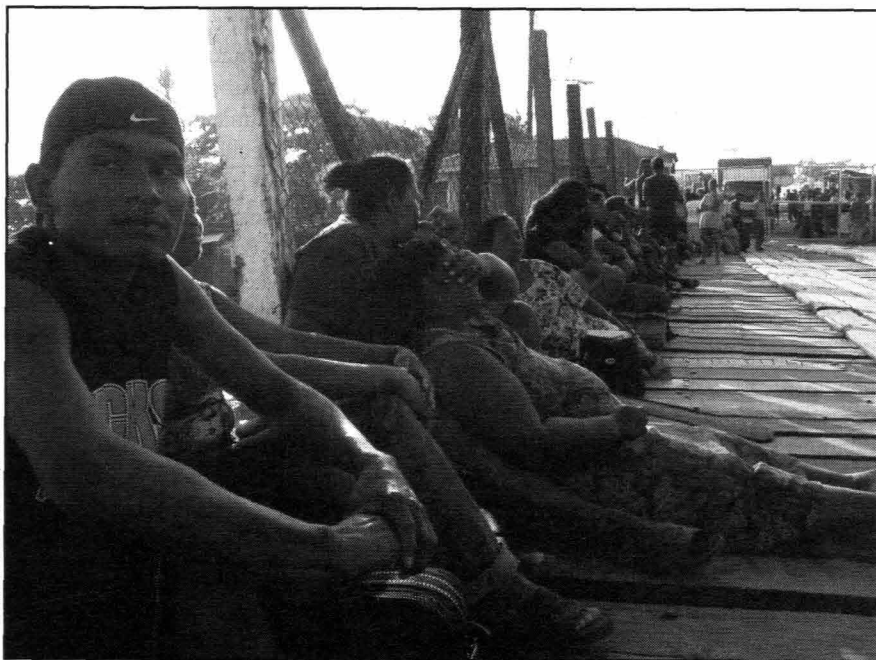
Las preguntas de estos capítulos del libro son muy importantes para organismos como FURCA; nos hacen saber que cada “visitante” está siendo observado por las comunidades indígenas, lo que es una actitud necesaria en la construcción de relaciones de contrapartes.

\*\*\*Cada organismo llega a las comunidades con un bien, proyectos e iniciativas. Pero, ¿qué estamos buscando? En ese marco, las comunidades indígenas tienen derecho a preguntarnos: ¿Qué quieren? ¿Qué buscan aquí? Lejos de respuestas simples, estas preguntas obligan a una profunda reflexión, la necesidad de que las organizaciones se justifiquen debidamente, pues puede que sus metas de “ayudar” no sean tan evidentes, ni los proyectos que llevan, algo dado e inmune al cuestionamiento. El propósito es no ser solo una organización que viene y oferta proyectos, sino que espera a que las mismas comunidades indígenas decidan si quieren que entren o no a sus comunidades.<sup>17</sup>

### **La acción colectiva y sus efectos**

#### **en sociedades bajo riesgo**

Un segundo paso es razonar sobre la efectividad de la intervención, el tipo de relaciones de contrapartes que se van construyendo con las comunidades indígenas, y la relación de estos con las metas o los efectos de dichas acciones. ¿Ayuda la colaboración o más bien profundiza la po-



© KIMMO LEHTONEN, 2004

*Familiares de buzos en el muelle de Bilwi.*

breza y la dependencia hacia recursos que las comunidades no controlan?

Possey, D. y Dutfield, en las conclusiones del capítulo 6, advierten de la posibilidad que el interés en el saber tradicional, recursos y bienes fluctúen de tal modo que la dependencia en el comercio acarree en el futuro pérdidas financieras (*financial losses*). Este es un tipo de efecto perverso que precisamos discutir, pero antes debemos entender la dimensión de la acción colectiva, lo que es válido tanto para las organizaciones indígenas como para los otros que intervienen en las comunidades indígenas.

Mancur Olson (1965) rompe con una conocida premisa: intereses y metas similares de actores individuales resultan en formas de organización (acción colectiva) para llevar a cabo esos intereses. Esa premisa también fue seguida por el marxismo, donde se argumentó que la gente de la misma clase social con intereses similares resultaba en lucha de clases para cambiar las relaciones de poder. Sin embargo, la deducción de acción colectiva de los intereses similares de actores individuales tiene un problema: parte

del supuesto que una comunidad entera tenga intereses similares. De aquí surge la necesidad de diferenciar entre la lógica de la acción colectiva y la lógica de la acción individual.

