

ACCESO, CONOCIMIENTO Y ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN EL CAPITALISMO COGNITIVO

Mariano Zukerfeld

RESUMEN

Contrariamente a las teorías centradas en la *propiedad* y en el *capital* que signaron al capitalismo industrial, el presente trabajo intenta definir y vincular los conceptos de *acceso* y *conocimiento* para pensar la estratificación social de la presente etapa. Más específicamente, y como parte de una tesis doctoral en curso, nuestro artículo intenta —partiendo de una tipología del conocimiento con base en sus soportes— dar cuenta del lugar que en la estructura social ocupan diferentes grupos. Se hipotetiza, en este sentido, que en la etapa actual del capitalismo, la pertenencia a un estrato determinado surge del nivel de acceso a tres tipos de conocimientos. Ellos son: *conocimientos de soporte objetivo* (específicamente los bienes informacionales), *conocimientos de soporte intersubjetivo* (conocimientos organizacionales, el llamado *know who*, etc., el capital social) y *conocimientos de soporte subjetivo* (técnicas, los llamados conocimiento tácito, *know how*, etcétera).

Palabras clave: acceso, conocimiento, bienes informacionales, clases sociales, sociedad del conocimiento.

ABSTRACT

Against the theories based on the notions of *Property* and *Capital* that characterized the Industrial Capitalism, this paper tries to define and link the concepts of *Access* and *Knowledge* to think the social stratification in the actual stage. Specifically, this article looks for a theory about the relation between the level of a group in the social structure and its differential Access to three kinds of knowledge: Objective Based

Knowledge (particularly, Informational Goods), Intersubjective Based Knowledge (organizational knowledge, know who, social capital) and Subjective Based Knowledge (techniques, know how, tacit knowledge).

Key words:access, knowledge, informational goods, social classes, knowledge society.

Introducción

Las transformaciones que en la sociedad, la economía y la cultura se vienen produciendo desde mediados de la década de 1970 han conmovido los cimientos de varios campos de las ciencias sociales. Nuevas disciplinas teóricas y nuevos interrogantes conviven con renovadas respuestas a preguntas clásicas. Entre estas últimas, las referidas a la cuestión de la estratificación social no son menores. Debemos pensar, entonces, si los problemas irresueltos por las teorías de las clases sociales del capitalismo industrial pueden recibir algún aporte de las herramientas teóricas que han surgido para aprehender la nueva etapa, el capitalismo cognitivo. Obviamente, este trabajo explora una forma de la hipótesis afirmativa. Mientras en el capitalismo industrial el problema de la estratificación y, particularmente, el de las clases sociales estuvieron signados por debates respecto de la propiedad y del capital, aquí intentamos abordarlos con las nociones de acceso y conocimiento. Pero, lejos de rechazar como un todo los conceptos de las tradiciones de los siglos XIX y XX, este trabajo busca integrarlos críticamente en el conjunto de ideas que se proponen en él. Por eso, la primera sección de este texto consistirá en un breve punteo de algunos elementos de las teorías de la estratificación del capitalismo industrial que reintroduciremos en nuestra formulación final. La segunda sección está dedicada a presentar ciertos conceptos de nuestro marco teórico respecto del capitalismo cognitivo, especialmente una tipología de los conocimientos. La tercera sección se concentra en la noción de acceso y cómo ésta intenta trascender a las diferentes formas del concepto de propiedad. La cuarta sección, reuniendo los elementos de las anteriores, presenta nuestro modelo de estratificación para el capitalismo cognitivo. Finalmente, exponemos nuestras conclusiones.

I. Las clases y la estratificación en el capitalismo industrial

En esta sección intentamos introducir tres formas de conceptualizar la estratificación social que marcaron, de distintas formas, a la teoría sociológica del capitalismo industrial. Ellas son la teoría de las clases de Marx; la de las clases, estamentos y partidos, de Weber; y la de los campos y capitales, de Bourdieu. No es nuestra intención brindar una exposición sistemática de cada una de ellas, sino, apenas, resaltar en cada caso algún aspecto que servirá para nuestra propuesta sobre el capitalismo cognitivo.

a) Marx y la propiedad de los medios de producción

Aunque el problema de la estratificación social es tan antiguo como las sociedades humanas, la división en clases es un problema que comienza a pensarse sistemáticamente a partir del advenimiento del capitalismo industrial. En este sentido, Marx es una referencia obligada. Pero sus escritos sobre las clases presentan al menos dos inconvenientes: el primero es que la noción de clase se usa en sentidos ambiguos y aún contradictorios;¹ el segundo es que, como es sabido, Marx murió cuando estaba escribiendo la sección de *El capital* dedicada a la sistematización de su teoría de las clases, dejándola inconclusa. Sin embargo, parece claro que para Marx “las clases se constituyen por la relación de grupos de individuos respecto a la propiedad privada de medios de producción” (Giddens, 1994: 84). Esto es, más allá de las discusiones en torno a de la explotación, la teoría del valor, la clase en sí y para sí, de las fracciones de clase, etc., no hay dudas de que para Marx las clases surgen de la posición de los grupos en el proceso de producción y reproducción de su vida. No es el modo de consumir ni el nivel de ingresos lo que determina la clase, sino la posibilidad o imposibilidad de contar con medios para producir mercancías e intercambiarlas en el mercado capitalista. Esto lleva al autor a oponer a los propietarios de los medios de producción (burgueses o capitalistas) con quienes sólo tienen su fuerza de trabajo como mercancía para vender (proletarios u obreros).

b) Weber y las destrezas subjetivas

Aunque, al igual que en el caso de Marx, Weber dejó sin sistematizar sus aportes a la teoría de la estratificación, hay consenso respecto de que su formulación se descompone en tres aspectos: las clases, los grupos de estatus y los partidos políticos.² Nuestro interés aquí radica principalmente en la primera de esas facetas. Pero vale hacer notar que mientras para Marx la estratificación se reducía a las clases, en Weber éstas sólo dan cuenta de la posibilidad económica de que se produzca la estratificación, que se complementa con las potencialidades de los aspectos culturales (estamentos) y políticos (partidos). Weber define *clase* como “[...] todo grupo humano que se encuentra en igual situación de clase” (Weber, 1991: 180). Ahora bien, más

¹ La ambigüedad conceptual es diseccionada por Giddens, que distingue tres fuentes de confusión: a) La cuestión terminológica. b) El problema de la contradicción entre un modelo puro o abstracto de dominación en todas las sociedades clasistas y las descripciones más concretas de las clases en determinadas sociedades. c) Esa misma tensión entre modelo general y análisis concreto en relación con el caso específico del capitalismo. Véase Giddens, capítulo 1 (1979).

² Es interesante notar que clases y estamentos no son en el esquema weberiano dimensiones de la estratificación, sino “dos formas posibles y competitivas de formación de grupos respecto de la distribución del poder en la sociedad” (Giddens, 1979: 76).

allá de las otras variables en juego en la estratificación, y aún cuando la coincidencia en la relación entre clase y economía podría sugerir otra cosa, la definición misma de la situación de clase en Weber muestra diferencias sustanciales con las ideas de Marx. Esas diferencias surgen del hecho fundamental de que Weber entiende a la posición de clase como “la posibilidad característica de cada individuo de acceder a los bienes” (Mendras, 1973: 242). Es decir, si bien considera a la posesión de medios de producción como uno de los elementos por tener en cuenta, deja de lado su centralidad para definir la posición económica. Esto, sin embargo, no lo hace desdeñar el lugar de la propiedad en la determinación de la clase, pero sí lo lleva a agregar otras variables. De manera simplificada, podemos decir que con su división entre clases poseedoras y comerciales, positivamente y negativamente favorecidas en cada caso y con la categoría de clase social, *Weber comienza a prestar atención a la posesión o carencia de calificaciones educativas, a las habilidades técnicas y a las destrezas manuales para dar cuenta del nivel de acceso a recursos económicos de los sujetos* (Weber, 1991: cap. iv). Es decir, el autor abre la puerta al análisis de lo que luego será el fenómeno de las clases medias, de los trabajadores “de cuello blanco”, carentes de propiedad, pero poseedores de competencias que les permiten ocupar lugares en el proceso de producción social diversos de los del trabajador manual (“de cuello azul”). Pero Weber, además, con la categoría de “clase social”, y más con la de grupos de estatus o estamentos, introduce la problemática del espacio de relaciones sociales, de vínculos, como elemento definitorio de la estratificación. Adelanta, en cierta medida, lo que será el concepto de capital social de Bourdieu.

