

Napster, P2P y las puertas al campo

Las redes P2P, *peer-to-peer* o de igual a igual suponen una de las tendencias dentro de la Red que merecen con más claridad el apelativo de “revolucionarias”. Creadas inicialmente para el intercambio de música entre usuarios – intercambio que “se saltaba” a las discográficas, que dejaban de percibir pingües beneficios – y popularizadas a golpe de batalla legal, suponen algo así como “la anarquía en Internet”. Pero, en primer lugar, veamos su funcionamiento de una manera sencilla: la mejor forma de entenderlo es pensando en el disco duro de nuestro ordenador. Imaginemos que tomamos un pedazo del mismo, grabamos en él nuestra música favorita y lo abrimos a otros usuarios para que puedan entrar ahí y copiar dichos archivos. Imaginemos, además, que este gesto es imitado por unos cuantos millones de usuarios, y que una empresa se ubica en medio y proporciona un software para descargarse los archivos, y un catálogo centralizado de quien tiene cada canción, que características tiene su conexión, etc., y ya tenemos el lío montado. Por pura lógica, no pasa mucho tiempo sin que a alguien se le ocurra que todo aquello susceptible de ser digitalizado – música, si, pero también películas, juegos, programas, etc. – puede ser intercambiado en una red de este tipo. La idea pone, por así decirlo, fecha de caducidad a todos los modelos de negocio basados en los derechos de autor, y amenaza a un poder tan grande como las discográficas, que se lanzan al ring judicial acompañadas por algunos artistas como el grupo *heavy* Metallica y el rapero Dr. DRE. Pero la inventiva no tiene límites, y alguien se da cuenta de que la empresa denunciada es la que atesoraba el catálogo. Bien, entonces la solución es eliminar en catálogo. Y preparan un programa capaz de buscar en tiempo real en los ordenadores de los participantes, y detectar en cuáles de ellos está lo buscado... a ver, a ver, ¿a quién decías que ibas a denunciar?

El episodio es curioso, y va además mucho más allá. Pensemos en las posibles aplicaciones de la tecnología P2P a otras cosas: utilización de capacidad de proceso de ordenadores, compartición de archivos en grupos de trabajo, redes de comercialización o trueque de artículos fuera de los canales comerciales, y básicamente todo lo que se nos ocurra. Piense en su sector, y imagine lo que podrían hacer sus clientes si todos ellos se conociesen y compartiesen sus recursos. Imagínese, por ejemplo, una red de servicios bancarios sin un banco en medio (algo que de hecho ya pronosticó Bill Gates en su frase “los servicios bancarios son necesarios, los bancos no lo son”). O un mercadillo gigante secundario de sus productos. O ene cosas más, algunas de las cuales impresionan por sus posibilidades de eficiencia, y otras simplemente ponen los pelos de punta a más de uno.

El caso de la industria discográfica es para echarse a pensar. Abandonar el antiguo LP de vinilo por un soporte nuevo, el CD, en aras de una mejor calidad, durabilidad y coste les ha llevado a un mundo en el que lo que venden es percibido como una propuesta de un valor muy inferior al que ellos quieren cobrar. ¿Han visto a alguien duplicando un LP de vinilo? No, se trataba de un proceso industrial y la tecnología en manos del público no lo permitía. Pero intentar venderme ya no un CD, sino el “derecho a usarlo” siempre y cuando no lo copie, no se lo preste a nadie y no lo modifique de ninguna manera, cuando la tecnología para hacerlo ya ha llegado a todas partes es, simplemente, como intentar

poner puertas al campo. Y eso, en los tiempos que corren, se ha demostrado que es, cuando menos, complicado.

Enrique Dans es Doctor (Ph. D.) en Sistemas de Información por la Universidad de California (UCLA) y Profesor del Instituto de Empresa.