

Fumagalli, Andrea; Negri, Antonio

Working Paper

John Maynard Keynes, capitalismo cognitivo, basic income, no copyright: È possibile un nuovo "new deal"?

Quaderni di Dipartimento - EPMQ, No. 205

Provided in Cooperation with:

University of Pavia, Department of Economics and Quantitative Methods (EPMQ)

Suggested Citation: Fumagalli, Andrea; Negri, Antonio (2008) : John Maynard Keynes, capitalismo cognitivo, basic income, no copyright: È possibile un nuovo "new deal"?, Quaderni di Dipartimento - EPMQ, No. 205, Università degli Studi di Pavia, Dipartimento di Economia Politica e Metodi Quantitativi (EPMQ), Pavia

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/87147>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

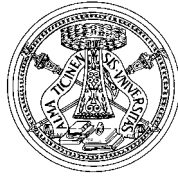
Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



Quaderni di Dipartimento

**John Maynard Keynes, capitalismo cognitivo , basic income, no copyright:
è possibile un nuovo “new deal”?**

Andrea Fumagalli
(Università di Pavia)

Antonio Negri

205 (1-08)

Dipartimento di economia politica
e metodi quantitativi
Università degli studi di Pavia
Via San Felice, 5
I-27100 Pavia

Gennaio 2008

John Maynard Keynes, capitalismo cognitivo , basic income, no copyright: e' possibile un nuovo "new deal"?*

di Andrea Fumagalli, Antonio Negri

Abstract

The paper argues why in the nowadays context of accumulation, named Cognitive Capitalism (CC), from an economic point of view, it is not possible a political compromise ("new deal") as it was in the fordist era. Starting from ch. 24 of Keynes' General Theory, we discuss how the keynesian conditions for a the development of a social pact between workers and entrepreneurs, with the intermediation by the State, are overcome by the structural change of the accumulation and valorisation process.

Fordist "new deal" was based on three main variables: i) the existence of a "State-nation" able to implement national-wide and autonomous political economies; ii) the possibility to "measure" productivity gains in material terms, and, iii) the existence of stable industrial relations, with high degree of representation of national differing social interests. In CC, globalization and financiarisation strongly reduce the role played by States, the shifting towards immaterial production, based on knowledge and cognitive labour, leads to the impossibility provide an effective measure of productivity, whose dynamics is more and more depending on social factors. Further, the prevailing individual bargain on collective bargain negatively affects the relevance of industrial relations and especially the capacity of trade-unionism.

The structural instability of CC could be minimize, first, by the introduction of a limit to intellectual property rights, able to socialize knowledge and better exploit learning and network economics at the basis of accumulation process. Secondly, by the introduction of a basic income, able to compensate the unfair income distribution due to the capital gains allocation. Nevertheless, both of these measures, cannot be "constituent" of a new social pact, since they are incompatible with private property statements and with the discipline of work as condition for its exploitation. Therefore, as usual, only social crisis and conflict can provide a solution.

1. Keynes, la distribuzione del reddito e il suo tempo

L'innovazione del pensiero economico di Keynes sta innanzitutto nel metodo di analisi economica, che richiama in parte quello dell'economia classica di Smith, Ricardo e Marx: il fecondo e reciproco rapporto con le altre scienze sociali e il ruolo centrale del divenire storico rappresentano infatti gli strumenti che agli occhi di Keynes dovrebbero consentire allo studioso dei fenomeni sociali di discernere le relazioni rilevanti di interdipendenza economica, mettendo a fuoco i fatti stilizzati, individuando i principali nessi di causa ed effetto, in un ottica sistemica e dinamica, al di fuori di comode e strumentali astrazioni teoriche con una pretesa di scientificità che per definizione non possono avere.

Nell'ambito accademico, Keynes ha a che fare con l'opinione dominante di origine marshalliana, da cui Keynes stesso aveva assorbito l'impostazione microeconomica della teoria marginalistica. Ciò che Keynes comprende è che tale impostazione non è in grado di fornire una teoria generale del funzionamento del sistema economico fintantoché rimane ancorata all'analisi del comportamento individuale. L'analisi aggregata, che da Keynes in poi si chiamerà *macroeconomica*, non è semplicemente la sommatoria dei comportamenti dei singoli individui. Nel passaggio dal *micro* al *macro*, occorre infatti tener conto dell'entrata in scena di nuove variabili economiche che non dipendono dalla semplice analisi del funzionamento dello scambio di mercato, secondo le generalizzazioni che derivavano dall'approccio walrasiano. Ed è solo nell'analisi macroeconomica che è possibile cogliere quei fenomeni di cambiamento strutturale che accadevano in quegli anni

* Paper presentato al convegno internazionale: "Immaterial labour, multitudes and new social subjects: class composition in cognitive capitalism", University of Cambridge, UK, Saturday 29th and Sunday 30th April 2006, Keynes Hall, King's College,

con l'avvento del modello taylorista e fordista e che la maggior parte degli economisti accademici e/o dei commentatori politici e sociali non era in grado di cogliere, tutti presi com'erano dall'analisi del micro-funzionamento dei mercati e delle condizioni di equilibrio che ne derivavano, parziali o generali che fossero.

Non è un caso che per Keynes i due problemi principali, le due contraddizioni dell'instabilità strutturale del capitalismo, sono costituite dalla disoccupazione e dalla distorta distribuzione funzionale del reddito:

“The outstanding faults of the economic society in which we live are its failure to provide for full employment and its arbitrary and inequitable distribution of wealth and incomes”¹.

Due problematiche che, agli occhi di Keynes, non dipendono dal funzionamento più o meno corretto dello scambio di mercato, ma piuttosto da fattori strutturali e istituzionali storicamente fondati e determinati dall'evoluzione tecnologica e sociale verso il modello fordista.

L'ineguale e arbitraria (*arbitrary and inequitable*) distribuzione del reddito è conseguenza del fatto che, nelle nuove condizioni produttive e tecnologiche insite nel fordismo, il salario monetario non è più la risultante di uno scambio paritario sul mercato del lavoro² ma è l'esito di una contrattazione tra le parti sociali; in altre parole, il salario monetario non è più variabile dipendente dal libero mercato, ma si trasforma in variabile *indipendente* di tipo contrattuale.

