

Una teoría de la estratificación social desde el materialismo cognitivo

Yansen, Guillermina
Zuckerfeld, Mariano

e-TCS/CCTS

Documento de Trabajo 1

Octubre de 2012

I.

Introducción: La necesidad de una teoría de las clases sociales

Es difícil imaginar un tópico más relevante para la sociología que el de la estratificación social: la organización de la sociedad en grupos cuyos miembros presentan ciertas afinidades entre sí y ciertas divergencias respecto de otros individuos es un fenómeno universalmente aceptado. Más aun, es uno de los pocos temas en los que resulta fácil explicarle al lector no académico qué hace la ciencia social. Ese lector aprecia cotidianamente que la sociedad está organizada en torno a clases de individuos que portan variados niveles de poder y riquezas, y heterogéneas visiones del mundo. Sin embargo, pese a que el tema fue abordado por todos los clásicos, no hay a la fecha nada parecido a un consenso respecto del tema.

II.

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

En otros trabajos hemos presentado un análisis del capitalismo basado en un marco teórico particular, al que denominamos *materialismo cognitivo* (Zuckerfeld, 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 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 sujetos. 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 cognitiva¹. Para extrapolar estas

¹ 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

ideas a una teoría sobre la estratificación social debemos precisar algunas ideas respecto de distintas clases de *recursos* y de *acceso* a ellos.

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. Pero ¿en qué sentido entendemos que un aspecto es más o menos relevante? Para los bienes, una forma sencilla, aunque parcial, de responder a esta pregunta refiere a los costos de producción: ¿Cuál es el costo –económico o extraeconómico- de la proporción de materia/energía contenida en un bien y cuál la de distintas clases de conocimientos? ²

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)*. Debemos, asimismo, explicitar el modo de conceptualizar a los sujetos en su calidad de recursos productivos. Al igual que con los bienes, los clasificamos como RIME o RIC, pero aquí el criterio varía ligeramente. Más preciso que el costo de producción del recurso parece ser aquí el análisis del grado en que su trabajo es intensivo en energía o en conocimientos. Naturalmente, 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 RIC³.

Pasemos ahora a profundizar en los tipos de *acceso* a estos recursos productivos. Además de las modalidades privativas, por las que los sujetos o bien tienen o bien no

² Por supuesto, hay casos más complejos que el de la mesa genérica o el libro. Analicemos uno de ellos, el del dinero. El dinero es un tipo de recurso muy particular que merece un comentario. Está, sin dudas, ligado a la estratificación social. El sentido común no duda en asociar la clase social a la cantidad de dinero que se percibe o atesora. De distinto modo, autores como Marx y Braudel le han asignado un importante rol en la dinámica capitalista. ¿Cómo pensar al dinero desde nuestra perspectiva? Se trata, sin dudas, de un recurso intensivo en conocimientos. Es, en cualquiera de sus formas, un conjunto de símbolos. Pero la clave consiste en notar que su fuerza viene de los conocimientos intersubjetivos que evoca. Se parece a una *trademark*, un recurso cognitivo cuyo poder surge de un entendimiento colectivo respecto de él. Sin embargo, para describir al dinero no basta con señalar que se trata de un recurso intensivo en conocimientos intersubjetivos. Es necesario añadir, al menos, otro rasgo: es el recurso más dócil de ser convertido en cualquier otro recurso.

³ 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.

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 regulado bajo *alguna modalidad no excluyente, esto es, no privada*. 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*: Refiere 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 *sin acceso*: Refiere usualmente a 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 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 alude a situaciones en las cuales el sujeto accede al recurso, pero 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.

III.

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 histórico 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 sistematizar 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 propia

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 gráficas habrán de utilizarse.

En el nivel más general, debemos distinguir entre *quienes obtienen sus ingresos en base a alguna forma de 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). Adicionalmente, la gran familia capitalista está compuesta por las dos clases de *rentistas*: *cognitivos* (3) y *materiales* (7). 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).

Sin embargo, las combinaciones 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.

IV.

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, 1970 [1846]; Giddens, 1979). La segunda es que, como consecuencia, los grupos sociales estrictamente capitalistas (1, 2 y 4) son 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 cuenta de períodos específicos utilizar 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, 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 son una forma particular de trabajadores materiales (8), particularmente agrarios. En efecto, simplificada, 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 cognitivos⁴, 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 Oriente y de las

⁴ Así lo dice Marx:

La competencia de los siervos fugitivos que constantemente aflúan 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, 1846: 56-57)

Indias⁵. Modelada por un conjunto de factores, modeladora de otros tanto, através de la acción modeladora de esta clase, junto con una multitud de factores, por supuesto, comienza a tomar forma el capitalismo mercantil.

