

Acceso, recursos y clases en la historia del capitalismo.

Una teoría de la estratificación social desde el materialismo cognitivo.

Guillermina Yansen¹

Mariano Zukerfeld²

Resumen

Este trabajo intenta aplicar algunos conceptos del *materialismo cognitivo* al problema sociológico de la estratificación social en el capitalismo, tanto en términos teóricos y abstractos como a través de ejemplos históricos concretos. Luego de discutir la necesidad de una teoría de las clases sociales, se presenta una división entre dos tipos de *recursos*: los intensivos en materias y energías, y los intensivos en conocimientos. A su vez, se teorizan tres situaciones alternativas de acceso a esos recursos: acceso excluyente (equiparable a la *propiedad*, física o intelectual), acceso no excluyente y no *acceso*. Combinando los distintos tipos de recurso con las distintas clases de acceso, obtenemos una propuesta de teoría de las *clases* (recuperando esta categoría como la más potente para el análisis de la estratificación social) que aplicamos, de manera esquemática e hipersimplificada, a diversos períodos. Así, analizamos los estratos sociales en el pasaje del feudalismo al capitalismo mercantil, en la transición desde este último al capitalismo industrial (en el que distinguimos dos etapas claramente diferenciadas) y, finalmente, en el actual devenir hacia el capitalismo informacional.

Palabras Clave: Clases Sociales, Capitalismo Informacional, Materialismo.

¹ **Guillermina Yansen** ha sido recientemente becaria CLACSO y es actualmente becaria doctoral CONICET. Maestranda en FLACSO Argentina, es Licenciada en Sociología (UBA). Ejerce la docencia en las asignaturas Informática Relaciones Sociales y Teoría Sociológica de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA. Integra el equipo e-TCS, así como proyectos de investigación de la Universidad de Buenos Aires. Contacto: guillerminayansen@e-tcs.org

² **Mariano Zukerfeld** es investigador de CONICET, Doctor en Ciencias Sociales (FLACSO), Magíster en Ciencia Política y Sociología (FLACSO) y Licenciado en Sociología (UBA). Es Profesor adjunto en la cátedra Informática y Relaciones Sociales de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA y profesor regular en la Maestría en Ciencia, Tecnología y Sociedad de la UNQ y de la Maestría en Propiedad Intelectual de FLACSO. Actualmente, coordina el Equipo de Estudios sobre Tecnología, Capitalismo y Sociedad (e-TCS) en el Centro Ciencia, Tecnología y Sociedad (CCTS). Contacto: marianozukerfeld@e-tcs.org

1. Introducción: la necesidad de una teoría de las clases sociales

Es difícil imaginar un tópico más natural para la sociología que el de la estratificación social. Natural en tanto que inmediato, pero también natural en tanto que indómito. En el primer sentido, es claro que la organización de la sociedad en grupos cuyos miembros presentan tanto ciertas afinidades entre sí como ciertas divergencias respecto de otros, es un fenómeno universalmente aceptado. De hecho, el de la estratificación es uno de los pocos temas en los que a la ciencia social le resulta fácil contactarse con el ciudadano de a pie. En la cotidianeidad verbal y práctica de ese individuo (que permanece ajena a solidaridades durkheimianas, tipologías de la acción weberianas o plusvalías marxistas), la noción de clase late con fuerza. Así, cada sujeto que se alza ante su vista desencadena un escrutinio, instantáneo y profundo: sus riquezas y su poder, su trabajo y su modo de mirar el mundo serán sopesados, y acabarán por inscribirlo inefablemente en tal o cual región del catastro clasista.

Pero el problema de las clases sociales es también natural, decíamos, porque dista de haber sido allanado por la sociología u otras disciplinas vecinas. En efecto, pese a que el tema fue abordado por todos los clásicos, no hay a la fecha nada parecido a un consenso respecto del tema. No es este texto uno consagrado al análisis de la amplia bibliografía sobre el particular (vid. Yansen, 2012). Sin embargo, debemos señalar que nuestra intervención no es casual o azarosa. Emerge en una época en que la noción de clase y, de hecho, la idea de estratos sociales, vienen desdibujándose en las ciencias sociales y humanas. En una época de redes, rizomas, multitudes, movimientos sociales, ciudadanos, etc., las divisiones en clases son miradas despectivamente, como una rémora de teorías totalitarias perimidas, como una simplificación que violenta la multiplicidad diversa del Ser. Naturalmente, es la historia del capitalismo (y de sus clases) la que explica estas modas, y no a la inversa.

El trabajo está organizado del siguiente modo. La primera sección es esta breve introducción. La segunda presenta algunos de los conceptos de la teoría que proponemos: distintas clases de recursos y de acceso a ellos. En la tercera sección se aplican tales conceptos para ofrecer un esquema de las clases sociales abstracto y atemporal. A partir aquí comienza el análisis histórico. En la cuarta sección nos dedicamos a la transición del feudalismo hacia el capitalismo mercantil. En la

quinta, al pasaje hacia el capitalismo industrial. Las clases de ese período, subdividido en dos fases, son discutidas en la sexta sección, mientras que en la séptima nos concentramos en la presente etapa, el capitalismo informacional. Finalmente, presentamos nuestras conclusiones.

2. El materialismo cognitivo, los recursos productivos y los tipos de acceso en el capitalismo

En otros trabajos³ hemos presentado un análisis del capitalismo basado en un marco teórico particular, al que denominamos materialismo cognitivo (Zukerfeld, 2010: Volumen I). Una de las ideas fundamentales de tal perspectiva es la de estudiar al capitalismo en base a los flujos y stocks de distintas clases de materia/energía, de un lado, y de conocimientos, de otro. En este sentido, propusimos que cada uno de esos entes está sujeto a un tipo de regulación específica: un conjunto amplio de instituciones regulan el acceso a la materia/energía (la propiedad privada material o física es la más conocida); mientras tanto, un haz de normativas gobiernan el acceso al conocimiento (las variadas formas de propiedad intelectual son las más usuales). Ahora bien, nos interesa señalar que ambos entes (materia/energía y conocimiento) se combinan de modo variable en dos clases de recursos: bienes y sujetos⁴. De modo tal que cada bien (y cada sujeto) está vinculado con el capitalismo por dos caminos: tanto por alguna forma de regulación de su aspecto material como por alguna relativa a su faceta cognitiva⁵. Para extrapolar estas ideas a una teoría sobre la estratificación social debemos precisar algunas nociones respecto de distintas clases de recursos y de acceso a ellos.

³ En un trabajo previo (Zukerfeld, 2009) habíamos propuesto un análisis de las clases sociales en función del acceso a distintos tipos de conocimientos, tratando de sintetizar las perspectivas de Marx, Weber y Bourdieu. Sin embargo, allí no considerábamos la doble regulación de los recursos. En otras palabras, este trabajo avanza sobre ese antecedente al partir de la premisa de que si bien el análisis del acceso a los conocimientos es *necesario* en cualquier teoría de la estratificación, no es *suficiente* si no se considera el acceso a las materias y energías.

⁴ Esta afirmación, claro, implica una ruptura con las tradiciones humanistas de la modernidad (incluyendo a la de Marx).

⁵ Por supuesto, la titularidad de ambos aspectos (material y cognitivo) de un mismo recurso puede -y suele- recaer en sujetos jurídicos distintos: quien compra un auto se vuelve dueño del aspecto material, mientras una o más firmas siguen siendo propietarias de los derechos de patentes y marcas que pesan sobre diversas partes del vehículo. A la vez, quien es titular de los derechos de autor de un tema musical no necesariamente es dueño de los CDs en los que sus melodías se han objetivado.

Evidentemente, los recursos poseen proporciones variables de materia/energía y conocimientos, por lo que el peso de ambas modalidades regulatorias será variada. Sobre un libro, por ejemplo, penden ambos tipos de derechos, pero los de propiedad intelectual, los relativos al aspecto cognitivo, suelen ser más relevantes económicamente que los relativos a la titularidad de las hojas, tapas, esto es, a la propiedad física sobre el soporte. Por el contrario, la propiedad intelectual tiene un peso menor en el caso de una mesa (genérica), en la que la cuestión más relevante es la vinculada a la propiedad privada del aspecto material.

Ahora, más que recursos en general, para nuestros fines interesa tomar en cuenta los recursos productivos, esto es, los que se utilizan como medios de producción. Dos clases de ellos queremos señalar: los recursos productivos intensivos en materia/energía (RIME) y los recursos productivos intensivos en conocimientos (RIC). Pero, ¿de qué modo entendemos que un aspecto es más o menos relevante?

Aunque la cuestión pueda resultar sencilla intuitivamente, es compleja en términos analíticos. Hay dos variables que resultan pasibles de ser utilizadas para diferenciar RIME y RIC:

i) los *costos* relativos en M/E y Conocimientos contenidos en cada unidad del recurso, esto es, la proporción de los costos de producción del recurso en cuestión.

ii) la proporción del *uso efectivo* de M/E y Conocimientos del recurso en cuestión en el proceso productivo en el que sirve como medio de producción.

La variable de los costos refiere, claro está, al proceso productivo de origen del recurso, mientras la de uso efectivo alude al proceso productivo de destino. Una limitación importante de la utilización de los costos como variable aislada reside en el hecho de que, como es bien conocido, el uso efectivo puede variar respecto de las proporciones con las que el recurso fue producido. Esto es especialmente usual en el caso de que los recursos sean sujetos: por caso es posible que estén formados como RIC pero que acaben laborando en procesos productivos en los que actúan como RIME. Pero también puede haber, como lo señala el constructivismo tecnológico, divergencias entre los costos de producción y el uso efectivo en el caso de que los recursos sean bienes. Por ejemplo, una computadora (un RIC por sus costos de producción) puede ser utilizada como máquina de escribir (un RIME).

Inversamente, definir RIME y RIC en función de su uso efectivo tiene la limitación de perder de vista los aspectos objetivos: siguiendo con el ejemplo de la computadora, el hecho de que en un proceso productivo dado se la utilice como RIME no quita su potencialidad objetiva de ser aprovechada como RIC, por otro trabajador por caso. Lo mismo ocurre con los sujetos: su sustrato cognitivo objetivo, sus saberes no utilizados aún pueden ser aprovechados oportunamente.

¿Cómo resolver esta tensión? En términos operativos, manteniendo las dos variables. Dado que en la mayor parte de los casos coinciden, no hay dificultades en clasificar a los recursos. Pero allí donde divergen, recurrimos a una noción intermedia: la de *uso potencial* del recurso. Refiere no sólo al tipo de uso actual del recurso (sujeto o bien) sino también a *los usos posibles dentro del proceso productivo en el que está inserto*. Ese horizonte potencial incluye, indirectamente, a la cuestión de los costos de producción, que configuran cierta potencialidad objetiva para servir como RIME o RIC.

Aún en un nivel general, dos aclaraciones más son necesarias respecto de estas conceptualizaciones. La primera es que siempre estamos discutiendo *proporciones* de M/E y Conocimientos, y no cantidades absolutas. Esto implica que puede haber RIC que porten y usen magnitudes menores de conocimientos que algunos RIME, toda vez que los primeros recurran a cantidades ínfimas de M/E. Retomando una vez más el ejemplo del proceso productivo en el que un trabajador utiliza una computadora sólo como medio para ingresar datos, aquí el trabajador es un RIC, porque pese a que la masa cognitiva que pone en movimiento en su actividad es muy pequeña, el gasto energético es mucho más escaso aún. Por el contrario, un deportista altamente calificado, portador y en uso de una gran masa de conocimientos, es posiblemente un RIME porque en el peculiar proceso productivo en el que interviene prima el gasto que hace de sus energías vitales.