La questione dell'esistenza di una disoccupazione strutturale anche in condizione di equilibrio dei mercati ha a che fare, invece, con la consapevolezza che le variabili traino della crescita economica sono le componenti della domanda aggregata, in primo luogo consumo e investimento, e non il risparmio. Si tratta di variabili che si possono definire non a caso solo a livello macroeconomico e che dipendono – come nel caso del salario monetario – da elementi indipendenti dal mercato. Derivano, cioè, da fattori “psicologici” che influenzano, in particolare, la propensione marginale al consumo e le aspettative imprenditoriali. Keynes presenta in tal modo un *framework* analitico che va contro

“the belief that the growth of capital depends upon the strength of the motive towards individual saving and that for a large proportion of this growth we are dependent on the savings of the rich out of their superfluity”³.

Tale credenza si traduceva nella pratica di perseguire politiche monetarie e valutarie che comportassero tassi d'interesse elevati e un cambio forte e politiche fiscali che minimizzassero la tassazione sui beni capitali e riducessero le tasse di successione⁴.

In base a queste considerazioni, Keynes è in grado di proporre una serie di misure alternative finalizzate a rendere stabile il processo di accumulazione del capitalismo fordista, senza causarne uno stravolgimento nelle sue caratteristiche di base, ovvero l'iniziativa privata e la realizzazione di profitti monetari.

¹ Cfr. J.M.Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, McMillan, London, 1936, cap. 24, p.392 (d'ora in poi, GT)

² Il che implica la determinazione di un salario di equilibrio che tende nel medio-lungo periodo verso un salario di sussistenza sulla base della dinamica demografica (offerta di lavoro) e delle modalità di produzione (domanda di lavoro). Per una critica e auto-critica alla teoria neoclassica del mercato del lavoro, oltre a Keynes, cfr R.Solow, "What is Labor Market Flexibility: What is it good for?", 1997, *Proceedings of the British Academy*. Per l'analisi dello scambio di lavoro in un contesto di capitalismo cognitivo, cfr. A. Fumagalli, "Bioeconomics, labour flexibility and cognitive work: why not basic income?" in G. Standing (ed.), *Promoting income security as a right. Europe and North America*, Anthem Press, London, 2005: 337-350.

³ Cfr. J.M.Keynes, GT, cap. 24, p. 393.

⁴ Si noti che in Europa queste due politiche sono esattamente le stesse perseguite oggi, nel nuovo millennio, a 70 anni dalla GT, in ambito comunitario

Esse si basano su tre linee guida.

La prima ha a che fare con l'instaurazione di una politica fiscale fondata su un'imposizione diretta fortemente progressiva. Keynes argomenta che la ricchezza di una nazione dipende dalla sua capacità produttiva, fondata sul maggior grado possibile di utilizzo degli input produttivi (in primo luogo, il lavoro): e tale target è reso possibile se si aumenta la propensione marginale media al consumo della collettività, tramite un incremento dei redditi più bassi relativamente superiore a quello dei fasce più ricche della popolazione.

“But inasmuch as an increase in the habitual propensity to consume will in general (...) serve to increase at the same time the inducement to invest, the inference commonly drawn is the exact opposite of the truth”⁵.

Parallelamente a questa impostazione, Keynes propone il mantenimento se non l'innalzamento dell'imposizione sulle tasse di successione e discute il ruolo svolto dal risparmio in un contesto macroeconomico. Keynes si dichiara a favore di una drastica riduzione dei tassi d'interesse, in quanto ritiene che un elevato risparmio abbia un effetto negativo sull'accumulazione. In primo luogo, perché il capitale (monetario) non è, per definizione, scarso:

“The owner of capital can obtain interest because 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 capital”⁶

In secondo luogo perché il risparmio, inteso come astinenza dal consumo e fonte dell'investimento, è più un fattore di impedimento all'attività economica che di propulsione:

“Thus our argument leads towards the conclusion that in contemporary conditions the growth of wealth, so far from being dependent on the abstinence of the rich, as is commonly supposed, is more likely to be impeded by it”⁷.

Si giunge così alla conclusione assai nota concernente l'“eutanasia del rentier” in un contesto di produzione fordista materiale.

“I see, therefore, the rentier aspect of capitalism as a transitional phase which will disappear when it has done its work. And with the disappearance of its rentier aspect much else in it besides will suffer a sea-change. It will be, moreover, a great advantage of the order of events which I am advocating, that the euthanasia of the rentier, of the functionless investor, will be nothing sudden, merely a gradual but prolonged continuance of what we have seen recently in Great Britain, and will need no revolution”⁸.

La seconda linea guida delle proposte keynesiane è la necessità di mantenere un elevato standard di consumo in grado di consentire la realizzazione della crescente capacità produttiva indotta dalle trasformazioni tecnologiche e organizzative causate dall'introduzione e diffusione delle tecnologie tayloristiche. Negli anni '20 e '30, la crescita della produttività che ne consegue ha favorito, soprattutto negli Stati Uniti, un elevato tasso di crescita che da un lato ha consentito di escludere un aumento eccessivo dei prezzi e all'altro un rafforzamento del dollaro a scapito dell'egemonia economica della sterlina inglese. La “grande crisi” del 1929, con il suo pesantissimo effetto sociale in termini di disoccupazione, ha mostrato come sia la carenza di domanda a essere la causa della recessione economica. Pertanto, è necessario avviare una politica di “alti salari” in linea con la crescita della produttività, tale consentire un adeguamento della stessa domanda alla crescente capacità produttiva. La crescita dei salari, lungi dal causare la disoccupazione secondo il

⁵ Cfr. J.M.Keynes, GT, cap. 24 p. 393.

⁶ Cr. J.M.Keynes, GT, cap. 24, p. 395.

⁷ Cfr. J.M.Keynes, GT, ch. 24 p. 393.