Antes de adentrarnos en él, presentamos dos resúmenes gráficos (que aparecen estáticos pero deben entenderse en relación al devenir sugerido en estas líneas) de los grupos sociales del período que hemos discutido. El primero pretende fijar la estratificación de grupos sociales en este período en relación al criterio propuesto en este trabajo. Nótese que todavía no hay clases estrictamente capitalistas –por eso la categoría 1 figura vacía-. El segundo gráfico representa el mismo esquema de clases, pero enfatiza visualmente la existencia de una jerarquía determinada y de sus respectivas relaciones de poder.

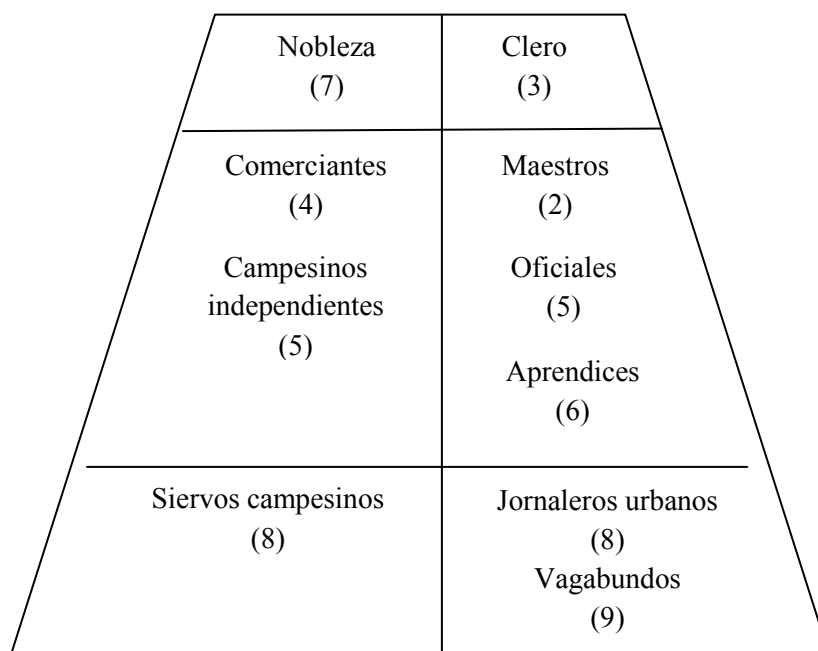
Figura 2a
Los grupos sociales hacia fines del período feudal

		Acceso a recursos intensivos en Materia/Energía		
		Excluyente	No excluyente	Sin acceso
Acceso a recursos intensivos en Conocimientos	Excluyente	1. -----	2.Maestros Artesanos	3.Clero
	No excluyente	4.Comerciantes	5.Campesinos independientes Oficiales	6.Aprendices
	Sin acceso	7.Nobleza	8.Siervos campesinos Jornaleros urbanos	9.Vagabundos

Ç

⁵ 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.

Figura 2b
Los grupos sociales hacia fines del período feudal



Fuente: Elaboración propia

V. 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 trabajadores⁶, 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

⁶En efecto, “la llamada acumulación originaria no es, por consiguiente, más que el proceso histórico de escisión entre productor y medios de producción” (Marx, 1867: 893),

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 XVI⁷, tuvo su 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)⁸. 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 de 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

⁷ La modalidad legal que vino a estabilizar la disolución de la propiedad comunal fue la de las “Bills for Inclosure of Commons” (Marx, 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, 1867: 917-918).

⁸ 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.

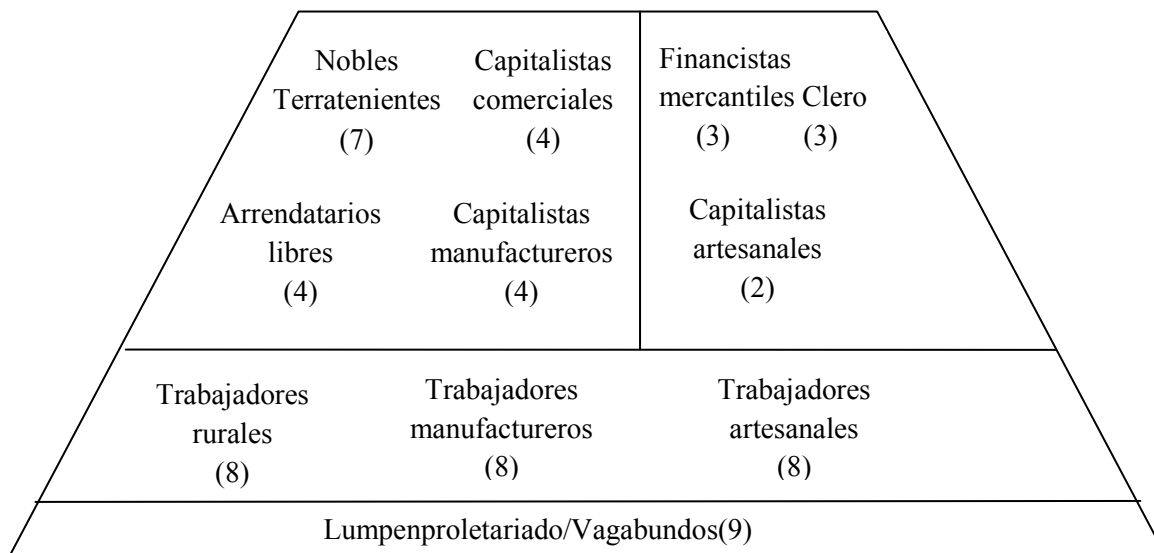
agropecuaria. Son esas masas, precisamente, las que dieron el impulso a la manufactura capitalista, como ha señalado Marx detalladamente. Esto es, trabajadores manuales dedicados a actividades artesanales más o menos simples; pero *trabajadores manufactureros* al fin, dependientes de los medios de producción (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 *puttingoutsystem*, 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) 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 acuñó, 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 protestante⁹. 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.