c) Bourdieu y el capital social

El análisis de la estratificación social de Pierre Bourdieu no se basa en un desarrollo propio del concepto de clase, sino en las conocidas y hermanadas nociones de campo, habitus y, las que nos interesan aquí, de distintos tipos de capital. Es decir, más allá de la división de clases, que Bourdieu acepta en un sentido filo-marxiano, hay para este autor espacios físicos o simbólicos con reglas propias, cierta autonomía respecto de otros espacios y que constituyen un sistema de posiciones relativas asimétricas para los actores que operan en ellos: los *campos*. Aquéllos actúan orientados por su posición relativa en el campo, y, ante todo, por la internalización de las reglas de juego de cada campo en el habitus. El habitus, nexo entre la situación objetiva del campo con la estructura subjetiva del actor, manifiesta, entre otras normas, cuáles son los recursos específicos que están en disputa en el campo en cuestión. Así, Bourdieu destaca que no es sólo el capital económico el que motiva las confrontaciones entre actores, sino que hay además otros tres tipos de capital que motorizan las disputas en los campos. Ellos son el capital cultural, el simbólico y el social. Este último es

definido como “el agregado de los recursos reales o potenciales que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo” (Bourdieu, 1985: 248). El autor propone, por primera vez, a la red de relaciones sociales en las que un actor está inserto como un recurso decisivo en la estratificación de un ámbito social determinado.

II. El conocimiento, los bienes informacionales y el capitalismo cognitivo

a) El conocimiento y sus soportes

Desde tiempos inmemoriales, el conocimiento ha sido un objeto privilegiado de la reflexión humana. En la filosofía primero y en la epistemología después, el acento de las indagaciones ha estado en la verdad o falsedad del conocimiento, en la posibilidad o imposibilidad de conocer y en el método para obtener conocimientos útiles. Por el contrario, disciplinas como la antropología y la sociología se han concentrado en cómo se legitima un cierto saber, cómo se le construye como válido y cómo se ejerce poder a través de él. Pero en el presente trabajo nos interesa enfocar el problema desde otro ángulo. A efectos de él, el concepto de *conocimiento* hará referencia a un tipo de *ente* que tiene la característica distintiva de que su uso no lo consume, no lo desgasta. Por ejemplo, mientras cualquier rueda en particular tiene una vida útil inexorablemente ligada a la magnitud del uso que se le dé, la *idea* de rueda (una forma de conocimiento) puede usarse infinitamente sin que su utilidad merme. Llamamos a este rasgo definitorio *perennidad* del conocimiento.³ El desgaste, así, opera sobre los *soportes* del conocimiento —sobre el objeto que llamamos rueda, sobre el libro en el que el diseño de la rueda ha sido codificado, sobre la mente de los individuos que atesoran tal idea, etcétera— y no sobre el conocimiento mismo.

Esta idea de soporte, implícita en la noción de perennidad del conocimiento, nos lleva a realizar tres consideraciones. En primer lugar, salta a la vista que el conocimiento sólo puede existir apoyado en algún tipo de *soporte*. No existe la idea de rueda sin asiento en la conciencia subjetiva, el artefacto giratorio o la representación codificada. De modo que el soporte, en tanto forma corrompible de un contenido perenne, es un mal necesario. En segundo lugar, resulta evidente que el soporte de cualquier conocimiento determina varias de las propiedades que tal conocimiento

³ La referencia más antigua para este concepto, aunque lateral, está en una carta de Thomas Jefferson de 1813. Dice, en un bello pasaje y refiriéndose al conocimiento: “Its peculiar character, too, is that no one possesses the less, because every other possesses the whole of it. He who receives an idea from me, receives instruction himself without lessening mine; as he who lights his taper at mine receives light without darkening me” (Koch y Peden, 1972: 629).

asume. En este sentido, y siguiendo con el mismo ejemplo, que la idea de rueda exista subjetivamente como representación mental individual, como objetivación en un artefacto determinado o como codificación en un texto, confiere a ese conocimiento posibilidades muy disímiles de, por ejemplo, difundirse, ser considerado eficaz o caer en el olvido. En tercer lugar, el concepto de soporte nos lleva a pensar en el significado práctico de las mutaciones que sufre y los obstáculos que debe sortear un mismo conocimiento al pasar de un soporte a otro; a considerar las transformaciones que los cambios en la forma le imponen al contenido. Así, podemos preguntarnos respecto de la idea de rueda: ¿cómo se logra el pasaje de una imagen cerebral a la construcción de un objeto útil?, ¿cómo se opera la codificación del conocimiento portado en ese objeto hacia un texto? o ¿qué escollos supone la subjetivación de una serie de informaciones textuales? Designamos con la noción de *traducción* a esos procesos de pasaje, de transformación y deformación entre un soporte y otro (o a los pasajes entre variedades del mismo tipo de soporte).

Por todo lo dicho, nuestra primera propuesta fuerte es la de utilizar a los *soportes* como línea divisoria para conformar una tipología de los conocimientos.⁴ Distinguimos entre cuatro tipos de conocimiento, que intentamos caracterizar a continuación:

- *Conocimiento de soporte biológico (CSB)*: Consiste en los flujos de datos codificados que circulan como información genética, nerviosa o endocrinológica en todos los seres vivos. Distinguimos entre los flujos *naturales u orgánicos* (como la información genética que porta una semilla proveniente de un fruto natural) y los *sociales o posorgánicos* (como la información genética de una semilla surgida de la manipulación biotecnológica).
- *Conocimiento de soporte subjetivo (CSS)*: Es aquel en el cual el soporte del conocimiento es la subjetividad humana, consciente e inconsciente. Podemos usar tres variables, con las múltiples combinaciones de sus dimensiones, para subclasificarlo. En primer lugar puede dividirse entre *CSSs procedimentales* (aquellos que se desenvuelven en un hacer corporal o intelectual) y *sapienciales* (aquellos que consisten en una idea determinada). La habilidad mental de un carpintero para concebir una mesa o su destreza manual para realizarla son ejemplos del primer tipo, mientras que el recuerdo de las medidas de una mesa dada o de las virtudes y defectos de cierto tipo de madera lo son del segundo. Otra división se da en torno a la forma en que fue subjetivado ese conocimiento: pudo serlo de manera *instrumental* (como medio para la futura consecución de un fin determinado) o *no instrumental*

⁴ Esta propuesta de tipologizar al conocimiento con base en sus soportes está influida indirectamente por las ideas de Chartrand (2005).

(cuando la adquisición subjetiva del conocimiento es un fin en sí mismo o se hace de manera involuntaria). Un caso del primer tipo sería el del carpintero que aprende su oficio motorizado por la búsqueda de un sustento económico, mientras que uno del segundo sería el de quien, teniendo otra actividad profesional, se instruye en el trabajo de la madera por el placer que la actividad misma le produce. En tercer término podemos dividir al *css* en función de la forma en que es utilizado. Puede ser *explícito*, cuando la realización de una tarea requiere de la recolección consciente de conocimientos adquiridos previamente, o *implícito*, cuando los conocimientos acumulados son invocados de manera no intencional o consciente.⁵ El carpintero, en sus primeras experiencias profesionales, debe hurgar en su memoria de forma *explícita* a cada paso, buscando recuerdos de cómo se hacía tal o cual tarea. Sin embargo, una vez que se haya familiarizado con su actividad laboral, los conocimientos involucrados en ella fluirán de manera *implícita*, inconsciente y automática. El interés de las variables propuestas radica, creemos, en los resultados que arrojan las distintas combinaciones de sus dimensiones. Quizá sirva un ejemplo de una categoría resultante: la de *técnica*, que definimos como *una forma de conocimiento subjetivo procedimental adquirido de manera instrumental y ejercido de manera implícita*.