⁸ Cfr. J.M. Keynes, GT, ch. 24, p. 397.

tradizionale schema neoclassico del mercato del lavoro, consente la formazione di aspettative imprenditoriali più favorevoli, induce all'investimento e quindi all'accumulazione. Ciò può avvenire sotto una sapiente regia istituzionale che, tramite l'adozione di opportune politiche economiche di breve periodo, favorisca una crescita stabile della domanda aggregata e una regolazione salariale che non sia né troppo inferiore né troppo superiore alla dinamica della produttività.

Il ruolo dell'autorità pubblica e dello Stato diventa quindi essenziale, sia a sostegno dei redditi più bassi (consumo, sviluppo del *welfare state*) che a sostegno dell'accumulazione (investimenti). E' all'interno di questa prospettiva, che Keynes individua una terza linea d'intervento, la socializzazione degli investimenti, che implica l'adozione di una politica industriale e d'intervento diretto dello Stato tramite politiche di investimento pubblico, laddove l'iniziativa privata non ha convenienza a intervenire. Il ruolo statale di regolazione, poi, secondo Keynes, ha anche il compito di minimizzare la variabilità strutturale dei mercati finanziari, spesso causa di instabilità nell'attività di investimento, tramite opportuni interventi che regolino la liberalizzazione dei movimenti di capitale e le transizioni finanziari gestite dall'attività di speculazione.

Eutanasia del *rentier*, politica di alti salari, socializzazione degli investimenti e controllo dei mercati finanziari: ecco i tre capisaldi della politica keynesiana per correggere le distorsioni strutturali del sistema capitalismo ai tempi del fordismo.

Nelle stesse parole di Keynes, si tratta di una proposta politica che si colloca nell'alveo di un riformismo compatibile con le esigenze dell'accumulazione privata:

"In some other respects the foregoing theory is moderately conservative in its implications. For whilst it indicates the vital importance of establishing certain central controls in matters which are now left in the main to individual initiative, there are wide fields of activity which are unaffected. The State will have to exercise a guiding influence on the propensity to consume partly through its scheme of taxation, partly by fixing the rate of interest, and partly, perhaps, in other ways"⁹.

Keynes non utilizzerà mai il termine *New Deal*, che dal discorso d'insediamento alla candidatura di Roosevelt alle elezioni del 1932 per il Partito Democratico Usa, tanto successo ha poi avuto per indicare una sorta di patto economico tra le parti sociali più responsabili con il ruolo di mediatore svolto dallo Stato. Di fatto, tuttavia, ciò che Keynes propone è una sorta di accordo trilaterale per garantire stabilità alla crescita della domanda via sostegno al consumo dei lavoratori salariati (ruolo del sindacato), all'accumulazione (ruolo egli imprenditori) sotto l'egida di politiche economiche nazionali discrezionali (ruolo dello Stato).

2. Le caratteristiche del sistema industriale-fordista

Il sistema produttivo fordista-industriale, che ha interessato con varia intensità i paesi industrializzati dell'area Ocse nel periodo del secondo dopoguerra, si basa su tre fatti stilizzati preminenti:

1. la crescita della produttività tramite lo sfruttamento delle economie statiche di scala o di dimensione;
2. la stabilità del rapporto capitale-lavoro tramite una regolazione salariale che lega la dinamica reale del salario ai guadagni di produttività e garantisce un'offerta di lavoro disciplinata e ordinata;

⁹ Cfr. J.M. Keynes, GT, cap. 24, p. 395

3. una debole internazionalizzazione della produzione, dominata dalle politiche nazionali, esistenza di un regime di cambi fissi fondato sulla stabilità dollaro-oro sancito con gli accordi di Bretton Woods, in grado di ridurre al minimo l'attività speculativa sui mercati finanziari e delle valute.

Il punto 1. evidenzia gli effetti dell'introduzione del *taylorismo*, il cui processo di automazione produttiva unitamente all'introduzione nel ciclo produttivo di nuovi materiali e fonti energetiche, ha consentito la standardizzazione della produzione e lo sviluppo di rendimenti crescenti dei fattori produttivi. La parcellizzazione del lavoro su base smithiana con la conseguente espropriazione del sapere dell'operaio di mestiere, al centro della produzione nella fase capitalistica precedente, a vantaggio della meccanizzazione della produzione, è alla base di una gerarchizzazione e disciplinamento dell'organizzazione del lavoro come mai si era vista prima di allora. Dall'altro lato, si ottiene un incremento della produttività oraria per addetto con effetti di riduzione dei costi e aumento delle potenzialità e aspettative di profitto. L'aumento della produttività nel *taylorismo* è connesso con l'incremento dell'output e degli impianti di produzione e avvia un circolo vizioso tra aumento della produzione, aumento della dimensione degli impianti e riduzione dei costi unitari.

Il punto 2 descrive la nuova regolazione salariale che passa sotto il nome di *fordismo*. Dopo la crisi del 1929, risulta chiaro ai più avveduti, e Keynes è tra loro, come il passaggio dalla produzione artigianale alla produzione di massa richieda una riformulazione delle regole redistributive tale a consentire che alla produzione di massa segua un consumo di massa. In secondo luogo, il *taylorismo* implica il più elevato grado di divisione e automatizzazione del lavoro per sfruttare al meglio le economie statiche di scala con la totale subalternità dell'uomo ai tempi e ai modi della macchina. Il grado di alienazione del lavoro raggiunge in tal modo l'apice in un contesto organizzativo dove comunque la prestazione lavorativa deve essere costante e disponibile in ogni momento del ciclo produttivo. Legare il salario del lavoro subordinato alla produttività diventa così il sistema più efficace per garantire stabilità del lavoro e della domanda, all'interno di un contesto produttivo fortemente rigido e disciplinare.

Infine, il punto 3 definisce la cornice istituzionale nazionale e internazionale finalizzata al duplice di scopo di monitorare la stabilità del processo di accumulazione e di mediare e attutire da un lato la conflittualità del lavoro e dell'altro quella derivante da eventuali shock geopolitici internazionali. I tre aspetti ricordati sono interdipendenti e si alimentano a vicenda: le condizioni *tayloristiche* di produzione garantiscono tassi di produttività crescenti che consentono un aumento della capacità produttiva, profitti soddisfacenti che sono in grado di realizzarsi a fronte di aspettative positive sulla domanda grazie alla crescita dei consumi, trainati dalla dinamica salariale. L'adozione di accordi internazionali e di politiche monetarie e fiscali adeguate garantiscono livelli di autofinanziamento per le imprese e attività di investimento che dona stabilità al circolo virtuoso del *fordismo*, sulla base di tassi di crescita mediamente elevati e stabili.

