

■ As contradições do sistema capitalístico e as novas contradições sociais¹⁴⁸

.....Andréa Fumagalli

O devir cognitivo da acumulação

Quando falamos em capitalismo cognitivo, estamos nos referindo à nova fase de acumulação que está substituindo aquela realizada pela indústria fordista. A acumulação capitalista fundada na produção material atinge seu auge com o desenvolvimento do paradigma fordista de produção. A divisão smithiana do trabalho, baseada no parcelamento das tarefas laborais, se estende ao máximo. Os resultados quantitativos são conhecidos. Em apenas 50 anos, a organização taylorista da produção é capaz de produzir um crescimento da capacidade produtiva muito superior ao de toda a história da humanidade. A crise do paradigma fordista, que começa no final dos anos 60 e atinge seu ápice em meados dos anos 70 é, antes de tudo, crise da produtividade material que deriva da exploração das economias de escala estática (de dimensões e de automatizações rígidas) e crise da demanda estandardizada, assim como dos efeitos negativos derivados da rigidez produtiva e tecnológica do fordismo.

A fuga do fordismo, ocorrida entre a metade dos anos 70 e os primeiros anos da década de 90, leva à experimentação de outras alternativas, todas elas caracterizadas pela necessidade de desenvolver formas de acumulação mais flexíveis. Definimos tal período com o termo ‘pós-fordismo’, de modo a indicar o que desejamos superar, diante da ausência daquilo que nos permite apreender as características peculiares do novo ‘regime’ de acumulação¹⁴⁹. Assim, a fase pós-fordista se caracteriza pela co-presença contemporânea de diversos modelos produtivos: do modelo toyotista japonês, do ‘just in time’ de derivação taylorista¹⁵⁰,

¹⁴⁸ Tradução do italiano: Barbara Szaniecki.

¹⁴⁹ O termo “regime de acumulação” faz parte dos conceitos de base da “escola da regulação” francesa e serve para indicar uma modalidade de organização do trabalho, da tecnologia e dos mecanismos de redistribuição de renda que definem uma certa fase histórica da evolução capitalística (cf. R. Boyer, *Fordismo e Postfordismo*, Edizioni Egea, Milão, 2007).

¹⁵⁰ Cf., entre outros: T. Ohno, *Lo spirito Toyota. Il modello giapponese della qualità totale. E il suo prezzo*, Einaudi, Turim, 2004. G. Bonazzi, *Il tubo di cristallo. Modello giapponese e fab-*

ao modelo dos distritos industriais de pequenas empresas¹⁵¹, até o desenvolvimento das filiais produtivas que tendem à internacionalização em base hierárquica¹⁵². Cada um destes paradigmas organizacionais tem seus arautos e admiradores, dando origem a possíveis compenetrações, de modo que modelos espúrios são também possíveis. As conseqüências para o papel desempenhado pelos fatores produtivos “tradicionais” (terra, trabalho e capital) são relevantes, e a importância de um em relação a outro modifica-se de acordo com o paradigma organizativo considerado naquela ocasião.

A fase pós-fordista é caracterizada pela difusão de novas tecnologias de comunicação e informação (TIC), pela inovação no transporte e pela inovação nos mercados financeiros. Na fase pós-fordista, essas três tipologias de inovação ainda operam de maneira diferenciada e assíncrone.

No que diz respeito às TICs, sua presença no toyotismo japonês e nos processos de reestruturação das corporações multinacionais é maciça. Os efeitos surgem não apenas nas modalidades organizativas da produção material (graças às estratégias de *downsizing* e de externalização [terceirização] de partes do mesmo processo produtivo), mas também inervam e modificam a fase da circulação das mercadorias, favorecendo a passagem da produção material à produção simbólica. O *core business* das grandes empresas multinacionais desloca-se assim do controle da produção ao controle da inovação (pesquisa e desenvolvimento) e da

brica integrata alla Fiat, Il Mulino, Bolonha, 1993. M. Revelli, “Economia e modello sociale nel passaggio tra fordismo e toyotismo” in P. Ingrao. R. Rossanda (org.) *Appuntamenti di fine secolo*, Manifestolibri, Roma, 1995, pp. 161-224, B. Coriat, *Penser à l’envers*, C. Bourgois, aris, 1991 (trad. it., *Ripensare l’organizzazione del lavoro. Concetti e prassi nel modello giapponese*, Dedalo, Bari, 1991.

¹⁵¹ Cf. M. Priore, C. Sabel, *The second industrial divide. Possibilities for prosperity*, Basic Books, New York (Usa), 1984; S. Brusco, *Piccole imprese e distretti industriali*, Rosenberg & Seller, Turim, 1989; G. Becattini, *Distretti in dustrials e sviluppo locale*, Bollati Boringhieri, Turim, 2000. Para uma análise di recorte crítico, cf. M. Lazzarato, Y. Moulrier-Boutang, A. Negri, G. Santilli, *Des entreprises pas comme le outres*, Publisud, Paris, 1993, A. Fumagalli, “Lavoro e piccola impresa nell’accumulazione flessibile in Italia. Parte I e Parte II”, in *Altreregioni*, n. 5 e n. 6, 1996-97.