Figura 3
Las clases sociales en el capitalismo mercantil



Fuente: Elaboración propia

⁹ 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.

VI 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.

(A)

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 preparan 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)*¹⁰. 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 sobrevivir¹¹

¹⁰ 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)

¹¹ Aunque, al decir de Marx :

Esta llamada industria domiciliaria, la de nuestros días, no tiene nada en común, salvo el nombre, con la industria domiciliaria al estilo antiguo, que presuponía un artesanado urbano independiente, una economía campesina autónoma y ante todo un hogar donde residía la familia trabajadora. Actualmente, esa industria se ha convertido en el departamento exterior de la fábrica, de la manufactura o de la gran tienda. Además de los obreros de las fábricas y manufacturas y de los artesanos, a los que concentra espacialmente en grandes masas y comanda de manera directa, el capital mueve, por medio de hilos invisibles, a otro ejército: el de los obreros a domicilio, dispersos por las grandes ciudades y la campaña. (Marx, 2003:562).

Así, mientras que en las ciudades los capitalistas industriales se automatizaban progresivamente y se apropiaban de una buena parte de las materias; en el campo, a los capitalistas materiales agrarios, habría de sumársele la vieja nobleza que adquiriría la forma del *terrateniente* moderno -rentista por excelencia de la presente etapa-, y que hacía lo propio con otra buena parte de ellas, las tierras¹².

Paralelamente, la clase *trabajadora industrial* (Marx, 1867, Coriat, 2001) –la clase de trabajadores materiales-, engrosa sus filas¹³, al ritmo que pierde el monopolio de una parte importante de sus recursos cognitivos a manos del capital. 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 capital¹⁴. Tal como afirma Coriat (2001), la industria manufacturera debía inevitablemente servirse de personas que portaran saberes productivos para, luego, apropiarse de sus resultados¹⁵. La máquina, por el contrario, permite saltarse este eslabón, al imitar y sistematizar –al piratear más que extirpar (Zuckerfeld, 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 “cheaplabour” (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 producción¹⁶.

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,

¹² “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)

¹³ 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).

¹⁴ 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)

¹⁵ 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)

¹⁶ 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).

transportistas, trabajadores domésticos, etc., así como a muchos otros del ámbito rural. En conjunto, todos ellos comparten el hecho de laborar fundamentalmente en base a su músculo y fuerza, auxiliando el 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, por la clase de los profesionales por cuenta propia.

Ahora bien, aunque muy inferior 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-¹⁷.

De este modo, podemos encontrar, por un lado, una modesta clase de *inventores* individuales ligados a la revolución industrial¹⁸, cuya ganancia se basó en el patentamiento de maquinarias de diversos tipos, tales como James Watt, con la máquina de valor, o James Hargreaves y la Spinning Jenny; Richard Arkwright y la WaterFrame; Samuel Crompton y su Spinning Mule. Pero, también, años más adelante -aunque todos durante este período-, una amplia gama de inventores estadounidenses¹⁹.

Por otro lado, existe otro conjunto de capitalistas cognitivos, abocados al área artística, literaria o de bienes culturales en general, que podría entenderse como una incipiente industria de la información. En efecto, libros, diarios y revistas, pero también obras teatrales, etc. se tornan una necesidad de las ciudades, al tiempo que se promulgan las primeras leyes de enseñanza primaria obligatoria²⁰, que poco a poco van expandiendo el mercado productor y consumidor de aquellos²¹. 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

¹⁷ 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)

¹⁸ Aquí la importancia radica en delinear su presencia (Dutton, 1984), 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)

¹⁹ 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, aviación) Henry Ford (1908, 1913, Ford T, Línea de montaje) (Zukerfeld: 2010, Vol II: 136).

²⁰ 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).

²¹ 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).

(Zukerfeld, 2010)²². 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. 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 los Estados y de un aún modesto pero no menospreciable capital cognitivo, se desenvuelve lentamente durante el período bajo análisis, pero para principios de siglo XX ya nos encontramos una clase cognitiva -capitalista y trabajadora-muy desarrollada.

