

Plusvalía: una ley de explotación y de antagonismo*

Carlo Vercellone

En el centro de la crisis del capitalismo se encuentra la crisis de la ley del valor-tiempo de trabajo. ¿En qué sentido, la ley del valor/plusvalía, constitutiva de la racionalidad económica del capitalismo industrial y de su fuerza progresiva, se enfrenta hoy en día a límites estructurales?

Me centraré sobre esta pregunta que me parece esencial, en varios aspectos. Con el propósito de responderla, me parece importante especificar previamente lo que entendemos por la ley del valor tiempo de trabajo y en qué consiste su *articulación* con la ley de la plusvalía.

En una segunda instancia, analizaré las causas que explican el funcionamiento y la fuerza progresiva de la ley del valor/plusvalía en el capitalismo industrial, así como su consecuente crisis en el capitalismo cognitivo.

Empecemos pues, por definir la ley de la plusvalía. Ésta expresa, de hecho, la racionalidad económica del capitalismo en lo que tiene de más esencial, bajo todas sus formas: la de ser un sistema orientado hacia la acumulación ilimitada de capital. Reconocemos esta idea en la famosa fórmula general del capital de Marx (D-M-D'), en la cual la valorización del capital es un proceso que no conoce límites, en la medida 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. La mercancía y la producción, para el capital, no son más que simples medios para alcanzar esta meta, es decir la acumulación de la moneda en sí misma. Y esto, con el fin de aumentar sin cesar el poder de mando que la moneda le confiere sobre el trabajo (**fuerza y sustancia del valor**), permitiéndole justamente apropiarse de manera directa o indirecta de la plusvalía.

* Matz-valia: uma lei da exploração e do antagonismo, en *Biocapitalismo y trabalho*. Revista IHU En línea, Instituto Humanitas Unisinos - IHU em revista, São Leopoldo, Nunca, 2010, N° 327, Ano X, pp.13-19.

En este sentido, siguiendo a Tony Negri, se puede afirmar que la ley de la plusvalía se presenta de entrada y de manera indisociable como una ley de explotación y del antagonismo. Es primera y precede, tanto desde el punto de vista lógico como histórico, la ley del valor convirtiendo el tiempo de trabajo en la medida de la importancia del valor de las mercancías.

Es también la razón por la que rechazo la visión de un cierto marxismo, que calificaría de ricardiano, según el cual la ley del valor-tiempo de trabajo se originaría en un modo de producción mercantil, mítico y simple, constituido de trabajadores independientes para extenderse, en segunda instancia, al capitalismo.

Por el contrario, la ley de la plusvalía, en tanto que ley de la explotación y del antagonismo, engendró la ley del valor-tiempo de trabajo como un subproducto y una variable dependiente. El origen y el sentido histórico de la ley del valor-tiempo de trabajo están estrechamente ligados a la configuración de la relación capital-trabajo que se desarrolló a continuación de la revolución industrial. En esta coyuntura histórica, la racionalidad económica del capital, es decir de la ley de la plusvalía, de hecho, toma el control y afirma su influencia tanto sobre la esfera de la producción como sobre la esfera de las necesidades, impulsando progresivamente la lógica de la producción/consumo de masa de las mercancías. En este marco, la ley del valor tiempo de trabajo se afirma (incluso antes de que la economía política de los clásicos elaborara la teoría del valor-trabajo) como expresión concreta de una práctica gestora de "racionalización" de la producción y de abstracción del contenido mismo del trabajo. Ésta hizo del tiempo del reloj, luego del cronómetro, los medios por excelencia para cuantificar el valor económico generado por el trabajo, prescribiendo los modos operatorios y aumentando la productividad. Al mismo tiempo, ésta va a garantizar, en función del tiempo de trabajo socialmente necesario, la regulación a posteriori, mediante el intercambio mercantil, las relaciones de competencia ligadas a la actividad descentralizada de unidades productivas independientes las unas de las otras.

1. Racionalidad económica del capital y ley del valor/plusvalía en el capitalismo industrial

Sobre esta base, estamos ahora en condiciones de caracterizar con cierta precisión lo que podemos denominar la racionalidad económica de la ley del valor/plusvalía que marcó el desarrollo del capitalismo industrial.

Desde un plano general, esta racionalidad económica se asienta sobre una concepción productivista y puramente cuantitativa del crecimiento de la producción y de la productividad. Puede definirse como una lógica que consiste en fabricar y vender mercancías en vista de maximizar la ganancia, produciendo siempre más, con menos horas de trabajo y con menos capital.

