

Valor Desmedido e Desregramento do Mundo

Eleutério F. S. Prado¹

1. Dois pontos de partida

Este artigo tem dois pontos de partida que parecem tão distintos e distantes tanto quanto o planeta Mercúrio (que é quente) e o planeta Plutão (que é gélido).

O primeiro deles encontra-se num livro de uso muito difundido em escala mundial no ensino de administração de empresas, *A Estratégia em Ação*, de Robert Kaplan e David Norton. Trata-se de um circunspeto manual que busca ensinar como se deve organizar e gerenciar uma empresa capitalista num mundo caracterizado pelo predomínio das tecnologias da informação e da comunicação. Segundo eles:

O ambiente da era da informação, tanto para as organizações do setor de produção quanto para as do setor de serviços, exige novas capacidades para assegurar o sucesso competitivo. A capacidade de mobilização e exploração dos ativos intangíveis ou invisíveis tornou-se muito mais decisiva do que investir e gerenciar ativos físicos tangíveis (Kaplan e Norton, 1997, p. 3)

Dito de outro modo, nas novas empresas avançadas tecnologicamente, os meios de produção cruciais deixam de ser principalmente as máquinas e os sistemas de máquinas que operam mediante coerência mecânica para passar a consistir de sistemas ativos de organização do conhecimento que funcionam segundo a lógica cibernética. Eis que isto exige, constatam, uma mudança substantiva no modo de avaliar o desempenho da empresa:

(...) os métodos existentes para a avaliação do desempenho empresarial, em geral apoiados nos indicadores contábeis e financeiros, estavam se tornando obsoletos. (...) os participantes [de um grupo de estudo criado para examinar o problema] logo se voltaram para um sistema de medição multidimensional como a ferramenta mais promissora. (...) As discussões em grupo levaram (...) ao sistema de medição balanceado (balanced scorecard), organizado em torno de quatro perspectivas distintas: financeira, de atendimento ao cliente, dos processos internos operacionais e inovadores, e do processo de aprendizado e crescimento da empresa (idem, p. viii).

Ademais, segundo eles ainda, essa mudança no sistema de medição, base de um novo sistema gerencial, imprime uma mudança substantiva nas relações sociais inerentes às organizações capitalistas que entram no século XXI:

As empresas da era industrial criavam fortes distinções entre dois grupos de funcionários: a elite intelectual – gerentes e engenheiros – que utilizavam as suas habilidades analíticas

¹ Professor da USP. Correio eletrônico: eleuter@usp.br. Morada na rede: <http://www.econ.fea.usp.br/eleuterio/>

(...) e as pessoas que, de fato, fabricavam os produtos e prestavam os serviços. Essa força de trabalho direta era o principal fator de produção nas empresas da era industrial (...) agora, os funcionários devem agregar valor pelo que sabem e pelas informações que podem fornecer. Investir, gerenciar e explorar o conhecimento de cada funcionário passou a ser o fator crítico de sucesso para as empresas da era da informação (idem, p. 5-6).

O segundo ponto de partida se encontra no livro em que Daniel Bensaïd relata “as grandezas e misérias de uma aventura crítica”, a saber, em *Marx, O intempestivo*. Referindo-se ao capitalismo em estágio avançado de desenvolvimento que ora ingressa no século XXI, com base no próprio Marx que anuncia nos *Grundrisse* de 1857-58 a desmedida possível do valor, diz:

A exploração mercantil da força de trabalho e a redução das relações sociais à medida comum de tempo de trabalho social revelam a perda de funcionalidade profetizada nos *Grundrisse* por meio de um desemprego de massa endêmico, de novas precariedades e marginalidades, das crises de superprodução, mas também por meio da incomensurabilidade crescente de atividades sociais não redutíveis ao trabalho abstrato. Já acontecia isso com a obra de arte, cujo valor mercantil é determinado especulativamente, sem relação concebível com o tempo de trabalho socialmente necessário à sua produção. E assim vem acontecendo cada vez mais com os trabalhos intelectuais e científicos. “À medida que a ciência é diretamente aplicada à produção (...) o trabalho já não aparece tanto como incluído no processo de produção, mas o homem se comporta antes como supervisor e regulador desse processo (...)”.² “O produto do trabalho intelectual – a ciência – está sempre abaixo de seu valor. É que o tempo de trabalho necessário à sua reprodução não tem nenhuma relação como o tempo de trabalho necessário à sua produção original”.³ A economia política tropeça exatamente aqui com a incomensurabilidade entre temporalidades heterogêneas (...) e com o caráter miserável de suas próprias formas de medida (...). (Bensaïd, 1999, p. 494-495).