Finalmente, debemos observar el engrosamiento de la categoría de los excluidos (9). Estos están constituidos, básicamente, por la categoría más baja del ejército industrial de reserva marxiano: *el pauperismo*²³. “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.

		Acceso a recursos intensivos en Materia/Energía		
		Excluyente	No excluyente	Sin acceso
Acceso a recursos intensivos en Conocimientos	Excluyente	1.Capitalistas	2. Inventores Industriales de la información	3.Rentistas Financieros
	No excluyente	4.Capitalistas Industriales	5.-----	6.Trabajadores Intelectuales
	Sin acceso	7. Terratenientes	8.Trabajadores Industriales	9.Pauperizados/ Pauperismo

Fuente: elaboración propia.

²² En efecto, la difusión de la escuela y de los libros – que habilita las nuevas formas que adoptan las clases cognitivas de este periodo-, 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, a través de su autobiografía (1790) es identificado por Zukerfeld como precursor en la instalación de dicha figura inventora, caracterizada 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 inconcientemente ideologizado entre sujeto particular y devenir inventivo. (Zukerfeld 2010, vol II: 137).

²³ 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.

B-Del Capitalismo Industrial del Siglo XX al Capitalismo Informativo o de la Estratificación de clases en “sociedades industriales avanzadas”.

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 '70. En líneas generales, los llamados Treinta años Gloriosos constituyen un período de estabilización de la sociedad salarial, de fuerte impronta del Estado de Bienestar²⁴ arbitrando las relaciones capital-trabajo y de auge de las políticas keynesianas²⁵ (Castel, 2010; Coriat, 2001; Hobsbawm, 2011; Offe, 1996)²⁶.

En primer lugar, en esta etapa, cobra un protagonismo cuantitativo inusitado aquella capa, antes apenas sugerida, la de los *trabajadores cognitivos o White Collars* (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, Sembler, 2006)²⁷. Una masa importante de ellos estará alojada, naturalmente, en el sector servicios que progresivamente crece durante este período; pero otra, lo hará 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 comienza a despegar la educación terciaria y universitaria²⁸. 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).

²⁴ 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.

²⁵ Como es sabido, la manifestación más palmaria del pensamiento económico keynesiano tendiente a sostener la demanda efectiva es la política de Pleno Empleo, en tanto funcionamiento normal del mercado laboral.

²⁶ El complejo entramado forjado entre la organización de la producción en masa, la hegemonía del pensamiento económico keynesiano y las políticas de Estado dio lugar a la “integración” pacífica de una gran masa de trabajadores al sistema productivo y, junto con ello, a la posibilidad de acceso a recursos antes restringidos para unos pocos sectores. En efecto, el trabajador de esta etapa, antes que ser observado como fuente de conflicto, es incorporado por el capital en tanto parte cooperadora necesaria para el proceso de acumulación, sosteniendo la producción y el consumo. (Coriat, 2001; Castel, 2010). Sin embargo, como afirma Marcuse “*Lo que tenemos en los países de alto desarrollo industrial es una sociedad clasista: no hay duda que todo el cacareo sobre el capitalismo popular y sobre la nivelación de las clases es puramente ideológico; estamos ante una sociedad clasista pero en la cual la clase obrera ya no representa la negación de lo que existe.* (Marcuse, 1969: 51)

²⁷ 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).

²⁸ 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).

En efecto, los hijos de la clase obrera hoy se encuentran en condiciones de abandonar a la familia obrera industrial, 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*, entre la etapa previa y la presente.

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 relevarlo, impactan fuertemente en los procesos productivos y la naturaleza del trabajo, disminuyendo la presencia de los *trabajadores materiales (8)* y aumentando la de los *cognitivos (6)*. En este trayecto, el cronómetro -como símbolo de los mecanismos de medición de tiempos y movimientos (Coriat, 2011)- termina definitivamente con el monopolio de una buena parte de los conocimientos propios de los obreros industriales. De este modo, la ciencia anudada al proceso de producción -la organización científica del trabajo- significa la apropiación, por imitación y cálculo, de dichos saberes, en manos de capataces o de los propios capitalistas, a través de los famosos manuales de procedimiento²⁹. Luego, la cadena de montaje y la cinta transportadora, significa -tal como lo habíamos identificado para el caso de la maquinaria industrial- la traducción de los mismos a las máquinas, imponiendo aquellas ahora, 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 trabajadores³⁰ 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, esto es, fundamentalmente los profesionales liberales (Bell, 1973), pero también -aunque en menor medida- materiales (taxistas, gasistas, etc.), constituirán 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 se vuelve a llenar lentamente de contenido una clase que se había mantenido prácticamente vacía³¹.

En tercer lugar, la clase de *los excluidos (9)* se ve en gran parte modificada gracias a la intervención del 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, 1970)³², aún con sus diferencias, aluden a una masa de personas

²⁹ 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.

³⁰ 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).

³¹ 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).

