

# La ley del valor en la transición desde el capitalismo industrial al nuevo capitalismo.

Carlo Vercellone

El propósito de este trabajo es caracterizar, en el marco teórico post-obrerista, el sentido lógico e histórico de la ley marxiana del valor, en la transición del capitalismo industrial al capitalismo cognitivo.

En esta perspectiva el análisis se desarrollará en tres etapas.

En la primera se propondrá de aclarar lo que hay que entender por ley del valor/tiempo de trabajo, y cuál es su articulación con la ley de la plusvalía, de la que es una variable dependiente e históricamente determinada. En referencia a esta articulación utilizaremos la noción de la ley del valor/plusvalía.

En la segunda y tercera etapa, la atención se centrará en las principales dinámicas que explican la fuerza progresiva de la ley del valor/plusvalía en el capitalismo industrial, y luego su crisis en el capitalismo cognitivo.

## 1. Dos concepciones principales de la ley del valor-trabajo.

En la tradición marxista coexisten, como señaló Negri (1992), dos concepciones de la teoría del valor. La primera enfatiza el problema cuantitativo de la determinación de la magnitud del valor. Es decir, que considera el tiempo de trabajo como criterio de medida del valor de las mercancías. Es lo que llamamos la teoría del valor tiempo de trabajo. Esta concepción está bien definida, por ejemplo, por Paul Sweezy, cuando afirma que en una sociedad mercantil-capitalista "el trabajo abstracto es abstracto sólo en el sentido, claramente declarado, de que se ignoran todas las características especiales que difieren un tipo de trabajo de otro.

En última instancia, la expresión trabajo abstracto, como resulta claramente del uso hecho por el mismo Marx, es equivalente a trabajo en general; es decir que es lo común a toda actividad humana productiva". (Sweezy, 1970, p. 35).

Desde esta perspectiva, la ley del valor se concibe esencialmente como una ley a-histórica de la medida y del equilibrio que rige la asignación de los recursos.

La noción de trabajo abstracto casi se convierte en una categoría natural, una simple abstracción de la mente, libre de todas las características que, desde la alienación mercantil hasta la expropiación del acto de trabajar, hacen de ella una categoría específica del capitalismo.

Aquí tenemos una aproximación más ricardiana que marxiana a la teoría del valor-trabajo, cuya genealogía se refiere a un hipotético modo de producción mercantil simple, para extenderse seguidamente al capitalismo.

La segunda concepción hace hincapié en la dimensión cualitativa de la relación de explotación sobre la que descansa la relación capital-trabajo. Una relación que implica la transformación de la fuerza-trabajo en una mercancía ficticia. Es lo que podemos llamar teoría del valor/plusvalía.

Puesto que concibe el trabajo abstracto como sustancia y fuente del valor en una sociedad capitalista regida por el desarrollo de las relaciones mercantiles y de la relación antagónica capital-trabajo.

Observamos a este respecto que en Marx la ley del valor-trabajo es concebida directamente de acuerdo a la ley de la plusvalía, y no tiene ninguna autonomía con respecto a esta última, que es la ley de la explotación.

En este sentido, la misma elección muy controvertida de Marx, en el primer capítulo del libro I de El Capital, de partir del análisis de la mercancía, no tiene nada que ver con la hipótesis de una sociedad mercantil simple que hubiera precedido al capitalismo.

Se deduce, sin embargo, de la necesidad de mostrar cómo la transformación de la fuerza-trabajo en una mercancía ficticia - y por tanto la articulación entre su valor de cambio y su valor de uso (el propio trabajo) - explique el misterio del origen de la ganancia.

En resumen, no hay ningún fetichismo de Marx acerca de la ley del tiempo valor/tiempo de trabajo, como ley del intercambio de equivalentes, que haría de ella una especie de invariante estructural del funcionamiento de la economía. Por el contrario, la ley del valor/plusvalía tiene que ser pensada aquí, ante todo, en el plano macro-económico de la oposición entre capital social y trabajador colectivo, y no como cuestión de determinación de la medida del valor de los bienes individuales.

Esta lectura - nos parece - es aún más pertinente en cuanto, como señaló Hai Hac "al capital le es indiferente el valor de los bienes que produce, porque lo que le importa es sólo la plusvalía de cuyo valor es portador.

Además, en la medida en que la plusvalía crece con el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo social, el valor disminuye en razón del mismo movimiento, por lo que existe un mismo proceso que reduce el valor de las mercancías y aumenta la plusvalía que contiene" (Hai Hac, p. 265, Tomo I).

Desde esta segunda concepción, en el resto de este artículo, nos proponemos caracterizar la génesis y el despliegue histórico de la ley del valor/plusvalía, y luego el sentido y los desafíos de su crisis, en una economía basada en el papel motor del saber y de su difusión.

## **Desde la ley de la plusvalía a la ley del valor basado en el tiempo de trabajo**

Comencemos por la definición de la ley de la plusvalía.

Expresa en efecto la racionalidad económica del capitalismo en su esencia más alta, independientemente de su forma históricamente determinada: lo de ser un sistema orientado hacia la acumulación ilimitada de capital.

Encontramos esta idea en la famosa fórmula general del Capital de Marx (D-M-D'), donde la valorización del capital es un proceso que no conoce límites, en la medida misma en que su objetivo no es ni el consumo ni el valor de uso, sino la acumulación de la riqueza abstracta representada por el dinero.