- *Conocimiento de soporte intersubjetivo (csi)*: Es aquel que tiene como soporte a las relaciones sociales humanas. Incluye cuatro categorías. La primera de ellas es el *conocimiento codificante y decodificante*, que hace referencia a la capacidad humana no sólo de codificar y decodificar conocimiento, sino también de crear códigos. Es decir, si bien tanto una proteína como un colectivo humano pueden decodificar información, sólo el segundo puede crear formas de codificación y decodificación; puede fundar códigos. Esta capacidad de codificar y decodificar aparece como *csi* y no como *css*, porque entendemos que se trata de un conocimiento que se apoya en el ser genérico humano y no en la individualidad subjetiva. La segunda categoría del *csi* es el *reconocimiento*, que consiste en el conocimiento mutuo presente en toda relación social, en sentido weberiano. Es el conocimiento-de-otro, que puede referirse tanto al concepto de *capital social* de Bourdieu (Bourdieu, 1985), como al *know who* difundido por los documentos de la Organización para la Cooperación y el Comercio (OCDE, 1996) o a la posesión de “contactos” en el lenguaje coloquial.

⁵ Esta idea se basa en el concepto de *Implicit Memory*, de Shacter (1987).

En tercer lugar, tenemos el *conocimiento organizacional* o *en acto*. Se trata del conocimiento que se pone en juego cuando un colectivo actúa, que se produce y manifiesta como consecuencia de la interacción grupal y que no se subjetiva en la individualidad ni se cristaliza en la objetivación. Por ejemplo, en el funcionamiento de una actividad productiva en una empresa se revela un hecho social (en términos de Durkheim) que es externo a cada sujeto que participa en él, un saber colectivo que suele mantenerse aún cuando cambien los operarios de tal proceso productivo, en fin, un *conocimiento organizacional* tan mudo como poderoso. En el caso de las firmas, ese conocimiento organizacional deja la planta junto con los trabajadores y regresa al comenzar la siguiente jornada laboral, desplegándose día tras día de modo más o menos rutinario. En cambio, cuando ese *csi* se manifiesta en las artes con *performances* en vivo, adopta —o intenta adoptar— un carácter único e irrepetible. Por eso lo denominamos *csi en acto*. Por ejemplo, podemos apreciarlo en el teatro, cuando la interacción dinámica entre los actores produce un *csi* diferente en cada actuación. Es importante destacar que el *csi* en acto u organizacional *no es esa interacción*, es decir, no es una forma de acción, sino el resultado de esa interacción. Por supuesto, ese resultado puede *traducirse* luego a formas de *css* (alojándose en la memoria de algún espectador o de un encargado de planta) o de conocimiento de soporte objetivo codificado (si se obtiene un registro fílmico o un manual de procedimientos de una empresa). Pero el *csi* en acto en sí es, como dijimos, fugaz e inaprehensible. En cuarto lugar y, finalmente, tenemos al *conocimiento axiológico*, referente a todas las formas de valores y normas. Obviamente, detrás de la inclusión de dicha categoría en el *csi* está el supuesto, que no podemos detenernos a discutir aquí, de que todo valor, del tipo que fuere, es una construcción intersubjetiva; de que por más que se traduzcan mediante la internalización subjetiva, los valores sólo existen en tanto que producción colectiva.

- *Conocimiento de soporte objetivo (cso)*: Es el conocimiento social que se encuentra solidificado por fuera de la subjetividad humana. Se divide en dos tipos. En primer lugar, el *cso objetivado*, que se manifiesta cuando el conocimiento que está en juego se cristaliza en la *forma* del objeto soporte. Esa cristalización puede a su vez ser no-instrumental (como el objeto lúdico construido por un niño o la escultura modelada por un artista) o instrumental (como un papel, una herramienta o una computadora). En este último caso estamos frente a una *tecnología*, definida como *conocimiento*

instrumental materializado en un objeto determinado. A ese objeto en el que el conocimiento se ha objetivado lo denominamos *artefacto*. De la enorme variedad de tecnologías producidas por la humanidad, nos interesa destacar las *tecnologías digitales*, que son aquellas que procesan, transmiten, almacenan o generan información digital (término que enseguida definiremos). En segundo lugar, tenemos el *cso codificado*, en el cual el conocimiento involucrado se refugia en el *contenido simbólico* del objeto soporte. También aquí tenemos una forma no instrumental (como la de los dibujos que hacemos en los márgenes de los cuadernos de una clase aburrida) y una instrumental (como la de las anotaciones que realizamos en los renglones de ese mismo cuaderno). Llamamos *información* a este *conocimiento instrumental codificado*. Entre las numerosas formas de información, queremos mencionar una y concentrarnos en otra. La primera nos obliga a volver al conocimiento de soporte biológico y a nombrar como *información posorgánica* a una parte de aquél, correspondiente, por ejemplo, a las manipulaciones genéticas operadas por los científicos. Pero el tipo de información en la que nos interesa focalizar la atención es la que denominamos *información digital (ID)* y que definimos como *toda forma de conocimiento codificado binariamente mediante señales eléctricas de encendido-apagado*. Llegados a este punto debemos señalar que así como el conocimiento tenía como característica definitoria su perennidad, el rasgo distintivo de la ID es que puede clonarse (es decir, reproducirse de manera idéntica) *con un costo cercano a 0* (Varian, 1995; Cafassi, 1998; Boutang, 1999; Rullani, 1999). Llamamos a esta característica, cuya importancia creemos difícil sobreestimar, *replicabilidad* de la ID.

b) Los bienes informacionales y el capitalismo cognitivo

Podemos ahora definir a los *bienes informacionales (BI)* como *aquellos bienes obtenidos en procesos cuya función de producción está signada por un importante peso relativo de los gastos (en capital o trabajo) en la generación de o el acceso a la ID*. Este es el caso de los procesos productivos con altos valores de inversión en investigación y desarrollo (*R&D Intensity* vid. OCDE, 1996) y/o de gastos en patentes. Obviando detalles técnicos respecto de cómo construir matemáticamente la función de producción, digamos que los sectores productores de bienes informacionales son los siguientes: software, equipamiento de comunicaciones, semiconductores y otros componentes electrónicos, equipamiento médico, industrias farmacéuticas y medicinales, aplicaciones varias de información genética, computadoras y equipos

periféricos, industrias editorial, discográfica, y audiovisual (National Science Foundation, 2001).⁶

Finalmente, definimos como *capitalismo cognitivo*⁷ a la etapa del modo de producción capitalista signada por la producción de BI. Etapa que, equiparable a las llamadas mercantil e industrial, comienza a gestarse a mediados de los años setenta y está todavía en su fase constitutiva. Preferimos conservar el término *capitalismo* —frente a *sociedad de la información*, *era de la información* (Castells, 1997), *knowledge based economy* (OCDE, 1996), *era del acceso* (Rifkin, 2000), y otros— porque entendemos que *la cuestión central en esta etapa naciente es la tensión que se produce entre la ontología replicable de la ID, que constituye el alma de los BI, y la voluntad capitalista de mercantilizarlos*. Consignamos a continuación, en apretada síntesis, algunas características principales del capitalismo cognitivo.

- En virtud de esa tensión fundante, la escasez del principal insumo productivo, la información digital, es puramente artificial. Así, la voluntad de extensión de la propiedad intelectual (las patentes y el *copyright*) parece representar el intento de subsumir los bienes informacionales al concepto de propiedad privada (Žižek, 2002; Bensaid, 2003; Blondeau, 1999; Rullani, 1999), mediante la limitación de su socialización.
- De modo que, como señalan varios autores, el insumo *intrínsecamente* escaso en un contexto de sobreabundancia de información, es la *atención* humana, la capacidad para incorporar estímulos informacionales siempre crecientes (Goldhaber, 1996; Davenport y Beck, 2001).