³² Debe notarse que los principales pensadores a los que ahora remitimos pertenecen al ámbito latinoamericano. Esto descansa, fundamentalmente, en que la literatura latinoamericana fue especialmente prolífica sacudida por los grandes agujeros negros que los Estados benefactores de países menos desarrollados dejaban abiertos en el proceso de “modernización desarrollista” (Germani, 1962), a diferencia de los países más desarrollados, en cuyo seno la marginalidad era relativamente menor.

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.³³ Todas actividades precarias, que requieren de un nivel de acceso ínfimo a recursos intensivos en m/e y en c, pero que, en efecto, cuentan con cierta contención por parte del Estado (Castel, 2010)³⁴.

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. 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 (TheCornerHouse, 2004)³⁵. La noción del creador individual comienza a ser una traba para la acumulación de las empresas (Zukerfeld, 2010) y existe en esta etapa una creciente cantidad de litigios en torno a patentes y derechos de autor, que finalizarán en el próximo período, con la regulación actual de la propiedad intelectual.³⁶ En efecto, la apropiación de conocimientos de los trabajadores por parte de las empresas se encuentra regulada ya en el período previo, pero, con el correr del siglo XX, se empezará a consolidar, además, la idea de la necesidad de internacionalización de las regulaciones sobre los mismos³⁷.

³³ En torno a esta clase social, la literatura ha discutido si se trató de una clase excluida o integrada de forma marginal a la sociedad (Enríquez, 2007). El esquema propuesto en este texto permite sostener que la exclusión –tanto en esta etapa como en otras– nunca es una categoría absoluta, sino tendencial.

³⁴ Siguiendo a Lovuolo, 1996: La política activa de sostenimiento de la demanda efectiva (política fiscal y monetaria) era la garantía para que la economía funcione en niveles cercanos al pleno empleo. Por lo tanto, los beneficios del desempleo (atención alimentaria, prestaciones médicas, otorgamiento de fundamentos en humanidades subsidios por falta de trabajo, etc.) se entendían como prestaciones a corto plazo, vinculadas a situaciones estacionales o temporales y; en consecuencia, los desempleados estaban condicionados a entrenamientos y trabajos ofrecidos desde la asistencia pública. (en Enríquez: 2007: 60)

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. (TheCornerHouse, 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. La RCA era el actor dominante en el entonces dominante mercado de la radio AM. En 1935 había mil estaciones de radio en EE.UU., pero las emisoras de las grandes ciudades estaban en manos de un puñado de cadenas. 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 En el caso de la industria farmacéutica dicha necesidad era muy notoria. En general, sus beneficios provenían de uno o dos productos por empresa (por ejemplo: en 1960, la terramicinaytetraciclina representaban el 33% por ciento de las ventas de Pfizer; cloranfenicol, el 45% de las de ParkeDavis y el Divril, el 39% de Merck), de tal forma una vez que las patentes caducaban debían volver al mercado competitivo de los genéricos, lo que prácticamente les costaba la vida. Estaba claro, pues, que reforzar e internacionalizar el sistema de patentes era necesario para estas empresas. En definitiva, “They would need something like TRIPS”. (The corner house: 2004: 4)

Así, en esta etapa los capitalistas cognitivos se cartelizan de uno y otro lado. La industria de la radio, la música, el libro, el cine³⁸ y la televisión, masificada para fin del período, por un lado, continúa en ascenso. Pero más novedoso es el crecimiento económico de la industria química y farmacéutica, del otro lado.

Por último, cabe advertir que durante este período, de manera incremental, muchos de los capitalistas cognitivos mentados se empiezan posicionar como clase de capitalistas a secas, estos es capitalistas cognitivos y materiales a la vez. Motor Company Ford, por ejemplo, quien contaba a principios de siglo con unas pocas patentes, llegó a registrar una cantidad que sobrepasa la centena, hacia fines del mismo siglo.

		Acceso a recursos intensivos en Materia/Energía		
		Excluyente	No excluyente	Sin acceso
Acceso a recursos intensivos en Conocimientos	Excluyente	1. Capitalistas	2. Capitalistas Cognitivos corporativos	3. Rentistas Financieros
	No excluyente	4. Capitalistas Industriales	5. Cuentalpropistas	6. Trabajadores de Cuello Blanco - "los empleados"-
	Sin acceso	7. Rentistas Financieros	8. Trabajadores de Cuello Azul	9. Marginales

VII

Las clases sociales en el Capitalismo Informacional

Este apartado abarca un período que comienza a mediados de la década del '70 y llega hasta nuestros días. Se inicia, entonces, con la tercera revolución tecnológica -la entrada en la escena social y productiva de la tecnologías digitales- y la mutación del modelo productivo hacia el llamado Toyotismo u Ohnismo (Coriat, 1994, 2007), en el marco de una fuerte reestructuración capitalista, dando paso a la existencia de un capitalismo Informacional o Cognitivo (Castells, 1997; Blondeau, 1999; Boutang, 1999; Rullani, 2000; Rodríguez y Sánchez, 2000; Vercellone, 2011).