Las mercancías y la producción son para el capital meros instrumentos para alcanzar este objetivo, es decir la acumulación de dinero como tal, con el fin de incrementar en continuación el poder de mando que el dinero le otorga sobre la sociedad y sobre el trabajo (fuente y sustancia del valor), lo que le permite apropiarse (de forma directa o indirecta) de plusvalías.

En este sentido, siguiéndole a Negri (1979 & 1996), podemos decir que la ley de la plusvalía se presenta a primera vista y de manera inseparable como una ley de la explotación y del antagonismo. Por esta razón precede, es anterior, sea desde un punto de vista lógico que histórico, la ley del valor

que hace del tiempo de trabajo abstracto la medida del trabajo y del valor de las mercancías. Esta segunda manifestación es sólo un subproducto y una variable dependiente de la ley de la plusvalía. El origen y el sentido histórico de la ley del valor / tiempo de trabajo están estrechamente relacionados con la configuración de la relación capital-trabajo que se desarrolla con la revolución industrial.

Es en esta coyuntura histórica que la racionalidad económica del capital, es decir, la ley de la plusvalía, asume efectivamente el control directo, y afirma su poder, tanto en la esfera de la producción que en la de las necesidades, dando un impulso progresivo a una lógica de producción / consumo masivo de bienes.

Es en este marco cuando se afirma la ley del valor/tiempo de trabajo (incluso antes de que la economía política de los 'clásicos' elabore la teoría del valor-trabajo), como expresión concreta de una práctica gestional de "racionalización" de la producción, y de abstracción del contenido mismo del trabajo.

Lo que hizo del tiempo del reloj, y luego del cronómetro, los medios por excelencia para cuantificar el valor económico surgido del trabajo, para fijar sus modalidades y operatividad, y para aumentar la productividad.

La homogeneización del trabajo que resulta de su descomposición en tareas elementales se presenta, en efecto y dentro de las empresas, como doble medio de su control y de cálculo económico.

Lo que le permite optimizar la relación entre las entradas (input) y salidas (output) medidas en tiempo de trabajo "hombres y máquinas", pagando, como Babbage ya señalaba, el salario más bajo para cada tarea.

Al mismo tiempo, la ley del valor/tiempo de trabajo asegura, en función del tiempo de trabajo socialmente necesario, los ajustes y regulaciones posteriores de las relaciones de competencia, ligados a la actividad descentralizada de unidades productivas independientes las unas de las otras.

## **2. Racionalidad económica del capital y ley del valor-plusvalía en el capitalismo industrial.**

Sobre esta base podemos caracterizar con más precisión lo que podemos llamar la racionalidad económica de la ley del valor/plusvalía que ha marcado el desarrollo del capitalismo industrial.

A nivel general, esta racionalidad económica se basa en una concepción productivista y puramente cuantitativa del crecimiento de la producción y de la productividad.

Puede ser definida como la lógica de fabricar y vender mercancías con el fin de maximizar las ganancias mediante la producción de más y más, con menos horas de trabajo y con menos capital (Gorz, 1989).

Por esta razón, como ya ha señalado Marx en los Grundrisse, "El capital en sí es la contradicción en proceso: por un lado, se esfuerza por reducir el tiempo de trabajo (necesario para la producción de los bienes) al mínimo, y por la otra pone el tiempo de trabajo como única fuente y única medida de la riqueza. " (Marx, 1980, p.194).

En pocas palabras, es el propio desarrollo de la racionalidad de la ley del valor/plusvalía que, empujando hacia el límite su propia lógica, le lleva de forma endógena hacia su agotamiento y crisis.

Pero más exactamente, tenemos que entender como concepto de racionalidad económica de la ley

del valor/plusvalía, dos dimensiones complementarias (dos dimensiones cuyo agotamiento está en el corazón de la crisis actual).

## **2.1.**

La primera dimensión se refiere a la ley del valor, entendida como la relación social que hace de la lógica de la mercancía y de la ganancia el criterio clave y progresivo del desarrollo de la riqueza social y de la satisfacción de las necesidades.

Tener en cuenta que esta lógica se presenta, en varios niveles, con una ambivalencia económica, social y política esencial. Ambivalencia que, como ya señalaba A. Gorz (1988), ha alimentado la ideología del progreso del capitalismo industrial, hasta permitiéndole obtener la adhesión de parte de amplios sectores del movimiento obrero y socialista, a costa del abandono de cualquier crítica a la división capitalista del trabajo y a la alienación en las esferas del trabajo y de las necesidades. ¿Qué es entonces esta ambivalencia?

Consiste en el hecho que la disminución continua del tiempo de trabajo necesario para la producción masiva de bienes materiales, y por lo tanto la disminución de su valor unitario, haya podido presentarse de hecho como herramienta que permitía "liberar la humanidad de la escasez", satisfaciendo así a una masa creciente de necesidades, no importa si reales o superfluas.

Este aspecto "progresivo" la racionalidad del capital también se presentaba, al menos en potencia (1), como el medio para reducir gradualmente a un mínimo el tiempo de vida dedicado al trabajo salariado. En esta lógica está presente, en definitiva, una dimensión utópica - el desarrollo de las fuerzas productivas como instrumento de lucha contra la escasez - con la que el capitalismo industrial ha sido capaz de construir una especie de legitimidad histórica, cuyos fundamentos serán sin embargo profundamente desestabilizados en el capitalismo cognitivo.