En relación con la fuerza laboral, en el capitalismo cognitivo se aprecia una profunda *dicotomización* de la fuerza de trabajo (Iñigo Carrera, 2003), entre trabajadores incluidos, hipercalificados que operan en procesos con una elevada productividad y trabajadores excluidos, desafiados que laboran en condiciones de precariedad permanente, desempleo crónico, etcétera. En este sentido nos interesa mencionar dos ideas. Por un lado, que los trabajadores del conocimiento *incluidos* no pueden ser plenamente expoliados, dada la replicabilidad de la información digital en la que se basan los bienes informacionales que producen (Negri, 1999; Blondeau, 1999). Por otro, que la producción social de conocimiento fuera del ámbito laboral, el *general intellect*, es la fuente principal de recursos del capital para valorizarse.⁸

⁶ El lector interesado puede encontrar un desarrollo de la teoría de los bienes informacionales en Zukerfeld 2006, 2007.

⁷ El mismo concepto, aunque utilizado con marcos teóricos más o menos distantes del nuestro, puede verse en Castells (1997, tomos 1 y 3); Boutang (1999); Rullani (2000).

⁸ Para un abordaje teórico, véase Virno (2003); para un estudio de caso, Dyer-Whiteford (2000).

Como señalan varios autores, la *replicabilidad* cuestiona las teorías del valor marxista y marginalista,⁹ dado que en ambas el valor de cambio o el precio, se basan, respectivamente, en el costo de reproducción o el costo marginal de producción. Esto lleva a que otras teorías respecto de precios y valores ganen espacio académico y práctico como la *Teoría del Valor/Información*, de Martínez Coll (2003) o el *Price Discrimination*, de Varian (Varian y Shapiro, 2000).

Los límites a la socialización de los BI aparecen como el principal *campo de batalla político y jurídico* en el capitalismo cognitivo. Las luchas se configuran, por un lado, respecto de la ubicación de nuevos *enclosures* (*cercamientos*),¹⁰ materializados en las distintas formas de propiedad intelectual, y expresados con particular visibilidad en la trinchera de las descargas de música y películas por Internet. Por otro, en torno a las iniciativas socializadoras de bienes informacionales, como el *software libre/GNU Linux* (Stallman, 2004) y las licencias de copia permitida/Creative Commons (Vercelli, 2004). A su vez, el camino de una regulación jurídica creciente combinada con el potencial panóptico de tecnologías ubicuas abre la posibilidad de un control social individualizado inexistente en otras épocas.

III. La propiedad y el acceso

Durante las etapas anteriores del capitalismo, el concepto de propiedad fue utilizado desde distintas posiciones ideológicas como articulador de la dinámica del sistema. Nuestra hipótesis en este punto —que intenta profundizar ideas de Rifkin (2000)— es que en el capitalismo cognitivo, el concepto que ocupa ese lugar de eje es el de acceso. Pero no planteamos que las nociones de propiedad y acceso sean un par dicotómico (como lo plantea Rifkin), sino que intentamos conceptualizar a las distintas formas de propiedad (privada física, estatal, intelectual) como *diferentes tipos de acceso*. Pretendemos, así, que el concepto de acceso subsuma y trascienda al de propiedad. Para explicar estas ideas partamos de caracterizar la relación social de propiedad. Utilicemos para ello los tres derechos del propietario que suelen mencionarse:

- a) *Usus*: la posibilidad exclusiva del propietario de utilizar un bien.

⁹ Hay que mencionar, entre ellos, a Emilio Cafassi (1998) que proponía en Argentina esta idea simultáneamente a sus formulaciones internacionales, como las de Rullani (1999) o Negri (1999).

¹⁰ El concepto marxiano es retomado por varios autores (p.ej. Boutang, 1999) en torno a patentes (Rifkin, 1999), propiedad intelectual y *copyright* (Chartrand, 2000; Žižek, 2002; Lessig, 2005).

b) *Fructus*: la posibilidad exclusiva de obtener una ganancia económica de la utilización de dicho bien.

c) *Abusus*: la posibilidad de enajenarlo, alquilarlo o venderlo.

Ahora bien, vemos, en primer lugar, que en la relación social propiedad la realización del *usus* o el *fructus* es incompatible con la del *abusus*. Por ejemplo, un propietario de un automotor no puede obtener el beneficio de su venta y conservarlo para uso personal (aunque ciertas ingenierías contables locales han sorteado exitosamente este tipo de escollos). En segundo lugar, la relación social de propiedad supone necesariamente la capacidad de *exclusión* de terceros por parte del propietario. Nadie se declararía propietario de un auto si no pudiera decidir quién lo utiliza y quién no (también debemos reconocer que en algunas familias este principio no se verifica fácilmente). Esa posibilidad de exclusión, es claro, está indisolublemente ligada al origen de la propiedad en relación con *bienes físicos, materiales*. En tercer término, la propiedad es independiente de que el propietario de un bien tenga o no los *conocimientos de soporte subjetivo (css)* necesarios para su utilización. Uno puede ser propietario de un auto sepa o no manejarlo, más aún, uno puede lucrar como propietario alquilándolo o vendiéndolo careciendo de todo *css* respecto de tal automotor. Finalmente, la relación de propiedad, en el caso particular de los bienes de capital (o medios de producción) se basa en la conveniencia de la *posesión a largo plazo* de tales activos. Así, las cadenas de montaje fordistas o los grandes edificios de las compañías del capitalismo industrial eran adquiridos en el marco de planes de producción estables a mediano o largo plazos. La propiedad de un activo sumamente costoso tenía sentido en un marco de prolongada estabilidad productiva.

Como habrá notado el lector, tres de estas cuatro características de la propiedad son difícilmente compatibles con los bienes informacionales. Pensemos en el caso de un *software*. En relación con las dos primeras, salta a la vista que uno puede vender una copia y a la vez seguir utilizándola, dada la replicabilidad de la *id* que, a su vez, dificulta la exclusión (el fenómeno llamado “piratería” habla de este asunto). Respecto de la posesión a largo plazo, la dinámica de la renovación impresa por la Ley de Moore a los procesos productivos más avanzados torna a la noción de propiedad demasiado lenta. El asunto para las empresas es acceder a instalaciones y máquinas que se renuevan constantemente, por lo que relaciones como el *leasing* o *licenciamiento* van desplazando a la adquisición de activos físicos. En relación con la tercera característica puede objetarse que también con el *software* es posible obtener un beneficio sin saber emplearlo. Pero aquí el eje no está en el producto (B)

o no), sino en la forma de conceptualizar cualquier bien. El concepto de propiedad no puede dar cuenta de una variable decisiva: la existencia de los *css* para sacar provecho del activo en cuestión. Por el contrario, el concepto de acceso, en el sentido en que lo ocuparemos, pretende abarcar la posibilidad de utilizar esos activos por parte de quien ejerce esa relación social.

Recapitulando, la idea de acceso permite trascender la noción de propiedad considerando las distintas formas de propiedad como tipos de acceso (Zukerfeld, 2006) y agregándoles:

a) Las formas de acceso *no excluyente* a distintos tipos de conocimientos. Por ejemplo, el acceso a programas de *software open source* (como Linux) o a contenidos bajo licencias de Creative Commons. Aunque en estos casos se trata de *bi*, la idea de acceso también sirve para pensar la relación entre un individuo u organización y otras formas de conocimiento no excluyente, como diversos *csi* (el lenguaje, una red de relaciones sociales, saberes organizacionales) o *css* (ciertas destrezas técnicas, ciertos saberes). De este modo, el concepto de acceso trasciende al *soporte material, físico*, en el que se anclaba la propiedad, y el rasgo *excluyente* de los bienes y servicios que conceptualizaba.

b) Los conocimientos de soporte subjetivo necesarios para utilizar el activo en cuestión. Como señalamos antes, decir que se tiene acceso a una computadora implica no sólo la posibilidad de disponer de ella, sino saber sacarle provecho.

c) La no necesidad de la posesión del bien al que se tiene acceso. Siguiendo con el ejemplo de la computadora, tener acceso a ella no significa ser su propietario. Casi todos los usuarios de PC's utilizamos frecuentemente máquinas que no nos pertenecen. Más aún, muchas empresas tienen contratos con compañías que les alquilan las computadoras renovándolas en un plazo estipulado. Es decir, para esas empresas no tiene sentido ser propietarias de esos medios de producción que deben actualizar permanentemente: les resulta más eficaz asegurarse un acceso renovado a ellos.