La crisi del paradigma *fordista-industriale* è strutturale nel momento stesso in cui i tre fatti stilizzati precedentemente ricordati non sono più in grado di espletare i propri effetti. In primo luogo la crisi della produttività (*productivity slowdown*) inizia a far sentire i suoi effetti quando la dimensione media degli impianti è talmente cresciuta da non consentire più lo sfruttamento delle economie di scala. Parallelamente l'elevata dimensione degli impianti fa lievitare in modo esponenziale i costi di transazione che sono sempre più indipendenti dai volumi produttivi. Viene così meno l'effetto di riduzioni dei costi unitari e si riducono le aspettative di profitto. Tale situazione è inoltre aggravata dal calo della crescita della domanda a fronte della saturazione dei mercati nazionali che penalizza la domanda interna e della crescente instabilità internazionale in seguito al crollo degli accordi di Bretton-Woods, l'instabilità dei mercati valutari e le tensioni sui

mercati energetici, tutti fattori che riducono la domanda estera e i flussi di commercio internazionale.

Anche la regolazione salariale fuoriesce dai binari della compatibilità dettata dal rapporto tra salari e produttività. Le rivendicazioni salariali di fine anni '60 e l'insubordinazione dell'operaio massa rispetto ai tempi e alle condizioni di lavoro e di alienazione fanno saltare il precario equilibrio ridistributivo del fordismo.

Diventa così necessario avviare un processo di ristrutturazione che sia in grado di superare le rigidità imposte dall'organizzazione taylorista e fordista: una rigidità, che è in primo luogo tecnologica, quindi produttiva, in seguito alla standardizzazione della produzione non in grado di consentire una differenziazione dei beni di consumo, in ultimo del lavoro.

A trent'anni di distanza dalla crisi degli anni '70, siamo oggi in grado di cogliere il nuovo paradigma che si sta diffondendo nei paesi a più alta industrializzazione: il paradigma del capitalismo cognitivo¹⁰.

3. Il capitalismo cognitivo

Il paradigma del capitalismo cognitivo introduce nuovi fatti stilizzati, esito di un processo di trasformazione tecnologica e produttiva che ha influito in modo determinante sia sulle condizioni di lavoro che sulla forma della regolazione salariale alla base della distribuzione del reddito. Definiamo il periodo di transizione con il termine *postfordismo*, al cui interno sono ravvisabili una poliedricità di organizzazioni produttive e tecnologiche che hanno avuto un successo più o meno duraturo a seconda dell'ambito geoeconomico e di appartenenza e della profondità della crisi del paradigma industriale fordista.

I tratti salienti del capitalismo cognitivo sono i seguenti:

- La produzione di ricchezza non è più fondata solo ed esclusivamente sulla produzione materiale ma si basa sempre più su elementi immateriali, vale a dire su "materie prime" intangibili, difficilmente misurabili e quantificabili, che discendono direttamente dall'utilizzo delle facoltà relazioni, sentimentali e cognitive degli esseri umani;
- La produzione di ricchezza non è più fondata su uno schema omogeneo e standardizzato di organizzazione del lavoro, a prescindere dal tipo di bene prodotto. L'attività di produzione si attua con diverse modalità organizzative, caratterizzate da una struttura a rete, grazie allo sviluppo delle tecnologie di comunicazione linguistica e di trasporto. Ne consegue uno scompagimento della tradizionale forma gerarchica unilaterale interna alla fabbrica che viene sostituita da strutture gerarchiche che si attuano sul territorio lungo filiere produttive di subfornitura, caratterizzate da cooperazione e/o comando;
- La prestazione lavorativa si modifica sia quantitativamente che qualitativamente. Riguardo le condizioni materiali di lavoro (l'aspetto quantitativo), si assiste ad un aumento degli orari di lavoro e, spesso ad un cumulo di mansioni lavorative, al venir meno della separazione tra tempo di lavoro e tempo di vita, ad una maggior individualizzazione dei rapporti di lavoro. Inoltre la prestazione lavorativa acquista sempre più elementi di immaterialità: l'attività relazionale, di comunicazione e cerebrale diventano sempre più compresenti e importanti. Tali attività richiedono formazione, competenze e attenzione: la separazione tra mente e braccia, tipica della prestazione taylorista, si riduce sino a sviluppare un connubio di routines e di intensa partecipazione attiva al ciclo produttivo. Alla divisione tradizionale del lavoro per mansioni si

¹⁰ Per un testo di riferimento, cfr. C.Vercellone (a cura di), *Capitalismo cognitivo*, Manifestolibri, Roma, 2006. Si veda anche, A. Fumagalli, *Bioeconomia e capitalismo cognitivo. Verso un nuovo paradigma di accumulazione*, Carocci, Roma, 2007.

aggiunge la divisione dei saperi e delle competenze, aumentando il grado di assoggettamento del/la lavoratore/trice ai tempi del processo produttivo. Tale assoggettamento non è più imposto in modo disciplinare da un comando diretto, il più delle volte viene introiettato e sviluppato tramite forme di condizionamento e di controllo sociale. L'individualismo contrattuale che ne consegue rappresenta la cornice istituzionale giuridica, al cui interno il processo di emulazione e di competizione individuale tende a diventare la linea-guida del comportamento lavorativo.

- Il ruolo dei saperi diventa fondamentale. Alla creazione di valore tramite la produzione materiale si aggiunge la creazione di valore tramite la produzione di conoscenza. In entrambi i casi, il fattore lavoro è decisivo e la sua subordinazione al capitale sancisce, tramite sfruttamento, la condizione propedeutica perché possa maturare una realizzazione del profitto.