## **2.2.**

La segunda dimensión de la racionalidad económica de la ley del valor/plusvalía atañe a su aplicación a la organización de la producción. En ella se encuentra el origen de la norma de que, en el sentido de Marx, hace del tiempo de trabajo abstracto, medido en unidades de trabajo simple, no calificado, la sustancia del valor de las mercancías y la herramienta conjunta de evaluación, control y prescripción del trabajo.

Para entender el establecimiento y la profundización progresiva de esta norma, es necesario atender a la incertidumbre estructural que caracteriza el intercambio capital-trabajo.

La compra y venta de fuerza-trabajo giran, en efecto, sobre la puesta a disposición de una cantidad de tiempo, y no sobre el trabajo real de los asalariados.

Este aspecto del análisis marxiano (2) se expresa de manera muy consonante en P. Virno (2008) por medio de la distinción entre el concepto de potencia y el de acto, actuación.

Es lo que nos permite comprender dos tipos de razones esenciales por las que las relaciones de saber y de poder, que se tejen en torno a la organización de la producción, son un elemento esencial del antagonismo capital-trabajo.

**2.2.1.** El primero se explica con la capacidad de controlar la intensidad y la calidad del trabajo por los que, dominando conocimientos y 'savoir-faire', pueden dictar tiempos y modos de operación.

**2.2.2.** El segundo consiste en el hecho que los que controlan la potencialidades intelectuales de la producción, también pueden aspirar a gestionar su regulación colectiva, es decir: definir la organización del trabajo y también los objetivos sociales de la producción.

Estamos en presencia de un juego que ya es central en el corazón de la reflexión de los primeros grandes teóricos de la revolución industrial, como Ure y Babbage.

Luego el tema será retomado y sistematizado por Taylor, enfrentándose al poder de la composición de clase y de los trabajadores profesionales, en las industrias motrices de la segunda revolución industrial.

Taylor, reconoce que "el saber es el activo más valioso" a disposición de los trabajadores frente al capital, y por lo tanto será el objetivo explícito de su análisis sobre las prácticas sistemáticas de los trabajadores para la ralentización de la producción. Concluirá con la necesidad de conocer y expropiar a los trabajadores de sus conocimientos tácitos, para convertirlos, a través del estudio de tiempos y movimientos, en un conocimiento codificado en manos de su dirección y luego devuelto a los empleados bajo forma de prescripciones estrictas de tiempos y procedimientos operativos.

Taylor pensó de haber así logrado asentar las bases irreversibles de una organización científica del trabajo, lo que hubiera eliminado cualquier incertidumbre en las ejecuciones del contrato de empleo, garantizando para el Capital la planificación de antemano de la ley del valor/plusvalía.

Por lo tanto, en la 'fábrica taylorista', la medida del trabajo y de la productividad, así como el volumen y valor de la producción, eran en principio programados y conocidos de antemano por los ingenieros de las oficinas de tiempos y métodos.

El conjunto de estos indicadores podía así ser reconducido hacia una unidad de cálculo conocida y homogénea, en términos de tiempos, lo que proporcionaría también un indicador bastante preciso de las tasas de explotación.

La norma industrial del tiempo de trabajo abstracto encarnaba, además, la utopía capitalista de una organización productiva capaz de quitar al trabajo cualquier autonomía y cualquier dimensión cognitiva.

Es decir, que se podría pensar de convertirlo en su opuesto, lo que sería una actividad en principio puramente mecánica, repetitiva, impersonal y totalmente subordinada a la ciencia incorporada en el capital fijo.

Tenemos aquí la tendencia que Marx caracteriza como la lógica de la subsunción real del trabajo al capital. Sin embargo esta tendencia, que ha encontrado su cumplimiento histórico, en un cierto sentido, en los patrones de crecimiento fordista y de la gran empresa managerial, siempre será imperfecta. Un nuevo tipo de saber tiende constantemente a reconstituirse a un nivel más avanzado del desarrollo de la división técnica y social del trabajo.

Tengamos en cuenta que el propio Marx había muy bien identificado la agudización de los conflictos en las relaciones de saber/poder, y en el control de las potencialidades intelectuales de la producción, conflictos encerrados en la lógica de la subsunción real. Por ejemplo, cuando en un famoso pasaje del primer volumen de *El Capital* señalaba:

'Para la gran empresa se convierte en cuestión de vida o de muerte sustituir a esa monstruosidad de una población obrera miserable disponible, tenida en reserva en función de las necesidades variables de explotación del capital, la disponibilidad absoluta del hombre para las cambiantes exigencias del trabajo; substituir al individuo parcial, mero vehículo de una función social de detalle, el individuo totalmente desarrollado, para el que las distintas funciones sociales son modos de actividad que se turnan entre sí ' (*El Capital*, Tomo I, 2, cap. 13).

En la coyuntura histórica que llevó a la crisis del fordismo, esta dinámica se ha expresado a través de conflictos que condujeron a la formación de una intelectualidad difusa y al desarrollo de los servicios públicos del "estado del bienestar" (sanidad, educación, investigación) más allá de las compatibilidades de la regulación fordista. Se han puesto así las condiciones de base para el

despegue de una economía basada en el papel motor del saber y sobre su difusión.