Las primeras clases que nos ocupan son, naturalmente, los trabajadores y capitalistas cognitivos, sujetos cuyo lucro y labor depende fundamentalmente del acceso a RIC, relegando la importancia de los RIME. En ellas crece una fracción de clase que pasará – con mayor fuerza a partir de la década del '90-, a dominar la escena productiva, tanto en relación a su cantidad como a su rentabilidad: *los trabajadores y capitalistas informacionales* (6 y 2). En efecto, junto con los grandes cambios que ocurren al

³⁸ 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.

interior de los procesos productivos, la masificación de la computadora personal e Internet³⁹ -y la digitalización en general- opera un fuerte cambio en ambos casos. Este proceso es acompañado por la unificación y propertización de la regulación sobre los conocimientos -la propiedad intelectual- y su posterior mundialización -no casualmente- a partir de 1994, con la entrada en vigencia del TRIPS.

De este modo, una gran parte de los trabajadores cognitivos pasan a constituir la fracción de clase de *trabajadores informacionales* (6)⁴⁰⁴¹. Esto es: trabajadores que laboran ahora con un bien informacional secundario –una pc, un Smartphone, laptop 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)⁴². Como indicamos en la introducción del presente trabajo, dicha definición tiene un fuerte impacto en la naturaleza de estos trabajos (Dughera, Yansen y Zukerfeld, 2012), pero, más específicamente, en la relación de acceso con los recursos con los que laboran. En definitiva, en su actividad no tiene mayor costo e importancia el acceso a la propiedad privada física sobre el recurso productivo por excelencia (la pc), sino, sus propios recursos cognitivos aplicados durante el proceso productivo y objetivados hoy en un bien informacional⁴³, regulados fundamentalmente por la propiedad intelectual.

³⁹El número de usuarios de Internet en el mundo pasó de menos de 40 millones en 1995 a casi 1.400 millones en 2008. Ese año, las tasas de penetración alcanzaron más del 60% en casi todos los países desarrollados y, aunque la penetración global de Internet en 2008 era todavía de una quinta parte de la población mundial, la proporción de acceso a Internet entre la OCDE y los países en desarrollo descendió de 80,6:1 en 1997 a 5,8:1 en 2007. En 2005 se incorporaron a Internet casi el doble de nuevos usuarios en los países en desarrollo que en los países de la OCDE. En 2007, los países de la OCDE tenían una tasa de penetración de aproximadamente el 65% de su población. (Castells, 2009: 98)

³⁹Cabe destacar que la clase rentista también se ve modificada por la digitalización. 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).

⁴⁰Aunque no contamos con datos específicos sobre los trabajadores informacionales, Castells (1996) brinda información muy próxima a nuestros fines, basadas en el Informe de octubre de 1999 del Centro para la Investigación del Comercio Electrónico (CREC) de la Universidad de Texas-Austin, en Estados Unidos. Allí brinda datos sobre las “industrias de Internet”, que son, naturalmente, tan sólo una parte de las empresas donde se alojan los trabajadores informacionales (y donde, además, se incluyen trabajadores materiales). Sin embargo, pueden acercarnos un panorama. En ellas, los empleos pasaron de 1,6 millones en el primer trimestre de 1998 a 2,3 millones en el primer trimestre de 1999. El comercio electrónico - esto es, compañías que llevan a cabo transacciones económicas basadas en la red, como Amazon, E-toys, Dell-DirectWorld o The Street.com- representaba el subsector que crecía más rápido. Un tercio de las 3.400 compañías examinadas en 1999 no existía en 1996. Estas nuevas compañías sumaban por sí solas 300.000 empleos. (Castells, 1996: 191 y ss)

⁴¹ 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 un trabajador de servicios sino un trabajador informacional, en la medida en que su actividad se objetiva en un bien (Hill, 1999).

⁴² Naturalmente el trabajador 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.

⁴³ 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

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. Estos trabajadores calificados no son necesariamente titulados. Más bien, parecería suceder todo lo contrario. La educación formal viene a perder peso frente a otras formas de adquisición de los conocimientos⁴⁴. El propio medio de trabajo es una puerta abierta a la incorporación de conocimientos que sirven a su proceso de producción, a través de tutoriales, videos, etc. Otro tanto sucede con los “contactos” en este mundo de los trabajadores informacionales a través de redes sociales (Bourdieu).

Paralelamente, cabe notar que, a diferencia de los trabajadores de la etapa previa y del resto de los que ocupan la actual (profesionales liberales, pero también trabajadores materiales del sector servicios), los trabajadores informacionales engrosan con mucha más facilidad la categoría de los *trabajadores por cuenta propia* (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 biotecnología⁴⁵, la industria de contenidos audiovisuales⁴⁶ y de la música, la producción de software y servicios

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, 1995; Cafassi, 1998; Boutang, 1999; Blondeau, 1999; Rullani, 2000; Piscitelli, 2001).