Il punto che vogliamo sottolineare e proprio questo: quando si parla di capitalismo cognitivo si intende la produzione di ricchezza tramite la conoscenza stessa, attraverso l'utilizzo di quelle facoltà della prestazione lavorativa che sono definite dall'attività cognitiva (lavoro cognitivo), cioè principalmente di attività cerebrali e relazionali immateriali. Essendo il *cervello* (come il processo di accumulazione della conoscenza) per definizione individuale, anzi elemento di definizione stessa della singola identità tramite le facoltà del linguaggio e della memoria (cfr. Locke), il lavoro cognitivo è per sua natura poco omogeneizzabile, in quanto bioeconomico, vale a dire dipendente dalla biologia individuale. Proprio per la sua natura individuale, il lavoro cognitivo necessita di una grande attività relazionale, come strumento per la trasmissione e la decodificazione della propria attività cerebrale e dei saperi accumulati: Capacità cognitive e attività di relazione sono due facce della stessa medaglia, inscindibili una dall'altra, che stanno alla base del *general intellect*, ovvero intellettualità diffusa, già preconizzato da Marx nei *Grundrisse*. Il *general intellect* è la nuova fonte principale di (plus)valore e perché diventi produttivo ha bisogno dunque di "spazio", di sviluppare una rete di relazioni, altrimenti, se resta incorporato nella singola persona, diventa fine a se stesso, magari processo di valorizzazione individuale ma non valore di scambio per l'accumulazione della ricchezza, cioè "merce". Il capitalismo cognitivo è per forza reticolare, cioè è non lineare e le gerarchie che sviluppa sono interne ai singoli nodi e tra i diversi nodi della rete, sono gerarchie complesse e spesso legate a fattori controllo sociale dello spazio all'interno del quale si sviluppa.

Il passaggio dalla produzione di denaro a mezzo di merci (D-M-D') alla produzione di denaro a mezzo della merce conoscenza [M(k)]: [D-M (k)- D'] ha modificato quindi il modo di produzione e la regolazione salariale.

Riguardo al primo aspetto, si assiste a un processo di terziarizzazione crescente nei paesi di vecchia industrializzazione e delocalizzazione della produzione manifatturiera nei paesi di recente industrializzazione grazie allo sviluppo di reti di subfornitura internazionalizzate, rese possibile dall'evoluzione dell'Information Communication Technology (ICT) e dalle tecnologie dei trasporti. Le nuove tecnologie informatiche consentono lo sfruttamento di un nuovo tipo di economie di scala di tipo dinamico, relative ai processi di apprendimento e di relazione (*learning economies* e *network economies*), strettamente connaturati alla diffusione della conoscenza e alla cumulatività dello stesso scambio di conoscenza¹¹. I processi di apprendimento e le economie di network si sviluppano nel corso del tempo e consentono di incrementare la produttività del *general intellect*, produttività che non può essere assimilabile al comportamento individuale ma è frutto di una cooperazione sociale, è cioè *produttività sociale*, che dà adito a rendimenti crescenti di scala così come avveniva, in un contesto del tutto diverso, con l'automazione produttiva del taylorismo.

¹¹ Per cumulatività dello scambio di conoscenza si intende il fatto che la merce conoscenza non è rivale, quindi non è scarsa, nel senso che più si scambia, più si diffonde e diventa abbondante.

Dal lato della regolazione salariale, l'individualizzazione del rapporto di lavoro e le forme di contrattazione individuale tendono ad essere prevalenti sulla contrattazione collettiva. E' la conseguenza del cambiamento qualitativo che ha interessato la prestazione lavorativa nel momento stesso in cui quest'ultima si basa prevalentemente su attività cognitive-relazionali per definizioni individuali. L'individualizzazione del rapporto di lavoro tende poi a coniugarsi con un'elevata mobilità spaziale e funzionale che riduce la stabilità del posto di lavoro e implica così un elevato turn-over di manodopera. La flessibilità che ne deriva interessa tutti gli aspetti della prestazione lavorativa, nessuno escluso: dalla tipologia contrattuale, con l'esplosione delle forme atipiche, di parasubordinazione e di lavoro autonomo eterodiretto e di II° generazione, alla struttura salariale a quella dell'orario. Il risultato è duplice: da un lato, si registra un coinvolgimento della vita nel processo lavorativo che non solo richiede l'attivazione di tutte le facoltà umane più o meno cognitive ma di fatto porta la stessa vita ad essere *totalmente sussunta* nel processo lavorativo. Dall'altro, la condizione di precarietà diventa strutturale e a ben al di là della mera condizione lavorativa sino ad assumere a connotati esistenziali. La centralità della condizione di precarietà nel capitalismo cognitivo è paradigmatica: essa è condizione omogenea di lavoro che unisce buona parte della forza-lavoro soprattutto giovanile e intellettualizzata e al contempo viene vissuta soggettivamente in modo differenziato e individualizzato. Il risultato è un'elevata subordinazione e ricattabilità del *soggetto lavoro* rispetto alle compatibilità di impresa che finisce con il rompere il legame tra produttività e remunerazione, tipica della regolazione salariale fordista. L'attività di lavoro si generalizza: essa si espande sull'arco dell'intera vita umana, ampliando così i confini dello sfruttamento, non più misurabile all'interno di una sola giornata lavorativa. Nello stesso tempo, vede la crescente partecipazione di soggetti che nel periodo fordista-industriale erano marginali (come la forza-lavoro migrante) o adibiti alle attività di riproduzione (come la forza lavoro femminile). Alla tradizionale divisione del lavoro per funzioni e mansioni si aggiunge e prende piede una nuova divisione del lavoro di tipo cognitivo, che, tramite l'individualizzazione del rapporto di lavoro e l'utilizzo differenziato delle facoltà cognitive-relazionali, favorisce ulteriori processi di frammentazione e diversificazione della forza-lavoro.

Le nuove caratteristiche dell'attività produttiva tendenzialmente immateriale, fondata sullo sfruttamento delle economie di apprendimento e di network, e il ruolo centrale della subalternità precaria che impedisce una nuova forma di regolazione salariale aprono a nuove contraddizioni.