Cabe señalar a este respecto un punto esencial para caracterizar adecuadamente la génesis y la naturaleza del capitalismo cognitivo.

La puesta en práctica de una economía basada en el conocimiento precede y se opone, desde un punto de vista tan lógico como histórico, a la formación del capitalismo cognitivo. Este es el resultado de un proceso de reestructuración por el que el capital trata de absorber y dominar, de manera parasitaria, las condiciones colectivas de producción del conocimiento, ahogando el potencial de emancipación implícito en una sociedad de inteligencia general (general intellect).

Por capitalismo cognitivo se entiende entonces el paso del capitalismo industrial a una nueva fase del capitalismo, donde la dimensión cognitiva e inmaterial del trabajo se convierte en dominante, en términos de creación de valor y de competitividad de las empresas.

En este contexto, la puesta en juego central de la valorización del capital y de las formas de la propiedad se apoya directamente sobre la apropiación rentista de lo común, y sobre la transformación del conocimiento en una mercancía ficticia (Negri e Vercellone, 2008).

### **3. La crisis de la ley del valor/plusvalía en el capitalismo cognitivo.**

La gran transformación que, desde la crisis del fordismo en adelante, marca una salida del capitalismo industrial, está justamente en la vuelta con todavía más fuerza de la dimensión cognitiva e intelectual del trabajo.

Cabe señalar que este aumento del trabajo cognitivo está lejos de ser un campo exclusivo de una élite de trabajadores de la investigación y desarrollo (I + D) o de sectores de alta intensidad de conocimiento e información.

Se manifiesta en todas las actividades productivas, materiales o inmateriales (dos dimensiones, por otra parte, a menudo inextricables) (ver nota (a) del traductor); abarca también las de baja intensidad tecnológica, como lo demuestra el crecimiento de los indicadores de autonomía del trabajo y la difusión de funciones de producción de conocimientos y de procesamiento de la información en el conjunto de la economía.

Claro, hay contra-tendencias, la historia no es un proceso lineal, sino que procede por superposiciones e hibridaciones. Así, la tendencia hacia una nueva organización cognitiva de la producción, no marca ipso facto el fin del taylorismo, incluso en el campo del trabajo intelectual.

El capital siempre se esforzará de limitar lo más posible el control efectivo sobre su trabajo ejercido por los trabajadores. En el nuevo capitalismo, los diferentes modelos de producción siguen coexistiendo y se entrelazan.

Sin embargo, como refleja una encuesta sobre las condiciones de trabajo en Europa efectuada por el European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, es la forma de organización conocida como de tipo inteligente (Learning Organisation) la que desempeña un papel cada vez más hegemónico con relación a otros modelos productivos.

De manera más general, esta evolución se corresponde, tanto en las empresas como en las sociedades, a la afirmación de una nueva preponderancia cualitativa de los conocimientos vivientes, incorporados y movilizados por los trabajadores, en comparación con los saberes formalizados e integrados en el capital fijo y en la organización y gestión de las empresas. Lo que está estrechamente asociado con una serie de tendencias que marcan la crisis de la ley del

valor/plusvalía, y lo que llamamos "el devenir renta de la ganancia."

¿Qué se entiende por la crisis de la ley del valor?

Esta crisis se presenta, en primer lugar, como una pérdida de pertinencia de las categorías fundamentales de la economía política del capitalismo industrial: capital, trabajo, y por supuesto el valor.

Básicamente, se corresponde con el agotamiento de aquellas dos dimensiones de la racionalidad económica de la ley del valor/plusvalía sobre las cuales, como hemos visto, el capitalismo industrial fue capaz de afirmar su dominio sobre el trabajo, y encontrar una especie de legitimidad histórica, como instrumento de lucha contra la escasez.

### **3.1. El agotamiento de la racionalidad económica del capital y la disociación del valor de la riqueza.**

**I** La primera dimensión corresponde entonces al agotamiento de la ley del valor/tiempo de trabajo, pensada como criterio de "racionalización" capitalista de la producción, que hace de la norma del trabajo abstracto, medido en unidades de trabajo simple, no calificado, el instrumento conjunto de evaluación y de subsunción real del trabajo al capital.

El poder creciente de la dimensión cognitiva del trabajo determina, en este sentido, una doble crisis de la ley del valor.

**A)** Una crisis de la medida, debido a que el trabajo cognitivo es una actividad que se desarrolla en el conjunto de los tiempos de vida (3).

El tiempo transcurrido y certificado en la empresa es generalmente sólo una fracción del tiempo social efectivo de trabajo. En el nuevo capitalismo, la principal fuente de creación de valor se encuentra, de hecho, cada vez más aguas arriba o aguas abajo de la esfera de la producción directa y del universo de las empresas.

En este marco, no sólo las formas de organización del trabajo son cada vez menos prescriptibles, sino que las mismas fuentes de la competitividad dependen cada vez más de una cooperación social productiva, que se desarrolla al exterior de las vallas de la fábrica. También resulta así que la ganancia, como la renta, se basa cada vez más en mecanismos de apropiación de plusvalía a partir de una relación de exterioridad del capital, respecto a la organización de la producción.