IV. Hacia una teoría de la estratificación para el capitalismo cognitivo

En esta sección trataremos de reunir los elementos del *puzzle* que hemos ido exponiendo en las páginas anteriores. Buscaremos ordenar una serie de apuntes para

pensar la estratificación social del capitalismo cognitivo.¹¹

a) El conocimiento como superación de la escisión entre economía y la cultura. Como hemos visto, en la teoría de Marx un solo factor bastaba para organizar la estratificación social. Contrariamente a la simplificación habitual en muchos marxistas y en sus oponentes, consistente en reducir la teoría marxiana de las clases a una en la que el factor económico es el decisivo, el espíritu del pensamiento marxiano parece ajustarse mejor a la idea de que la ubicación frente a la divisoria de aguas de la propiedad de los medios de producción no era de índole económico, para luego reflejarse en aspectos superestructurales, de la cultura, la ideología, etcétera, sino que la situación en la producción englobaba (más que determinaba) otros aspectos de la vida social. En este sentido, la división entre lo económico, lo social y lo político carecen de sentido en la forma del pensamiento marxiano que nos interesa. La idea hegeliana de ciencia como *wissenschaft*, saber de la totalidad, enmarca esta concepción. Interesa retener de Marx, entonces, una visión de la estratificación en la que una forma particular de acceso (la propiedad privada) reunía diferentes aspectos de la vida social, evitando las escisiones entre diversos ámbitos de ella.

Las teorías de la estratificación posteriores a Weber se han concentrado en distintos aspectos para erigir sus modelos. En general, han construido dimensiones de orden económico, cultural y político. Al jugar con variables derivadas de esas dimensiones, han podido resolver incompletudes de la formulación marxiana; han podido dar cuenta de fenómenos empíricos con mayor precisión, pero han pagado el precio de la escisión entre esos aspectos de la vida social. En buena medida, los debates entre quienes acentúan aspectos culturales y quienes los hacen con los económicos en la conformación de las identidades de clase están signados por una lógica dicotómica, que impide reunir la totalidad de los fenómenos en juego.

Ahora bien, el capitalismo industrial fue, sin dudas, en términos teóricos, un periodo de escisiones, de conformación de campos dicotómicos. Quizás en el capitalismo cognitivo la teoría social pueda aspirar a romper algunas de esas escisiones. Pero no sólo por propia voluntad, sino también porque la realidad de la que pretende dar cuenta se lo impone. Por ejemplo, pensemos en la economía y en las ciencias de la comunicación (por citar alguna disciplina “superestructural”). Ambas estaban

¹¹ Diversas teorías de la estratificación social han intentado dar cuenta de la etapa actual del capitalismo, reconociendo, de distintos modos, la importancia que en ella tienen la información digital y los bienes informacionales. No podemos desarrollarlas por motivos de espacio, pero cabe mencionar, entre ellas, el concepto de *knowledge class* de John Frow (1995) el de *hackers class* de McKenzie Wark (2001, 2002), el de *multitud* de Negri y Hardt (2001) y la excelente tesis de maestría de Danny Butt (2004).

fuertemente separadas en el siglo pasado por la sencilla razón de que la producción de mercancías y la comunicación lo estaban. Una cosa era una cadena de montaje y otra, bien distinta, un diario. Sin embargo, hoy ya estamos acostumbrados a que una misma tecnología (el protocolo TCP/IP o, si se nos disculpa cierta imprecisión, Internet) sirva *del mismo modo* a fines productivos y comunicativos. En Internet se ensamblan partes de un programa de *software* (equivalente como generador de ganancias de productividad a los bienes de capital fordistas) y se leen los diarios, en ambos casos, intercambiando *bits*. La cadena de montaje y el papel del periódico han encontrado cierta forma de *equivalente general* al ser traducidos a señales electrónicas. Este ejemplo muestra que, particularmente alrededor de las tecnologías digitales y los bienes informacionales, se da una confluencia de objetos de estudio. Parece haber, en este sentido, un potencial para la confluencia —que ya se ve en campos como los de la sociedad de la información o el llamado CTS— de diversas ciencias alrededor de las mismas herramientas teóricas, nuevas y comunes.

Pero, ¿cómo reunir los aspectos económicos y culturales en un modelo único que sea una *aufhebung* (negación, recuperación y superación) y no una mera yuxtaposición? ¿Cómo hacerlo, además, sin que ese modelo subsuma violentamente una dimensión a otra? Nuestra propuesta parte de creer que, por un lado, el sustrato común a esos aspectos está en el conocimiento. Y, por otro, que algunas de sus diversas formas, tal cual las planteamos en la sección II, pueden servir para reconvertir a las dimensiones de otras teorías en términos de ese sustrato común. Veamos esto más de cerca.

En efecto, el conocimiento aparece tanto en los fenómenos culturales como en los económicos. Pero no es en sí ni cultura ni economía. De hecho, la producción de conocimiento por parte de la humanidad es anterior a la división entre cultura y economía. La unidad que se expresa en el capitalismo cognitivo mediante bits, mencionada recién, tiene antecedentes, por ejemplo, en numerosas herramientas de los pueblos llamados “primitivos”, en las que las funciones simbólicas e instrumentales convivían. En realidad, la división, la escisión de las diversas formas de conocimiento es un rasgo del capitalismo y, particularmente, del capitalismo industrial.

b) Primera dimensión: los conocimientos de soporte subjetivo

Es fácil ver que cuando hablamos de las capacidades de un individuo, de sus destrezas, *skills* o técnicas —cuya aparición en las teorías de la estratificación asociábamos a Weber— estamos hablando de diversas formas de conocimiento. Y esto es sencillo porque en general tiende a identificarse al conocimiento en general con esta forma particular que es el soporte subjetivo. Pero hay que hacer aquí una aclaración res-

pecto de los planteos marxianos y marxistas. Aunque en varios pasajes Marx menciona lateralmente al conocimiento (como expropiado al saber obrero, por medio del capital, como fuerza productiva directa, como parte de la fuerza de trabajo) es notorio que su relación con la estratificación no ha sido analizada con profundidad por él. Esto no es azaroso, dado que si los css obreros hubieran sido considerados un activo importante, la idea del obrero completamente expoliado no hubiera tenido sentido. En realidad, Marx constató, en el periodo del capitalismo que analizaba, que los trabajadores tendían a perder los oficios, los saberes subjetivos que monopolizaban anteriormente como artesanos, y a depender cada vez más de su trabajo físico, crecientemente homogeneizado. Por eso predecía un incremento del proletariado y una progresiva eliminación de las capas medias. En ese esquema, el problema del conocimiento no era importante. Los obreros irían siendo esquilados de sus saberes, y el capital, ciencia mediante, los iría objetivando en la maquinaria.

Pero en el siglo xx, especialmente en su segunda mitad, se observó un fenómeno contrario a las predicciones de Marx y mucho más ajustado a las de Weber: el crecimiento de un sector de trabajadores, llamados luego “de cuello blanco” que, careciendo de propiedad, poseían habilidades, saberes, en fin, conocimientos de soporte subjetivo que eran la base de su sustento y estratificación. Así, se fue volviendo claro que el acceso debía ser una de las dimensiones de cualquier teoría de la estratificación social.