La prima ha a che fare con la produttività del *general intellect* come fonte del processo di creazione di valore nel capitalismo cognitivo. Tale produttività dipende infatti da due fattori fra loro inversamente correlati: da un lato, vi è l'esigenza da parte del capitale di estendere i diritti di proprietà intellettuale per potersi appropriare della conoscenza e dei risultati dell'attività di R&S tramite brevetti e copyright con l'effetto di limitare la diffusione della conoscenza, rendendola artificialmente scarsa; dall'altro, la necessità di creare un circolo virtuoso di circolazione dei saperi e della conoscenza stessa incrementandone la diffusione per accelerare la generazione di nuove innovazioni e saperi e la codificazione di saperi taciti. Proprietà intellettuale e diffusione del *general intellect* rappresentano così un *trade-off* al momento irrisolvibile sul piano del semplice scambio di mercato.

Una seconda contraddizione riguarda la prestazione lavorativa, all'interno della dicotomia tra necessità di cooperazione sociale e relazionale per meglio sfruttare le economie di apprendimento e di network, da un lato, e privatizzazione della conoscenza e controllo della prestazione lavorativa individuale, dall'altro¹². Nell'ambito dell'organizzazione del lavoro, tale contraddizione si traduce nella richiesta di una cooperazione sociale e contemporaneamente nella definizione di un rapporto gerarchico che trae linfa e si sostanzia nell'individualizzazione del rapporto di lavoro e nella

¹² Cfr. M.Hardt, A.Negri, *Impero*, Rizzoli, Milano, 2002.

ricattabilità della condizione di precarietà. Cooperazione e gerarchia sono così i cardini che regolano in modo contraddittorio e instabile il rapporto di lavoro nel capitalismo cognitivo

Un terzo tipo di contraddizione è quella che scaturisce dalla commistione tra tempo di lavoro e tempo di vita. Più che una contraddizione in senso reale, si tratta di un processo di assimilazione tra lavoro e vita che genera contraddizione in potenza nella soggettività lavorativa stessa, creando processi di idiosincrasia e instabilità nell'organizzazione delle esistenze individuali. Essa rimanda al dualismo tra macchina e uomo, nel momento stesso in cui nel capitalismo cognitivo lo strumento produttivo *macchinico* tende a diventare sempre più il cervello, ovvero una parte non alienabile della persona e interna alla stessa forza lavoro. Il rapporto tra lavoro concreto che genera valore d'uso e per ciò se stesso è potenzialmente "creativo" si mischia sempre più con il lavoro astratto determinato dalle condizioni capitalistiche di produzione, generando un attrito di possibile liberazione e autonomia di pensiero per il lavoro, da un lato, e la necessità di repressione e lobotomizzazione cerebrale per l'impresa, dall'altro.

L'esistenza di queste contraddizioni genera instabilità strutturale. In un contesto in cui:

- la proprietà intellettuale come nuova forma di proprietà dei mezzi immateriali della produzione (che sostituisce la tradizione proprietà dei mezzi materiali di produzione) è protetta ed incentivata a danno della crescita stessa della produttività sociale del *general intellect*;
- la condizione di precarietà e di incertezza di reddito (intermittenza e basso livello delle remunerazioni) non consente di sfruttare al massimo le economie di apprendimento e di network,

la dinamica produttiva del capitalismo cognitivo rischia di essere soggetta a crisi strutturali, aggravate da carenze strutturali della domanda in assenza di una politica redistributiva della ricchezza.

Finora, il processo di finanziarizzazione e la concentrazione produttiva e tecnologica con la conseguente delocalizzazione degli impianti hanno consentito bassi costi di produzione, il mantenimento di plusvalenze finanziarie e forme di indebitamento che hanno sostenuto sia l'offerta che la domanda a livello mondiale. Lo stato di guerra permanente (il "*golpe dell'impero*")¹³ ha finora allontanato il rischio che tale instabilità strutturale si palesasse in modo critico. Ma tale situazione per quanto ancora reggerà?.

4. L'impossibilità di un new deal nel capitalismo cognitivo

Per alleviare l'instabilità strutturale dell'attuale capitalismo cognitivo diventa necessario – almeno da un punto di vista meramente teorico – ripensare la definizione delle variabili redistributive in modo che siano più consone alla produzione di valore e accumulazione dell'attuale capitalismo cognitivo.

Per quanto riguarda la sfera del lavoro, occorre riconoscere che nel capitalismo cognitivo la remunerazione del lavoro si traduce nella remunerazione di vita: di conseguenza ciò che nel fordismo era il salario oggi nel capitalismo cognitivo diventa reddito di esistenza (*basic income*) e il conflitto *in fieri* che si apre non è più la lotta per alti salari (per dirla i termini keynesiani) ma piuttosto la lotta per una continuità di reddito a prescindere dall'attività lavorativa certificata dal un qualche rapporto di lavoro. Come abbiamo già notato, dopo la crisi del paradigma fordista-taylorista, la divisione tra tempo di vita e tempo di lavoro non è più facilmente sostenibile. I soggetti maggiormente sfruttati nel mondo del lavoro sono quelli la cui vita viene messa

¹³ Cfr. A. Negri,, su Posse,....

interamente al lavoro. Questo avviene in primo luogo per i lavori svolti nel settore dei servizi e nell'allungamento dell'orario di lavoro, soprattutto per la forza –lavoro migrante: gran parte del tempo di lavoro svolto nelle attività del terziario non avviene nel luogo di lavoro. Il salario è la remunerazione del lavoro e il reddito individuale è la somma di tutti gli introiti che derivano dal vivere e dalle relazioni in un territorio (lavoro, famiglia, sussidi, eventuali rendite, ecc., ecc.) e che determinano lo standard di vita. Finché c'è separazione tra lavoro e vita, c'è anche una separazione concettuale tra salario e reddito individuale, ma quando il tempo di vita viene messo a lavoro sfuma la differenza fra reddito e salario

Di fatto, la tendenziale sovrapposizione tra lavoro e vita, quindi tra salario e reddito non è ancora considerata nell'ambito della regolazione istituzionale (e neanche da alcune componenti che si definiscono “antagoniste”). Il reddito di esistenza (*basic income*) può rappresentare un elemento di regolazione istituzionale adatto alle nuove tendenze del nostro capitalismo. E' definito da due componenti: la prima prettamente salariale, sulla base delle prestazioni di vita che immediatamente si traducono in prestazioni lavorative (tempo di lavoro certificato e remunerato, ma anche il tempo di vita utilizzato per la formazione, l'attività relazione e l'attività riproduttrice); la seconda è una componente di reddito (aggiuntiva alla prima) che rappresenta la quota di ricchezza sociale che spetta ad ogni individuo. Questa ricchezza sociale dipende dalla cooperazione e dalla produttività sociale che si esercita su un territorio (che oggi è appannaggio dei profitti e delle rendite mobiliari e immobiliari). Definendo in questo modo il *basic income* i concetti di salario e reddito appaiono complementari.