Por meio dessas citações, são apresentadas duas visões sobre a questão da medida das atividades econômicas num certo estágio de desenvolvimento do modo de produção capitalista e da empresa capitalista. De início, é preciso examiná-las em separado.

2. Análise do Primeiro Ponto

Do que trata *A estratégia em ação*?⁴ Esse livro dirige-se aos “executivos” das empresas tecnologicamente atualizadas que já entraram na “era da informação” e que competem em “ambientes complexos”. Ele não visa o grande público com a finalidade de anunciar em que consiste o maravilhoso mundo da nova economia! Trata-se de ensinar como construir um sistema balanceado de medidas de desempenho com o propósito de estabelecer um modo de gestão estratégica da empresa que tem por finalidade, como sempre no capitalismo, obter o máximo lucro possível num certo período de tempo. Esse modo de gerência, também como sempre, é francamente hierárquico, mas está regido por um princípio de autoridade que demanda

² Citação dos *Grundrisse* (Marx, 1973, p. 705)

³ Citação das Teorias da Mais-Valia (Marx, 1980, p. 339) .

⁴ O título em inglês da obra em estudo é *The balanced scorecard*, que poderia ter sido traduzido para o português como “sistema de medição balanceado”.

cooperação: “como é desenvolvido por um grupo de altos executivos, o resultado é um modelo consensual da empresa inteira para o qual todos prestaram sua contribuição” (Kaplan e Norton, 1997, p. 13).

O receituário gerencial aí apresentado aponta claramente para uma mudança da lógica da empresa capitalista que ocorre nas duas últimas décadas do século XX, mudança esta que surge em decorrência do desenvolvimento da ciência aplicada à produção, e que assoma e se torna imperativa como parte do processo de superação dos entraves à acumulação de capital que se manifestaram na crise dos anos 70 do século XX, especialmente nos países capitalistas avançados. Desde então, foi ficando cada vez mais claro que as organizações produtivas estavam se tornando cada vez mais baseadas em conhecimento coletivo, o qual vem a ser mantido e reproduzido pelas pessoas que as compõem e pelos sistemas lógicos de armazenamento e tratamento das informações, assim como pelas interações das pessoas entre si e delas mesmas com esses sistemas objetivos. Como esse conhecimento coletivo está assentado na estrutura organizacional e, assim, na divisão do trabalho interna à empresa, esta última deve ser orientada para mantê-lo e renová-lo permanentemente, de modo a garantir a obtenção do máximo lucro possível.

Mas por que surge a necessidade de um sistema balanceado de medição de desempenho que busca objetivar a eficiência e a eficácia da atuação da empresa em muitas dimensões? Segundo esses autores, no período da indústria moderna, “uma medida financeira sintética como o retorno sobre o capital empregado” era suficiente para orientar as operações internas e externas da empresa no ambiente competitivo. Entretanto, ainda segundo eles, com “o advento da era da informação” nas últimas décadas do século XX, as empresas não conseguem mais sustentar as vantagens competitivas apenas investindo em “ativos físicos” e gerindo “ativos e passivos financeiros”. Como se indicou nas citações pertinentes da seção introdutória deste artigo, elas têm de se capacitarem para gerir os “ativos intangíveis ou invisíveis” que são agora mais importantes do que os “ativos físicos tangíveis”; ademais, agora elas têm de aprender a “gerenciar e a explorar o conhecimento de cada funcionário” cuja “função é pensar, solucionar problemas, garantir a qualidade”, já que “as pessoas são vistas como solucionadoras de problemas” e não como meros “executores de tarefas” (Kaplan e Norton, 1997, p. 3-6).

Logo, a razão para a necessidade de um sistema de medição complexo para apreender e sintetizar as atividades da empresa tem de ser apreendida no contexto dos motivos pelos quais é adotado, já que as medidas financeiras tradicionais não são abolidas, mas vêm a ser complementadas com outras medidas. O que é preciso compreender de antemão é que as avaliações de retorno, tradicionalmente usadas pela alta gerência das empresas capitalistas, tinham sempre de ser imediatamente traduzidas pelos gerentes operacionais em medidas que visavam maximizar a produtividade do trabalho, reduzir o tempo do ciclo das atividades produtivas, diminuir os custos das matérias primas, garantido certos níveis de qualidade. Ora, tudo isso encontra uma síntese na paixão para reduzir o tempo de trabalho direta e indiretamente em toda a cadeia produtiva, dos insumos primários ao produto final. Em consequência, é essa medida, em última análise, que está em questão nas empresas contemporâneas.