**B)** Una crisis del control, ya que el encuentro entre la intelectualidad difusa y las tecnologías de la información y de la comunicación, hace más plausible una perspectiva de reapropiación colectiva del trabajo y de los medios de producción, lo que engendra conflictos potenciales, con relación a la misma autodeterminación de la organización del trabajo, y sobre las finalidades sociales de la producción.

Por esta razón, en muchas actividades productivas, el modelo taylorista de la prescripción de tareas da paso a la de la prescripción de subjetividad.

Mientras tanto, como para la producción de valor, el control sobre el trabajo se desplaza cada vez más aguas abajo y aguas arriba del mismo acto productivo, metiendo en el centro de la cuestión (y del poder, N.d.T) el control total del tiempo y de los comportamientos de los empleados.

Lo que se concretiza en la multiplicación de toda una panoplia de herramientas para la evaluación de la subjetividad del trabajador, y de su conformidad con los valores de la empresa, lo que está causando a menudo lo que en psicología se llaman intimaciones o mandamientos paradójicos (4).

Esta segunda dimensión se refiere a la crisis de la ley del valor de cara a la relación social, que hace

de la lógica de la mercancía y de la ganancia, el criterio clave y progresivo del desarrollo de la riqueza social y de la satisfacción de las necesidades.

Esta crisis se expresa con un creciente divorcio entre la lógica del valor y la de la riqueza.

Para comprender mejor el significado de esta afirmación, cabe señalar que, tal como lo hizo Marx (y también Ricardo), el valor de las mercancías depende de las dificultades de producción, y por lo tanto del tiempo de trabajo.

El concepto de valor es, pues, completamente diferente del concepto de riqueza, que depende más bien de la abundancia, del valor de uso (no del valor de cambio) y por tanto de la gratuidad.

Sin embargo, la lógica capitalista de la producción mercantil había encontrado, como se ve con el capitalismo industrial, una especie de legitimidad histórica por su capacidad de desarrollar la riqueza produciendo cada vez más bienes con menos trabajo, por lo tanto con precios unitarios cada vez más bajos. Lo que permitiría satisfacer una masa creciente de necesidades.

En cambio, en el capitalismo cognitivo, se ha roto aquella relación positiva entre valor y riqueza, entre producción mercantil y satisfacción de necesidades.

Esto significa que la ley del valor, que ahora sobrevive como una especie de cascarón vaciado de lo que Marx consideraba como función progresiva del capital, es decir, el desarrollo de las fuerzas productivas como instrumento para combatir la escasez, lo que habría permitido en el largo plazo facilitar la transición desde el reino de la necesidad al reino de la libertad.

Muchas evoluciones del capitalismo cognitivo ilustran esta disociación del valor de la riqueza (5) que expresa, en lo que hay de más esencial, la pérdida progresiva de fuerza de la ley de la plusvalía y de la imposibilidad de recuperar sobre ella algunas dialécticas de luchas-desarrollo.

Lo que nos lleva a la contradicción fundamental entre la lógica de valorización del capitalismo cognitivo y la naturaleza esencialmente no-mercantil de la economía del conocimiento.

Tomamos nota que esta contradicción surge de las raíces mismas de las propiedades particulares de los bienes comunes del conocimiento, y de su carácter irreductible a la condición de mercancía y capital.

En comparación con los bienes clásicos, el bien común conocimiento tiene de hecho la particularidad de su carácter no-rival o competidor, difícil de excluir y acumulativo. A diferencia de los bienes materiales, no se destruye en el consumo. Por el contrario, se enriquece cuando circula libremente entre los individuos.

Cada nuevo conocimiento genera otro conocimiento, de acuerdo a un proceso acumulativo. Por esta razón, la apropiación privatizadora del conocimiento, sólo es posible mediante el establecimiento de barreras artificiales a su libre acceso. Y estos intentos chocan sin embargo con mayores obstáculos. Que afectan tanto a la exigencia ética de los individuos, cuanto a la forma en que el uso de tecnologías de la información y comunicación facilitan de que sea cada vez más difícil llevar a ejecución los derechos de propiedad intelectual.

Por otra parte, el intento de transformar el conocimiento en una mercancía ficticia, genera una situación paradójica, una situación en la que cuanto más el valor de cambio de los conocimientos aumenta artificialmente, más su valor de uso disminuye, por el mismo hecho de su privatización y rarefacción.



En resumen, el capitalismo cognitivo puede reproducirse sólo obstaculizando las condiciones objetivas y las habilidades creativas de los agentes que están en la base del desarrollo de una economía fundada en el saber y en su difusión.

Se observa, más en general, que para muchos bienes de alta intensidad de conocimiento (software, los recursos digitales del patrimonio cultural, fármacos, etc.), los tiempos de trabajo y por lo tanto los costes de reproducción son muy bajos, a veces tienden hacia cero.

Por lo tanto el valor-tiempo de trabajo de estos bienes tendría que traducirse en una disminución drástica de sus precios, del valor monetario de la producción y de las ganancias asociadas. Para el capital se vuelve entonces estratégico aplicar una política de fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual, que permita construir artificialmente una escasez de recursos.

El capital es así llevado a desarrollar cada vez más nuevos mecanismos de enrarecimiento de la oferta, en el intento de mantener por la fuerza la supremacía del valor de cambio y proteger sus ganancias.