¹⁵² Cf. C. Palloix, *L’economia mondiale e le multinazionali*, 2 voll. Jaca Book, Milão, 1979 e 1982, G. Bertin, *Multinationales et propriété industrielle: le contrôle de la technologie mondiale*, Presse Universitaire du France, Paris, 1985.

marca (*brand*). Cada vez mais, a propriedade da empresa tende a se assimilar com a propriedade intelectual, e o *copyright* com a marca¹⁵³.

As novas tecnologias de transporte, exemplificada pela difusão dos “containers”, permitem a gestão dos fluxos mercadológicos entre áreas geográficas diferentes, evidenciando deste modo uma nova divisão espacial da produção e do trabalho (internacionalização seletiva da produção).

Enfim, as inovações financeiras redefinem o papel dos mercados financeiros, que não são mais entendidos como lugar de drenagem das poupanças acumuladas no processo fordista de produção, mas como âmbito privilegiado da valorização da empresa capitalista e fonte direta de financiamento e controle dos fluxos de investimento internacionais. Assiste-se por um lado à ampliação da base dos mercados financeiros graças à expropriação crescente da renda do trabalho – que é mais ou menos forçosamente canalizada em direção aos mesmos mercados financeiros – e, por outro lado, as finanças tendem a substituir o Estado nacional (*welfare*) através de formas de proteção social privada em nível individual e não mais coletivo-universal. Conseqüentemente, a relação entre crédito e finanças é profundamente modificada e as políticas monetárias perdem em autonomia e centralidade, na medida em que, na maioria dos casos, devem amparar a dinâmica dos índices de Bolsa e, no máximo, criar “amortecedores de segurança” em caso de crise de confiança, de possíveis bolhas especulativas ou de instabilidade excessiva dos mercados acionários por conta de choques exógenos.

Foi no período que se seguiu à primeira guerra do Golfo que essas inovações começaram a coagular em torno de um único e novo paradigma de acumulação e valorização. A nova configuração capitalística tende a identificar, na mercadoria “conhecimento” e no “espaço” (geográfico e virtual), os novos princípios sobre os quais fundar uma capacidade dinâmica de acumulação. Determinam-se desta maneira duas novas economias de escala estática que se encontram na base do crescimento da produtividade: as economias da aprendizagem (*learning*) e as economias de rede (*network*). As primeiras estão relacionadas ao processo de geração e criação de novos conhecimentos (a partir de novas tecnologias da comunicação e da informação); as segundas derivam das modalidades de organização de distritos (*networks* territoriais ou áreas-sistema), não utilizadas unicamente pela produção e distribuição de mercadorias, e sim cada vez mais como veículos de difusão (e controle) do conhecimento e do progresso tecnológico.

¹⁵³ Para uma análise mais aprofundada, cf. A. Fumagalli, *Bioeconomia e capitalismo cognitivo. Verso un nuovo paradigma di accumulazione*, Carocci, Roma, 2007. Ver também, A. Arvidsson, *Brands: meaning and value in media culture*, Routledge, Abingdon (UK), 2006.

A este paradigma de acumulação podemos atribuir o termo de “capitalismo cognitivo”¹⁵⁴:

*O termo capitalismo designa a permanência, na metamorfose, das variáveis fundamentais do sistema capitalístico: em particular, o papel de guia exercido pelo lucro e pela relação salarial, ou melhor, as diferentes formas de trabalho dependentes das quais se extrai a mais valia; o atributo cognitivo põe em evidência a nova natureza do trabalho, das fontes de valorização e da estrutura da propriedade, sobre as quais se funda o processo de acumulação e as contradições que esta mutação gera.*¹⁵⁵

A análise das formas de acumulação, valorização e redistribuição do capitalismo cognitivo não são objeto deste ensaio¹⁵⁶. Todavia, é possível resumir aqui algumas de suas peculiaridades:

1) As economias dinâmicas de aprendizagem e de rede dão vida a novas formas de divisão do trabalho, respectivamente, divisões cognitivas e divisões espaciais do trabalho, que se somam e, em alguns casos, substituem a clássica divisão smithiana do trabalho típica da produção fordista industrial.

2) O comando da empresa desloca-se da produção de mercadorias ao controle da tecnologia e dos fluxos financeiros, dando origem a uma nova hierarquia internacional, de tipo policêntrica, e na qual o controle das dinâmicas imateriais do conhecimento e das finanças é o eixo que carrega o domínio capitalístico.

3) Os processos de externalização e deslocalização (internacionalização da produção) amplificam a base capitalística em escala global, o que tem como efeito o aumento do número global de trabalhadores assalariados na indústria, ao mesmo tempo em que torna central o papel do trabalho cognitivo e relacional que, em países onde a industrialização é mais antiga e em qualquer lugar onde se exerce controle financeiro e tecnológico, tende a se tornar hegemônico.