No contexto atual, tornou-se necessário se preocupar não apenas com o tempo de trabalho (com a chamada eficiência operacional), mas também com as qualidades das atividades que se desenvolvem nesse tempo. Eis que é precisamente isto o que está dito na sentença “agora os

trabalhadores devem agregar valor pelo que sabem e pelas informações que podem fornecer”, anteriormente citada. E, se este é o caso, é preciso considerar as interfaces da empresa em sua complexidade qualitativa, ou seja, as suas relações com os acionistas, com os fornecedores, com os consumidores, assim como as relações que os seus funcionários travam entre si mesmos. Nesse sentido, “o sistema de medição balanceado precisa conter um conjunto complexo de relações de causa e efeito entre as variáveis críticas, incluindo indicadores de fatos, tendências, ciclos de realimentação, que descrevem (...) o plano de vôo estratégico da empresa” (Kaplan e Norton, 1997, p. 30).

No que se refere às relações internas dentro da empresa, para que o objetivo superior do lucro seja atingido, esse sistema tem de buscar controlar a motivação, a fidelidade e a competência dos trabalhadores, assim como a capacidade do sistema de informação que eles alimentam e que rege as suas atividades. Kaplan e Norton mostram, entretanto, que o estilo militar de comando e controle empregado na indústria moderna tradicional deixou de funcionar na empresa “pós-moderna”. Agora é requerido um novo estilo de administração que pode ser caracterizado pelo termo “cooperação centralizada”. No primeiro deles, as palavras de comando são ditadas de cima para baixo, seguem um caminho linear descendente, e são monitoradas no que se refere ao efetivo cumprimento das determinações prescritas e aos resultados. Já no segundo, que é caracterizado por esses autores pelo par de termos “direção comum” e “visão compartilhada”, as ordens de direção emanam de um processo circular participativo de formação de uma estratégia empresarial, que é orientado e controlado como um todo pela alta gerência. Dentro desse estilo, o sistema de medição balanceado vem a ser o núcleo do modo de organização da competência coletiva abrigada na empresa que busca tanto implementar um “alinhamento de cima para baixo” quanto obter uma “contribuição de todos os funcionários” (Kaplan e Norton, 1997, p. 207-208).

Ainda que toda essa teoria gerencial não tenha uma visão crítica do existente, ela não esconde que o sistema de medição considerado sustenta um modo de dominação. Esses autores consideram superado o modo de organização do trabalho da grande indústria capitalista (seja ele clássico, taylorista ou fordista), baseado na separação do trabalho manual e do trabalho intelectual e no investimento da ciência em sistemas de máquinas e na organização científica do trabalho. Ora, nesse novo modo de organização do trabalho, os trabalhadores em geral, sejam eles altamente qualificados, qualificados ou pouco qualificados, são considerados como fontes de trabalho tanto operacional como intelectual. Eles têm por obrigação colaborar ativamente para o sucesso das operações e para o bom funcionamento do sistema de informação da empresa, mas – claro – em estrita conformidade com as linhas estratégicas estabelecidas pela alta gerência. O sistema de medição balanceado, dizem esses autores, faz com que “todos na empresa, do nível hierárquico mais elevado ao mais baixo” estejam alinhados “de cima para baixo” com as demandas do sistema de mediação balanceado e, assim, supostamente, com as melhores perspectivas de lucratividade (Kaplan e Norton, 1997, p. 208).

Do ponto de vista deste artigo, eles apresentam em seu livro, em detalhes, o que vem a ser, e como se processa, a subordinação do trabalho aos objetivos da organização capitalista. E a vinculação ao lucro afigura-se óbvia. Pois, “qualquer medida selecionada [para compor o sistema] deve fazer parte de uma cadeia de relações de causa e efeito que culminam com a melhoria do desempenho financeiro” (Idem, p. 49). Essa forma de subordinação processa-se sobretudo na esfera comunicativa, já que abarca, dentro da empresa, tanto a realização de

“campanhas internas de marketing” como de “programas de educação e de comunicação que visam conquistar o coração e a mente” de todos os trabalhadores (idem, p. 210).