Per quanto riguarda la sfera della produzione, un secondo aspetto innovativo è il ruolo svolto dai diritti di proprietà intellettuale. Come si è già osservato, essi rappresentano lo strumento principale che consente al capitale di appropriarsi del *general intellect*. Poiché la conoscenza è un bene comune, prodotto dalla cooperazione sociale, il plusvalore che scaturisce dal suo uso in termini di attività innovativa e incrementi di produttività del lavoro non è semplicemente il frutto di un investimento di uno stock di capitale fisico e individuale (cioè ascrivibile ad un capitalista definito come entità singola, sia esso persona o organizzazione imprenditoriale) ma dipende piuttosto dall'utilizzo di un patrimonio sociale (o “capitale umano sociale” come dicono gli economisti) che si è sedimentato sul territorio e che indipendente dall'iniziativa del singolo imprenditore. Il saggio di profitto che ne scaturisce non è quindi il semplice rapporto tra livello di investimento e stock di capitale che definisce il valore dell'impresa, ma piuttosto “qualcosa”, la cui entità dipende anche dal capitale “sociale” esistente. In altre parole, poiché il profitto nasce dallo sfruttamento e dall'espropriazione a fini privati di un bene comune come la conoscenza, esso è in parte assimilabile a una *rendita*: una rendita da territorio e da apprendimento, ovvero una rendita che proviene dall'esercizio dei diritti di proprietà intellettuale, dalla proprietà della conoscenza.

Ora, parafrasando Keynes, si potrebbe sostenere che,

“The owner of *knowledge* can obtain *profit* because *knowledge* 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*”¹⁴.

La commistione tra profitto e rendita deriva dal fatto che, nel capitalismo cognitivo, il processo di accumulazione ha esteso la base dell'accumulazione stessa, cooptando al suo interno attività dell'agire umano che nel capitalismo fordista-industriale non erano produttive di plus-valore, né si traducevano in lavoro astratto. Nuovi input si sono così aggiunti o si sono rafforzati e sono diventati strategici, come appunto la conoscenza in quanto bene a se stante (e non più semplicemente incorporato nelle macchine) e lo spazio, sia nella sua accezione fisico-territoriale che virtuale. Ne

¹⁴ Abbiamo qui ripreso la citazione di Keynes, riportata a pag. 1 di questo saggio, (cfr. J.M.Keynes, GT, cap. 24, p.) e abbiamo sostituito il termine “capital” con il termine “knowledge” e il termine “interest” con quello di “profit”.

consegue che la proprietà di tali fattori non dà più adito a una rendita ma, essendo messi in produzione, a un profitto vero e proprio. Ciò vale in particolare per la proprietà territoriale e dei flussi di comunicazione così come la gestione dei flussi monetari e finanziari.

Da questo punto di vista, le indicazioni di politica economiche proposte da Keynes all'indomani del sorgere del fordismo, potrebbero essere riscritte tenendo conto delle novità insite nel passaggio al capitalismo cognitivo.

La misura di un *basic income* sostituisce la politica degli altri salari, mentre l'eutanasia del *rentier* di Keynes potrebbe essere declinata nell'eutanasia dei diritti di proprietà intellettuale, accompagnata da politiche fiscali in grado di ridefinire l'imponibile di base tenendo conto dei nuovi input produttivi, in primo luogo lo spazio, la conoscenza e i flussi finanziari.

Riguardo alla terza proposta di Keynes di socializzazione degli investimenti, il capitalismo cognitivo si caratterizza per una socializzazione della produzione a fronte di una concentrazione sempre più elevata dei flussi tecnologici e finanziari, le leve oggi che consentono il controllo e il comando sull'attività produttiva flessibilizzata e esternalizzata. Qualsiasi politica che vada ad intaccare tale concentrazione che sta alla base dei flussi di investimento incide quindi in modo diretto sulla struttura proprietaria e mina alle radici lo stesso rapporto capitalistico di produzione.

Le possibili proposte "riformistiche", che potrebbero definire un patto sociale nel capitalismo cognitivo, si limitano dunque all'introduzione di una nuova regolazione salariale fondata sul *basic income* e su un minor peso dei diritti di proprietà intellettuale che potrebbe tendenzialmente sfociare in una sorta di eutanasia della rendita/profitto da proprietà intellettuale.

Tuttavia, nella realtà attuale, non vi sono le premesse economiche e politiche perché tale patto sociale possa realizzarsi. Esso è quindi solo una mera illusione.

Il *new deal* fordista è stato l'esito di un intervento istituzionale che si è basato sull'esistenza di tre presupposti:

- uno stato nazione in grado di sviluppare politiche economiche nazionali in modo indipendentemente, seppur coordinato, da altri stati;
- la possibilità di misurare i guadagni di produttività e quindi di provvedere alla loro redistribuzione tra profitti e salari;
- relazioni industriali tra parti sociali che si riconoscevano reciprocamente ed erano legittimate a livello istituzionale, in grado di rappresentare in modo sufficientemente univoco gli interessi imprenditoriali e della classe dei lavoratori.

Nessuno di questi tre presupposti è oggi presente nel capitalismo cognitivo.

L'esistenza dello Stato-Nazione viene messa in crisi dai processi di internazionalizzazione produttiva e globalizzazione finanziaria, che rappresentano oggi, nelle sue declinazioni in termini di controllo tecnologico e delle conoscenze, dell'informazione e degli apparati bellici, le basi di definizione di un potere imperiale sopranazionale.