4) A valorização do capitalismo cognitivo deriva cada vez menos da produção industrial direta, e cada vez mais do valor simbólico associado à mercado-

¹⁵⁴ Cf. C. Vercellone (org.), *Capitalismo Cognitivo*, Manifestolibri, Roma, 2006, A. Fumagalli, *Bioeconomia...*, op.cit., Y. Moulrier-Boutang, *Le capitalism cognitif. Comprendre la nouvelle grande transformation et ses enjeux*, Ed. Amsterdam, Paris, 2007.

¹⁵⁵ Cf. D. Lebert, C. Vercellone, “Il ruolo della conoscenza nella dinamica di lungo periodo del capitalismo: l’ipotesi del capitalismo cognitivo”, in C. Vercellone (ed.), *Capitalismo cognitivo*, op.cit., p. 22.

¹⁵⁶ Para aprofundamentos, ver A. Fumagalli *Bioeconomia...*, op.cit., Y. Moulrier-Boutang, *Le capitalism cognitif*, op.cit.

ria. Em um contexto no qual o valor monetário não tem mais relação alguma com a mercadoria, tal valorização tende a encaixar-se no valor acionário da produção. As finanças tornam-se o âmbito no qual a valorização capitalística cognitiva toma forma como expressão da produtividade do trabalho manual industrial (em medida decrescente) e do trabalho cognitivo → *general intellect* (em medida crescente).

A passagem do capitalismo fordista-industrial ao capitalismo cognitivo-imaterial corresponde, portanto, à metamorfose do ciclo do capital de fórmula “dinheiro-mercadoria-dinheiro (D-M-D’)” ao ciclo da fórmula “dinheiro-conhecimento-dinheiro (D-M(K)-D)”.¹⁵⁷

Trabalho nômade e flexível

Diferentemente do capitalismo fordista, no capitalismo cognitivo, a relação capital-trabalho e a conseqüente distribuição de renda são caracterizados pela mobilidade.

Afirmar que a relação capital-trabalho no capitalismo cognitivo seja móvel significa que esta pode assumir formas diversas sem que sua substância seja modificada, ou seja, a condição de subalternidade da prestação laboral.

Hoje, a prestação de trabalho é caracterizada pela mobilidade subjetiva e pela mobilidade objetiva. A mobilidade subjetiva significa que a relação de trabalho assume conotações diversas de acordo com o que é exigido em termos de atividade direta de produção, de reprodução e de consumo por parte da prestação laboral; de acordo com o que prevalece nesta prestação: o corpo, os afetos ou o cérebro.

Isto se traduz em uma mobilidade objetiva que é definida pelo fluxo de mercadorias e de pessoas que constituem o lugar e o tempo da produção.

Neste sentido, tempo e espaço definem um espaço vetorial de fluxos baseado, a cada vez, segundo o modelo organizativo dominante, na passagem e recombinação perene das subjetividades laborais. Como já observamos anteriormente, o trabalho no capitalismo cognitivo é móvel na medida em que é disperso em um ambiente produtivo que não apresenta limites imediatos, isto é, não pode ser circunscrito em um único espaço (como podia ser a fábrica) ou em um único modelo de organização dos tempos (como ocorria na organização taylorista).

E desta mobilidade do trabalho que o *general intellect* extrai sua líquido vital, como êxito da cooperação social que recompõe, a cada vez, os diversos

¹⁵⁷ Sobre o conceito de conhecimento como mercadoria, ver cap. 2 de Fumagalli, *Bioeconomica e ...*, op.cit.

fluxos dos quais tira sua origem. É desta mobilidade que deriva o conceito de multidão, artifício terminológico para dar conta de uma complexidade das forças de trabalho não redutível a uma unidade, a um estoque homogêneo.

No capitalismo cognitivo, a condição de mobilidade da força de trabalho é acompanhada pela predominância da contratação individual, visto que são as individualidades nômades a serem postas a trabalhar, e visto que o primado do direito privado sobre um direito comum, ainda a ser plenamente construído, leva a transformar os aportes das individualidades, sobretudo quando caracterizadas como atividades cognitivas, relacionais e afetivas, em individualismo contratual.

Como consequência, a intrínseca mobilidade de trabalho se transforma em precariedade subjetiva do trabalho.