3. Análise do Segundo Ponto

O trecho antes citado de Bensaïd menciona que a valorização do valor se torna uma base miserável para a criação de riqueza quando a própria ciência – e não mais o trabalho operante medido pelo tempo – torna-se o suporte principal da produção social. Desse modo, faz referência ao fragmento dos *Grundrisse* em que Marx diz:

“Mas à medida que a grande indústria se desenvolve, a criação de riqueza efetiva torna-se menos dependente do tempo de trabalho e do quantum de trabalho utilizado, do que da força dos agentes que são postos em movimento durante o tempo de trabalho, cuja poderosa efetividade (powerful effectiveness) por sua vez não tem mais nenhuma relação como o tempo de trabalho imediato que custa a sua produção, mas depende antes da situação geral da ciência, do progresso da tecnologia, ou da utilização da ciência na produção. (...) [Então,] o roubo de tempo de tempo de trabalho alheio sobre o qual repousa a riqueza atual aparece como base miserável diante dessa base que se desenvolve pela primeira vez criada pela própria grande indústria” (Marx, 1973, p. 705).

Nesse fragmento, Marx distingue dois momentos, um deles claramente do capitalismo e o outro de uma fase de transição para o socialismo. O primeiro deles sucede a manufatura - momento lógico e histórico do modo de produção capitalista em que o processo da produção como um todo estava ainda subordinado à competência técnica do trabalhador. Este andamento pretérito é aquele da subsunção formal do trabalho ao capital, o qual terá de ser superado justamente por ser apenas formal e, assim, limitado do ponto de vista capitalista. O trabalhador tem ainda muito poder porque ainda domina o processo de trabalho; em conseqüência, o capitalista só consegue aumentar a mais-valia *grosso modo* aumentando a jornada de trabalho. A manufatura, pois, foi superada pela grande indústria. Nesta, diferentemente, o processo de produção se apresenta como aplicação tecnológica da ciência, ou seja, como resultado da tecnologia incorporada em sistemas de máquinas, de tal modo que o trabalho direto torna-se mera função orgânica auxiliar desse processo que assume um caráter de mecanismo autocrático. Em conseqüência do que se configura, agora, como subordinação real do trabalho ao capital, este último põe o tempo trabalho como o único determinante do valor ou, o que é o mesmo, como princípio exclusivo da produção de valores de uso. O capital destituiu já o trabalhador de seu antigo poder tecnológico, fazendo dele um “apêndice do sistema de máquinas”. O poder da ciência separada do trabalho imediato e de suas aplicações lhe pertence, de tal modo que ele pode agora aumentar a mais-valia, a sua fonte vital, reduzindo o tempo de trabalho necessário à reprodução da força de trabalho. Mas o capital, segundo Marx, porque evolue interminavelmente, tende a corroer as bases de sua própria dominação.

Em seqüência à grande indústria vem o outro momento que, pois, decorre de seu próprio desenvolvimento. À medida que prossegue a ampliação e intensificação do emprego da ciência nos processos produtivos, materializada principalmente no capital fixo em geral, a importância do tempo de trabalho como princípio vai ser reduzida, tanto quantitativa quanto qualitativamente. Na primeira dimensão, por que aumenta a produtividade do trabalho e, assim, pouco tempo de trabalho passa a originar uma grande quantidade de valores de uso. Na segunda dimensão porque

o tempo de trabalho se torna menos importante em relação à própria ciência na criação de riqueza. Nas palavras do próprio Marx, ele se torna “um momento, indispensável obviamente, mas subordinado, comparado ao trabalho científico geral, à aplicação tecnológica das ciências naturais, de um lado, e da força produtiva geral que advém da combinação social⁵ na produção total, de outro lado – uma combinação que aparece como um fruto natural do trabalho social (embora seja seu produto histórico)” (Marx, 1973, p. 700).