Ahora bien, ¿por qué usar la categoría de css y no otras propuestas (y testeadas empíricamente) por otros autores? Básicamente porque creemos que la división planteada en la sección II entre distintos tipos de css —que intentamos sea exhaustiva— permite dar cuenta de una variedad de conocimientos que no aparecen contemplados en otras teorías de la estratificación.¹² En efecto, y para analizar un solo ejemplo, muchas veces se consideran a las credenciales académicas como indicador de las habilidades y destrezas de un trabajador, de lo que aquí llamamos css. Pero ello presenta varios inconvenientes: algunos por considerar elementos que no se explicitan y otros por no considerar elementos de los que se cree que se está dando cuenta. Dentro de los primeros, es claro que el pasaje de un individuo por la educación formal no sólo (ni principalmente) lo provee de *skills*. En muchos casos, el establecimiento de contactos, de redes sociales, de capital social o, como diremos enseguida, de *csi* reconocimiento, es el principal provecho de ese tránsito educativo. Así, el indicador educación formal combina, a veces sin prestar demasiada atención, junto con las habilidades subjetivas adquiridas, otros elementos útiles

¹² Para una crítica del concepto de *capital humano*, como herramienta para dar cuenta de lo que aquí llamamos CSS, véase el comentario a la noción de capital social que hacemos más adelante.

para comprender la estratificación social, pero que si no se conceptualizan debidamente, pueden ser ponderados de manera errónea. A su vez, y como es remarcado por el resurgimiento de la noción de *conocimiento tácito*, las credenciales académicas no consideran toda una gama de saberes no adquiridos mediante la instrucción formal y sistemática. Nuestra subdivisión interna de los css pretende dar cuenta de estas cuestiones, pero con mayor precisión que con lo que la hace el uso genérico de la idea de conocimiento tácito. En efecto, y aunque este no sea el espacio para desarrollar esta cuestión, creemos que la división de los css en base a tres variables da una idea más precisa de los distintos tipos de conocimientos. De modo que nuestra primera dimensión para la estratificación social, consistente en los css, dará cuenta de conocimientos procedimentales sobre cómo hacer determinada tarea (el famoso *know how*) o sapienciales (los llamados saberes declarativos de las neurociencias, *know what*), instrumentales y no instrumentales, y explícitos e implícitos. Ante la magnitud de las categorías resultantes de las distintas combinaciones, cabe decir que un primer paso hacia la operacionalización de esta dimensión css, es acentuar especialmente la atención prestada a los conocimientos que hemos definido antes como *técnicas*.

c) Segunda dimensión: el conocimiento de soporte intersubjetivo reconocimiento. Más difícil es aceptar la importancia de los conocimientos de soporte intersubjetivo para pensar la estratificación social. Sin embargo, el capital social de Bourdieu no es otra cosa que eso: una forma colectiva de conocimiento (que nosotros nombramos *reconocimiento*) que conforma redes de reciprocidad. Numerosos estudios (Putnam, 2000; Coleman, 1990; Forni et al., 2004) han destacado la trascendencia de la integración de los individuos en redes como elemento decisivo en la conformación de estratos y, simultáneamente, como condicionante del nivel y el tipo de recursos a los que pueden acceder. Pero ¿por qué no utilizar, sencillamente, el concepto de capital social? ¿Por qué proponer el cs_i reconocimiento? Hemos aludido a una parte de la respuesta, la menos importante, consistente en buscar un sustrato común a las distintas dimensiones de la estratificación social. En nuestro caso, creemos que ese sustrato es el conocimiento y que por eso conviene expresar en términos de sus formas esas dimensiones. Pero la parte fundamental de nuestra respuesta consiste en que el concepto de capital social tiene un problema más importante;¹³ problema vinculado en general con la teoría de los capitales de Bourdieu, y ante el cual los autores que lo han seguido, hasta donde sabemos, no han dado una explicación convincente. La noción de capital surge en relación con la materialización, a la

¹³ La discusión respecto de la aplicación del concepto de capital a entes no materiales está inspirada en Chartrand (2005).

objetivación del trabajo humano. En términos de nuestro marco teórico, la noción de capital se refiere a ciertas tecnologías en sentido amplio (desde una máquina hasta un billete), a objetos físicos, aunque sea como potencia (en el caso del capital financiero). El capital presenta, de este modo, una serie de características propias, como por ejemplo que su uso genera un cierto desgaste del soporte material en que se encuentra; que su utilización por parte de un individuo o grupo de individuos merma la cantidad disponible para otros, etcétera. Sin embargo, vemos que en el llamado capital social —y en realidad, en casi todas las formas de conocimiento que no son tecnologías— no se cumplen estas características del concepto de capital. Esto es, una red de relaciones sociales no sólo no se desgasta con su uso, sino que, por el contrario, se potencia. Su no-uso es la actividad que la erosiona. Lo mismo ocurre con el agregado de nuevos miembros. Las redes, siguiendo la llamada Ley de Metcalfe, aumentan su utilidad a medida que crece el número de personas que se benefician de ellas, en lugar de disminuirla. De modo que la noción de capital parece doblemente inútil para dar cuenta del llamado “capital social”.¹⁴ Por un lado, porque oculta que una red de relaciones sociales exhibe rasgos absolutamente distintos de los que tiene el capital. Por otro, porque vela la especificidad de esos rasgos, que consisten en que esas relaciones son una forma de conocimiento y, por ende, están signadas por la perennidad, las externalidades positivas, los rendimientos crecientes a escala, etcétera. De este modo, la segunda dimensión de nuestro modelo para pensar la estratificación social en el capitalismo cognitivo es el CSI reconocimiento. Esto no quiere decir que otras formas de CSI carezcan de importancia. El CSI codificante y el axiológico también son sumamente relevantes. Pero a la hora de hacer una presentación simplificada, el reconocimiento, la pertenencia a redes de conocimiento mutuo, parece la categoría decisiva.

d) Tercera dimensión: el conocimiento de soporte objetivo

Así como en las dimensiones precedentes tratamos de reconvertir los elementos aportados por Bourdieu (capital social) como CSI, y por Weber (habilidades y ca-

¹⁴ Cabe agregar otra crítica a ésta, más específica, que hace Knorr Cetina al concepto de capital simbólico de Bourdieu, pero que es extrapolable a los otros usos no económicos del concepto de capital que hace el autor. Para Knorr Cetina (1982), la existencia de un capital supone la existencia de un plusvalor mediante el cual se habría formado. Cabe preguntarle a Bourdieu, entonces, ¿dónde estaría ese plustrabajo para formar capital social o simbólico? En realidad, este reproche —que parece una forma particular del argumento esgrimido en el cuerpo del texto respecto de no considerar que cuando se habla de Capital se está aludiendo a Conocimiento— puede ser, a su vez, objeto de una crítica consistente en que la visión de Marx respecto del origen del Capital no es la única posible. Otros autores pueden usar, y de hecho lo hacen, la noción de capital sin compartir la teoría del valor trabajo marxiana.

lificaciones) como *css*, en esta tercera y última dimensión intentamos repensar la idea de Marx de medios de producción como *cso*. Esto seguramente resulte chocante: ¿tomar como formas de conocimiento al capital, a las maquinarias, a los medios de trabajo?

Pero, en realidad, como señalamos en la tipología del conocimiento, una tecnología no es otra cosa que conocimiento objetivado, y todos los medios de trabajo no son sino tecnologías. Puede objetárseles, una vez más, que si tecnologías (como conocimiento) y medios de producción coinciden, no tendría sentido agregar el primer concepto, pudiendo mantener el segundo. Hay varios argumentos para responder a este señalamiento.