Nel capitalismo cognitivo, al limite è possibile immaginare un'entità spaziale geografica sopranazionale. La comunità europea potrebbe rappresentare, da questo punto di vista, una nuova definizione di uno spazio pubblico socio economico in cui implementare un nuovo *new deal*. Ma, allo stato attuale delle cose, la costruzione dell'Europa procede lungo linee monetariste e neoliberiste che rappresentano la negazione della possibilità di creare un spazio pubblico e sociale autonomo e indipendente, non condizionato dalla dinamica dei mercati finanziari..

La dinamica della produttività tende sempre più a dipendere da produzioni immateriali e dal coinvolgimento di facoltà umane cognitive difficilmente misurabili con i tradizionali criteri di tipo

quantitativo utilizzati nel fordismo. La difficoltà attuale¹⁵ di misurare la produttività sociale non consente una regolazione salariale basata sul rapporto tra salario e produttività.

La proposta di *basic income* potrebbe rappresentare la soluzione. Viene ritenuta non a caso *politicamente* inaccettabile dalla classe imprenditoriale ma incontra difficoltà anche nel campo sindacale. I primi la considerano una misura *sovversiva* nella misura in cui essa è in grado di ridurre la ricattabilità dal bisogno e dalla dipendenza del lavoro. Per i secondi contraddice quell'etica del lavoro su cui parte dei sindacati stessi continua a basare la propria esistenza.

Infine, ma non meno importante, è la crisi delle forme di rappresentanza sociale sia nel campo imprenditoriale che in quello sindacale. Il venir meno di un modello organizzativo unico induce alla frammentazione sia del capitale che del lavoro. Il primo è segmentato tra interessi delle piccole imprese, spesso legate a rapporti di subfornitura gerarchica, interessi delle grandi multinazionali e attività speculative sui mercati finanziari e valutari, appropriazioni di profitti e rendite da monopolio nel campo della distribuzione, dei trasporti, dell'energia, delle forniture militari e della ricerca & sviluppo. In particolare, la contraddizione tra capitale industriale, capitale commerciale e capitale finanziario in termini di strategie e orizzonti temporali diversificati, e quella tra capitale nazionale e capitale sopranazionale in termini di influenza geoeconomica e geopolitica rende di fatto impossibile un livello di omogeneità di intenti della classe capitalistica e la definizione di obiettivi condivisi. Possiamo affermare che è la stessa commistione tra profitto e rendita a rendere non omogenea la classe capitalistica. L'elemento che più accomuna gli interessi del capitale è il perseguimento di un profitto a breve termine (che trae origine in modo diverso), che rende praticamente impossibile la formulazione di politiche di riforme progressive, così come era invece praticabile ai tempi del capitalismo fordista.

Di converso, il mondo del lavoro appare sempre più frammentato non solo da un punto di vista giuridico ma soprattutto da quello qualitativo. La figura del lavoratore salariato industriale è emergente in molte parti del globo ma sta declinando in modi quasi irreversibile nei paesi occidentali a vantaggio di una moltitudine variegata di figure atipiche e precarie, dipendenti, parasubordinate e autonome, la cui capacità organizzativa e di rappresentanza è sempre più vincolata dal prevalere della contrattazione individuale e dall'incapacità di adeguamento delle strutture sindacale fordiste.

Il risultato complessivo è che nel capitalismo cognitivo non vi è spazio per una politica istituzionale di riforme in grado di ridurre l'instabilità strutturale che lo caratterizza. Nessun nuovo *new deal* è possibile. E ciò è tanto più vero tanto più sarebbero ravvisabili delle misure in grado di favorire un riequilibrio del processo di accumulazione. Ma tali misure, che abbiamo individuato in una regolazione salariale basata sulla proposta di *basic income* e in una capacità produttività fondata sulla libera e produttiva circolazione dei saperi, minano alla base la stessa natura del sistema capitalista, ovvero la necessità del lavoro e la ricattabilità di reddito come strumento di dominio di una classe sull'altra e la violazione del principio di proprietà privata dei mezzi di produzione (ieri le macchine, oggi la conoscenza).

In altre parole, possiamo concludere che nel capitalismo cognitivo un possibile compromesso sociale di derivazione keynesiana ma adeguato alle caratteristiche del nuovo processo di accumulazione è solo *un'illusione teorica*, ed è impraticabile da un punto di vista politico.

Una politica a tutti gli effetti riformista (cioè che tenda a individuare una forma di mediazione tra capitale e lavoro che sia soddisfacente per entrambi) in grado di garantire una stabilità strutturale del paradigma del capitalismo cognitivo non può esistere. Un eventuale compromesso sociale fondato sul *basic income* e sulla libera diffusione della conoscenza mina, infatti, alle basi i fondamenti reali su cui si fonda il sistema economico capitalismo: la necessità del lavoro per vivere (e quindi la sua subalternità) e la proprietà privata come fonte di accumulazione.

¹⁵ Il che non significa che in un futuro più o meno ravvicinato tale difficoltà non possa essere superata.

Siamo dunque in un contesto storico in cui la dinamica sociale non consente spazio allo sviluppo di pratiche e soprattutto “teorie” riformiste.

Ne consegue che, poiché è la *praxis* a guidare la teoria, solo il conflitto e la capacità di creare movimenti multitudinari possono consentire – come sempre – il progresso sociale dell’umanità.

Bibliografia

A. Fumagalli, “Bioeconomics, labour flexibility and cognitive work: why not basic income?” in G. Standing (ed.), *Promoting income security as a right. Europe and North America*, Anthem Press, London, 2005: 337-350.

A. Fumagalli, *Bioeconomia e capitalismo cognitivo. Verso un nuovo paradigma di accumulazione*, Carocci, Roma, 2007.

M.Hardt, A.Negri, *Impero*, Rizzoli, Milano, 2002

J.M.Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, McMillan, London, 1936,

R.Solow, "What is Labor Market Flexibility: What is it good for?", *Proceedings of the British Academy*, 1997.

C.Vercellone (a cura di), *Capitalismo cognitivo*, Manifestolibri, Roma, 2006