La segunda aclaración apunta a que esta conceptualización sólo puede hacerse de modo históricamente situado, esto es, sincrónico, y comparativo. Un trabajador manual de principios del siglo XX (al que imaginamos exprimiendo al máximo sus energías vitales y con un acervo cognitivo signado más por la experiencia que por las complejidades de una instrucción prolongada), es un RIME, mientras que un trabajador cognitivo del período, como un periodista, es un RIC. Esto no significa que si la comparación se hace de modo diacrónico el resultado sea el mismo: el

trabajador manual del siglo XX, comparado con un cazador de una tribu prehistórica es un recurso intensivo en conocimientos. Por eso la clasificación sólo tiene sentido para situaciones históricamente determinadas.

Pasemos ahora a profundizar en los tipos de *acceso*⁶ a estos recursos productivos. Además de las modalidades privativas, por las que los sujetos o bien tienen o bien no tienen acceso a los bienes, éstos pueden estar regulados por modalidades intermedias. En efecto, los bienes pueden –y suelen– contar con uno (o los dos) de sus aspectos regulados bajo alguna modalidad no excluyente, esto es, no privativa. Por ejemplo, un libro de edición reciente situado en una biblioteca pública tiene a su componente material bajo propiedad pública estatal, aunque esté sujeto a derechos de autor su aspecto cognitivo. Lo inverso ocurre con el ejemplo de la mesa genérica que mencionamos antes: los saberes que porta están en el dominio público, mientras que su aspecto material está sujeto a una titularidad privada. De modo más sistemático, si imaginamos la relación que tiene un sujeto determinado con un recurso productivo cualquiera nos resulta útil presentar tres situaciones, tres tipos de acceso.

La primera es la del acceso excluyente: refiere a las modalidades propietarias en las que el sujeto es el dueño del recurso *y utiliza la posibilidad de excluir a terceros del mismo como medio para obtener un lucro económico*. La propiedad privada física y la propiedad intelectual son algunas modalidades actuales de este tipo de acceso, aunque no las únicas.

La segunda es la del acceso no excluyente: alude a la posibilidad de uso de un recurso del cual o bien quien lo utiliza no es titular –sino que ha adquirido a un derecho de uso–, o bien siendo titular lo utiliza por sí mismo –sin obtener una ganancia económica derivada de su uso por parte de terceros, sin valerse de la posibilidad de exclusión como medio para que esos terceros deban subsumirse a él–.

La tercera es la situación de no-acceso: indica usualmente situaciones en las cuales el sujeto accede al recurso en cuestión en cantidades nulas o proporcionalmente insuficientes para incidir en un proceso productivo determinado. La situación de

⁶ La idea de utilizar la noción de acceso frente a la de propiedad en relación a la estratificación social sigue la línea de Zukerfeld (2009) y, en última instancia, se inspira en Rifkin (2000).

sin acceso implica que el recurso no es útil para el sujeto en cuestión para diferenciarse de otros sujetos y competir por la obtención de bienes de consumo mediante el mismo. Excepcionalmente, la categoría refiere a situaciones en las cuales el sujeto accede al recurso, pero en las que, por el motivo que sea, no lo utiliza como medio de producción de manera significativa.

La propuesta principal de este trabajo es que, combinando estas modalidades de acceso, que incluyen pero exceden a la propiedad, con los dos tipos de recursos, que amplían las variables usualmente consideradas, podemos obtener un esquema potencial de diversos grupos sociales. Un esquema que, a la vez, dé cuenta de la complejidad pero sin perder la dimensión conflictiva que enfrenta a propietarios y no propietarios de recursos y, aun, que permita pensar las diversas etapas históricas del capitalismo.

3. La propuesta: las clases desde una perspectiva abstracta

En efecto, combinando las tres modalidades de acceso a ambos tipos de recursos podemos obtener un esquema de las clases sociales abstracto y, dentro del capitalismo, ahistórico. Este es un paso preliminar pero ineludible para la tarea que sigue, la de verter el contenido temporal y apreciar cómo cada categoría toma una fisonomía particular y variable, cómo la historia la moldea y la funde una y otra vez en su devenir. En efecto, veremos no sólo cómo estas clases han adoptado diferentes formas y roles a lo largo de la historia, sino también cómo han sido variadamente nominadas por autores de tiempos y geografías heterogéneos. Cada período, así, verá crecer a unas clases, mientras asistirá a la decadencia, silenciosa u explosiva de otras; dará nombres a algunas de ellas, a la vez que ellas le darán nombre a él.

Naturalmente, la distinción entre un esquema de clases abstracto y uno concreto no es una novedad del presente trabajo. En cambio, sí es un aporte que pretendemos hacer el de dar un paso hacia la sistematización de esa distinción; el de hipotetizar qué hay de invariante y que de contingente en la historia de las clases en el capitalismo. Dicho esto, podemos detenernos en el esquema graficado en la figura 1.

Figura 1
Las clases en el capitalismo

		Acceso a recursos intensivos en Materia/Energía		
		Excluyente	No excluyente	Sin acceso
Acceso a recursos intensivos en Conocimientos	Excluyente	1.Capitalistas	2.Capitalistas Cognitivos	3.Rentistas Cognitivos
	No excluyente	4.Capitalistas Materiales	5.Trabajadores por cuenta propia	6.Trabajadores cognitivos
	Sin acceso	7.Rentistas Materiales	8.Trabajadores materiales (manuales)	9.Trabajadores Excluidos

Fuente: elaboración propia⁷.

En el nivel más general, debemos distinguir entre quienes obtienen sus ingresos en base a alguna forma de acceso excluyente o propiedad y quienes los consiguen vendiendo su trabajo. Los primeros, que llamamos genéricamente *capitalistas* incluyen, además de a los capitalistas (1) propiamente dichos, a dos subtipos de ellos: los capitalistas cognitivos (2) y los capitalistas materiales (4)⁸. Adicionalmente, la gran familia capitalista está compuesta por las dos clases de rentistas: cognitivos (3) y materiales⁷ (estos últimos, a diferencia de los anteriores, no participan en modo alguno en los procesos productivos para los que prestan sus recursos). Por su parte, los trabajadores, incluyen centralmente a los trabajadores cognitivos (6) y a los trabajadores materiales (8). Pero también a los trabajadores por cuenta propia (5) y a los trabajadores excluidos (9).

⁷ Hay que dejar en claro que esta esquematización no permite apreciar ni la magnitud ni el poder relativo de las distintas clases. Para ello, otras herramientas teóricas y aun gráficas habrán de utilizarse más abajo.

⁸ Hemos omitido, para aligerar la lectura, una gran cantidad de referencias y reconocimientos a otros autores que han desarrollado algunos de los conceptos que presentamos. No obstante, aquí debemos señalar que nuestra distinción entre capitalistas materiales y cognitivos presenta similitudes con la de Levín entre capital indiferenciado y tecnológico. Vid. Levín, 1997.

Quizá convendría precisar un poco los alcances de cada una de estas categorías abstractas⁹. No obstante, por motivos de espacio, preferimos dejar que sea el devenir histórico el que nos ayude a contornear los rasgos de cada una de ellas. A lo largo de lo que queda del texto, el lector verá aparecer reiteradamente entre paréntesis los números que identifican a cada una de las clases de nuestro esquema abstracto. Buscamos con ello relacionar a determinados grupos concretos situados en coordenadas específicas con la clasificación genérica aquí expuesta.

Ahora, la combinación de los distintos tipos de acceso a recursos intensivos en materia/energía y conocimientos no sólo puede utilizarse para delimitar clases, esto es, para definir grupos sociales característicos del capitalismo. También resulta valiosa para caracterizar a los actores sociales que precedieron a la formación de las sociedades de clases, y, justamente, para comprender su devenir hacia el capitalismo. De eso nos ocuparemos enseguida.

4. Desde el feudalismo hacia el capitalismo mercantil

En efecto, para entender al capitalismo hay que partir del modo de producción feudal que lo precedió. Para eso, recurriremos al esquema de la figura 1, pero con algunas salvedades. La primera de ellas es que todavía no se trata de clases, dado que mantenemos la idea marxiana de que éstas, en un sentido estricto, aparecen con el capitalismo (Marx y Engels, 1970 [1846]; Giddens, 1979). La segunda es que, como consecuencia, los grupos sociales estrictamente capitalistas (1, 2 y 4) no están presentes de un modo significativo. Sin embargo, sí aparecen grupos sociales rentistas y de trabajadores. La tercera es que, una vez que se tiene en mente la tipologización de la figura 1, resulta cómodo complementarla para dar cuenta de períodos específicos con otras representaciones gráficas, que permitan visualizar el poder relativo y la cuantía de los distintos estratos.

La contradicción fundamental del modo de producción feudal, suele decirse, es la que se da entre los señores feudales y los siervos de la gleba (Marx y Engels, 1970 [1846]). Mientras los primeros no son otra cosa que rentistas materiales (7), dueños de tierras y ejércitos, alejados de todo proceso productivo, los segundos

⁹ Para una descripción más detallada, vid. Yansen, 2012.

son una forma particular de trabajadores materiales (8), particularmente agrarios. En efecto, simplícidamente, en una economía rural los siervos realizan tareas que se basan mucho más en el consumo de sus energías vitales que en el ejercicio de sus facultades intelectuales. Sin embargo, esta contradicción fundamental está bien lejos de ser suficiente para comprender la estratificación del período.

Por lo pronto, el vértice de la pirámide feudal es tanto de los dueños de las tierras como de los propietarios de las almas; no menos de los poderes eclesiásticos que de los feudales. De hecho, las amistades y conflictos, la circulación y las escisiones entre unos y otros pueblan la superficie de la historia del feudalismo. Aquí aparece un elemento fundamental de nuestro esquema: las estructuras religiosas, al igual que las del señorío, basan su poder en la custodia monopólica de recursos particulares: no son aquí la tierra y la fuerza militar (que les vienen por añadidura), sino los conocimientos. En efecto, los estratos clericales no son otra cosa que rentistas cognitivos (3), titulares lucrativos no sólo de los conocimientos relativos a la vida ultraterrena, sino también de un amplio abanico de saberes mundanos; propietarios legales, en fin, de buena parte del saber.

Más importante es señalar que, con el devenir del feudalismo, entre los señores y los siervos se irán alzando crecientemente categorías laterales. Categorías que comparten un origen: comienzan con siervos que por algún motivo logran independizarse total o parcialmente de sus señores. Algunos de esos siervos, con el consentimiento del noble local, se transforman en pequeños campesinos independientes, explotando porciones de tierras que se han vuelto comunales o aun propias. Estos campesinos propietarios o usufructuarios de los *commons* tienen un acceso no excluyente tanto a recursos cognitivos como materiales, son un tipo de trabajadores por cuenta propia (5) en nuestro esquema.