Como consequência desse desenvolvimento, segundo Marx, a medida da riqueza tem de deixar – e deixa – de se basear exclusivamente no mero tempo de trabalho reduzido à abstração dos tempos de trabalho particulares aplicados na produção de mercadorias. “Nessa transformação” – diz –, “não é nem o trabalho imediato que o homem executa, nem o tempo que ele trabalha, mas a apropriação da sua própria força produtiva universal, sua compreensão da natureza e sua dominação dela através da sua existência como corpo social – em uma palavra é o desenvolvimento do indivíduo social que aparece como o grande pilar da produção e da riqueza” (Marx, 1973, p. 705)⁶. Dito de outro modo, o tempo de trabalho socialmente necessário que se configurava como valor não fornece mais uma base de regulação (por meio do preço de produção) do funcionamento anárquico do modo de produção capitalista, ou seja, para a alocação de recursos e para a formação dos preços de mercado. Mesmo fazendo abstração das diferenças de composição orgânica dos capitais, a relação entre duas mercadorias quaisquer não pode mais ser pensada como uma troca de equivalentes, tal como aparece no começo de *O Capital*. A anarquia mercantil, em consequência – isto Marx não disse, mas vem a ser uma inferência possível –, tende a se transformar em caos social.

Marx, entretanto, disse outra coisa, disse que o roubo de tempo de trabalho torna-se uma base miserável. Se apropriação da mais-valia (tempo de trabalho excedente) é a base do modo de produção capitalista, por que esta base se torna miserável quando o próprio tempo de trabalho deixar de ser a medida da riqueza? Aqui é preciso ver que a tarefa histórica do modo de produção capitalista é sobretudo o desenvolvimento da grande indústria e que esse desenvolvimento depende essencialmente da lei do valor, pois ela regula, com a mediação dos preços de produção, em última análise, a alocação e a remuneração do capital constante, assim como, em particular, de modo crucial, do capital fixo que é a expressão por excelência do poder do capital sobre o trabalho vivo. Nesse sentido, é preciso lembrar que, segundo Marx, “a extensão quantitativa e a eficácia (intensidade) do desenvolvimento do capital como capital fixo indica o grau geral segundo o qual o capital se desenvolve como capital, como um poder sobre o trabalho vivo, que conquistou o processo de produção enquanto tal” (Marx, 1973, p. 699). Lendo, pois, esta afirmação ao reverso, pode-se dizer que a validade da lei do valor durante todo um período histórico indica que nesse período há adequação entre as relações de produção e as forças produtivas, o que confere uma certa racionalidade ao capitalismo, apesar de suas crises periódicas irracionais. Pode-se também dizer que a negação histórica da lei do valor representa o término dessa racionalidade e que esse término é indicado por Marx pela expressão “base miserável”.

⁵ Ou seja, aquilo que resulta da combinação de muitos trabalhos particulares e que é superior à mera soma desses trabalhos particulares.

⁶ Isto não significa que a ciência cria valor, mas sim que a criação de valor pelo trabalho é qualitativa, pois passa a depender das qualidades desse trabalho, as quais não podem mais ser reduzidas para constituir a medida “tempo de trabalho abstrato”.

É, pois, justamente isso que o autor dos *Grundrisse* indica: o próprio desenvolvimento da grande indústria vai renegar a lei do valor, ou seja, vai fazer com que a adequação entre as relações de produção e as forças produtivas deixe de existir historicamente. Quando ela sobrevém, as relações sociais capitalistas baseadas na propriedade dos meios de produção e na apropriação da mais-valia entram em contradição explosiva com as forças produtivas quantitativa e qualitativamente transformadas. Pois, estas forças produtivas imensamente poderosas não dependem mais, crucialmente, do tempo de trabalho, mas sim de uma compreensão científica e tecnológica da natureza – assim como, podemos acrescentar, acerca do próprio funcionamento da sociedade – que Marx designou pelo nome de inteligência coletiva (general intellect). A contradição mencionada torna-se explosiva porque as forças produtivas se tornaram sociais em sentido universal, estando constituídas pela quinta-essência do desenvolvimento da sociabilidade humana, mas as relações sociais continuam sendo de apropriação privada e, portanto, estreitas e mesquinhas. É, pois, por isso que Bensaïd vem concluir que “a exacerbação dessa contradição constitutiva do processo de acumulação capitalista está na raiz do desregramento do mundo, de sua irracionalidade crescente, dos estragos sociais e ecológicos” (Bensaïd, 2003, p. 33).

3. Juntando os dois pontos

Aquilo que parecia, de início, serem dois pontos de partida, agora se afigura como uma unidade de contrários: a aparência e a essência da pós-grande indústria. Não se tratava, pois, nem do planeta Mercúrio (que é quente) nem do planeta Plutão (que é gélido), mas da própria Terra (que é quente e gélida ao mesmo tempo).