Neste contexto, a condição de precariedade assume novas formas. O trabalho humano no capitalismo sempre foi caracterizado pela precariedade mais ou menos difusa de acordo com a fase conjuntural e das relações de força dominantes. Assim foi de forma maciça no capitalismo pré-taylorista e assim foi, embora de maneira menos ampla, no capitalismo fordista. Contudo, nos períodos mencionados, sempre se falou em precariedade da condição de trabalho à medida que o desenvolvimento de um trabalho predominantemente manual implicava uma distinção entre o tempo de fadiga e o tempo de repouso, isto é, entre o tempo de trabalho e o tempo de vida entendido como tempo de não-trabalho ou tempo livre. A luta sindical dos séculos XIX e XX sempre foi pela redução do tempo de trabalho a favor do tempo livre. Na transição do capitalismo industrial-fordista ao cognitivo, o trabalho digital e cognitivo se difundiu ao ponto de definir as modalidades principais da prestação laboral. No momento em que o cérebro e a vida são integrados ao trabalho, a própria distinção entre tempo de trabalho e tempo de vida perde sentido. Daí que o individualismo contratual, que se encontra na base da precariedade jurídica do trabalho, transborda na subjetividade dos próprios indivíduos, condiciona seus comportamentos e se transforma em precariedade existencial.

No capitalismo cognitivo, a precariedade é, em primeiro lugar, subjetiva, portanto existencial, portanto generalizada. É condição estrutural interior à nova relação entre capital e trabalho imaterial, resultado da contradição entre produção social e individualização da relação de trabalho, entre cooperação e hierarquia.

A precariedade é condição subjetiva na medida em que é percebida de forma diferenciada pelas singularidades de acordo com suas expectativas, com as formas de imaginários dominantes e com o grau de conhecimento possuído.

A precariedade é condição existencial porque se alastra e se faz presente em todas as atividades dos indivíduos, não se restringindo apenas ao ambiente de traba-

lho, sobretudo em um contexto onde é sempre mais difícil distinguir o que é trabalho do que não é. Em segundo lugar, porque a incerteza gerada pela condição de precariedade não gera nenhuma forma de segurança que possa prescindir do comportamento dos próprios indivíduos frente ao desmantelamento progressivo do *welfare state*.

A precariedade é condição generalizada porque até mesmo aqueles que se encontram em uma situação de trabalho estável e garantida têm consciência de que tal situação pode acabar de um momento para outro, devido a qualquer tipo de processo de reestruturação, de deslocalização, de crise de conjuntura, de bolha especulativa, etc. Tal consciência faz com que o comportamento dos trabalhadores e trabalhadoras com maior garantia seja similar ao dos que vivem objetiva e diretamente em situação “precária”. A multidão do trabalho é assim: ou diretamente precária ou psicologicamente precária.

Precariedade e multidão são as duas faces da mesma moeda. Falamos de multidão e não de classe propriamente dita porque, no âmbito do capitalismo cognitivo, a atividade de trabalho é fragmentada não apenas por conta de uma separação imposta por relações de trabalho desfavoráveis (o que não seria suficiente para abandonar o termo “classe”), mas sobretudo por causa de uma multiplicidade e diferenciação que parte do uso e da exploração da individualidade de que cada pessoa é portadora. Trata-se de:

Uma multidão aparentemente indiferenciada de formas-trabalho. São as diferenças – e não mais a diferença – que constituem a força de trabalho cognitivo da fase capitalística atual. E é a exploração de tais diferenças e a sua declinação material que define as novas formas da relação capital-trabalho.¹⁵⁸

Além disto, a multidão se define no interior de um espaço móvel, cujas fronteiras são perenemente incertas e dinâmicas. Mobilidade e individualidades indiferenciadas são os ingredientes que favorecem o processo de individualismo contratual e laboral que se encontra na base da condição subjetiva de precariedade. Se a força de trabalho e o modo de trabalho fossem definidos de modo unívoco e homogêneo e assumisse modalidades padronizadas gerais, não seria possível falar nem de multidão, nem de precariedade: multidão precária, portanto.

¹⁵⁸ Cf. A. Fumagalli, *Bioeconomia e capitalismo cognitivo*, op.cit., p. 123.

... e *welfare* e renda precária

O desenvolvimento do capitalismo cognitivo e as transformações do mercado de trabalho tornaram cada vez mais premente uma redefinição geral e uma rearticulação das políticas de *welfare*, frente ao declínio da regulação distributiva que havia caracterizado o paradigma industrial-fordista.¹⁵⁹

No debate sócio-econômico atual, as concepções de *welfare* que mais atraem a atenção dos pesquisadores e dos políticos são duas: a do *workfare* e, como alternativa, a do *welfare* público, de derivação keynesiana.