Ahora bien, otros de esos siervos, lejos de recibir el consentimiento de su señor, huyen de él, y se refugian en las ciudades. Allí, algunos permanecen carentes de recursos cognitivos distintivos, y ofrecen sus energías vitales como *jornaleros* (8). Otros, todavía, caen en el vagabundaje (9). Pero una gran cantidad de estos siervos fugados o, mejor, de sus hijos o sus nietos, se armarán con saberes prácticos. Sus familias y sus cuerpos pondrán a esos conocimientos valiosos al abrigo del ojo ajeno. En algún momento, nacerá la organización gremial como forma jurídica que

reglamentará estos monopolios cognitivos¹⁰, y al menos tres tipos de individuos la integrarán. En lo más bajo de la pirámide corporativa se situarán los aprendices, desposeídos de materias y energías para autonomizarse, pero crecientemente usuarios de algunos saberes. Resultarán, por ello, los trabajadores cognitivos (6) por excelencia en este período. Los oficiales les siguen en rango: habiendo certificado sus habilidades y, usualmente, adquirido algunas herramientas, tendrán un cierto nivel de independencia (5), que los emparentará con los pequeños campesinos libres. En la cima de la jerarquía gremial estarán, claro, los maestros. Dueños de la capacidad de excluir y titulares de los conocimientos artesanales, ellos son los ancestros antediluvianos de los capitalistas cognitivos (2). Por supuesto, la relativa fluidez del tránsito entre estas provincias del artesanado hace injusta la separación de estos grupos en clases propiamente dichas. Se trata de grupos con intereses en muchos casos contradictorios entre sí, pero también con una serie de lazos instrumentales, afectivos y tradicionales vigorosos.

Pero para comprender el progresivo devenir del feudalismo en capitalismo mercantil, resta observar la aparición de un elemento clave: la clase de los comerciantes. Toda vez que el intercambio estaba atado a la estrechez geográfica, confinado a la ciudad y sus adyacencias, quienes habrían de liberarlo estaban destinados a ensanchar el mundo. En efecto, la clase mercantil de este período se caracteriza por manipular materias y energías en el espacio, por trasladarse a sí misma y a sus mercancías. Todavía no logra que sean estas materias y energías las que se rindan a sus pies en la fábrica (como lo harán los capitalistas industriales); pero sí consigue moverse a través de ellas, surcando mares y océanos, trayendo maravillas de

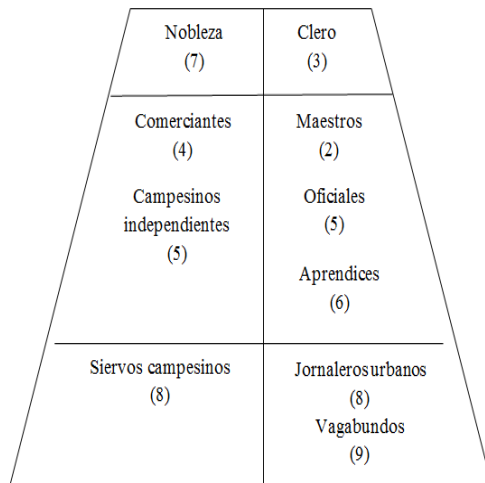
¹⁰ Así lo dice Marx:

La competencia de los siervos fugitivos que constantemente afluían a la ciudad, la guerra continua del campo contra los centros urbanos y, como consecuencia de ello, la necesidad de un poder militar organizado por parte de las ciudades, el nexo de la propiedad en común sobre determinado trabajo, la necesidad de disponer de lonjas comunes para vender las mercaderías, en una época en que los artesanos eran al mismo tiempo *commerçants*, y la consiguiente exclusión de estas lonjas de los individuos que no pertenecían a la profesión, el antagonismo de intereses entre unos y otros oficios, la necesidad de proteger un trabajo aprendido con mucho esfuerzo y la organización feudal de todo el país: tales fueron las causas que movieron a los trabajadores de cada oficio a agruparse en gremios. (Marx y Engels, 1970 [1846]: 56-57)

Oriente y de las Indias¹¹. Modelada por un conjunto de factores, modeladora de otros tantos, es a través de la acción de esta clase, junto con una multitud de factores, por supuesto, que comienza a tomar forma el capitalismo mercantil.

Antes de adentrarnos en él, presentamos un resumen gráfico (que aparece estático pero debe entenderse en relación al devenir sugerido en estas líneas) de los grupos sociales del período que hemos discutido. Éste pretende fijar la estratificación de grupos sociales en este período en relación al criterio propuesto en este trabajo, enfatizando visualmente la existencia de una jerarquía determinada y de sus respectivas relaciones de poder. Si, a su vez, pensáramos en la figura que representa la tipología de manera abstracta, cabría notar que todavía no hay clases estrictamente capitalistas, por lo que la categoría 1 se encontraría vacía. Nótese que en esta figura representamos, a la izquierda, a los grupos sociales signados por el acceso a RIME, mientras que a la derecha se sitúan aquellos que deben su posición al acceso a RIC.

Figura 2
Los grupos sociales hacia fines del período feudal



Fuente: Elaboración propia.

¹¹ Resulta tentador parafrasear a Marx, y decir que allí donde el capitalismo mercantil toma forma estamos ante una subsunción formal de la materia y la energía, y que sólo cuando el capitalismo industrial haga su entrada triunfal esa subsunción será real.

5. Del Capitalismo Mercantil al Industrial

La de capitalismo mercantil es una categoría que no resulta del todo clara. Dejando de lado las precisiones que introducen Sombart, Braudel y otros autores, alcanza aquí con asentar que el término subraya la vigorosa actividad o, mejor, el liderazgo económico, de los grupos comerciantes que hemos identificado. Más precisamente, busca resaltar el sistemático y racional fin de lucro que los animaba. Ahora bien, darle el mote de capitalismo a este período es una operación algo riesgosa, toda vez que la organización capitalista de la producción emerge sobre su final, y no en sus inicios. Por nuestra parte, y con fines prácticos, utilizaremos el término capitalismo mercantil para referirnos al período que va entre el declive del modo de producción feudal y la consolidación del capitalismo industrial; digamos, grosso modo, entre los siglos XV y XIX. De hecho, lejos de verlo como un período de estabilización de un nuevo orden, desde nuestra perspectiva es más útil comprenderlo como una fase de transición, de preparación de las fuerzas que habrían de resultar en el industrialismo (aunque, claro está, esto no era un resultado inevitable); en otros términos, como un período de acumulación originaria. En él va tomando forma la división clara entre capitalistas y trabajadores¹², con sus respectivas variedades. Al menos cinco procesos entrelazados han de nombrarse, en este sentido: i) la privatización de la tierra, particularmente a través del proceso de *enclosures* sobre las tierras comunales; ii) la disolución del orden gremial; iii) la caída del orden monárquico/feudal; iv) el ascenso de la racionalidad instrumental, particularmente alrededor de la ciencia moderna; v) la emergencia de las legislaciones de propiedad intelectual. Aquí sólo podemos desarrollar algunos de ellos, pero los restantes no han de perderse de vista.

El proceso de privatización de la tierra –los llamados *enclosures* (cercamientos)-, iniciado en Inglaterra entre fines del siglo XV y principios del siglo XVI¹³, tuvo su

¹² En efecto, “la llamada acumulación originaria no es, por consiguiente, más que el proceso histórico de escisión entre productor y medios de producción” (Marx, 2005 [1867]: 893),

¹³ La modalidad legal que vino a estabilizar la disolución de la propiedad comunal fue la de las “Bills for Inclosure of Commons” (Marx, 2005 [1867]: 906). De esta forma, aquellos asaltos individuales de violencia durante el siglo XVI, se convirtieron, durante el siglo XVIII, en actos de robo perpetrados por la ley de manera sistemática. En suma, indica Marx “la expoliación de bienes eclesiásticos, la enajenación fraudulenta de las tierras fiscales, el robo de la propiedad comunal, la transformación usurpatoria, practicada con el terrorismo más despiadado, de la propiedad feudal y clánica en propiedad privada moderna, fueron otros tantos métodos idílicos de la acumulación originaria” (Marx, 2005 [1867]: 917-918).

foco en el campo y estuvo impulsado (en el caso inglés) por el florecimiento de la manufactura lanera. Este proceso significó, ante todo, la expulsión de los campesinos que antes eran relativamente independientes (5)¹⁴. Esos campesinos libres se convertirían en algunos casos, en proletariado manual agrario, trabajadores rurales, empleados por la otra clase que, aunque viene de antaño (Marx, 2005 [1867]), gana fuerza: la de los arrendatarios libres, capitalistas materiales (4) que organizan la producción agropecuaria con miras a la obtención de un lucro. Todo el proceso, y particularmente, la ecuación de los arrendatarios, se vio favorecido, entre otros factores, por la relación entre contratos estipulados por plazos extensos (Marx sugiere que 99 años era lo usual) en precios fijos, la depreciación del oro —acarreada por la llegada de enormes sumas del metal provenientes de América— y la suba en los precios de los cereales.

Claro, en el origen de esas expulsiones, legales o no, violentas o pacíficas, está la tendencia de los nobles a convertirse en rentistas activos, en maximizadores del beneficio que podían obtener de sus tierras (7), alquilándolas a los arrendatarios libres, en vez de dejarlas en el barbecho económico de la comunalidad. Como es sabido, estos nobles terratenientes no sólo arrastraron al mundo de las mercancías a las tierras del pueblo: hicieron lo propio con las de la Iglesia y la Monarquía, al ritmo en que estas instituciones perdían poder. Naturalmente, este proceso irá corroyendo no sólo un aspecto, sino al orden feudal mismo. Las relaciones entre señores y siervos, la organización en mesnadas, los lazos no mercantiles entre los sujetos, etc., se irán disolviendo inexorablemente. De cualquier modo, aún estamos en una etapa transicional — de ahí el término ambiguo que designa a este sector: todavía son nobles (esto es, no se trata de sujetos que han adquirido sus tierras en el fragor del mercado); en el próximo período serán sólo terratenientes.

Pero volviendo a los campesinos liberados tanto de las ataduras feudales como de los medios de producción, el grueso de ellos no pudo ser absorbido por la producción agropecuaria. Son esas masas, precisamente, las que dieron el impulso a la manufactura capitalista, como ha señalado Marx detalladamente. Esto es,

¹⁴ Poco a poco, los *yeomen* independientes fueron remplazados por *tenants-at-will*, arrendatarios pequeños. Comenzaban a aparecer las “granjas de capital” y masas de campesinos libres para engrosar las filas de los trabajadores materiales, sobre todo urbanos (8). Ya en el siglo XIX, se completó el proceso de expropiación, llamado “clearing of states” (despejamiento de las fincas), de forma tal de terminar con el proceso de apropiación y generación de un acceso excluyente a los recursos intensivos en materia/energía por parte del capital.

trabajadores manuales dedicados a actividades artesanales más o menos simples; pero trabajadores manufactureros al fin, dependientes de los medios de producción (especialmente de las materias primas) de otros sujetos sociales: los capitalistas manufactureros (4). Se trata de un tipo de capitalistas materiales por la sencilla razón de que su capacidad de excluir radica en las materias, y no sobre los conocimientos que portan. De hecho, estos capitalistas no tienen por qué tener habilidad alguna en el proceso productivo, y están en muchos casos más cerca del comerciante que del maestro artesano. Especialmente a partir del siglo XVIII, estos actores manufactureros asumen la primera organización capitalista de la producción. Adoptan, por lo general, la forma del *putting out system*, un sistema por el cual los trabajadores producen en sus casas o en talleres, pero sin situarse todavía bajo el control directo del capitalista. Por supuesto, esta fuente de producción vino a contribuir con y a beneficiarse del florecimiento de los mentados capitalistas comerciales (4) que se encargaban de comprar y revender las manufacturas. El desarrollo de estos últimos es indisociable de un nuevo grupo de rentistas: los financistas mercantiles (un tipo de rentistas financieros, 3). Este grupo es tan relevante que para algunos autores (Braudel, 1985) es su emergencia la que baliza el inicio del capitalismo. En cualquier caso, el hecho de haberse originado en el capital comercial no le impide trascender a esa clase que lo acunó, ni establecer una relación de dominio también sobre las otras clases capitalistas.