¿Por qué es tan difícil bajo condiciones oportunas efectuar una acción colectiva? El problema está en el oportunismo (*free rider*) y los bienes colectivos como el aire limpio, el bosque, las revoluciones y el mismo saber. Un criterio del bien común (colectivo) es ofrecerlo sin tomar en cuenta la contribución singular de cada individuo. Todos están de acuerdo con que exista aire limpio, pero individualmente la persona percibe que su contribución para beneficiarse del aire limpio es pequeña, a su vista insignificante. Esa percepción se traduce, para esa persona, en la siguiente conclusión: si mi contribución es pequeña, y recibo beneficios independientemente de mi contribución, entonces ¿por qué voy a seguir contribuyendo? O sea, es más racional no participar, no pagar nada, pues de todas maneras tendrá ventajas. Veamos un ejemplo de esto en los sindicatos, donde independientemente de la contribución de cada miembro, las reivindicaciones alcan-



zadas benefician a todos; como resultado de esa práctica la participación decae y en consecuencia el alcance de las metas del sindicato.

El dilema aquí es que todos queremos aire limpio (o, como miembros de un sindicato, todos queremos los beneficios logrados por un sindicato). En nuestro caso es una cadena de *free riders*, de complicidad entre varios niveles de actores: *free riders* en las agencias de cooperación con relación a su gobierno y población contribuyente, *free riders* en las ONGs nacionales con relación a las agencias de cooperación; *free riders* en los líderes locales con relación a las ONGs, y *free riders* en la población local con relación a sus líderes, todos ellos con el propósito de conseguir fondos externos. Pero no alcanzamos la meta que dichos fondos externos buscan: reducción de la pobreza; más bien, muchas veces se contribuye a la profundización del círculo vicioso de la pobreza. En consecuencia, esa problemática descrita por Olson aparece en cada organización, pues, la meta de toda organización es ofrecer un bien común (colectivo).

De lo anterior, también hay un cambio en la dirección de la investigación. Antes, la investigación se orientó a problemas sociales e intereses objetivos, siendo la pregunta pertinente: ¿dónde hay intereses comunes o problemas comunes? Acabamos de ver que las acciones colectivas no logran necesariamente resultados colectivos. Entonces, la investigación da un viraje de énfasis hacia otro tipo de preguntas, como las dos siguientes: ¿por

qué algunos actores individuales se mueven para conseguir un bien colectivo? ¿Cuáles son las estructuras sociales, los factores condicionantes, que podrían provocar (favorecer) acciones colectivas? Olson se concentra en las condiciones de exclusión de los oportunistas (*free riders*). Él ofrece dos respuestas.

Primero, a diferencia de los grupos grandes, en los grupos pequeños cada actor tiene mayor acceso a percibir la importancia de su contribución para obtener determinados beneficios (bien colectivo). Percibe que su contribución llega a su meta; en esos grupos, una conducta altruista es más posible, pues sus costos se ven compensados; el control de quienes aportan es más accesible, cada cual sabe lo que hace el otro.

Segundo, las organizaciones y grupos pueden exigir la contribución bajo medidas de coacción (sanciones). Por ejemplo, los impuestos cobrados por el Estado para construir calles u obtener agua incluyen penalidades para los oportunistas (*free riders*). En el caso de los sindicatos, éstos prescriben una forma de membresía obligatoria: en “equis” empresa solo trabajan los miembros del sindicato, y proveen incentivos exclusivamente para ellos, incentivos como acceso al club de libros, seguros y viajes de vacaciones. Para ser miembro (y tener acceso a esos beneficios) se requiere contribución efectiva.

De no aislarse el problema del *free rider* se generarán efectos perversos. La persona que considera que recibirá benefi-

cios independientemente de su contribución, es un supuesto generalizado y en consecuencia no hay aire limpio, sindicato o se llega al *the tragedy of the commons*.<sup>18</sup> Pero, además de trabajar en pequeños grupos y proveer mecanismos de sanción, ¿cómo entender dichos efectos y cómo evitarlos?

Una parábola puede auxiliarnos aquí. En la mitología griega, Ulises se da cuenta de que la voz de las sirenas constituye una seducción tan grande que quienes lo escuchan sigue la voz y caen en la locura – un efecto mortal, quedan locos. Ulises en su travesía por el mar quiere evitar ese efecto perverso, para ello pidió ser amarrado por voluntad propia (auto-amarrar) a un poste del barco. Siguiendo a este mito, los actores desarrollan mecanismos de auto-amarrar para evitar efectos no intentados. Dos ejemplos: 1) en unos países más que en otros, los Estados se auto-amarran a sus constituciones y a cierta institucionalidad formal; 2) Alemania unificada generó cierto temor en países como Inglaterra y Francia que creían resucitaría la antigua Alemania fuerte que amenazó con arrasarlos en el pasado, pero que entra a la Unión Europea y se somete a la constitución europea, lo que es un modo de auto-amarrarse y alejar los temores.