O *workfare* é um sistema de *welfare* não universal, garantido a quem tem meios financeiros para pagá-lo, entendido como instrumento de assistência pontual condicionada à espera de oportunidade para a entrar no mercado de trabalho. É estruturado sobre a idéia de fornecer uma ajuda de última instância àqueles que se encontram em condições existenciais que não lhes permita trabalhar e, portanto, que não lhes permita ter acesso aos direitos que somente a prestação laboral pode fornecer. A idéia de *workfare* é também complementar à proposta de privatização de boa parte do *welfare* público a partir da saúde, da instrução e da previdência, projeto que encontra seu fundamento no chamado princípio de subsidiariedade segundo o qual, nas matérias que não entram na própria competência exclusiva, os níveis de governo superior (por exemplo, o Estado) podem intervir somente se e na medida em que os objetivos pré-fixados não podem ser obtidos de maneira satisfatória pelos níveis de governo inferior (por exemplo, as Regiões na Itália). Na prática, este princípio se traduz no fato de que a intervenção pública pode encontrar sua razão de ser lá onde o privado não é capaz ou não julga conveniente intervir. Neste sentido, o caso da Lombardia é estrepitoso. Em nome da liberdade de escolha do cidadão entre o público e o privado, a saúde e o ensino privados são subsidiados, e são introduzidos tíquetes sanitários assim como aumentos de tarifa. Além disso, o *workfare* tem como alvo imediato e parcial apenas aqueles que se encontram fora do mercado de trabalho, como os desempregados ou aposentados pelo mínimo social, e se baseia na distinção nítida entre políticas sociais e políticas do trabalho. A idéia é ainda tipicamente fordista com moldura neoliberal de modelo anglo-saxão: incentivo ao trabalho e estado social mínimo. O protocolo sobre *welfare*, competitividade e mercado de trabalho de 23 de julho passado e que foi assinado pelos sindicatos confederados, representaria sua aplicação na Itália.

¹⁵⁹ Cf. A. Fumagalli, “Trasformazione del lavoro e trasformazioni del *welfare*: precarietà e *welfare* del comune (*commonfare*) in Europa”, in: E. Brancaccio, R. Realfonzo, *Rive Gauche 2007*, Manifestolibri, 2008.

O *Welfare* público ou keynesiano é, em parte, exatamente o contrário. O Estado deveria encarregar-se de uma intervenção de caráter universal, capaz de garantir a todos os cidadãos (o que nem sempre coincide com todos os residentes) alguns serviços sociais básicos, tais como saúde, instrução e previdência para toda a existência (do berço ao caixão, de acordo com a famosa definição do relatório Beveridge do segundo pós-guerra). Não haveria, portanto, espaço para a intervenção privada.

A essas duas visões vêm somar-se outras visões que representam situações híbridas: o *welfare* escandinavo, que dá origem às políticas da *flexicurity*, apresenta-se como um momento de síntese do *welfare* keynesiano de tipo universalístico, mas ajustado às exigências de flexibilização de um mercado de trabalho fortemente homogêneo, incorporando algumas características do *workfare*. E, do lado latino-mediterâneo, o *welfare* de tipo familiar, uma mistura de *workfare* e de assistencialismo não universalístico.

É, portanto, cada vez mais necessário e premente introduzir uma nova idéia de *welfare*, uma idéia que seja capaz de enfrentar os dois elementos principais que caracterizam a atual fase capitalística nos países ditos “ocidentais”:

- a precariedade;
- a geração de riqueza que tem origem na cooperação social e no *general intellect*.

Com relação ao primeiro ponto, o mundo do trabalho aparece cada vez mais fragmentado, não somente do ponto de vista jurídico, mas sobretudo do ponto de vista qualitativo-subjetivo. A figura do trabalhador assalariado industrial está emergindo em várias partes do mundo, mas está em declínio de modo quase irreversível nos países ocidentais frente a uma multidão variada de figuras atípicas e precárias, dependentes, para-subordinadas e autônomas, cuja capacidade de organização e de representação é cada vez mais vinculada à predominância da contratação individual e da incapacidade de adequação das estruturas sindicais fordistas. A preeminência da contratação individual sobre a coletiva esvazia a capacidade de representação das tradicionais forças sindicais. A tentativa de recuperar esta capacidade através de estratégias de negociação mostrou todos os seus limites, a ponto de inverter o papel do sindicato, ou seja, de transformar a força capaz de representar os interesses do trabalho em instituição de controle que sucumbe aos interesses empresariais encobertos pelas compatibilidades econômicas ditadas pela nova hierarquia econômica internacional.

Com relação ao segundo ponto, já indicamos que a produção de riqueza não é fundada única e exclusivamente sobre a produção material. A existência de

economias de aprendizagem (que geram conhecimento) e de economias de rede (que permitem sua difusão, em diferentes níveis) representam hoje as variáveis que estão na origem dos incrementos da produtividade: uma produtividade que deriva cada vez mais da exploração dos bens comuns que provêm da natureza social do gênero humano (instrução, saúde, conhecimento, espaço, relações, etc.) e que, portanto, se configura como êxito de uma “cooperação social”, mais ou menos induzida ou consentida.

Conseqüentemente, em tal contexto, uma intervenção de *welfare* deve saber responder ao trade off que regula de modo instável o processo de acumulação inerente ao capitalismo cognitivo: a relação contraditória entre precariedade e cooperação social. Trata-se particularmente de remunerar a cooperação social por um lado e, por outro, favorecer formas de produção social.