Sin embargo, lo dicho no basta para comprender el devenir de las clases del período. Por un lado, ha de agregarse el mapa de las actividades intensivas en conocimientos, usualmente urbanas. En ellas, el fenómeno más notable es el de la progresiva disolución de la organización gremial. Este proceso termina por efectivizarse recién en el período posterior, a través de las conocidas Ley de Chapelier, en Francia (1791), y las Combination Acts, en Inglaterra (1799-1800). Lo que se disuelve, claro, no es tanto el monopolio sobre algunos conocimientos –contrario a la racionalidad capitalista–, sino la ligazón –más contraria a aquélla aún– entre maestros, oficiales y aprendices. Los primeros, y quizás los segundos, se van invistiendo como capitalistas cognitivos (2), más precisamente como capitalistas artesanales. Poseedores legales de saberes secretos, dueños de técnicas escasas, utilizan esos conocimientos antiguos para montar talleres de los que ahora brotan mágicas mercancías. En cambio, los viejos aprendices, pero también algunos jornaleros arribados del campo, lograrán empaparse de ciertas técnicas, volviéndose trabajadores artesanales (6).

Ahora bien, progresivamente, la forma en la que los capitalistas cognitivos se volverán titulares de los saberes que detentan será mediante la obtención de las patentes y, bastante más tarde, del copyright. En efecto, en el período que va entre 1474 (Acta de Venecia) y 1653 (Estatuto de Monopolios inglés), comienzan a tomar forma las regulaciones positivas –ya no graciosas concesiones de los reyes, al menos en teoría- sobre derechos exclusivos y temporalmente limitados sobre conocimientos técnicos: las patentes. Recién a partir de 1709-10 (Acta de la Reina Ana, en Inglaterra) se especificará un tipo particular de derecho intelectual sobre obras literarias, el copyright.

Así, es importante remarcar que el proceso de mercantilización de las tierras y otros recursos intensivos en materia/energía se da simultáneamente con el relativo a los conocimientos. En ambos casos aparecen las regulaciones capitalistas del acceso, delimitando exclusiones e inclusiones. Y en ambos casos estas regulaciones abren el camino a escisiones entre sujetos que tienen o no acceso a las distintas clases de recursos. A la vez, hay otro paralelismo que contribuye con la conformación de las clases capitalista material y capitalista cognitiva: lo que le ocurre a la monarquía –y en cierta medida a algunos nobles- respecto de los recursos materiales, le sucede a la Iglesia en relación a los conocimientos. De tener un control casi absoluto sobre éstos en el período previo, pasa ahora a verse envuelta en una serie de batallas que, cada vez más, resultan en derrotas. Algunas son las que surgen de la Reforma protestante¹⁵. Pero las más notables son las asociadas al ascenso de la ciencia moderna y de modo más profundo, a la racionalidad instrumental. No interesa aquí tanto el contenido de los avances científicos, sino el hecho de que éstos disputaron exitosamente a la Iglesia la titularidad del saber. La clase clerical, en tanto rentista cognitiva, quedó herida, y su rebaño europeo de almas, proporcionalmente reducido. No obstante, las conquistas ultramarinas de las coronas compensaron con creces tales derrotas. En efecto, pese a la pérdida del monopolio cognitivo y a la emergencia de otros oferentes para el mercado europeo, el aporte de un volumen masivo de “demandantes” de cristiandad contribuyó a mantener la salud económica de la clase clerical.

¹⁵ Resulta significativo que uno de los factores que precipitaron el movimiento de la reforma haya sido el uso escandaloso del monopolio cognitivo: la venta de toda clase de indulgencias, butacas privilegiadas en el teatro celestial y otras mercancías divinas.

Figura 3
Las clases sociales en el capitalismo mercantil



Fuente: Elaboración propia.

6. Del Capitalismo Industrial al Capitalismo Informacional

El análisis del devenir de las clases en este extenso período requiere, por lo menos, una división. En primer lugar discutiremos el período que va entre la primera revolución industrial y la difusión del taylorismo; un “largo siglo XIX”, que va aproximadamente de las últimas décadas del siglo XVIII a las primeras del XX. Luego, nos ocuparemos del período que va, aproximadamente, desde la década de 1930 hasta la de 1970.

6.1 El largo siglo XIX

Entre fines del siglo XVIII y las primeras décadas del siguiente no sólo tienen lugar un conjunto de revoluciones políticas decisivas; también ocurre la más virulenta transformación económica de la que la humanidad hubiera tenido noticias: la revolución industrial (Hobsbawm, 1988). Las máquinas se expanden, el hombre domina las materias y energías, los procesos productivos se racionalizan y el afán de lucro clava su bandera en todas las cumbres. El capital y el trabajo terminan de librarse de sus ataduras feudales, y la dicotomización entre estas clases se vuelve cruda.

Más específicamente, el capitalismo industrial implica, ante todo, el antagonismo entre los capitalistas industriales (4) y los trabajadores industriales (8). Se trata, en los dos casos, de sujetos que lucran –unos- o laboran –los otros- a través de distintos niveles de acceso –y exclusión- sobre recursos intensivos en m/e.

En efecto, la industria maquinizada fue paulatinamente destruyendo a su paso toda posibilidad de competencia de aquellas fracciones del capital material y cognitivo que no se treparan a la ola de la modernización productiva, sobre todo en el ámbito urbano, pero también paulatinamente en el rural. Así, tanto los pequeños capitalistas manufactureros, los arrendatarios y los comerciantes, como los pequeños capitalistas artesanales, en síntesis, el conjunto de los capitalistas materiales y los capitalistas cognitivos de la etapa previa, que ayer luchaban contra las trabas feudales, hoy se fundían en la gran clase de capitalistas materiales (industriales)¹⁶. Otros de ellos, perecían en el camino, pasando a formar parte de distintos rubros de la masa de trabajadores materiales, y sólo algunos pocos lograban sobrevivir.

Así, mientras que en las ciudades los capitalistas industriales se mecanizaban progresivamente y se apropiaban de una buena parte de las materias; en el campo, a los capitalistas materiales agrarios, habría de sumárseles la vieja nobleza que adquiriría la forma del terrateniente moderno (7) –rentista por excelencia de la presente etapa-, y que hacía lo propio con otra buena parte de ellas, las tierras¹⁷.

Paralelamente, la clase trabajadora industrial (8) (Marx, 1867; Coriat, 2001) –la clase de trabajadores materiales-, engrosa sus filas¹⁸, al ritmo que pierde el monopolio de una parte importante de sus recursos cognitivos a manos del capital.

¹⁶ La creciente necesidad de maquinización, al mismo tiempo que operaba un fuerte cambio en los términos de la competencia, obligaba a inversiones cada vez mayores, llevando poco a poco a los capitales a atraerse mutuamente. A modo ilustrativo: según los informes oficiales de inspectores fabriles en Inglaterra, citados por Marx: “De 1861 a 1868, pues, desaparecieron 338 fábricas algodoneras; esto es, una maquinaria más productiva y más amplia se concentró en las manos de un número menor de capitalistas.” (Marx, 2003: 530)

¹⁷ “Abrid el registro del censo de 1861 y hallaréis que el número de los propietarios territoriales de sexo masculino en Inglaterra y en el País de Gales se ha reducido de 16.934 en 1851, a 15.066 en 1861, es decir, la concentración de la propiedad territorial ha crecido en diez años en un 11%” (Marx, 1864, Manifiesto Inaugural de la Asociación Internacional de los Trabajadores, Fundada el 28 de septiembre de 1864, en una Asamblea Pública celebrada en Saint Martin's Hall de Long Acre, Londres)

¹⁸ A lo largo del siglo XIX, en Inglaterra, la mano de obra empleada en el sector industrial crece a ritmo acelerado, invirtiendo la proporción inicial en relación al sector agrícola. Así, mientras que en 1801 la mano de obra empleada en el sector industrial alcanzaba un 29% contra un 35, 5% en el sector agrícola; en 1901, el sector industrial empleaba un 46% contra tan sólo un 9% empleado en el sector agrícola (Dean y Cole, 1967).

En efecto, la introducción de la maquinaria significa, ante todo, la traducción y objetivación de los saberes obreros en artefactos apropiables ahora directamente por el capital¹⁹. Tal como afirma Coriat (2001), la industria manufacturera debía inevitablemente servirse de personas que portaran saberes productivos para, luego, apropiarse de sus resultados²⁰. La máquina, por el contrario, permite saltarse este eslabón, al imitar y sistematizar –al piratear más que extirpar (Zukerfeld, 2010)- los saberes del obrero.

De este modo, la industria maquinizada conlleva, de un lado, la utilización de una mano de obra descualificada, habilitando la incorporación de niños y mujeres a los procesos productivos –la “cheap labour” (Marx, 2003: 561)-; de otro lado, expulsa una cantidad de mano de obra, que pasará a formar otra fracción de esta clase trabajadora industrial, el llamado ejército industrial de reserva, que participa sólo temporariamente de la producción²¹.

La descripción centrada en los obreros de la industria no debe opacar el hecho de que los trabajadores materiales incluyen a muchos trabajadores del sector servicios –que se incrementan día a día al calor de las grandes ciudades- tales como mensajeros, transportistas, trabajadores domésticos, etc., así como a muchos otros del ámbito rural. En conjunto, todos ellos comparten el hecho de laborar funda-

¹⁹ En Los Grundrisse, Marx sugiere dicha situación:

La acumulación del saber y de la destreza, de las fuerzas productivas generales del cerebro social, es absorbida así, con respecto al trabajo, por el capital y se presenta por ende como propiedad del capital, y más precisamente del capital fijo, en la medida en que éste ingresa como verdadero medio de producción al proceso productivo. (Marx, 1972 [1857]: 218)

²⁰ En palabras del autor:

Recorrer el campo de las relaciones de clases a lo largo de todo el siglo XIX, en el que resuena incesantemente el grito de los fabricantes en busca de obreros “hábiles” y “disciplinados”. Entonces aparece la verdad desnuda: el obrero de oficio, heredero de los “secretos” del gremio, sigue siendo la condición ineludible, la figura necesaria de la manufactura. Más aún, la industria, en su conjunto y como tal, depende de él. A este respecto confiesa Ure que durante setenta años “las manufacturas fueron débiles e inestables”, al estar obligadas a desplazarse a donde hubiera obreros hábiles (Coriat, 2001: 8).