¿Cuáles son los mecanismos de las organizaciones como las ONGs para auto-amarrarse de tal manera de evitar los efectos perversos? Esta pregunta nos genera una serie de otras: ¿Se fijan los organismos en los efectos que sus acciones generan? ¿Tienen modalidades para saber si van alcanzando sus metas o van cayendo en efectos perversos, contrario a sus metas? ¿Cuáles son las seducciones o el canto de las sirenas? Claramente, los organismos entran con sus recursos y perciben la felicidad de la gente generada por la “ayuda”, a la que responden con favores adicionales en gratitud a la ayuda. El discurso del pobrismo y la exclusión como “cantos” para conseguir fondos externos sigue seduciendo

17. No obviamos que también las comunidades indígenas tienen sus estructuras de poder y que muchos de sus líderes buscan aprovecharse de la entrada de organismos externos, a espaldas de sus propias comunidades. Igualmente hay organismos que llevan donaciones y lo que más les interesa es tener ganancias sobre la base de un discurso de “ayuda”. Tampoco obviamos el hecho que hay una tremenda asimetría en las relaciones entre las comunidades indígenas y las organizaciones externas. Las preguntas y reflexiones que estamos estimulando van más allá de la formalidad, buscan tocar la razón de ser de las organizaciones y revisar sus mecanismos para alcanzar sus metas.

18. Algunos autores ilustran este hecho con un juego en el tablero del ajedrez, donde tienen 24 piezas a cada lado. La meta es que ninguna moneda debe ser rodeada por otras, siendo el resultado precisamente lo contrario de la meta, siempre terminan rodeándola, discriminándola.



© KIMMO LEHTONEN

Bosque de la RAAN.

a más compasión. ¿Cómo funciona la seducción? ¿Cómo funciona el auto-amarre? ¿Cómo controlar una posible irracionalidad para evitar efectos perversos?

Las preguntas anteriores necesitan respuestas, conocimiento. El tercer paso tiene que ver con el significado de ese conocimiento, la dependencia en que vamos cayendo con el saber privatizado en pocas manos bajo el lenguaje de la globalización, y la necesidad de producir saber y acceder a ello como recurso clave para la vida de los pueblos. Comencemos con un hecho real sucedido en 1985, la explosión nuclear de Chernovil. Esa explosión reveló que toda la sociedad, sin importar clases sociales y fronteras de países, estaba bajo riesgo.<sup>19</sup> Esto aumentó un sentido de incertidumbre a la vez que mayor necesidad de instrumentos para analizar ese nuevo ambiente emergente.

¿Cuál es realmente el cambio generado por Chernovil? Antes se distinguía a la población sobre la base de su posesión o no de bienes materiales; después de Chernovil, la irradiación nuclear que es invisible tiene efectos que son de alcance total. La pobreza es jerárquica en tanto el

carecer hace diferencia entre la población, mientras el *smog* (pollution) es democrático, *smog* no hace diferencia de clases.

Pero, ¿cuáles son los efectos de Chernovil? Ignoramos los efectos de irradiación nuclear, al igual que no sabemos realmente la contaminación química de los alimentos que consumimos o sobre los efectos de plantas genéticamente variadas. Eso es incertidumbre, ambiente en que la población busca alguna información en qué creer; los mismos expertos científicos tienen opiniones opuestas, mientras la gente cree en alguna de ellas y busca inmunizarse ante otras ideas, precisamente para darle algún nivel de certidumbre a sus propias vidas.

Los peligros pueden ser percibidos solo a través de la ciencia porque los procesos son tan complejos que sin ciencia no es posible hacer nada; la recuperación de la confianza es posible basado en el conocimiento. ¿Qué significa esto? Vivimos en una sociedad de riesgo, no solo de clases; es un ambiente donde el saber, como el ser, determina la conciencia, cuya formación es muy diferente a la conciencia de antes porque los peligros no vienen de

ricos y pobres, sino que ambos (ricos y pobres) están con el mismo problema en esta sociedad de riesgo.<sup>20</sup>

Cada vez más la vida cotidiana se basa en el saber; la ciencia sugiere controles pero no tiene posibilidad de controlar las consecuencias de sus propios productos, porque los efectos perversos no pueden ser limitados, la complejidad de los problemas impide hacer proposiciones finales. El caso de Chernovil expresa esa realidad. Chernovil es un producto científico, pero la misma ciencia ignora sobre sus consecuencias y no tiene ningún control sobre dichos efectos. La paradoja: existe una gran incertidumbre sobre el saber, pero a la vez dependemos de ella hoy más que nunca (Véase Beck, 1986).

Sin duda, este tema del conocimiento es clave, su administración y apropiación vía patentes, así como la conquista del saber son temas de primer orden. Dada esa importancia, el hecho que algunas empresas se apropien de ello nos genera la siguiente pregunta: ¿Quién nos dice que van a controlar los efectos? ¿Saben y pueden controlar los efectos de la variación genética de las semillas? ¿Pueden controlar los organismos los efectos de sus propias acciones? Estamos ante un monopolio del saber en una sociedad de riesgo.