Razón por la cual, tal como ya lo notaba Marx en los *Grundrisse*, "el capital es en sí mismo la contradicción en proceso: por una parte, se esfuerza por reducir el tiempo de trabajo [necesario para la producción de mercancías] a su mínimo, y por otra parte plantea el tiempo de trabajo como la única fuente y la única medida de la riqueza". En suma, el desarrollo de la racionalidad de la ley del valor/plusvalía en sí mismo conduce ineluctablemente hacia su agotamiento y hacia su crisis.

Pero más específicamente, por el concepto de racionalidad económica de la ley del valor/plusvalía, deben tomarse en cuenta porque entenderse suena más impositivo dos dimensiones complementarias (dos dimensiones cuyo agotamiento está en el corazón de la crisis actual).

La primera dimensión designa la ley del valor pensada como la relación social que hizo 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.

Notemos que esta lógica presenta, sobre diversos planos, una ambivalencia económica, social y política esencial. Ambivalencia que, como lo destacaba André Gorz, nutrió la ideología del progreso del capitalismo industrial permitiéndole también obtener la adhesión por parte de sectores consistentes del movimiento obrero y socialista (y esto a costa del abandono de toda crítica de la división capitalista del trabajo y de la alineación en la esfera del trabajo y de sus necesidades).

¿En qué consiste esta ambivalencia?

Consiste en que la disminución continua del tiempo de trabajo necesario para la producción en masa de mercancías materiales y por ende la disminución del valor unitario, pudo, en efecto, presentarse como el instrumento que permitió "liberar la humanidad de la escasez", satisfaciendo, de tal manera, una masa creciente de necesidades, sin importar si son verdaderas o superfluas. Este aspecto "progresivo" de la racionalidad del capital se presentó

también, al menos potencialmente—es decir, con la condición de luchas sociales generando la conversión del incremento de productividad en una disminución del tiempo de trabajo— como medio para reducir, a término, la coacción del trabajo asalariado a su mínimo.

Nos encontramos aquí pues con una dimensión utópica—el desarrollo de las fuerzas productivas como instrumento de lucha contra la escasez— sobre la cual el capitalismo industrial pudo asentar una suerte de legitimidad histórica, pero cuyos fundamentos serán profundamente desestabilizados en el capitalismo cognitivo.

La segunda dimensión de la racionalidad económica de la ley del valor/plusvalía refiere a su aplicación en la organización de la producción.

Tenemos aquí el origen de la norma que, en el sentido de Marx, hizo del tiempo de trabajo abstracto, medido en unidades de trabajo simple, no-calificado, la sustancia del valor de las mercancías y el instrumento aparejado a la evaluación, al control y a la prescripción del trabajo. Para entender la instauración y la profundización progresiva de esta norma, tenemos que partir de la incertidumbre estructural que caracteriza el intercambio capital-trabajo. La compra y venta de la fuerza de trabajo se refiere, en efecto, a la puesta a disposición de una cantidad de tiempo y no al trabajo efectivo de los asalariados. Lo que Paolo Virno expresa acertadamente a través de la distinción entre el concepto de potencia, y el de acto. Por consiguiente, entendemos por qué las relaciones de saber y poder, que se anudan en torno de la organización de la producción, constituyen un elemento esencial del antagonismo capital-trabajo, y esto por dos razones esenciales. La primera es que aquellos que controlan y dictan los modos operatorios pueden a su vez convertirse en maestros de la intensidad y de la calidad de trabajo. La segunda razón es que aquellos que poseen los saberes productivos pueden aspirar a gestionar la producción, es decir, a definir la organización del trabajo, así como las finalidades sociales de la producción.

Nos encontramos en presencia de un desafío central que se reconoce ya en el corazón de la reflexión de los primeros grandes teóricos de la revolución industrial, tales como Ure y Babbage. Esta reflexión será retomada y sistematizada por Taylor, enfrentado al poder de la composición de clase del obrero profesional de las industrias motrices de la segunda revolución industrial. Si