²¹ El mismo incluye las tres subcategorías identificadas por Marx (2005) –fluctuante, latente, estancada-, las cuales, al margen de sus nominaciones, refieren a trabajadores temporarios tanto en el ámbito rural como urbano, es decir, a trabajadores que comparten las características del obrero activo que hemos descrito, pero que, fundamentalmente por los movimientos del capital, sólo forman parte ocasionalmente de los procesos productivos del “capital normal” (Marx, 2005).

mentalmente en base a sus músculos, auxiliando al conocimiento portado por las máquinas.

El conjunto de estos movimientos tendrá como resultado el vaciamiento brutal de la clase de los trabajadores por cuenta propia (5), hasta aquí constituida por pequeñas explotaciones agrícolas y el artesanado independiente sobreviviente en las ciudades. Esta clase de los trabajadores queda muy relegada durante este período y no volverá a llenarse de un número considerable de integrantes hasta la entrada al próximo período, sobre todo, bajo el influjo de los profesionales por cuenta propia.

Ahora bien, aunque muy inferiores cuantitativamente hablando, en este período comienzan a cobrar dimensión nuevas clases de capitalistas y trabajadores cognitivos. Es sabido que todavía y hasta la segunda mitad del siglo XX, las regulaciones sobre el conocimiento diferenciaban claramente entre las creaciones industriales -o de bienes económicos- y el área artística y literaria -o de bienes culturales-²².

De este modo, podemos encontrar, por un lado, una modesta clase de inventores individuales ligados a la revolución industrial (2)²³, cuyas ganancias se basaban en el patentamiento de maquinarias de diversos tipos: James Watt y su máquina de vapor; James Hargreaves y la Spinning Jenny; Richard Arkwright y la WaterFrame; Samuel Crompton y su Spinning Mule son algunos ejemplos. Serán años más adelante, del otro lado del Atlántico, donde florezca esta clase²⁴.

Por otro lado, existe otro conjunto de capitalistas cognitivos (2), abocados al área artística, literaria o de bienes culturales en general, incipientes industriales de la información. En efecto, libros, diarios y revistas, pero también obras teatrales, etc.

²² Si bien ya en el año 1893 había sido creada la Unión de Oficinas Internacionales para la Protección de la Propiedad Intelectual (*BIRPI*, por su acrónimo en francés) -representando la fusión de los Tratados de Berna y París-, se puede decir que hasta su mutación a la OMPI, en 1967, esto es, hasta los albores del capitalismo informacional, el organismo unificador era puramente nominal (Zukerfeld, 2010: Volumen II: 145).

²³ Aquí la importancia radica en delinear su presencia, no así en sobrestimarla. En efecto, hacia principios de este período, entre las décadas de 1820 y 1830, las patentes concedidas en Inglaterra rondaban la centena, pero este número iba en ascenso. Hacia la década de 1860, el número llegaba a 600 (Zukerfeld, 2010: vol II: 134)

²⁴ Por ejemplo: Samuel Colt (1835, Revólver autorecargable), Samuel Morse (1837, Telégrafo y código Morse), Charles Goodyear (1844, Neumáticos); Alexander Graham Bell (1876, Teléfono) Thomas Edison (1877, 1879, Fonógrafo, Lámpara incandescente, entre otros) George Eastman (1887, Cámara Fotográfica Kodak) Hermanos Wright (1903, avión) Henry Ford (1908, 1913, Ford T, Línea de montaje) (Zukerfeld: 2010, Vol II: 136).

se tornan una necesidad de las ciudades, al tiempo que se promulgan las primeras leyes de enseñanza primaria obligatoria, que poco a poco van expandiendo el mercado productor y consumidor de aquellos²⁵. La escuela y los libros que circulan en la época vienen a imbuir, a cada vez más sectores, de diferentes tipos de conocimientos, entre los que los valores y normas de la sociedad industrial no ocupan un lugar menor (Zukerfeld, 2010)²⁶. También la clase política y administrativa –las burocracias weberianas-, maestros, arquitectos y otros profesionales –laborando bien para los Estados, bien para empresas capitalistas-, forman parte de este aún naciente cognitariado, un conjunto de trabajadores intelectuales (6). Esta capa de capitalistas y sus trabajadores, son en número mucho más relevantes que la capa de los inventores, aunque no por ello, más importantes.

En síntesis, un conjunto de trabajadores intelectuales al servicio de un todavía modesto pero no menospreciable capital cognitivo (aunque también de los organismos estatales), se desenvuelve lentamente durante el período bajo análisis. Para principios de siglo XX ya nos encontramos clases cognitivas –capitalistas y trabajadoras- bien desarrolladas.

Finalmente, debemos observar el engrosamiento de la de los excluidos (9). Estos están alimentados, en este período, por la categoría más baja del ejército

²⁵ Siguiendo a Mollis (1993), en la segunda mitad del siglo XIX casi todos los países europeos tenían sus leyes sobre enseñanza general obligatoria, al punto de existir en Inglaterra un acta (la Factory Act de 1802) que imponía a los propietarios textiles la obligación de crear escuelas en las fábricas. La autora señala que para 1857 la enseñanza se encontraba ya expandida y que aquello se dejaba ver en la reacción de la Iglesia: “El obispo Samuel Wilherforce advertía que “con tanta instrucción por todas partes, pronto no tendremos servidumbre””. (Mollis, 1993).

Hacia fines del siglo XIX la educación primaria acrecentaba el número de sus educandos progresivamente. En la década de 1870 el enrolamiento en educación primaria en Estados Unidos alcanzaba a más de un 60% de la población (en Zukerfeld, 2010, vol II: 72).

²⁶ En efecto, la difusión de la escuela y de los libros – que habilita las nuevas formas que adoptan las clases trabajadora y capitalista cognitivas de este período-, interactúa con la forma en que lo hace la mentada capa de inventores individuales. Aquellos colaboran en la difusión de un tipo particular de figura de inventor héroe individual. Benjamin Franklin, es destacado ya por Max Weber (1969 [1905]) por el uso meticuloso del tiempo, la racionalidad instrumental, la búsqueda de rédito económico con una fuerte base moral. Mucho después, los libros de biografías se constituyen en hitos para la conquista de un espacio de legitimidad social para los inventores. En 1842 y 1861 se publican dos textos que por primera vez se consagran a la misión sistemática de erigir a los inventores como figuras épicas (Cooper, 2003). Ellos son, respectivamente, el de Henry Howe, *Memoirs of the Most Eminent American Mechanics* y el de Samuel Smiles, *Lives of the Great Engineers*. [...] Este género efectúa con naturalidad el vínculo inconscientemente ideologizado entre sujeto particular y devenir inventivo. (Zukerfeld 2010, vol II: 137).

industrial de reserva marxiano: el pauperismo²⁷. “El pauperismo constituye el hospicio de inválidos del ejército obrero activo y el peso muerto del ejército industrial de reserva” (Marx, 2005: 802), y está formado por inválidos, obreros en edad no activa, enfermos crónicos, mutilados, etc., en síntesis, personas degradadas y que, en su mayoría, han sido expulsadas por el propio trabajo. De esta forma, el pauperismo, propio de esta época, viene a sumarse al lumpenproletariado de la época previa, que no desaparece.

6.2 Maduración y descomposición del industrialismo en el siglo XX

Como indicamos más arriba, este período se inicia entre las dos Guerras Mundiales y concluye hacia la crisis económica mundial de mediados de la década del setenta. En líneas generales, los llamados Treinta años Gloriosos constituyen un período de estabilización de la sociedad salarial, marcados por la impronta del Estado de Bienestar²⁸ que, mediante políticas keynesianas²⁹, arbitra las relaciones capital-trabajo (Castel, 2010; Coriat, 2001; Hobsbawm, 2011; Offe, 1996).

Por supuesto, el período sigue hegemonizado por los capitalistas industriales, en tanto que concreción de los capitalistas materiales (4). Sin embargo, cabe mencionar algunos cambios notorios.

²⁷ Cabe aclarar que si se sigue al pie de la letra el escrito de Marx en lo relativo al ejército industrial de reserva -el cual es, además, bastante impreciso-, la clase que aquí identificamos como la de excluidos, no coincide estrictamente con todo el pauperismo identificado por él, sino, solamente con una parte. Para Marx hay tres fracciones de pauperismo, de las cuales, sólo la tercera constituye a los excluidos en este esquema. En efecto, las fracciones primera y segunda de pauperismo, según Marx, son una fracción de clase “apta para el trabajo” y potencialmente apta -“se los alista rápida y masivamente en el ejército obrero activo”-, respectivamente (Marx, 2005, Tomo I, Vol III: 802 y ss). Estas dos son, en nuestro esquema, una fracción de los trabajadores industriales.

²⁸ El Estado de Bienestar se caracterizó por impartir políticas tendientes a garantizar la seguridad social de los ciudadanos, de manera tal que, en esta etapa, se suele hablar de la constitución del “sujeto de derecho”. Entre aquellas políticas se destacan las regulaciones en materia de pensiones jubilatorias, acceso a la salud pública, seguro de desempleo, derecho a la educación, la cultura y otros servicios públicos aplicados al conjunto de los ciudadanos y no sólo a los trabajadores (Castel 2010; Offe, 1996), todas políticas que, naturalmente, tendrán un impacto sobre la clase trabajadora y excluida.

²⁹ Como es sabido, la manifestación más palmaria del pensamiento económico keynesiano tendiente a sostener la demanda efectiva es la política de Pleno Empleo.

En primer lugar, en esta etapa, cobra un protagonismo cuantitativo inusitado la clase de los trabajadores de cuello blanco, como prototipo de los trabajadores cognitivos (6) -técnicos, profesionales, científicos y administrativos, pero también políticos, maestros y trabajadores de la industria del entretenimiento- (Wright Mills, 1969 [1951]; Lipset y Zetterberg, 1963, Camino Sembler, 2006)³⁰. Una masa importante de ellos estará alojada, naturalmente, en el sector servicios, que progresivamente crece durante este período; pero otra, porción relevante se ubicará en el sector industrial, en el seno de las fábricas, en un contexto en el cual el acceso a la educación primaria y secundaria continúa en ascenso y en donde comienzan a despejar la educación terciaria y universitaria³¹. Esta tendencia es, en términos generales, compartida por todos los países que han entrado en el industrialismo (Meyer, Schofer, 2006; Windolf, 1992; Barro, 1991) (en Zukerfeld, 2010, vol II: 72). En efecto, los hijos de la clase obrera ahora se encuentran en condiciones de abandonar la tradición familiar del trabajo manual, para ingresar a la clase trabajadora cognitiva (Castel, 2010), lo cual implica el pasaje de una importante masa de trabajadores desde el casillero (8) al (6).

Pero, decíamos, también en el interior de las fábricas. En efecto, el Taylorismo primero y el Fordismo o modelo de producción en masa que viene a complementarlo, impactan fuertemente en los procesos productivos y la naturaleza del trabajo, disminuyendo la presencia de los trabajadores materiales o de cuello azul (8) y aumentando la de los cognitivos (6). En este trayecto, se configura la pérdida del monopolio que los obreros industriales conservaban sobre sus saberes productivos. Ciertamente, la organización científica del trabajo opera una traducción de dichos

³⁰ Daniel Bell nos ofrece algunos números. Hacia 1956, el número de trabajadores de cuello blanco “por primera vez en la historia de la civilización industrial” superaba al de los trabajadores de cuello azul. Ya hacia 1970 los trabajadores de cuello blanco superaron a los de cuello azul en más de cinco a cuatro. Más específicamente, para el año 1964, Bell identifica que un 44% de la población son trabajadores de cuello blanco y un 33% lo son de cuello azul. En términos sectoriales, hacia 1969 el 60% del PBI era aportado por el sector de servicios (con una masa trabajadora del 60% dentro ocupada en el mismo); mientras que la industria representaba un aporte de 35% (casi la mitad) al PBI y la agricultura tan sólo un 3% (Organización para la Cooperación y el desarrollo Económico (París, 1969), citado en Bell, 1973: 11-12).