En realidad, la idea de usar a los *cso* como tercera dimensión pretende trascender a la de medios de producción en tanto que capital. Es decir, pretende dar cuenta *no sólo de las tecnologías*, sino también del otro tipo de *cso* que hemos identificado, el *codificado*. Típicamente, el *software* es una herramienta productiva que, más allá de ser evidentemente un generador de ganancias de productividad, no posee las características de las tecnologías. Su soporte material es un mero complemento de su contenido como información digital. Este bien informacional presenta, como señalamos, la característica de que puede replicarse con costos de reproducción cercanos a 0. Por otra parte, más allá de que lo antedicho cuestione la teoría del valor marxiana, y con ello la noción de medios de producción de esa tradición, hay un segundo argumento que conviene formular. Para Marx los medios de trabajo trasladaban valor, pero no lo agregaban. De manera algo simplificada, digamos que un medio de producción —como una maquinaria— transfería una porción de su valor similar al desgaste que sufría. De modo que una parte del argumento —central en la argumentación del autor— de que la única entidad capaz de crear valor era el trabajo humano, descansaba en el desgaste de los medios de producción que Marx consideraba. Ahora bien, el *cso* codificado como bienes informacionales no presenta erosión alguna con su uso. Aunque esta idea debería desarrollarse para hacer una crítica a la teoría del valor en general, basta decir aquí que nuestro punto es que el concepto de medios de producción marxiano es insuficiente para dar cuenta de herramientas que, signadas por la perennidad del conocimiento y la replicabilidad de la información digital, no se consumen en su uso productivo.

El tercer argumento respecto de por qué reemplazar medios de producción por *cso*, refiere al hecho de que esta última categoría nos permite dar cuenta de herramientas productivas que no están insertas en relaciones jurídicas de propiedad privada, que, por eso, no pueden considerarse como capital. Una vez más, cabe mencionar a los bienes informacionales como los programas *open source*. Pero

también hay que aclarar que otros bienes informacionales, como por ejemplo los *textos digitalizados*, son herramientas fundamentales en procesos de producción intelectual de la actualidad y que no se muestran dóciles al concepto tradicional de medios de producción.

Una cuarta y última ventaja de utilizar la idea de los *cso* frente a la de medios de producción radica en todo lo analizado en la sección III de este trabajo: el concepto de medios de producción es indisoluble del de propiedad. Por el contrario, la noción de *cso* reclama para sí a la de acceso. Acceso y *cso*, hay que aclararlo una vez más, no son un par opuesto al que conforman propiedad y medios de producción, sino uno que pretende trascenderlos, incorporándolos y sumándoles otras variables. Como dijimos, la propiedad, con sus variantes, es una forma de acceso. Particularmente, un tipo de acceso *excluyente*. Pero existen otras. A su vez, los medios de producción, son un tipo de *cso*. Uno asociado a lo que hemos definido como tecnologías. Pero hay otras formas de *cso* (algunos bienes informacionales) que también son herramientas decisivas en los procesos productivos y exigen ser consideradas.

Por todo lo señalado, nuestra tercera dimensión para la estratificación social está compuesta por los *conocimientos de soporte objetivo*. Tanto por los objetivados como *tecnologías* como por los codificados como *información digital*.

Si hubiera que precisar más, dentro de estos *cso* ¿a cuáles debería concedérsele atención prioritaria para una operacionalización? Hay que decir que ellos deberían ser los bienes informacionales primarios (*software* y otras formas de información digital) y los secundarios (tecnologías digitales: chips, semiconductores y sus derivados, computadoras, Internet, etcétera).

V. Conclusiones

En este trabajo hemos intentado mostrar que:

- El conocimiento, con sus diversas formas, puede ser visto como una base común a las distintas variables que suelen utilizarse para conceptualizar la estratificación social. De hecho, creemos que pensar a las diversas dimensiones en términos de formas de conocimiento ayuda a precisarlas.
- El concepto de acceso permite trascender al de propiedad para dar cuenta de la relación entre los grupos humanos y los recursos que se vinculan con su estratificación.
- Por eso, nuestra propuesta principal es considerar el acceso a conocimientos de soporte subjetivo (principalmente técnicas), a conocimientos de soporte intersubjetivo (principalmente reconocimiento) y a conocimientos de soporte

objetivo (principalmente bienes informacionales) como las tres dimensiones más importantes en la conformación de clases sociales.

Esta propuesta carece de precisiones en varios aspectos fundamentales, que no podemos abordar aquí. Ensayamos algunas aclaraciones para orientar el debate, más que para clausurarlo.

- Si bien este trabajo está repleto de críticas a la teoría de las clases de Marx, retomamos para nuestra propuesta final varios de sus elementos. El primero es que cuando hablamos del acceso a conocimientos como determinante de la estratificación social, nos estamos refiriendo a conocimientos vinculados con *la producción* (contrariamente a Weber, Bourdieu y otros autores) de bienes y servicios para la satisfacción de necesidades humanas. Obviamente, la diferencia con los planteamientos de Marx y los marxistas, es que no apuntamos sólo a la producción material, sino que, como señalamos antes, entendemos que en el capitalismo cognitivo las fronteras entre producción material y simbólica tienden a diluirse. Pero, además, nos diferenciamos al considerar que la producción no sólo se refiere al tiempo laboral. También, y cada vez más, el ámbito de la producción es difícil de disociar de los espacios de esparcimiento y otros. En cierta medida, y dicho de manera un poco ligera, el *conocimiento* presenta en esta formulación un paralelismo con la idea de *trabajo* de Marx, en el sentido de ser el sustrato común a una serie de manifestaciones fenoménicas disímiles. Dejamos este tema para futuras precisiones.

Por otra parte, como el lector habrá notado, en nuestra propuesta el concepto de clase subsume a la estratificación. Es decir, se utiliza un concepto de clase en el que resuenan, débiles, ecos marxianos. Una última cuestión en la que se aprecian rastros de Marx es la idea de conflicto entre estratos, que comentamos a continuación.

- En todo nuestro análisis no hemos tocado problemas centrales como los de la explotación y la lucha de clases, inescindibles de muchas teorías de la estratificación social. Cabe decir que así como la idea de propiedad dividía entre propietarios y no propietarios de medios de producción, la noción de acceso divide entre *excluidos* e *incluidos* de los tres tipos de conocimientos considerados. Creemos, así, que la dinámica conflictiva del capitalismo cognitivo (cuya tensión fundante expresamos en la sección II) se da entre distintos tipos de acceso, entre distintos niveles de exclusión e inclusión respecto de los conocimientos.

Reafirmamos, entonces, el carácter esencialmente dinámico y beligerante de las clases sociales en esta etapa, aunque rechazamos tanto el modelo dicotómico como la teoría del valor-trabajo en tanto elemento fundante del

conflicto de clases. Sin embargo, se nos puede hacer una objeción para la que no tenemos una respuesta clara. Si no hay plusvalor que explique el antagonismo entre clases ¿qué lo explica?, ¿hay explotación en el capitalismo cognitivo?, ¿cómo se le entiende? Van unos breves apuntes.

Sobre la explicación de la lucha de clases, el concepto que nos resulta útil para dar cuenta de ella es el de *cierre social* de Parkin (1984: 72). Es decir, los grupos excluidos e incluidos de los conocimientos mencionados producen cierres sociales —más o menos poderosos—, clausuras alrededor de los recursos que les son propios. Las clases se definen por los tipos de conocimientos que comparten y por las exclusiones de ellos que generan (Parkin, 1984: 72). En las fronteras del acceso a esos recursos, a esos diversos tipos de conocimientos, ocurren las disputas.

Ahora bien, respecto de la explotación, hay que decir que para indagar en esta cuestión habría que tener una teoría del valor-conocimiento, y mostrar que ciertos actores sociales se apropian del plus-conocimiento de otros, para lo cual sería necesario obtener una medida homogénea de los distintos tipos de conocimiento. Esto es, en el caso de la teoría del valor-trabajo, la idea de explotación surge de la concepción de que es posible mensurar a la fuerza de trabajo mediante el equivalente general del tiempo de trabajo socialmente necesario para producir una mercancía dada. El gran problema que, obviamente, excede a las teorías de la estratificación, es cómo medir el conocimiento.