Esta palabra “riesgo” ilustra el significado del saber en comparación con la sociedad tradicional. Los países económicamente pobres dependen del saber, del saber expropiado. ¿Qué significa el saber entonces? Desde países como Nicaragua, el saber no es apreciado, no existen políticas de Estado para generar conocimiento; solo existe el espíritu dependiente de las consultorías: “ellos, los del norte, nos proveerán el saber”. Igualmente, la lógica de la acción colectiva tiene que ver con el saber en las ciencias sociales, situación que las organizaciones suelen obviar pero que es fundamental. La pregunta para las organizaciones, entonces, es: ¿Cómo están organizando su trabajo para alcanzar sus metas?

## Conclusión

El conocimiento es el cuarto factor y el recurso central de nuestros tiempos. Al igual que lo fue la propiedad con las reglas de los derechos de propiedad, también el conocimiento es sujeto de los DPI (ó TRIPS).

Es necesario un marco teórico para analizar el tema en cuestión. Bajo ese espíritu presentamos la estructura de poder con los cuatro componentes definidos en un contexto mundial diferente del pasado. Ya no son los Estados que lo definen en su ámbito territorial, sino una triada de Estado-Estado, Estado-Empresas y Empresas-Empresas, ámbito donde las organizaciones no-estatales van jugando roles crecientemente claves. Es el caso de la OMC en el comercio y Al Qaida en seguridad-violencia.

Los efectos externos del saber privatizado son desconocidos y fuera del control del saber, pero al mismo tiempo el saber sobre esos efectos es imperioso para toda la población mundial. Esto significa que países del sur deben invertir en investigación más allá de las consultorías, el cual más bien es otra forma de expresar dependencia, de esperar el saber proveniente de las corporaciones.

El saber es también un bien colectivo, cuyo aprovechamiento requiere de la participación efectiva de cada actor. El círculo vicioso de la pobreza ha estado precisamente en la complicidad con el oportunismo (*free rider*) entre una buena parte de las poblaciones locales y las organizaciones/instituciones externas, complicidad para deshacerse de recursos y para usar fondos externos en "saco roto" y

umentar la dependencia. Eso es también el DPI, dependencia hacia el saber patentizado. Enfrentar esta situación es más que protestar en las calles y denunciar en el mundo, es enfrentar el dilema de la acción colectiva: complicidad para generar desarrollo y no para el oportunismo (*free riders*).

19. Al igual que Chernovil, hoy en día hay muchos otros hechos con igual significado. Por ejemplo, el terrorismo o el maremoto Tsunami con cerca de 200,000 personas muertas.
20. Antes la situación de la vida cotidiana era partir de experiencias personales hacia su generalización. Ahora, la ruta no es inductiva sino deductiva, es al revés, es una lógica basada en la creencia sobre esas opiniones, esas creencias generalizadas son vistas como la propia experiencia.



## Bibliografía

Acevedo, A., 2004, *Notas sobre el TLC CA-EEUU (CAFTA) y los "derechos de Propiedad Intelectual" (DPI) en el caso de medicamentos esenciales y las semillas*. Managua. Mimeo.

Azzellini, D., y Kron, S. 2003. Geistiges Eigentum ist ein neokoloniales Herrschaftsinstrument. <http://www.telepolis.de/r4/artikel/16/16274/1.html>

Beck, U. 1986. *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt: Suhrkamp.

Bruch, M., y Tuerk, K. 2004. *Organisation als Regierungsdispositiv der modernen Gesellschaft*, Mimeo.

Marchetti, P. 1995. "Palabras del Coordinador de los Centros de Investigación de la Universidad Centroamericana" en: Kinloch, F. *Nicaragua en busca de su identidad*. Managua: IHN-UCA.

Neelsen, J.P. 2003. "Intellektuelles Eigentum – Herrschaft und Aneignung als universales Rech.: TRIPS oder Monopol der Konzerne und Unterentwicklung der Dritten Welt". En: *SOZIALISMUS*, Abril, 2003, pp. 47-53.

Possey, D. y Dutfield, G. 1996. *Beyond Intellectual Property. Toward traditional resources rights for indigenous people and local communities*. Ottawa: International Development Research Centre.

Robinson, W. 1996. *Promoting polyarchy. Globalization, US intervention, and hegemony*. Cambridge: Cambridge University Press.

Robinson, W. 2003. *Transnacional Conflicts. Central America, social change, and globalization*. Londres: Verso.

Salmeron, N. 2004. "La sábila y su potencial" en: *La Prensa* (17 diciembre 04). Artículo de periódico.

Stiglitz. 2003. *The Roaring Nineties*,

Strange, S. 1996. *The retreat of the state. The difference of power in the world economy*. Cambridge: Cambridge University Press.