³¹ Respecto de la educación terciaria, los números -más modestos que en el caso de la educación primaria y secundaria que alcanzaba a un 80% de la población estadounidense-, indican que de un 5% de población enrolada en 1930, llegó a un 20% hacia la década de 1960. Por otro lado, podemos observar el crecimiento relativo de la cantidad de egresos en los Estados Unidos. Los egresados de *High School* crecen un 115% entre 1930 y 1960; al mismo tiempo, aquellos con título de *Bachelor* lo hacen en un 75% aproximadamente (Zukerfeld, 2010: 71-73).

saberes, desde las subjetividades de los trabajadores hacia la codificación en manuales de procedimientos de propiedad corporativa³². Luego, la cadena de montaje y la cinta transportadora significarán -tal como lo habíamos identificado para el caso de la maquinaria industrial- la traducción de los mismos a las máquinas, imponiendo éstas, además, el ritmo de trabajo justo. Así, a medida que progresa la diversificación y complejización de los procesos productivos industriales, el trabajo en la fábrica depende cada vez menos de la energía vital de los trabajadores³³ y cada vez más de las máquinas y de los conocimientos de los trabajadores cognitivos.

En segundo lugar, en este período, muchos trabajadores, sobre todo cognitivos (profesionales liberales, Bell, 1973), pero también -aunque en menor medida- materiales (taxistas, gasistas, etc.), confluirán en la clase de trabajadores por cuenta propia (5). Aunque el crecimiento de esta clase se ubica, sobre todo, hacia fines del siglo XX, podemos observar que en este momento vuelve a crecer lentamente³⁴.

En tercer lugar, la clase de los excluidos (9) se ve en gran parte reducida y resignificada gracias al mentado Estado de Bienestar. Subsiste, entonces, lo que podemos llamar la clase de los marginales. Los términos “masa marginal” (Nun, 2003) o “polo marginal” (Quijano, 1971), aun con sus diferencias, aluden a una masa de personas desempleadas que, tanto en el ámbito urbano como rural, se refugian en actividades de subsistencia, tales como la recolección de residuos, la venta callejera, etc. Todas actividades precarias, que requieren de un nivel de acceso ínfimo a RIME y RIC, pero que, en efecto, cuentan con cierta contención por parte del Estado (Castel, 2010).

³² Teniendo en cuenta que el saber en la mente obrera no es asequible directamente, sino, fundamentalmente a través de la apropiación del producto en donde el saber se ha objetivado, es interesante observar dos cuestiones al respecto de los Manuales de procedimiento. La primera es que los mismos conllevan la codificación de los saberes obreros en información, en la cual pesa de forma disímil la regulación capitalista en relación al producto. La segunda es que dicha información adopta un lenguaje del cual progresivamente se podrá excluir al obrero. Como indica Zukerfeld (2010), los manuales de procedimiento, con el correr de los años, van adoptando fórmulas y lenguajes científicos cada vez más complejos.

³³ Al interior de los obreros materiales, ha de destacarse que el peso de los recursos cognitivos, en relación al período previo, también es mucho mayor. Entre otros factores, el reemplazo de “máquinas universales” por “máquinas especializadas” requiere de fracciones obreras certificadas (Coriat, 2011).

³⁴ Aunque no contamos con datos del cuentapropismo durante período, al menos, podemos observar que en Inglaterra, a principios del siglo XX, casi un 10% de la población estaba empleada en el servicio público o las profesiones liberales. (Dean y Cole, 1967).

En cuarto lugar, la clase capitalista cognitiva (2), tal como en el período previo, está conformada aún por capitalistas que lucran con dos tipos de conocimientos distintos: aquellos que lo hacen con conocimientos de aplicación industrial y aquellos que lo hacen en base a obras artísticas y literarias. Los unos y los otros, aquella capa de inventores y autores individuales identificados años atrás, comienzan a crecer en tanto actores corporativos y a invertir cada vez mayor cantidad de recursos (en sus departamentos de I+D, en el caso de los primeros. Vid. Drahos y Braithwaite, 2004)³⁵. La noción del creador individual comienza a ser una traba para la acumulación de las empresas (Zukerfeld, 2010: Vol II: Cap IV)³⁶.

Así, de un lado la industria de la radio, la música, el libro, el cine³⁷ y la televisión, masificada para fin del período, por un lado, ascienden vertiginosamente. De otro, lo hacen también las industrias química (en sus diversas facetas) y farmacéutica. .

En quinto lugar, cabe advertir que durante este período, de manera incremental, muchos de los capitalistas cognitivos mentados se empiezan posicionar como clase de capitalistas a secas (1), esto es, capitalistas cognitivos y materiales a la vez. La Ford Motor Company, por ejemplo, comienza a tener sus activos materiales fuerte-

³⁵ IBM constituye un ejemplo paradigmático de aquello. Luego de la segunda guerra mundial, momento en que IBM acaparaba entre el 65 y el 70% del mercado mundial de las computadoras, sus gastos en I+D equivalían aproximadamente una décima parte del total del gasto en I+D de los EEUU. (Drahos y Braithwaite, 2004: 6)

³⁶ Tal como lo narra Lessig (2005), un caso ilustrativo hacia comienzos de esta etapa es la invención de la radio FM por parte de Armstrong:

El día después de la Navidad de 1933 a Armstrong se le otorgaron cuatro patentes por su invención más significativa —la radio FM. [...] Pero en la época de su invento, Armstrong trabajaba para la RCA. El invento de Armstrong amenazaba el imperio AM de la RCA, así que la compañía lanzó una campaña para ahogar la radio FM. [...] [La RCA] Se negó así a pagarle derechos a Armstrong. Durante cinco años, Armstrong peleó una cara guerra de litigios para defender las patentes [...] justo cuando las patentes expiraban, la RCA ofreció un acuerdo con una compensación tan baja que ni siquiera cubriría las tarifas de los abogados de Armstrong. Derrotado, roto, y ahora en bancarrota, en 1954 Armstrong le escribió una breve nota a su esposa y luego saltó desde la ventana de un decimotercer piso. (Lessig: 2005, 250 y ss.)

³⁷ El caso de la industria del cine contiene historias relativas a los derechos de autor, pero también constituye un buen ejemplo del monopolio sobre conocimientos tecnológicos durante el siglo XX. Es sabido que Hollywood nació escapando de litigios y pagos de patentes a Thomas Edison. Lo destacable, para nuestros fines, es que Edison finalmente recurrió a un acuerdo con las principales compañías cinematográficas de la época a través de la formación de un cartel de patentes, la Motion Picture Patents Company.

mente ligados a la titularidad sobre derechos de propiedad industrial: marcas, diseños, patentes. O las industrias AT&T que basadas, de un lado, en ingentes masas de patentes y derechos sobre telecomunicaciones y, de otro, en 5 billones de dólares en recursos físicos, eran en los años '30 la empresa más capitalizada del mundo (Johns, 2009: 405-412).

Finalmente, en este período hay un desarrollo de los dos tipos de rentistas que mercería un análisis más detallado del que le daremos aquí. Paradójicamente, el aspecto más relevante es que ambos se emparentan y en cierta medida, se vuelven parte de una única clase, la de los *rentistas financieros analógicos* (3 y 7). Esto es, la financierización de la economía mediante la masificación de las acciones, títulos públicos y otras herramientas financieras, diluye parcialmente su origen. En el mercado secundario, los titulares de esos instrumentos no se diferencian si sus derechos rigen sobre obras cinematográficas o recursos minerales. Les agregamos la adjetivación de “analógicos” para destacar que sus operaciones dependen de tecnologías de procesamiento y almacenamiento de la información de esa especie: el telégrafo y el teléfono, el papel y la máquina de escribir, la pluma y el billete. Esto, claro, cambiará en el período siguiente.

7. Las clases sociales en el Capitalismo Informacional

Este apartado abarca un período que comienza a mediados de la década del setenta y llega hasta nuestros días. Se inicia, entonces, con un conjunto de cambios sociales, económicos, culturales y, claro, tecnológicos, que resultan en una profunda reestructuración capitalista, configurando la fase del Capitalismo Informacional o Cognitivo (Vid. especialmente Castells, 1997; pero también Boutang, 1999; Rullani, 2000; Vercellone, 2011).

Las primeras clases que nos ocupan son, naturalmente, los trabajadores y capitalistas cognitivos. Ellas toman la forma específica de trabajadores y capitalistas *informacionales* (6 y 2). ¿De qué se trata el trabajo informacional?³⁸ De una actividad

³⁸ En relación a lo dicho, ha de tenerse en cuenta que el trabajador cognitivo por excelencia de esta etapa —el informacional— no se confunde necesariamente con el sector servicios. Un programador de software puede formar parte de una empresa que basa sus ganancias en la venta de servicios asociados, pero él mismo no es

en la que el trabajador tienen por principal medio de trabajo a un bien informacional secundario –una pc, Tablet, netbook o similares- y cuyo principal output en el proceso productivo es un bien informacional –es decir, que producen básicamente información-, pero, además, primario –es decir, un bien hecho puramente de información específicamente digital (Zukerfeld, 2010)³⁹. El trabajo informacional ha sido medido especialmente en los EE.UU., y se ha encontrado que a principios del milenio ya ocupaba a la mayor parte de la fuerza de trabajo (Apte y Nath, 2007; Wolf, 2006)⁴⁰. En definitiva, en su actividad no tiene mayor costo e importancia el acceso a la propiedad material física sobre el recurso productivo por excelencia (las tecnologías digitales, de precios decrecientes para una capacidad constante), sino, sus propios recursos cognitivos aplicados durante el proceso productivo y objetivados hoy en un bien informacional⁴¹, regulados fundamentalmente por la propiedad intelectual.

Un punto importante en relación a este tipo de trabajadores -y que se vincula, entre otras cosas, con la ambivalencia de su principal medio de producción-, es que sus recursos cognitivos, a diferencia de la etapa previa, no necesariamente son adquiridos en instituciones formales o, mejor, que estos trabajadores calificados no son necesariamente titulados. De hecho, puede argüirse que en términos de explicación del valor agregado, la educación formal viene a perder peso frente a otras

un trabajador de servicios sino un trabajador informacional, en la medida en que su actividad se objetiva en un bien (Hill, 1999).

³⁹ Naturalmente el trabajo informacional no es homogéneo. Un *data entry* es tan informacional como un periodista o un programador de software y, sin embargo, es probable que los segundos deban invertir mucho más tiempo y costos en sus recursos cognitivos –ya sea en la educación formal, informal y no formal-, pero en términos relativos a otros sujetos, siempre estamos hablando de trabajos cuya labor depende más de recursos intensivos en conocimientos, que de energías vitales y que comparten más características de las que los distinguen.