Esta lógica es una de las principales expresiones del devenir renta de la ganancia. El resultado es una situación que contradice los principios mismos sobre los que los padres fundadores de la economía política justificaban la propiedad como instrumento de lucha contra la escasez. Ahora es la creación de la propiedad que hace aparecer la escasez.

En cierto sentido, podemos decir que es el mismo intento de mantener en vigor a la fuerza la primacía de la lógica de la mercancía y del valor de cambio, lo que conduce el capital a intentar emanciparse de la ley del valor/tiempo de trabajo.

Se abre así una contradicción cada vez más aguda entre el carácter social de la producción y el carácter privado de la apropiación, que es una de las mayores manifestaciones de la crisis de la ley del valor en la era del capitalismo cognitivo.

Esta contradicción se relaciona con el fuerte crecimiento de las formas de captación de valor fundadas sobre la renta.

### **3.2. Capital inmaterial y producciones del hombre para el hombre: más allá de la forma-valor.**

El agotamiento de la racionalidad de la ley del valor/plusvalía conlleva además otras manifestaciones cruciales que atestiguan de la profundidad de la crisis del capitalismo y de su divorcio de las necesidades sociales.

Una primera manifestación se refiere a la importancia creciente del llamado capital inmaterial, que representa en la actualidad la parte más importante de la capitalización bursátil.

Ahora bien, este capital, llamado inmaterial, elude también cualquier medida objetiva en términos de "costes históricos" (y por lo tanto, en términos de tiempo de trabajo necesario para su producción).

Su valor no puede ser que la expresión de la evaluación subjetiva de los beneficios anticipados, efectuada por los mercados financieros que, al hacerlo, se apoderan de una renta.

Esto ayuda a explicar porque el valor bursátil de este capital es esencialmente ficticio y sometido a fluctuaciones de gran amplitud. Se basa en una lógica auto-referencial, típica del marco financiero, que alimenta burbujas especulativas destinadas inevitablemente a estallar, arrastrando a un sistema crediticio y económico hacia una profunda recesión.

La imposibilidad de determinar una medida fiable y objetiva del capital inmaterial es también confirmada por la controversia sobre el origen del famoso goodwill (que indica la brecha cada vez mayor entre el valor de mercado de las empresas y el valor de sus activos tangibles): el principal activo inmaterial, del que dependería el sobre-valor encarnado por el goodwill, no sería de hecho nada más que el "capital intelectual" representado por la habilidad, experiencia, conocimiento tácito, y capacidad de cooperación de la fuerza-trabajo.

Entonces, no se trata de capital (a pesar de la torsión semántica engendrada por los conceptos de 'capital intelectual' o de 'capital humano') sino, realmente, de la calidad intelectual de la fuerza-trabajo que, por definición (a menos que estuviera reducida a la esclavitud), es un activo no negociable en el mercado.

'Por esta razón, como observa I. Halary (2004), el intento de explicar el goodwill con la existencia de activos inmateriales no clasificados, sigue siendo prisionero de un razonamiento circular, que no permite eliminar la indeterminación del valor de estos activos inmateriales.

¿Por qué un razonamiento circular?

Porque a la pregunta: ¿Qué determina el goodwill? se contesta: El capital humano de la empresa! Y

a la pregunta: ¿Cómo determinar el valor del capital humano? se contesta: ¡Con el goodwill !

Lo que significa que la medida del capital, y la base de su poder sobre la sociedad, dependen cada vez menos del trabajo pasado y del saber incorporado en el capital constante, mientras que ya se fundan principalmente en una convención social que halla su resorte principal en el poder de las finanzas (6).

Una segunda manifestación está relacionada con la forma en que las producciones del hombre para el hombre, tradicionalmente aseguradas por el 'estado del bienestar' (welfare state) de acuerdo a una lógica no mercantil, son el principal sector motor de una economía basada en el conocimiento.

Estas son las que aseguran una parte esencial del proceso de transmisión y de producción de conocimiento, y por lo tanto de la formación del llamado capital inmaterial.

Frente a tendencias de estancación cada vez más profundas, las producciones del hombre para el hombre son representadas además una de las pocas áreas en las que las necesidades y demandas sociales se encuentran en continua expansión. Estos elementos constituyen uno de los principales indicadores del agotamiento de la esfera de las necesidades que la lógica de la mercancía y del trabajo abstracto puede satisfacer de una manera progresiva.

Al mismo tiempo, ayudan a explicar la extraordinaria presión ejercida por el capital para privatizar y mercantilizar estos servicios colectivos. Las producciones del hombre para el hombre no pueden, todavía, ser sometidas a la racionalidad económica de la ley del valor/plusvalía, si no es a costa de una pérdida de recursos y de profundas desigualdades sociales que, por otra parte, son susceptibles de deestructurar las fuerzas creativas que están en la base de una economía fundada en el conocimiento.

### **Tres argumentos principales corroboran esta tesis.**

El primero se relaciona con el carácter intrínsecamente cognitivo, interactivo y afectivo de estas actividades, en las que el trabajo no consiste de una actuación sobre la materia inanimada, sino sobre la misma persona, en una relación de co-producción de servicios.