⁴⁴ Durante este período continúan en ascenso los titulados universitarios, de maestría y Doctorado. Por ejemplo, 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. Para 1975 los Estados Unidos tendrán alrededor de 550.000 científicos (de ciencias naturales y sociales), contra 275.000 en 1960, y casi un millón y medio de ingenieros, frente a 800.000 en 1960. (Bell, 1973). 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).

⁴⁵ Un caso ilustrativo es lo que sucede en EEUU en relación a las patentes en dicha área productiva. A partir de la década del '70, los EEUU comienzan a perder terreno en esa área frente a Japón y Alemania y una iniciativa originada por esa época en Indiana cristaliza finalmente en “The Bayh-Dole Act” en 1981 (The Corner House, 2004). Ésta habilita a universidades y pequeñas empresas a patentar inventos que sean desarrollados con fondos federales. Los siguientes cinco años, estas organizaciones incrementan en un 300% las patentes en biología humana. En el área de “las tecnologías de la salud”, las universidades concentran el 15% del total de patentes. Así, las 31 organizaciones líderes de EEUU, suman en 1992 un total de ganancias de entre US\$12 and US\$26 – cada una de las seis universidades más potentes- y un total de entre US\$500,000 and US\$6 million, las 25 restantes. Paralelamente, el acta condujo a muchos de los científicos del ámbito académico a montar su propio emprendimiento, lo que produjo que “Most of the knowledge patented by the public sector flowed to the private sector via licensing”. (The Corner House, 26-28).

⁴⁶ Castells (2009) identifica la forma en que interactúan estos grandes “conglomerados audiovisuales”, actualizando fusiones y alianzas estratégicas, en definitiva, informacionalizándose progresivamente.

informáticos⁴⁷, todos estos rubros productivos *se funden en la capa decapitalistas informacionales*(2), que se constituyen como la fracción hegemónica del capital durante este período. 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 '70 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/e⁴⁸, sino, sobre todo, intelectuales. Un ejemplo prototípico:

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 unafórmulade marketing yde distribución sumamente elaborada. A pesar de ser la primera empresa mundial fabricante de calzado deportivo, Nike noposee ninguna fábrica, ni máquinas, ni equipamientos ni bienes inmobiliarios por así decirlo. (Rifkin, 2000: 32)

Otro tanto ocurre con Google:

Mientras que durante la mayor parte de la era industrial se ponía el énfasis en la venta de bienes y como incentivo para la compra se daban garantías de una disposición o uso libre de los servicios, ahora se invierte la relación entre bienes y servicios. Un número creciente de negocios malvenden o literalmente regalan sus productos con la esperanza de entrar en una relación de servicio a largo plazo con esos clientes. (Rifkin, 2000: 4)

Además de las concentración que los caracteriza (por ejemplo, en 2006, Disney, Time Warner, NBC Universal, Fox Studios (NewsCorp) y Viacom 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 e invirtiendo en la capacidad de emisión de vídeo y sonido. (castells, 2009: 110-111).

⁴⁷ 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)

⁴⁸ Muchas empresas han ido eliminando espacios físicos. Los depósitos de archivo son el ejemplo más obvio, la empresa GE, entre los años 1987 y 1997, cerró 26 de los 34 grandes depósitos que tenía en Estados Unidos y sustituyó sus 25 centros de atención a los clientes por una única central. Pero un ejemplo más sugerente es el relativo al espacio de oficina. IBM y otras han introducido un estilo de "hotelería". Los empleados pueden reservar los despachos o las salas de reunión: en la sede de Washington de la empresa Ernst and Young hay un conserje permanente «para atender a los huéspedes». A su llegada, los empleados se encuentran con sus nombres colocados en las puertas y, en sus mesas, los archivos y medios que hayan solicitado. Se redireccionan sus números de teléfono y se colocan sobre los ordenadores fotos digitales de sus hijos o de su pareja (6). 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).

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 investigación⁴⁹. En efecto, un factor importante lo constituye la vida útil de los productos: las ganancias de estos capitalistas en la venta de sus productos, 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 paralela –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; Zuklerfeld, 2010)⁵⁰. Nike constituye un ejemplo paradigmático:

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)⁵¹, durante la presente etapa, conforman la clase de desempleados crónicos y pobres estructurales, pero que, a diferencia de la etapa previa, no son ayudados por el Estado en el acceso a ningún tipo de recurso básico. Esta clase social, a diferencia de los vulnerables, “sobran, no se los necesita” (Nun, 2003), pero, al igual que ellos, observan

⁴⁹ La Chrysler necesitó 54 meses, con 3.100 trabajadores, para desarrollar y fabricar su automóvil modelo K a finales de los setenta y comienzo de los ochenta. Pocos años después, la Chrysler desarrolló su automóvil de Neón en menos de 33 meses y utilizando solamente una mano de obra formada por 700 personas. Hoy, el departamento de investigación y desarrollo de la Chrysler puede desarrollar un nuevo modelo de automóvil en menos de dos años. Los fabricantes de automóviles consideran posible que antes de diez años puedan construir y entregar un automóvil a punto y según las preferencias del consumidor en un plazo de tres días (rifkin, pag 14.)