A remuneração da cooperação social significa garantia de continuidade de renda individual e incondicional para todos que operam no território, independentemente de seu status profissional e civil. Visto que a cooperação social vai além da prestação laboral eventualmente reconhecida e certificada, na medida em que tende a coincidir com a própria existência, a remuneração da cooperação social é dada pelo salário recebido eventualmente com o acréscimo de um *basic income*: este *basic income* deve ser entendido como uma espécie de ressarcimento monetário (isto é, remuneração) da produtividade social individual, e não como mera intervenção assistencialista. Esta medida deve ser acompanhada pela introdução de um salário mínimo horário, com a finalidade de evitar que se possa gerar um efeito de substituição entre *basic income* e o próprio salário, com vantagem para a empresa e em detrimento do trabalhador. Além disso, este *basic income*, introduzido de maneira gradual, independente da posição profissional dos indivíduos e não submetido a medida alguma de controle e de condicionamento, não é apenas uma política de *welfare* mas, enquanto elemento de remuneração, é também uma intervenção na regulação do mercado de trabalho. A distinção entre políticas de *welfare* e políticas de trabalho de derivação fordista, tão cara ao atual governo de centro-esquerda¹⁶⁰, se vê então reduzida. A garantia de uma renda em presença de um salário mínimo permite ampliar efetivamente as possibilidades de escolha ao definir a própria oferta de trabalho, permite portanto a intervenção direta sobre as condições de trabalho. A possibilidade da recusa do trabalho capitalístico abre perspectivas de liberação que vão muito além da simples medida redistributiva com a qual se interpreta normalmente (e se critica) o *basic income*.

¹⁶⁰ Nas eleições gerais de abril de 2008, o governo de Romano Prodi caiu e Silvio Berlusconi será primeiro ministro mais uma vez (N. de R.).

O desenvolvimento da produção (cooperação) social demanda como premissa a reapropriação e distribuição dos ganhos que derivam da exploração dos bens comuns, que hoje se encontram na base da acumulação. Essa reapropriação não é necessariamente obtida através da passagem da propriedade privada à propriedade pública. Quando se trata de serviços básicos como saúde, educação ou mobilidade territorial, isto é possível pelo fato de que se trata de bens públicos cada vez mais privatizados. Se esta reapropriação ocorre deste modo nestes serviços específicos, quando se fala de conhecimento, ao contrário, é necessário falar de bens comuns e de “propriedade comum” na medida em que o conhecimento não é, e nem pode ser, um bem exclusivamente privado ou exclusivamente público.

Commonfare e renda de existência no capitalismo cognitivo: alguns pontos preliminares de discussão.

Não há, no momento, no capitalismo cognitivo, nenhuma regra redistributiva, direta ou indireta. O desmantelamento do *welfare* keynesiano em formas de *workfare* foi acompanhado pela redução do vínculo entre crescimento da produtividade material e crescimento do poder de compra da renda do trabalho. Este resultado é fruto tanto dos processos de financeirização quanto do peso crescente do conhecimento como fator de acumulação.

No primeiro caso, os mercados financeiros tendem cada vez mais a desenvolver o papel de segurança social privada, seguindo coordenadas e dinâmicas individuais e instáveis. No segundo caso, o peso crescente do conhecimento e da produção imaterial no processo de acumulação torna mais problemática uma mensuração dos ganhos em produtividade, sempre mais dependentes de fatores sociais e não mais atribuíveis a indivíduos singulares. O *welfare* se individualiza, enquanto a produtividade se socializa: é deste paradoxo que deriva a instabilidade do capitalismo cognitivo frente à crise dos mecanismos de redistribuição que dá origem a novos fatores endógenos de contradição. Neste sentido, basta sublinhar:

- produção e cooperação social \Leftrightarrow individualização da relação do trabalho e hierarquia

É sobre esta cópia dialética que se exprime a produção de mais valia, que se registra o processo de exploração do capitalismo cognitivo e que se consumam as novas formas de alienação. Aqui é definida a nova relação capital-trabalho nas suas manifestações reais. Por um lado, a demanda de participação, relação e

comunhão com os intentos produtivos da empresa; por outro, a precariedade das relações individuais, a inquietação, a incerteza e a frustração psicológica e existencial que dela deriva.

- tempo de trabalho \Leftrightarrow tempo de vida, produção \Leftrightarrow reprodução

A mistura entre tempo de vida e tempo de trabalho e, conseqüentemente, entre produção e reprodução, é a fenomenologia concreta da supremacia do trabalho abstrato sobre o trabalho concreto no capitalismo cognitivo.

- exploração do comum \Leftrightarrow expropriação privada

A valorização do conjunto das faculdades humanas e da operosidade social que é exercida no trabalho concreto torna-se trabalho abstrato no próprio momento em que o êxito de tal operosidade produz e recebe remuneração monetária no âmbito da estrutura proprietária (na qual vigora a propriedade individual) do agir comum.

- *workfare* \Leftrightarrow *commonfare*

No âmbito social, a condição de precariedade generalizada e existencial se traduz em uma filosofia comportamental individualista, que funda a sua legitimidade no “fazer às suas custas e contra os outros” e no desmantelamento de qualquer forma de proteção social não-individual. Justamente quando a produção se socializa, qualquer serviço social é cobrado de nós mesmos (da saúde a previdência, a segurança e a defesa pessoal) e o individualismo como filosofia social torna-se hegemônico.