bien Taylor reconoce que el “saber es el bien máspreciado” del que disponen los obreros frente al capital, hará explícitamente de ello el blanco de su análisis en las causas de la “holgazanería obrera”. Deducirá, entonces, la necesidad de hacer emerger y de expropiar a los obreros de sus “conocimientos tácitos” para convertirlos, a través del estudio de los tiempos y movimientos, en un saber codificado poseído por el gerenciamiento y proyectado sobre los asalariados bajo la forma de una prescripción estricta de tiempos y de procedimientos operatorios. Taylor pensará haber establecido de tal forma las bases irreversibles de una *organización científica del trabajo* que eliminaría toda incertidumbre sobre la ejecución del trabajo, garantizando al capital la planificación *ex ante* de la ley del valor/plusvalía. De tal manera, en la fábrica taylorista, la medida del trabajo y de la productividad, así como el volumen y el valor de la producción estaban, en principio, programados y conocidos de antemano por los ingenieros de las oficinas de métodos. Estos podían ser reducidos a una unidad común de cálculo en términos de tiempo que proveía a su vez un indicador bastante preciso de la tasa de explotación (en el sentido de Marx).

La norma industrial del tiempo de trabajo abstracto se presentaba así como la negación de toda autonomía y de toda dimensión cognitiva del trabajo. Ésta lo transforma en su contrario, es decir en una actividad mecánica, repetitiva, impersonal, y totalmente sometida a la ciencia incorporada en el capital fijo. Hallamos aquí la tendencia que Marx caracteriza como la lógica de la sumisión real del trabajo al capital. Sin embargo, esta tendencia, que encontró en muchos de sus aspectos su acabamiento histórico en el modelo de crecimiento fordista, permanecerá siempre imperfecta. Constantemente, un nuevo tipo de saber tenderá a reconstituirse al nivel más alto del desarrollo de la división técnica y social del trabajo.

En la coyuntura histórica que llevó a la crisis del fordismo, esta dinámica se expresó mediante los conflictos que condujeron a la formación de una intelectualidad difusa y al desarrollo de servicios colectivos del *Welfare* (salud, educación, investigación) más allá de las compatibilidades de la regulación fordista. Las condiciones en la base del desarrollo de una economía fundada sobre el papel motor y la difusión del saber fueron, de esta manera, asentadas.

A propósito de esto, cabe subrayar un punto esencial si queremos caracterizar de manera adecuada la génesis y la naturaleza del capitalismo cognitivo. El auge de una *economía fundada sobre el conocimiento* precede y se

opone, tanto desde el punto de vista lógico como histórico, a la formación del capitalismo cognitivo. Este último es resultado de un proceso de reestructuración por el cual el capital intenta absorber y someter, de manera parasitaria, a su lógica las condiciones colectivas de la producción de los conocimientos, sofocando el potencial de emancipación inscrito en la sociedad del *General Intellect*.

El concepto de capitalismo cognitivo designa, por ende, el paso del capitalismo industrial a una forma nueva de capitalismo, en la cual la dimensión cognitiva e inmaterial del trabajo se torna dominante en cuanto a la creación de valor y a la competitividad de las empresas. En este marco, el desafío central de la valorización del capital y de las formas de propiedad refiere directamente a la apropiación rentista de *lo común* y la transformación del conocimiento en una mercancía ficticia (Negri y Vercellone, 2008).

2. Crisis de la racionalidad económica del capital y de la ley del valor/plusvalía en el capitalismo cognitivo

En las notas precedentes analicé las principales transformaciones de la relación capital-trabajo subyacentes a esta definición, aunque insistiendo sobre las contradicciones estructurales que, a mi entender, explican la crisis sistémica del nuevo capitalismo. Me limitaré aquí a explicitar la manera en que estas contradicciones están estrechamente ligadas a la crisis de la ley del valor/plusvalía y a la tendencia que denominamos “el devenir renta de la ganancia”.

¿Qué hay que entender por crisis de la ley del valor?

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

Más fundamentalmente, corresponde al agotamiento de estas dos dimensiones de la racionalidad económica de la ley del valor/plusvalía sobre las cuales, como lo hemos visto, el capitalismo industrial pudo afirmar su dominación sobre el trabajo y encontrar una suerte de legitimidad histórica, como instrumento de lucha contra la escasez.

La primera dimensión corresponde entonces al agotamiento de la ley del valor tiempo de trabajo pensada como el criterio de “racionalización” capitalista de la producción. Elevando, así, la norma de trabajo abstracto, medida en unidad de trabajo simple, no calificado, como instrumento aparejado a la evaluación y la sumisión real del trabajo al capital. El incremento en potencia de la dimensión cognitiva del trabajo determina en este sentido una doble crisis de la ley del valor.