⁴⁰ Aunque la forma de medir el sector información y el trabajo informacional merecería algunas discusiones, baste aquí arrojar algunos datos que puedan apoyar esta afirmación. En un trabajo abocado a la medición del PBI, la fuerza de trabajo y los salarios del sector información en EE.UU., Apte, Karmarkar y Nath (2008) indican que la participación del sector información en el PBI había alcanzado el 63% en 1997. Al mismo tiempo, los trabajadores informacionales ya eran constituían en 1999 cerca del 50% del total del empleo (Apte, Karmarkar y Nath, 2007: 9).

⁴¹ Tal como observamos en el caso de los manuales de procedimientos, durante el taylorismo, el hecho de que el producto de su trabajo sea información codificada de manera digital pone en el centro de la escena la forma en que los conocimientos portados en el bien pueden ser apropiados o pirateados por otros (capitalistas y no capitalistas), fundamentalmente a raíz de la características de replicabilidad o clonación con costos tendientes a cero de dicha información (Varian, 1996; Cafassi, 1998; Boutang, 1999; Blondeau, 1999; Rullani, 2000; Piscitelli, 2001).

formas de adquisición de conocimientos⁴². El propio medio de trabajo es una poderosa herramienta para la incorporación de saberes informales (a través de tutoriales, videos, foros, etc.). Del mismo modo, la mentada ambivalencia del medio de trabajo se manifiesta en la potencialidad de la misma para construir redes de reconocimiento o, capital social, en términos de Bourdieu (1985). Paralelamente, cabe notar que, a diferencia de los trabajadores de la etapa previa, de las profesiones liberales y de los trabajadores materiales del sector servicios, los trabajadores informacionales tienen un tránsito fluido hacia el terreno del cuenta-propismo (5). Ciertamente, el abaratamiento de un medio de producción como la computadora es un elemento definitorio. Pero no solamente: la infraestructura que requiere un trabajador informacional (espacio, energía, artefactos de otra índole como módems, teléfonos, etc.) es asimilable o bien al propio espacio doméstico o bien a un espacio menos costoso en términos relativos. Naturalmente, las condiciones de infraestructura, aunque en proporciones diferentes, también se modifican en el caso de las empresas.

En el ámbito capitalista, las actividades económicas más rentables se concentran en la forma excluyente de propiedad intelectual, pero, además, las mismas son de lo más diversas: la industria de los medicamentos y la biotecnología⁴³, la indus-

⁴² Durante este período continúan en ascenso los titulados universitarios, de Maestría y Doctorado. Por ejemplo, para el período 1964-1975 “la tasa de crecimiento de la clase profesional y técnica como un todo ha sido el doble de la tasa media de crecimiento de la fuerza de trabajo, la tasa de crecimiento de los científicos e ingenieros ha sido el triple de la tasa de la población trabajadora”. (Bell, 1973: 11). Sin embargo, desde fines del período industrial, se observa un cambio en la relación de la educación formal con el PBI. En efecto, a partir de la década del '70 dichas pendientes comienzan a divorciarse. “Mientras el ‘capital humano’ crece notablemente más que el producto entre 1900 y 1950, y algo más entre 1950 y 1970, a partir de éste último año la relación se torna descendente” (Zuckerfeld, 2010: vol. II, 247).

⁴³ En palabras de Rifkin, “La vida comercial del siglo XXI estará dominada conjuntamente por las ciencias de la información y las ciencias de la vida”, dentro de lo cual las segundas representan un 15% de la economía de EE.UU. (Rifkin, 2000: 35). En este marco, cabe resaltar dos giros importantes en la legislación estadounidense que contribuyeron –sino impulsaron– el crecimiento en materia de patentes en el área de la biotecnología. En primer lugar, el famoso fallo Diamond-Chakrabarty en 1980. En dicho año se concede por primera vez el patentamiento de un organismo genéticamente modificado a la General Electric. Considerándolo como una manufactura, este fallo habilitó, a partir de entonces, no menos que el patentamiento de organismos vivos.

Esta decisión fue la primera de una larga serie que finalmente llevó a la patentabilidad de los genes y de secuencias parciales de genes. Así, hoy en los Estados Unidos se han acordado o solicitado más de 50.000 patentes sobre secuencias o secuencias parciales de genes...*abriendo la vía para una verdadera mercantilización del conocimiento científico* (Orsi, 2002, Orsi y Moatti, 2002) (citado en Orsi y Coriat, 2003:3).

tria de contenidos audiovisuales⁴⁴ y de la música, la producción de software y servicios informáticos⁴⁵, todos estos rubros productivos se funden en la capa de capitalistas informacionales(2), que se constituyen como la fracción hegemónica del capital durante este período⁴⁶. Dicha heterogeneidad y unidad se corresponde, naturalmente, con el matrimonio que la institución de la propiedad intelectual ha logrado consumir entre aquellos conocimientos de aplicación industrial o tecnológica y aquellos conocimientos artísticos que hasta la década del setenta no se conocían entre sí. En efecto, del mismo modo en que el acceso a bienes regulados por la PPF pierde peso frente al acceso a los conocimientos para el trabajador informacional, este tipo de capitalistas no se preocupa por acaparar recursos intensivos en m/e⁴⁷, sino, sobre todo, intelectuales. Un ejemplo prototípico:

En segundo lugar, aunque de menor trascendencia, la Bayh-Dole Act en 1981, que habilita a universidades y pequeñas empresas a patentar inventos que sean desarrollados con fondos federales, a partir de lo cual, por un lado, “los siguientes cinco años, estas organizaciones incrementan en un 300% las patentes en biología humana” y, por otro, muchos de los científicos del ámbito académico se ven impulsados a erigir su propio emprendimiento, produciendo que “La mayoría de los conocimientos patentados por el sector público fluyeran al sector privado vía *licensing*” (Draho y Braithwaite, 2004: 26-28, traducción propia).

⁴⁴ Castells (2009) identifica la forma en que se informatizan estos grandes “conglomerados audiovisuales” a través de fusiones y alianzas estratégicas. Además de la concentración que los caracteriza (en 2006, sólo cinco compañías representaban el 79% de la producción cinematográfica y el 55% de la distribución mundial), las compañías de medios de comunicación comienzan a entrar en Internet, al tiempo que estas últimas van creando alianzas con empresas de medios.

La mayor adquisición de un grupo mediático por parte de otro hasta la fecha fue la compra por 164.000 millones de dólares de Time Warner, un grupo tradicional, por parte de America Online (AOL), un nuevo negocio de Internet. [...] En los últimos años, la difuminación de las fronteras entre empresas de Internet, de medios y de telecomunicaciones se ha acelerado aún más. En 2005 News Corp compró InterMix, empresa matriz de la red social MySpace; en 2007, Google adquirió YouTube; en 2007, NBC y News Corp lanzaron Hulu.com para intentar competir con el servicio de vídeo iTunes de Apple y con YouTube de Google, etc. (Castells, 2009: 110-111).

⁴⁵ En los Estados Unidos,

entre 1995 y 1998, el sector de tecnología de la información, que representaba únicamente cerca del 8% del PIB estadounidense, contribuyó, en promedio, en un 35% al crecimiento del PIB. [...] El crecimiento previsto de la facturación en las industrias de Internet ascendía a 2 00.000 millones de dólares, en contraste con un crecimiento total de la facturación de la economía de Estados Unidos cercano a los 340.000 millones de dólares (Castells, 1996: 190-120).

⁴⁶ Tal expansión es constatada con el proxy de la Q de Tobin que mide la relación entre los activos cognitivos y los contables, al decir de Rifkin (2000:34)

⁴⁷ Muchas empresas han ido eliminando espacios físicos: los depósitos de archivo, los centros de atención al cliente, pero también los espacios de oficina. Apelando a un método que Rifkin califica de “hostelería”, las oficinas están a disposición para quien eventualmente pueda necesitarlas y, reserva mediante, utilizarlas.

Nike es, en todos los aspectos y en todos sus objetivos, una empresa virtual. Mientras que los consumidores es probable que piensen en esta empresa como en un fabricante industrial de calzado deportivo, de hecho la empresa es un estudio de investigación y diseño con una fórmula de marketing y de distribución sumamente elaborada. A pesar de ser la primera empresa mundial fabricante de calzado deportivo, Nike no posee ninguna fábrica, ni máquinas, ni equipamientos ni bienes inmobiliarios por así decirlo (Rifkin, 2000: 32).

Ahora bien, si una empresa como Nike representa el tipo ideal del capitalista informacional, el caso de la Ford Motor Company representa el tipo ideal de capitalista a secas (1). En efecto, una importante capa de capitalistas basa sus ganancias en el patentamiento o, más genéricamente, en la propiedad intelectual sobre sus productos o parte de ellos y, al mismo tiempo, en la venta de las unidades de los mismos. Esto es que Ford (pero también Sony y otras) posee tanto fábricas como laboratorios de I+D. Una característica particular que asumen los capitalistas en este período es que si, en alguna medida necesitan del obrero industrial, mucho más necesitan del trabajador informacional y, consecuentemente, de sus departamentos de investigación⁴⁸. En efecto, un factor importante lo constituye la vida útil de los productos: las ganancias de estos capitalistas provienen mucho más de los productos nuevos e innovadores que de la venta prolongada de un producto estandarizado.

Ahora, el crecimiento cuantitativo de los trabajadores informacionales se da de forma simultánea –y complementaria– con el crecimiento cuantitativo de trabajadores materiales, particularmente, una fracción de trabajadores manuales precarios (8) y de los excluidos (9), aumentando radicalmente la polarización entre estas clases (Castells, 1999; Rifkin, 2000; Zukerfeld, 2010)⁴⁹. Sigamos con el ejemplo de Nike,

IBM tiene en la actualidad, por todo el país, más de veinte mil empleados de ventas y servicios que utilizan oficinas compartidas mediante este sistema. Un estudio publicado por Harvard Business Review mostraba cómo al cambiar a ese sistema tipo hostelería, con el correspondiente cierre de oficinas no utilizadas y trasladándose a zonas más baratas, IBM había conseguido ahorrar 1.400 millones de dólares en gastos inmobiliarios (Rifkin: 2000: 21).

⁴⁸ Por ejemplo, a fines de los setenta Chrysler fabricó un modelo de auto en “54 meses, con 3.100 trabajadores”, mientras que años después logró fabricar un modelo en apenas más de la mitad del tiempo y con alrededor de una cuarta parte de trabajadores (Rifkin, 2000: 14).

⁴⁹ Por ejemplo, “Entre 1960 y 1991, todos menos el quintil más rico de la población mundial vieron descender su porcentaje de la renta, de tal modo que en 1991 más de 185% de la población mundial recibía sólo el 15% de su renta, una indicación más de un mundo más polarizado” (Castells, 1999: 64).

que permite anclar el contraste entre trabajo informacional- manual precario en un caso empírico:

La empresa basa sus ganancias en la venta de conceptos, trademarks, diseños, esto es, productos del trabajo informacional. Pero el complemento necesario – extremo, en este caso- es el del trabajo manual precario. Como es sabido, las subcontratistas de Nike se basan en el trabajo infantil y semiesclavo para bajar los costos. Los trabajadores de Vietnam, por ejemplo, cobran entre 1,60 y 2,25 dólares por día lo que, evidentemente, no les alcanza para alimentarse (Rifkin, 2000: 75).