- Una última cuestión central e intacta en nuestros desarrollos es la de qué clases existen. Hemos desarrollado un marco teórico, pero no hemos mencionado cuáles son las posibles combinaciones de las dimensiones propuestas, los resultados empíricos de esta especulación teórica. A esto cabe responder que, justamente, estas categorías resultantes deben construirse en cada caso concreto. Aunque es posible imaginar varios ejemplos de los cuales se puede dar cuenta con estas herramientas teóricas, una aplicación sería debería mostrar todo un conjunto de clases interactuando alrededor de una serie de conocimientos determinados. Esperemos que próximos análisis complementen esta falencia del presente.
- Hemos presentado un conjunto de ideas provocativas que no tienen otro fin que incitar a la polémica en torno a cómo pueden pensarse problemas tradicionales de las ciencias sociales en el contexto de los desafíos que impone el capitalismo cognitivo. Seguramente las ideas propuestas aquí sean erradas, insuficientes y aun excesivamente pretenciosas. Sin embargo, movilizar críticas y motorizar discusiones encendidas son objetivos que nos resultan tan halagadores como imprescindibles.

Bibliografía

- Blondeau, Olivier (1999), "Génesis y subversión del capitalismo informacional", en Rodríguez, Emanuel y Raúl Sánchez [comps.], *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva*, Madrid: Traficantes de Sueños.
- Bourdieu, Pierre (1985), "The Forms of Capital", en J. G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood.
- Boutang, Yann Moulier (1999), "Riqueza, propiedad, libertad y renta en el capitalismo cognitivo", en Rodríguez, Emanuel y Raúl Sánchez [comps.] *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva*, Madrid: Traficantes de Sueños.
- Butt, Daniel (2004), *Class in the Information Society*, tesis de maestría en Macquarie University, Sydney. Disponible en: www.dannybutt.net/infoclass
- Cafassi, Emilio (1998), "Bits, moléculas y mercancías", en Finquelievich y Schiavo [comp.], *La ciudad y sus TICs: tecnologías de información y Comunicación*, Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Castells, Manuel (1997), *La era de la información*, tomos I, II y III, México: Siglo XXI.
- ——— (2001), *La Galaxia Internet*, Madrid: Areté.
- Chartrand, Harry Hillman (2000), "Copyright CPU", en *Journal of Arts Management, Law & Society*, vol. 30, núm. 3, otoño de 2000, Washington.
- ——— (2005), *The Competitiveness of Nations in a Global Knowledge-Based Economy*, PhD thesis. Disponible en: www.culturaleconomics.atfreeweb.com/Disertation/0.0%20ToC.htm
- Cocco, Giuseppe et al. (2003), "Introducción: Conocimiento, Innovación y redes de redes", en *Capitalismo Cognitivo*, Rio de Janeiro: DP&A.
- Coleman, James (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge: Harvard University Press.
- Corsani, Antonella (2001), "Entrevista con Enzo Rullani", en *Multitudes*, núm. 2. Disponible en: www.multitudes.samizdat.net
- Galvao, Alexander y Gerardo Silva (2003), *Capitalismo Cognitivo*, Rio de Janeiro: DP&A.
- Forni, Pablo et al. (2004), *¿Qué es el Capital Social? Cómo Analizarlo en contextos de Exclusión Social y Pobreza*, JSRI Research Report, núm. 35, Michigan: The Julian Samora Research Institute, Michigan State University, East Lansing.
- Frow, J. (1995), *Cultural Studies and Cultural Value*, New York: Oxford University Press.

- Giddenes, Anthony (1979), *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Madrid: Alianza.
- ——— (1994), *El capitalismo y la moderna teoría social*, Barcelona: Labor.
- Goldhaber, Michael (1996), *The attention economy and the Net*. Disponible en: www.well.com/user/mgoldhaber
- Hardt, Michael y Antonio Negri (2002), *Imperio*, Buenos Aires: Paidós.
- Knorr-Cetina, Karin (1982), "Scientific Communities or Transepistemic Arenas of Research? A critique of Quasi-Rconomic Models of Science Social Studies of Science", en *REDES*, vol.12, núm. 4, Buenos Aires.
- Lazzarato, Mauricio y Antonio Negri (2001), *Trabajo inmaterial Formas de vida y producción de subjetividad*, Río de Janeiro: DP&A.
- Machlup, Fritz (1962), *The Production and Distribution of Knowledge in the United States...*, Princeton: Princeton University Press.
- Martínez Coll, Juan Carlos (2003), *El ser humano, la información y la economía*. Disponible en www.eumed.net/ce/jmc-inf.htm
- Mendras, Henri (1973), *Elementos de Sociología*, Barcelona: Laia.
- Negri, Antonio (1999), *General Intellect, poder constituyente, comunismo*, Madrid: Ediciones Akal.
- OCDE (1996), *The knowledge based economy*, París. Disponible en: www.oecd.org/dataoecd/51/8/1913021.pdf <<http://www.oecd.org/dataoecd/51/8/1913021.pdf>>
- OCDE (2002), *Measuring the Information economy*. Disponible en: www.oecd.org/dataoecd/16/14/1835738.pdf
- Parkin, Frank (1984), *Marxismo y Teoría de Clases: Una crítica burguesa*, Madrid: Espasa Calpe.
- Polanyi, Michael (1958), *Personal Knowledge: Towards a Post-critical philosophy*, Londres: Routledge and Kegan,.
- ——— (1967), *The tacit Dimension*, New York: Doubleday.
- Porat, Marc. et al. (1977), *The Information Economy*, Washington: The Office.
- Portes, Alejandro (1999), "Capital Social: Sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna", en J.Carpio y I. Novacovsky (comp.), *De Igual a Igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Putnam, Robert (1993), *Making Democracy Work*, New Jersey: Princeton University Press.
- ——— (2000), *Bowling Alone: The Collapse and the Revival of American Community*, New York: Simon and Schuster.
- Rifkin, Jeremy (1999), *El siglo de la biotecnología*, Madrid: Crítica-Marcombo.
- ——— (2000), *La era del acceso*, Buenos Aires: Paidós.

- Rullani, Enzo, (2000), "El capitalismo cognitivo ¿un déjà-vu?", en Rodríguez, Emanuel y Raúl Sánchez [comps.] , *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva*, Madrid: Traficantes de Sueños.
- Schacter, D. L. (1987), "Implicit memory: History and current status", en *Journal of Experimental Psychology: Learning, memory and cognition*, núm. 13, pp. 501-518.
- Varian, Hal (1995), *Differential Pricing and efficiency*. Disponible en: www.sims.berkeley.edu
- ——— (1998), *Markets for Information Goods*. Disponible en: www.sims.berkeley.edu
- ——— (2000), *Buying, Sharing and Renting Information Goods*. Disponible en: www.sims.berkeley.edu
- Varian, Hal y Carl Shapiro (2000), *El dominio de la Información*, Madrid: Antoni Bosch.
- Virno, Paolo (2003a), "Virtuosismo y revolución. Notas sobre la acción política", en *Virtuosismo y revolución, La acción política en la era del desencanto*, Madrid: Traficantes de Sueños.
- ——— (2003b), *Algunas notas a propósito del general Intellect*. Disponible en: www.iade.org.ar/iade/dossier/imperio<<http://www.iade.org.ar/iade/dossier/imperio>>
- ——— (2004), *Cuando el verbo se hace carne*, Buenos Aires: Cactus.
- Wark, M. (2001), *Class, Culture, Information*. Disponible en: <http://lists.myspinach.org/archives/fibreiculture/2001-October/000877.html>
- ——— (2002), *The Hacker Manifesto (version 4.0)*. Disponible en: http://subsol.c3.hu/subsol_2/contributors0/warktext.html
- Weber, Max (1991), *Economía y Sociedad*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Zukerfeld, Mariano (2006), *Bienes Informacionales y Capitalismo Cognitivo: Conocimiento, Información y Acceso en el siglo XXI, Razón y Palabra*, diciembre de 2006. Disponible en: www.razonypalabra.org.mx.
- ——— (2007), "La teoría de los Bienes Informacionales: Música y músicos en el capitalismo informacional", en Perrone, Ignacio y Mariano Zukerfeld, *Dissonancias del Capital*, Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.