Una crisis de la medida, por una parte, dado que el trabajo cognitivo es una actividad que se desarrolla sobre el conjunto de los tiempos de vida. El tiempo transcurrido y certificado dentro de la empresa, a menudo, no es más que una fracción de tiempo social efectivo de trabajo. En el nuevo capitalismo, la fuente principal de la creación de valor se sitúa, de hecho, cada vez más arriba o más abajo de la esfera de la producción directa y del universo de las empresas. En este marco, no sólo las modalidades de la organización del trabajo son cada vez menos prescriptibles, pero también las fuentes de la competitividad dependen cada vez más de una cooperación social productiva, que se desarrolla al exterior de las fronteras de las firmas. Resulta también de ello que la ganancia, así como la renta, están cada vez más respaldadas por mecanismos de apropiación de la plusvalía que operan a partir de una relación de exterioridad del capital respecto de la organización de la producción.

Una crisis del control, por otra parte, ya que el encuentro de la intelectualidad difusa con las tecnologías de la información y de la comunicación hizo de la reapropiación colectiva del trabajo y de los medios de trabajo una perspectiva de nuevo plausible. Lo cual podría engendrar otra vez, conflictos sobre la propia autodeterminación de la organización del trabajo y de las finalidades sociales de la producción. Razón por la cual, en numerosas actividades productivas, el modelo tayloriano de la prescripción de las tareas cede su lugar al de *la prescripción de la subjetividad*, en la cual el desafío central es “el control total del tiempo y del espíritu de los trabajadores” (Gorz).

La segunda dimensión reenvía al agotamiento y a la crisis de la ley del valor, pensada 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. Esta crisis se expresa a través del divorcio creciente entre la lógica del valor y la de la riqueza. Para entender mejor el sentido de esta afirmación, cabe recordar cómo para Marx (así como para

Ricardo), el valor de las mercancías dependía de las dificultades de la producción y por ende, del tiempo de trabajo. Por consiguiente, el concepto de *valor* difiere por completo del concepto de *riqueza*, que depende de la abundancia del valor de uso (no del valor de intercambio) y por ende de la gratuidad. Ahora bien, la lógica capitalista de la producción mercantil encontró en el capitalismo industrial, como lo hemos visto, una suerte de legitimidad histórica en la capacidad de desarrollar la riqueza, produciendo siempre más mercancías, con menos trabajo, por ende con precios unitarios cada vez más bajos, permitiendo la satisfacción de una masa creciente de necesidades. Sin embargo, en el capitalismo cognitivo, esta unión positiva entre valor y riqueza, entre producción mercantil y satisfacción de las necesidades se rompe. Más aún, se invierte. Esto significa que la ley del valor sobrevive, desde entonces, como una suerte de envoltura vaciada de lo que Marx consideraba como siendo la función progresiva del capital. Es decir, del desarrollo de las fuerzas productivas como instrumento de lucha contra la escasez, permitiendo a plazos favorecer el paso del *reino de la necesidad* al *reino de la libertad*.

Numerosas evoluciones del capitalismo cognitivo ilustran esta *desconexión entre valor y riqueza*, que según Gorz (2004), es la manifestación de la "crisis del capitalismo en sus fundamentos epistémicos".

Éstas reenvían a la contradicción fundamental entre la lógica de la valoración del capitalismo cognitivo y la lógica intrínsecamente no mercantil de la economía del conocimiento.

Notemos que esta contradicción hunde sus raíces en las propiedades particulares del *bien común* conocimiento y en su carácter irreductible al estatuto de mercancía y de capital. En comparación con las mercancías clásicas, las particularidades del conocimiento consisten, de hecho, en su carácter no rival, no controlable y acumulativo (¿no sería más bien acumulativo?). A diferencia de los bienes materiales, el conocimiento no se destruye en el consumo. Más aún, se enriquece cuando circula libremente entre los individuos. Cada nuevo conocimiento engendra otro conocimiento según un proceso acumulativo. Razón por la cual la apropiación originaria de conocimiento se realiza sólo mediante el establecimiento de barreras artificiales a su acceso. Esta tentativa se enfrenta, sin embargo, con obstáculos mayores. Éstos dependen tanto de la exigencia ética de los individuos, como de la manera en que el uso de tecnologías de la información y de la comunicación dificulta

cada vez más el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual. Por otro lado, la tentativa de transformar el conocimiento en una mercancía ficticia genera una situación paradójica. Es decir, una situación en la cual el valor de intercambio del conocimiento aumenta artificialmente cuanto más su valor de intercambio, o sea su utilidad baja, por el mismo hecho de su privatización y su rarefacción. En suma, el capitalismo cognitivo puede reproducirse sólo en cuanto trabe las condiciones objetivas y las facultades creativas de los agentes en la base del desarrollo de una economía fundada sobre el saber y su difusión.