⁵⁰ 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).

⁵¹ En la literatura de las ciencias sociales, la noción de “exclusión social” emerge entre mediados de la década del ‘60 y principios de los ‘70 en Francia, en los libros de Massé (1965) y Lenoir (1974) y se extenderá en las décadas del 80 y 90, cuando los efectos del neoliberalismo comiencen a hacerse sentir. (Enriquez, 2007).

una explosión cuantitativa inusitada (Castells, 1999). Naturalmente, la divisoria de aguas entre estas dos clases es muy difusa⁵².

En último término, la digitalización favorece la integración global de los rentistas cognitivos y materiales. Esto es que el rentismo se moviliza rápidamente durante esta época de un sector de la producción a otro.

		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 Financieros
	No excluyente	4. Capitalistas Industriales	5. Cuentapropistas (trabajadores informacionales y no)	6. Trabajadores Informacionales
	Sin acceso	7. Rentistas Financieros	8. Trabajadores manuales precarios	9. Excluidos

Referencias:

BELL, Daniel (1973) *El advenimiento de la sociedad post-industrial*. Madrid: Alianza Universidad.

Castel, Robert (2010). *El ascenso de las incertidumbres. Trabajo, protecciones, estatuto del individuo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

CASTELLS, Manuel (2009) *Comunicación y poder*. Madrid: Alianza.

Coriat, Benjamin (2001) *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*. México: Siglo XXI.

Coriat, Benjamin (2007) *El taller y el robot. Ensayo sobre el fordismo y la producción en masa en la era electrónica*. México: Siglo XXI.

Coriat, Benjamin (1994) "Taylor, Ford y Ohno". En *Estudios del trabajo* nro 7. ASET, Buenos Aires.

Deane P. y Cole W. A (1967) *British economic growth 1688-1959*. Cambridge: C.U.P.

Enriquez, Pedro Gregorio (2007) "De la marginalidad a la Exclusión Social: Un mapa para recorrer sus conceptos y núcleos problemáticos". En *Fundamentos en Humanidades*, Universidad Nacional de San Luis – Argentina, Año VIII – Número I (15/2007) pp. 57/88

⁵²Castel identifica la zona de "vulnerabilidad" como una situación intermedia entre la inclusión y la exclusión, en donde naturalmente se sufren fuertes situaciones de precariedad laboral. La línea sin embargo es bien delgada, "una acumulación de vulnerabilidades podría conducir finalmente a la exclusión social" (Enriquez, 2007).

- Germani, Gino (1962) *Política y sociedad en una época de transición. De lasociedad tradicional a la sociedad de masas* . Buenos Aires: Paidós.
- GIDDENS; Anthony (1991) *Sociología*. Madrid: Alianza.
- HOBSBAWM, Eric (1988) [1971] *En torno a los orígenes de la revolución industrial*. Madrid: Siglo XXI.
- HOBSBAWM, Eric (2011) *Historia del siglo XX*. Buenos Aires: Crítica.
- LESSIG, Lawrence (2005) *Cultura Libre*. Traficantes de Sueños.
- Lipset, Seymour y Zetterberg, Hans (1963) “Movilidad social en las sociedades industriales”. En Lipset, S. y Bendix, R. (eds.) *Movilidad social en las sociedades industriales*. Buenos Aires: Eudeba.
- MARCUSE, Herbert (1969) *La sociedad industrial y el marxismo*. Buenos Aires: Editorial Quintarúa.
- Mollis, Marcela (1993) “La educación comparada de los 80: Memoria y Balance”. En Revista Iberoamericana de Educación Número 2 - Educación, Trabajo y Empleo Mayo - Agosto 1993.
- Nun, José (2003) *Marginalidad y exclusión social*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Offe, C. (1996). “Un diseño no productivista para las políticas sociales”. EnR. Lovuolo (comp.) *Contra la exclusión. La propuesta del ingreso ciudadano*. Buenos Aires: Ciepp/Miño y Dávila.
- Parkin, Frank (1984) *Marxismo y Teoría de Clases. Una crítica burguesa*. Madrid: Espasa-Calpe.
- Quijano, A. (1970). Polo marginal y mano de obra marginal. CEPAL.
- SEMBLER, Camino (2006) *Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios*. Santiago de Chile: CEPAL.
- THE CORNER HOUSE (2004) “Who Owns the Knowledge Economy? Political Organising behind the TRIPs”, Briefing 32, The Corner House, September.
- Wright **Mills, C.** (1969 [1951]) *Las clases medias en norteamérica (whitecollar)*. México: Aguilar.
- Castells, Manuel (1996) *La era de la información. Tomo I*.