Para atenuar a instabilidade estrutural do atual capitalismo contemporâneo, torna-se necessário – pelo menos de um ponto de vista meramente teórico – repensar a definição das variáveis redistributivas, de modo que estejam mais conformes à produção de valor e acumulação do atual capitalismo cognitivo.

No que diz respeito à esfera do trabalho, é necessário reconhecer que no capitalismo cognitivo a remuneração do trabalho se traduz em remuneração de vida: como conseqüência, o que no fordismo era salário, hoje se torna renda de existência (*basic income*) e o potencial conflito que se abre não é tanto a luta por altos salários (para colocar a questão em termos keynesianos), mas a luta por uma continuidade da renda que não leve em conta a atividade certificada por uma relação qualquer de trabalho. Como já apontamos antes, depois da crise do paradigma fordista-taylorista, a divisão entre tempo de vida e tempo de trabalho não é mais facilmente sustentável. Os sujeitos mais explorados no mundo do trabalho são aqueles cujas vidas são inteiramente postas a trabalhar. Isto acontece sobretudo

no setor de serviços com o alongamento da jornada de trabalho e, sobretudo, para os migrantes: a maior parte do tempo de trabalho desenvolvido no terciário não acontece no lugar de trabalho. O salário é a remuneração do trabalho e a renda individual é a soma de todos os proventos que derivam da vida e das relações em um território (trabalho, família, subsídios, eventuais rendas de aluguel, etc.) e determinam o nível de vida. Enquanto há separação entre trabalho e vida, há também separação conceitual entre salário e renda individual. Mas, quando o tempo de vida é posto a trabalhar, a diferença entre renda e salário se desvanece.

Com efeito, a tendência à sobreposição entre trabalho e vida e, portanto, entre salário e renda, ainda não é considerada no âmbito da regulação institucional (e nem pelas componentes que se definem como “antagonistas”). A renda de existência (*basic income*) pode representar um elemento de regulação institucional adequado às tendências do nosso capitalismo, e é definida por dois componentes: o primeiro, tipicamente salarial, sobre a base de prestações de vida que imediatamente se traduzem em prestações laborais (tempo de trabalho certificado e remunerado, mas também o tempo de vida utilizado para a formação, para o desenvolvimento de relações e para a atividade reprodutora); o segundo é um componente renda (que é acrescentado ao primeiro), que representa a quota de riqueza social que cabe a cada indivíduo. Esta riqueza social depende da cooperação e da produtividade social que se exerce sobre um território (que hoje é objeto de lucro e de rendas [rentes] mobiliárias e imobiliárias). Definindo *basic income* deste modo, os conceitos de salário e de renda surgem como complementares e não mais conflituais.

No que diz respeito à esfera da produção, os direitos de propriedade intelectual desenvolvem um segundo aspecto inovador, na medida em que representam o instrumento principal que permite ao capital se apropriar do *general intellect*. Visto que o conhecimento é um bem comum produzido pela cooperação social, a mais valia proveniente de seu uso em termos de atividade inovadora e incremento da produtividade do trabalho, mais do que simples fruto de um estoque de capital físico e individual (ou seja, atribuível a um capitalista definido como entidade singular, seja como pessoa, seja como organização empresarial), depende da utilização de um patrimônio social (ou “capital humano social” como dizem os economistas) que se sedimentou no território e que não depende da iniciativa do empresário em si. O ensaio de lucro que brota do conhecimento não é simples relação entre nível de investimento e estoque de capital que define o valor da empresa, mas antes “algo” cuja entidade depende também do capital “social” existente. Em outras palavras, na medida em que o lucro nasce da exploração e da

expropriação com finalidade privada de um bem comum como o conhecimento, ele se torna em parte assimilável a uma renda de aluguel: uma renda de território e de aprendizado, ou seja, uma renda que provém do exercício dos direitos de propriedade intelectual, da propriedade do conhecimento.

Ora, parafraseando Keynes, é possível sustentar que,

*The owner of knowledge [capital] can obtain profit [interest] because knowledge [capital] is scarce, just as the owner of land can obtain rent because land is scarce. But whilst there may be intrinsic reasons for the scarcity of land, there are no intrinsic reasons for the scarcity of knowledge [capital].*¹⁶¹

A mistura entre lucro e renda de aluguel deriva do fato que, no capitalismo cognitivo, o processo de acumulação estendeu a base da própria acumulação, cooptando no seu interior atividades do agir humano que no capitalismo fordista-industrial não eram produtoras de mais valia, nem se traduziam em trabalho abstrato. Assim, novos inputs foram acrescentados ou foram reforçados e tornaram-se estratégicos, como justamente o conhecimento enquanto bem em si (e não mais simplesmente incorporado às máquinas) e o espaço, seja na acepção físico-territorial, seja virtual. Por conseguinte, a propriedade de tais fatores não dá acesso a uma renda de aluguel mas, na medida em que estão postos em produção, a um verdadeiro lucro. Isto é particularmente verdadeiro no caso da propriedade de territórios e de fluxos de comunicação, assim como a gestão dos fluxos monetários e financeiros.