Notemos de manera general que, para gran parte de las producciones de alta intensidad en conocimiento, como por ejemplo, el software, los bienes culturales digitalizados, pero también los medicamentos (etcétera), los tiempos de trabajo y, por ende, los costes de reproducción, son muy bajos y en ciertos casos son cercanos a cero. Estos bienes tendrían entonces que ser vendidos a precios muy bajos, incluso ser cedidos gratuitamente, lo cual conlleva el riesgo de una disminución drástica del valor monetario de la producción y por ende de las ganancias que le son asociadas. En este marco, el desafío clave para el capital se convierte entonces en una estrategia de fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual permitiendo la construcción artificial de la rareza de los recursos. De tal forma, el capital es llevado a desarrollar cada vez más mecanismos rentistas de rarefacción de la oferta, en una tentativa de mantener, de manera forzada, la primacía del valor de intercambio y salvaguardar las ganancias. Tenemos aquí una situación que contradice, a mi parecer, los principios mismos bajo los cuales los padres fundadores de la economía política justificaban la propiedad como instrumento de lucha contra la escasez. Desde entonces, es la creación de la propiedad que pone de manifiesto la rareza.

En cierto sentido, podría afirmarse que la misma tentativa de mantener en vigencia de manera forzada la primacía de la lógica de la mercancía y del valor de intercambio es la que llevó el capital a tratar de emanciparse de la ley del valor tiempo de trabajo. Resulta de ello una contradicción cada vez más aguda, entre el carácter social de la producción y el carácter privado de la apropiación, que constituye una de las manifestaciones mayores de la crisis de la ley del valor en época de capitalismo cognitivo.

El agotamiento de la racionalidad de la ley del valor/plusvalía presenta, por otro lado, tres manifestaciones cruciales que atestiguan de la profundidad de la crisis del capitalismo y de su divorcio con las necesidades sociales.

La primera concierne al lugar creciente ocupado por el capital llamado inmaterial, que constituye desde entonces la parte más considerable de la capitalización bursátil. Ahora bien, este capital denominado inmaterial escapa también a toda medida objetiva en términos de “costes históricos” (y por ende en términos de tiempos de trabajo necesarios a su producción). Su valor no puede ser más que la expresión de la evaluación subjetiva de ganancias anticipadas realizadas por los mercados financieros acaparándose por este medio de una renta. Esto contribuye a explicar por qué el valor bursátil de este capital es esencialmente ficticio y sometido a fluctuaciones de gran amplitud. Éste se basa sobre una lógica autorreferencial propia a la finanza que alimenta burbujas especulativas destinadas ineluctablemente a estallar acarreado al conjunto del sistema de créditos y de la economía en una recesión profunda.

La imposibilidad de determinar una medida objetiva y fiable del capital inmaterial se confirma también en la controversia sobre el origen del famoso *goodwill* (que designa la creciente distancia entre el valor de los mercados de las firmas y el valor de sus activos tangibles): el principal activo inmaterial del cual dependería el sobrevalor encarnado por el *goodwill* no sería, de hecho, otra cosa que el “capital intelectual” representado por la competencia, la experiencia, el saber tácito, la capacidad de cooperación de la fuerza de trabajo. En suma, no se trata de capital (a pesar de la torsión operada por los conceptos de capital intelectual o de capital humano) sino en realidad de la calidad intelectual de la fuerza de trabajo que, por definición (a menos de que se esclavice) constituye un activo no negociable sobre el mercado. Razón por la cual, tal como lo observa I. Halar (2004), la tentativa de explicar el *goodwill* o sobrevalor, por la existencia de activos inmateriales no específicos (a diferencia de una patente), es prisionera de un raciocinio circular que no permite eliminar la indeterminación del valor de estos activos inmateriales. ¿Por qué circular? Puesto que a la pregunta: ¿de qué depende el *goodwill*? respondemos: ¡del *goodwill*! Significa que la medida del capital, como el fundamento de su poder sobre la sociedad, depende cada vez menos del trabajo transcurrido y del saber incorporado en el capital constante, pero de una *convención social* que encuentra su principal resorte en el poder de la finanza.