De ello se desprende, como ya ha sugerido Marx en pasajes del capítulo VI inédito del Capital dedicados al trabajo inmaterial, que las producciones del hombre para el hombre pueden ser subsumidas con mucha dificultad por la racionalidad productiva del capital, porque la subjetividad

de los trabajadores como "el producto es inseparable del acto de producir" (Marx, 1867, p. 98). En resumen, ni el acto de trabajo ni el producto (que corresponde al hombre mismo en la singularidad de cada individuo) pueden ser realmente estandarizados.

La eficacia en términos de resultados depende al contrario de una serie de variables cualitativas relacionadas a la comunicación, a la densidad de las relaciones humanas, al cuidado desinteresado y por lo tanto a la disponibilidad de tiempo para el otro, que la contabilidad analítica empresarial no es capaz de integrar que como costes o tiempos muertos improductivos. El intento de aumentar la productividad y la rentabilidad de estos servicios colectivos, por tanto, no se puede cumplir que a expensas de su calidad y de su rendimiento social.

En marco de la organización social de la producción, en fin, nos encontramos con una contradicción flagrante entre la concepción capitalista y cuantitativa de la productividad, y la concepción social de la productividad, como resultado del inherente carácter común de estas actividades y de sus resultados materiales e inmateriales [7].

El segundo argumento se refiere a las profundas distorsiones que la aplicación del principio de la demanda solvente introduciría en el derecho de acceso a estos bienes comunes, lo que llevaría a un deterioro de la calidad colectiva de la fuerza-trabajo.

Tanto por razones de justicia social como de eficiencia económica, las producciones de lo común tienen que basarse en el acceso libre y gratuito. Su financiación no puede entonces estar asegurada que a través del precio colectivo y político representado por los impuestos, las cotizaciones sociales y otras formas de puesta en común de los recursos.

El tercer argumento está relacionado con la no-existencia (por ejemplo, en la salud y la educación) de la figura mítica del consumidor que llevaría a cabo sus elecciones sobre la base de un cálculo racional de costes/beneficios, dictado por la búsqueda de la máxima eficiencia de inversión en su propio capital humano.

Afortunadamente, este no es el criterio principal que impulsa al estudiante en su búsqueda del conocimiento. Menos todavía el del enfermo que está sujeto a menudo a un estado de angustia, lo que hace que sea incapaz de tomar una decisión racional y que lo predispone, sin embargo, a todas las trampas de una lógica mercantil donde comerciar con esperanzas e ilusiones es un medios para obtener ganancias.

Una última manifestación, pero no menos importante: la crisis de racionalidad de la ley del valor que expresa la dinámica del capitalismo cognitivo, no consiste solo en crear escasez artificial de recursos de por sí abundantes y gratuitos. También se expresa en la aceleración de una lógica de depredación y enrarecimiento de los recursos naturales no renovables.

De hecho, el capitalismo cognitivo no suprime la lógica productivista del capitalismo industrial.

La re-articula y fortalece, sobre todo gracias a una subordinación de la ciencia al capital, que plantea, como en el caso de los OGM, las nuevas tecnologías al servicio de una estrategia de estandarización y transformación mercantil de lo viviente, que acentúa los riesgos de destrucción de la biodiversidad y de desestabilización ecológica el planeta.

De manera más general, la crisis ecológica marca a escala global los límites estructurales de una política de salida de la crisis que ya no puede, de ninguna manera, basarse principalmente en la coordinación del mercado y en el relanzamiento del consumo privado de los hogares.

Se requiere más bien de reinventar una política de planificación democrática de lo común, sobre la base de una auténtica socialización de la inversión y de la innovación tecnológica, en actividades que permitan de repensar la planificación urbana, la agricultura, las economías de energía, etc. - todos elementos que, por su naturaleza, rehuyen en gran parte de una lógica mercantil.

Por último, el conjunto de las contradicciones subjetivas y objetivas que atraviesan el capitalismo

cognitivo, marcando la crisi de la ley del valor/plusvalía, son de una tal agudeza como para recordar la situación descrita por Marx en el capítulo 51 y penúltimo del libro III de El Capital cuando afirmaba:

"Se reconoce que ha llegado el momento de una crisis de estas características, cuando por un lado ganan en amplitud y profundidad la contradicción y el contraste entre las relaciones de distribución - y por lo tanto también la forma histórica determinada por las relaciones de producción que les corresponden -, y por el otro las fuerzas productivas, capacidad productiva y desarrollo de sus factores." (Marx, 1968, pp. 1482-1483).

## **Bibliografía**

Fumagalli A., Morini C., (2009), "La vita messa al lavoro: verso una teoria del valore-vita. Il caso del valore affetto", in Sociologia del lavoro, N° 115, pp. 94-115.

Gorz A. (1988), *Métamorphoses du travail, Quête du sens – Critique de la raison économique*, ed. Galilée, Paris.

Gorz A. (2003). *L'immatériel : connaissance, valeur et capital*, éd. Galilée, Paris.

Gorz A. (2004) «Économie de la connaissance et exploitation des savoirs», entretien avec Moulier-Boutang Y. e Vercellone C., in *Multitudes*, N° 15, pp. 205-216.

Gorz A. (2008), *Ecologica*, éd. Galilée, Paris.

Halary I. (2004) « Ressources immatérielles et finance de marché : le sens d'une liaison », papier présenté au Séminaire Capitalisme Cognitif, MATISSE-ISYS, avril, Paris.