Se trata de una capa de trabajadores materiales “vulnerables” (Castel, 2010), concentrados en los factores laterales de los procesos productivos, aunque no excluidos totalmente del mismo. En cambio, los excluidos (8) (Castel, 2010; Nun, 2003), durante la presente etapa, asumen la forma concreta de desempleados crónicos y pobres estructurales. Esta clase social, a diferencia de los vulnerables, “sobran, no se los necesita” (Nun, 2003), pero, al igual que ellos, observan una explosión cuantitativa inusitada (Castells, 1999). Naturalmente, la divisoria de aguas entre estas dos clases es muy difusa. Aunque los estados nacionales adoptan en distintas geografías y décadas diversas actitudes respecto de estos sectores, la diferencia más relevante respecto del período anterior es que los procesos productivos capitalistas prescindan de ellos. Así, ya sea que se trate de pobres subsidiados o completamente desamparados, el aparato productivo los siente más como un lastre que como un combustible.

Finalmente, hay que destacar que la digitalización incrementa la integración global de los rentistas cognitivos y materiales, entre sectores y naciones⁵⁰. Ya no se trata de rentistas analógicos, que poseen e intercambian papeles y títulos impresos, sino de *rentistas digitales* que trafican bienes informacionales. Por supuesto, las posibilidades de aceleración del multiplicador monetario que brindan las tecnologías digitales son descomunales, y favorecen que el rentismo se movilice rápidamente de un sector de la producción a otro.

⁵⁰ Como remarca Castells, “La integración global de los mercados financieros desde comienzos de la década de 1980 (...) tuvo un impacto espectacular en la disociación de los flujos de capital de las economías nacionales. [...] en proporción al PIB, las transacciones transnacionales se multiplicaron por 54 en el caso de Estados Unidos, por 55 en el de Japón y casi por 60 en el de Alemania (Castells, 1996: 136 y ss).

Figura 4
Las clases sociales en el capitalismo informacional

		Acceso a recursos intensivos en Materia/Energía		
		Excluyente	No excluyente	Sin acceso
Acceso a recursos intensivos en Conocimientos	Excluyente	1.Capitalistas	2.Capitalistas Informacionales	3.Rentistas Digitales
	No excluyente	4.Capitalistas Industriales	5. Cuentapropistas (informacionales y no)	6.Trabajadores Informacionales
	Sin acceso	7.Rentistas Digitales	8.Trabajadores Manuales Precarios	9.Excluidos

Fuente: elaboración propia.

Conclusiones

Este trabajo ha intentado ser una puesta en movimiento de un conjunto de categorías jóvenes. En el final de su recorrido es bueno señalar algunas de sus limitaciones. En efecto, para poder dar cuenta del ejercicio conceptual e histórico que nos hemos propuesto, en la extensión que un artículo de revista exige, hemos eludido toda clase de debates importantes. Por ejemplo, no discutimos con otras teorías *sobre* las clases y señalamos muy deficientemente qué ideas hemos tomado prestadas de ellas y cuáles no. No hemos incluido ningún estado del arte sobre la estratificación social y nuestras referencias históricas han sido breves, simplificadas y acomodaticias. Asimismo, hemos esquivado el bulto a la discusión respecto de la periodización del capitalismo y a las teorías alternativas a las de las clases sociales. En estos y otros temas, hemos tratado como axiomas a cuestiones que más bien deberían ser ofrecidas como hipótesis, puesto que admiten toda clase de visiones alternativas. Sin embargo, esto ha sido consecuencia de una elección, más que una imposibilidad. Enredarse en citas, interpretaciones y estados del arte es una activi-

dad de la que no renegamos, en la que nos ejercitamos de cuando en cuando y a la que volveremos en alguna versión más prolongada de esta obra. No obstante, hemos preferido aquí concentrarnos en delinear una propuesta, más que en trazar divisiones y contornos de las ajenas. Una propuesta que, con todas las limitaciones, parece poder aplicarse a distintas situaciones históricas. Que tan bien puede hacerlo es algo que habrán de juzgar los lectores de este y, mejor, de futuros y más específicos ensayos.

Referencias

- Apte, U., Karmarkar, U., & Nath, H. (2008). Information services in the US economy: value, jobs and management implications. *California Management Review*, 50 (3), 12-30.
- Apte, U. and Nath, H.K. (2007). Size, Structure and Growth of the US Information Economy. In *Managing In The Information Economy: Current Research Issues*, U.M. Apte, U.S. Karmakar, eds., Springer Science and Business Media.
- Bell, D. (1973). *El advenimiento de la sociedad post-industrial*. Madrid: Alianza Universidad.
- Blondeau, O. (1999). Génesis y subversión del capitalismo informacional. En Rodríguez, E. y Sánchez, R. (Comps.). *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Bourdieu, P. (1985). The Forms of Capital. En J.G. Richardson (Ed.). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood.
- Boutang, Y. M. (1999). Riqueza, propiedad, libertad y renta en el capitalismo cognitivo. En Rodríguez, E. y Sánchez, R. (Comps.). *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Braudel, F. (1985). *La dinámica del capitalismo*. Madrid: Alianza.
- Cafassi, E. (1998). Bits, moléculas y mercancías. En Finquelievich y Schiavo (Comps.). *La ciudad y sus TICs: tecnologías de información y comunicación*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Camino Sembler, R. (2006). *Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Castel, R. (2010). *El ascenso de las incertidumbres. Trabajo, protecciones, estatuto del individuo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Castells, M. (1996). *La era de la información*. Volumen I. Madrid: Alianza.
- _____ (1999) *La era de la información*. Volumen III. Madrid: Alianza.
- _____ (2009). *Comunicación y poder*. Madrid: Alianza.
- Coriat, B. (1994). Taylor, Ford y Ohno. Nuevos desarrollos en el análisis del ohnismo. *Estudios del Trabajo*, 7, 3-40.

- _____ (2001). *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*. México: Siglo XXI.
- _____ (2007). *El taller y el robot. Ensayo sobre el fordismo y la producción en masa en la era electrónica*. México: Siglo XXI.
- Deane, P. y Cole, W. A. (1967). *British economic growth 1688-1959*. Cambridge: C.U.P.
- Drahos, P., y Braithwaite, J. (2004). Who owns the Knowledge Economy? Political Organising Behind TRIPS. Corner House briefing 32, September 2004.
- Dughera, L., Yansen, G. y Zukerfeld, M. (2012). *Gente con códigos. La heterogeneidad de los procesos productivos de software*. Buenos Aires: Universidad Maimónides.
- Enríquez, P. G. (2007). De la marginalidad a la exclusión social: Un mapa para recorrer sus conceptos y núcleos problemáticos. *Fundamentos en humanidades*, (15), 57-88.
- Johns, Adrian (2009). *Piracy. The Intellectual Property Wars from Gutenberg to Gates*. Chicago: University of Chicago Press.
- Germani, G. (1962). *Política y sociedad en una época de transición. De la sociedad tradicional a la sociedad de masas*. Buenos Aires: Paidós.
- Giddens, A. (1979). *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Madrid: Alianza.
- Hill, P. (1999). Tangibles, Intangibles and Service: A New Taxonomy for the Classification of Output. *The Canadian Journal of Economics*, 32(2), 426-446.
- Hobsbawm, E. (1988) [1971]. *En torno a los orígenes de la revolución industrial*. Madrid: Siglo XXI.
- _____ (2011). *Historia del siglo XX*. Buenos Aires: Crítica.
- Lessig, L. (2005). *Por una cultura libre: cómo los grandes grupos de comunicación utilizan la tecnología y la ley para clausurar la cultura y controlar la creatividad*. Traficantes de Sueños.
- Levín, P. (1997). *El capital tecnológico*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Catálogos.
- Lipset, S. y Zetterberg, H. (1963). Movilidad social en las sociedades industriales. En Lipset, S. y Bendix, R. (eds.). *Movilidad social en las sociedades industriales*. Buenos Aires: Eudeba.
- Marcuse, H. (1969). *La sociedad industrial y el marxismo*. Buenos Aires: Editorial Quintaría.
- Marx, K. (1972) [1857-1858]. *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse)*. Vol 2. México: Siglo XXI.
- _____ (2002) [1867]. *El Capital*. Buenos Aires: Siglo XXI. Tomo I, Vol. I.
- _____ (2003) [1867]. *El Capital*. Buenos Aires: Siglo XXI. Tomo I, Vol. II.
- _____ (2005) [1867]. *El Capital*. Buenos Aires: Siglo XXI. Tomo I, Vol. III.
- Marx, K. y Engles, F. (1970) [1846]. *La ideología alemana*. Montevideo-Barcelona: coedición Pueblos Unidos y Grijalbo.
- _____ (1974). *Marx y F. Engels, Obras Escogidas*. Moscú: Editorial Progreso.

- Mollis, M. (1993). La educación comparada de los 80: Memoria y Balance. *Revista iberoamericana de educación*, (2), 9.
- Nun, J. (2003). *Marginalidad y exclusión social*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Offe, C. (1996). Un diseño no productivista para las políticas sociales. En Lovuolo, R. (Comp.). *Contra la exclusión. La propuesta del ingreso ciudadano*. Buenos Aires: Ciepp/Miño y Dávila.
- Orsi, F., y Coriat, B. (2003). Derechos de propiedad intelectual, mercados financieros e innovación: ¿una configuración sustentable?, *Noticias de la regulación*, No 45.
- Parkin, F. (1984). *Marxismo y Teoría de Clases. Una crítica burguesa*. Madrid: Espasa-Calpe.
- Quijano, A. (1971). Polo marginal y mano de obra marginalizada. CEPAL, Santiago de Chile.
- Rifkin, J. (2000). *La era del acceso*. Buenos Aires: Paidós.
- Rullani, E. (2000). El capitalismo cognitivo ¿un déjà- vu? En Rodríguez, E. y Sánchez, R. (Comps.). *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Varian, H. R. (1996). Differential pricing and efficiency. *First Monday*, 1(2-5).
- Vercellone, C. (2011). *Capitalismo cognitivo. Renta, saber y valor en la época posfordista*. Buenos Aires: Prometeo.
- Weber, M. (1905). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Barcelona: Península.
- Wright Mills, C. (1969) [1951]. *Las clases medias en Norteamérica*. México: Aguilar.
- Wolff, E. N. (2006). The Growth of Information Workers in the US Economy, 1950-2000: the Role of Technological Change, Computerization, and Structural Change. *Economic Systems Research*, Vol. 18, No. 3, 221-255, September.
- Yansen, G. (2012). Clases Sociales en el Capitalismo Informacional. Informe final del concurso régimen de acumulación y clases sociales. Programa de Becas CLACSO-Asdi para investigadores de América Latina y el Caribe, en prensa.
- Zukerfeld, M. (2009). Acceso, Conocimiento y Estratificación en el Capitalismo Cognitivo. *Revista Concurrencias y Controversias Latinoamericanas. Revista de la Asociación Latinoamericana de Sociología*, Abril de 2009. México, D.F., 127-153.
- _____ (2010). *Capitalismo y Conocimiento. Materialismo Cognitivo, Propiedad Intelectual y Capitalismo Informacional*. Tesis no publicada, disponible en <http://capitalismoyconocimiento.wordpress.com/trilogia-capitalismo-y-conocimiento/about/>
- _____ (2013). *Obreros de los bits: Conocimiento, Trabajo y Tecnologías Digitales*, Colección Ciencia Tecnología y Sociedad, Universidad de Quilmes, Bernal. En prensa.