La segunda manifestación concierne la manera en la que —frente a tendencias al estancamiento cada vez más profundas— los únicos sectores en los cuales las necesidades y la demanda social están continuamente en expansión

corresponden a lo que denominamos *las producciones del hombre por el hombre* (sanidad, educación, investigación, cuidados a las personas), garantizadas tradicionalmente en Europa por los servicios colectivos del *Welfare-State*. Este elemento contribuye a explicar la presión extraordinaria ejercida por el capital para privatizar y someter a la lógica mercantil dichos servicios colectivos. Sin embargo, este tipo de actividades, por razones que ya hemos evocado en una entrevista precedente, no pueden estar sometidos a la ley del valor/plusvalía sino es a costa de un despilfarro de recursos y de desigualdades sociales profundas. Por añadidura, éstas correrían el riesgo de desestructurar las fuerzas creadoras en la base de una economía fundada sobre el conocimiento.

Por último, el *potencial de negatividad* del nuevo capitalismo consiste sólo en convertir recursos abundantes y gratuitos en escasos.

Esto se expresa también en la aceleración de una lógica de depredación y de rarefacción de los recursos naturales no renovables. De hecho, el capitalismo cognitivo no elimina la lógica productivista del capitalismo industrial. La rearticula y la refuerza a través de una *alianza* del capital con la ciencia, que pone las nuevas tecnologías al servicio de una búsqueda de estandarización y de transformación mercantil de lo vivo. Ésta acentúa los riesgos de destrucción de la biodiversidad y de desestabilización ecológica del planeta.

A modo de conclusión, el conjunto de las contradicciones subjetivas y objetivas que atraviesan el capitalismo cognitivo marcando la crisis de la ley del valor/plusvalía son de tal acuidad que nos recuerdan la situación descrita por Marx en el último capítulo del tomo III de *El capital*, cuando afirmaba: “la crisis estalla en el momento en que la contradicción y el antagonismo entre, por una parte, las relaciones de distribución —por ende, la forma histórica específica de sus relaciones de producción— y por otra parte, las fuerzas productivas y las *facultades creadoras de sus agentes* (subrayado por nosotros) ganan en amplitud y profundidad. Entonces surge un conflicto entre el desarrollo material de la producción y su forma social” (K. Marx, 1968; pp. 1482-1483).

Bibliografía

- GORZA. (2003): *L'immatériel : connaissance, valeur et capital*, éd. Galilée, Paris.
- (2004): "Économie de la connaissance et exploitation des savoirs", entrevista con Moulier-Boutang Y. et Vercellone C., in *Multitudes*, N° 15, pp. 205-216.
- (2008): *Ecologica*, éd. Galilée, Paris.
- HALARY I. (2004): "Ressources immatérielles et finance de marché: le sens d'une liaison", paper presentado en el *Séminaire Capitalisme Cognitif*, MATISSE-ISYS, avril.
- MARX, K. (1968): *Le Capital* Livre I, in *Œuvres*, Economie, Tome I, La Pléiade, Paris.
- (1968): *Le Capital* Livre III, in *Œuvres*, Economie, Tome II, La Pléiade, Paris.
- (1980): *Grundrisse*, Tome II, Éditions Sociales.
- NEGRI A. (1996): *Marx au-delà de Marx*, L'Harmattan, Paris.
- (1992): "Valeur-travail : crise et problèmes de reconstruction dans le postmoderne", *Futur Antérieur*, N° 10, pp. 30-36.
- (1997): "Vingt thèses sur Marx", in Vakalouloulis 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.
- VERCELLONE C. (ed.) (2006): *Capitalismo cognitivo*, Manifestolibri, Rome.
- (2007): "From Formal Subsumption to General Intellect : Elements for a Marxist Reading of the Thesis of Cognitive Capitalism", *Historical Materialism*, Vol. 15, N° 1.
- (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, pp. 45-64.
- (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, pp. 71-95.

——— (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.

——— (2009): “Lavoro, distribuzione del reddito e valore nel capitalismo cognitivo”, en *Sociologia del Lavoro*, Nº 115, pp. 31-54.

——— (2009): “Crisis de la ley del valor y devenir renta de la ganancia. Apuntes sobre la crisis sistémica del capitalismo cognitivo”, in *La gran crisis de la economía global*, Edición Traficantes de Sueños, Madrid, pp. 63-98.

VIRNO, P. (2008): “Forza Lavoro”, *forthcoming* in *Lessico Marxiano*, ed. Manifestolibri.

PARTE 2

CAPITALISMO COGNITIVO Y ESTADO DE BIENESTAR