Hai Hac Tran (2003), *Relire "Le Capital"*, Cahiers libres, Editions Page deux, Tomes I et II, Genève.

Hardt M., Negri A. (2010), *Comune. Oltre il pubblico e il privato*, Rizzoli, Milano.

Marazzi C. (2005), « L'ammortamento del corpo macchina » in Laville JL., Marazzi C., La Rosa M., Chicchi F., (dir) *Reinventare il lavoro*, Sapere2000, Roma.

Marazzi C. (2010), *Il comunismo del capitale*, Ombre Corte, Verona.

Marx, K. (1968), *Le Capital Livre I*, in *Œuvres, Economie*, Tome I, La Pléiade, Paris.

Marx, K. (1968a), *Le Capital Livre III*, in *Œuvres, Economie*, Tome II, La Pléiade, Paris.

Marx, K. (1980), *Grundrisse*, Tome II, Éditions Sociales.

Merllié D., Paoli P. (2001), *Third European Survey on Working Conditions (2000)*, Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities, <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2001/21/en/1/ef0121en.pdf>.

Negri A. (1979), *Marx oltre Marx*, Feltrinelli, Milano.

Negri A. (1992), « Valeur-travail : crise et problèmes de reconstruction dans le postmoderne », *Futur Antérieur*, n° 10, pp.30-36.

Negri A. (1997), « Vingt thèses sur Marx », in Vakaloulis M. et Vincent JM. (ed), *Marx après les marxismes*, Harmattan -Futur Antérieur, pp. 333-372.

Negri A. et Vercellone C. (2008), « Le rapport capital-travail dans le capitalisme cognitif » *Multitudes*, n° 32.

Sweezy, P. (1970), *La teoria dello sviluppo capitalistico*, Bollati Boringhieri, Torino.

Vercellone C. (ed.) (2006), *Capitalismo Cognitivo*, Manifestolibri, Roma.

Vercellone C. (2007), « From Formal Subsumption to General Intellect : Elements for a Marxist Reading of the Thesis of Cognitive Capitalism », *Historical Materialism*, Vol. 15, n° 1.

Vercellone (2007a), « La nouvelle articulation rente, salaire et profit dans le capitalisme cognitif », in *European Journal of Economic and Social Systems*, vol. 20, n° 1, 2007, p. 45-64.

Vercellone C. (2008), « La thèse du capitalisme cognitif. Une mise en perspective historique et théorique », in Colletis G. et Paulré P. (coord.) *Les nouveaux horizons du capitalisme*, Economica, Paris, pp. 71-95.

Vercellone C. (2009), « L'analyse "gorzienne" de l'évolution du capitalisme », in Christophe Fourel (dir.), « André Gorz, un penseur pour le XXIème siècle », *La Découverte*, Paris, pp. 77-98.

Vercellone C. (2009), «Lavoro, distribuzione del reddito e valore nel capitalismo cognitivo», in *Sociologia del lavoro*, N° 115, pp. 31-54.

Vercellone C. (2009), «Crisi della legge del valore e divenire rendita del profitto. Appunti sulla crisi sistemica del capitalismo cognitivo », in Fumagalli A. Mezzadra S. (dir) in *Crisi dell'economia globale*, Ombre Corte, Verona, pp. 71-99.

Vercellone C. (2010) *Modelli di Welfare e servizi sociali nella crisi sistemica del capitalismo cognitivo*, «Common» 0, pp. 32-39.

Virno P. (2008), «Forza Lavoro» in *Lessico Marxiano*, Manifestolibro, Roma, pp. 105-116.

## Notas

[1] Es decir, a condición de luchas sociales que garanticen la conversión de las ganancias de productividad en la reducción del tiempo de trabajo.

[2] Lo que anticipa al menos un siglo la teoría económica convencional (mainstream) de lo incompleto del contrato de trabajo.

[3] Sobre este punto, véase la importante contribución de Fumagalli y Morini (2009).

[4] Cabe señalar que una de las dimensiones más significativas de esta evolución no es sólo el endurecimiento de la explotación, en el sentido más clásico y económico del término: de-clasación y precariedad van también de la mano de la creciente alienación del trabajo. Que surge de una contradicción cada vez más profunda entre la potencia de actuación intrínseca en la dimensión cognitiva del trabajo, por un lado, y la obligación de someterse a objetivos etero-determinados y a menudo en agudo contraste con los valores éticos de los trabajadores, por el otro. Justo en la raíz de esta contradicción es donde crece el fenómeno del sufrimiento en el trabajo, con por ejemplo la conocida multiplicación de suicidios registrada en Francia en el mismo lugar de trabajo, que es en realidad sólo una punta descubierta del iceberg.

[5] Sobre este punto, véase también *Entretien avec Gorz* (2004).

[6] Sobre este punto, véase especialmente Marazzi (2010).

[7] En este sentido, como observan Hardt y Negri, de una forma más general "los productos biopolíticos tienden [...] a superar cualquier medida cuantitativa y a asumir formas comunes que son fácilmente compartidas, y por lo tanto son difíciles de subsumir por la propiedad privada" (Hardt y Negri, 2010, p. 141).

(a) Se refiere – por interés de la investigación se ha conservado del original ya publicado – a la nota (c) de <http://euskalherria.indymedia.org/eu/2012/07/81398.shtml>

Trad./hitzulpena E.H-n 2012-ko abenduan.