Sob este ponto de vista, as indicações de políticas econômicas propostas por Keynes, logo após o surgimento do fordismo, poderiam ser reescritas levando em conta algumas novidades inseridas na passagem ao capitalismo cognitivo.

A medida de um *basic income* substitui a política dos altos salários, enquanto a eutanásia do rentier de Keynes poderia ser declinada na eutanásia dos direitos de propriedade intelectual, acompanhada de políticas fiscais capazes de redefinir o que está sujeito a imposto, levando em conta os novos *inputs* produtivos, encontrando-se em primeiro lugar o espaço, o conhecimento e os fluxos financeiros.

No que diz respeito à terceira proposta de Keynes de socialização dos investimentos, o capitalismo cognitivo é caracterizado por uma socialização da produção diante de uma concentração sempre mais elevada dos fluxos tecnológi-

¹⁶¹ Retomamos aqui a citação de Keynes (cf. J.M.Keynes, *Teoria Generale*, capítulo. 24, edição italiana, Utet, 2001, p. 567) e substituímos o termo “capital” pelo termo “knowledge” e o termo “interest” pelo de “profit”.

cos e financeiros – as alavancas que hoje em dia permitem o controle e o comando sobre a atividade flexibilizada e externalizada. Qualquer política que ataque a concentração que se encontra na base dos fluxos de investimento incide então, de modo direto, sobre a estrutura proprietária e elimina na raiz a própria relação capitalística de produção.

O que propomos, como alternativa ao *workfare* e ao *welfare* estatalista da auto proclamada esquerda radical, é o *common-fare* (ou seja, o *welfare* do comum).

A concepção de *welfare* keynesiano-público é congruente com a idéia do capitalismo industrial-fordista, hoje superado pela difusão de um capitalismo cognitivo. Em sentido oposto, o *workfare*, com sua idéia de Estado social mínimo, pode aparentemente ter maior idoneidade para representar as instâncias do capitalismo cognitivo, e por isso aparece como vencedor. Na realidade, o *workfare* refere-se a uma intervenção de desregulação do sistema público que sempre distinguiu o pensamento conservador neoliberal e por isso não tem “tempo”.

Ao contrário, a idéia de *commonfare* parte do pressuposto de que a cooperação social é a produção do comum: qualquer política de *welfare* que dê importância à coesão social só pode partir do comum. Os bens comuns na evolução do capitalismo modificaram por diversas vezes a própria estrutura. Aos bens comuns relacionados à sobrevivência terrestre e ao consumo primário (ar, água, comida, roupa, habitação, socialidade, etc.), entranhados com o próprio agir humano, se juntaram novos bens comuns que, hoje, estão numa base que é mais de produção e de acumulação do que de sobrevivência e de consumo básico. Esses bens dizem respeito, em primeiro lugar, ao território geográfico e virtual e, conseqüentemente, ao ambiente e, portanto, à linguagem e ao conhecimento.

Hipotetizar um *welfare* do comum hoje significa traçar uma política:

- que retire das hierarquias impostas pelo livre mercado os bens comuns e de utilidade pública que nos últimos quinze anos sofreram extensos processos de privatização após a adoção dos acordos europeus de Cardiff sobre a regulamentação dos mercados de bens e de serviços (acesso aos bens comuns materiais);
- que imponha formas de controle e de monitoramento sobre o mercado do crédito, sobre seus custos e sobre as possibilidades de ampliar formas de financiamento, sobretudo para quem não tem contratos de trabalho por tempo indeterminado, com a garantia e a segurança dos órgãos públicos, seja a nível local ou supra-nacional (acesso à moeda como bem comum);

- que proceda a uma regulamentação dos direitos de propriedade intelectual e a uma legislação sempre mais restritiva com relação às patentes e a favor de uma maior liberdade de circulação dos saberes e de possibilidade gratuita de se dotar de infra-estruturas informáticas, através de políticas inovadoras e industriais (acesso aos bens comuns imateriais);
- que permita uma participação financeira e consultiva dos órgãos de gestão, a partir do nível local, de bens públicos essenciais tais como água, energia, patrimônio habitacional e sustentabilidade ambiental, através de formas de municipalismo que vêm “de baixo” (princípio democrático).

Commonfare, ou seja continuidade da renda e livre acesso aos bens comuns. Duas condições para podermos escolher e sermos autônomos na relação econômica. Porque hoje as políticas sociais são o espelho efetivo da democracia. E a nossa liberdade se funda sobre o direito a uma escolha livre e consciente.

■ Andréa Fumagalli é professor de economia da Universidade de Pavia (Itália), participante da rede Universidade Nômade e pesquisador das problemáticas do trabalho precário e da renda universal.