Diante da mudança histórica acima referida, e para compreendê-la melhor, têm sentido adotar a distinção proposta por Ruy Fausto – dentro da tradição da análise marxista e baseada no estudo do mesmo fragmento dos *Grundrisse* já referido – entre subsunção material da grande indústria e subsunção intelectual da pós-grande indústria (Fausto, 2002, p. 128-140). Eis que se essas duas formas de subsunção são consideradas por este autor como formais e reais, distinguem-se pelo modo sob o qual ocorre a subordinação inerente à relação de capital. No primeiro caso, a subordinação se centra na atividade corporal e manual e, no segundo caso, na atividade intelectual dos trabalhadores. Essas formas, entretanto, à medida que abrangem a pessoa do trabalhador como um todo e concorrem para o mesmo objetivo de geração de lucro para o capital, não se excluem uma à outra completamente. Na verdade, elas se complementam, pois, diante do desenvolvimento desigual do capitalismo – diga-se logo para evitar mal-entendidos que bloqueiam a compreensão –, continua a existir e tende a continuar existindo, na economia mundial e nas economias nacionais, um grande contingente de trabalhadores que permanecem submetidos à velha forma de subsunção.

Essa alteração na forma da subsunção é encaminhada e requerida pela decisiva mudança no suporte material do capital fixo. Na grande indústria, a ciência – “produto do desenvolvimento histórico geral em sua quinta-essência abstrata” (Marx, 1980, p. 387) – incorporava-se no sistema autocrático da fábrica, com grande importância nas máquinas e nos sistemas de máquinas, e assim confrontava os trabalhadores como força apartada e própria do capital. Agora, na pós-grande indústria, é a própria ciência embutida nos sistemas de informação e de controle que se apresenta diretamente sob a forma de capital – mais propriamente como forma privilegiada do capital fixo. Assim, as máquinas, enquanto sistemas mecânicos, que agora trabalham automaticamente, tornam-se meros instrumentos operacionais da ciência objetivada

nos sistemas informacionais que não funcionam segundo a lógica mecânica, mas, como se indicou anteriormente, operam conforme a lógica cibernética⁷. Nessa mudança, os próprios trabalhadores se transformam em participantes sujeitos desses sistemas que se constituem numa forma de organização da matéria mais próxima da organização dos seres vivos possuidores de mente e cérebro.

Em conseqüência, o próprio trabalhador se transforma, por exigência do desenvolvimento do modo de produção, em trabalhador intelectual. Torna-se, então, necessário que o desenvolvimento do indivíduo fora do tempo de trabalho, adquirindo cultura científica e tecnológica, retroaja sobre a força produtiva do trabalho para aumentar a sua própria potência. Com inspiração no próprio Marx, pode-se dizer que essa retroação “pode ser vista como produção de capital fixo, sendo este capital fixo o próprio homem” (Marx, 1973, p. 712). Em conseqüência, a aplicação da ciência na produção não pode aparecer mais, de um modo bem distinto, como força produtiva do capital separada da força produtiva do trabalho. Ao contrário, à medida que o trabalhador deixa de ser um apêndice orgânico do sistema fabril e que passa a atuar como “criador de sistemas” e como “solucionador de problemas”, tem de ocorrer um reconhecimento explícito de que a força produtiva do capital tende a depender crucialmente da força produtiva do trabalho. A primeira, constituída de modo genérico como ciência-capital (ciência que se tornou forma de capital e que recebeu a forma jurídica do direito de propriedade intelectual) aparece na literatura vulgar de administração de empresa e de economia política, de modo fetichista, como “capital intelectual da empresa”. Já a força produtiva do trabalhador, em cuja cabeça se acumulam partes do conhecimento social, é chamada nessa literatura, também de modo mistificado, de “capital humano”⁸.

Na sociedade atual, aquilo que compõe o conhecimento científico e tecnológico pode existir socialmente como puro saber livremente disponível ou como propriedade privada. Nesse segundo caso, ele se transforma em saber objetivado em meios de produção ou em meios de consumo, ou pode ainda subsistir como conhecimento diretamente fixado como propriedade intelectual. No modo de produção capitalista, o conhecimento científico e tecnológico tem necessariamente de se acumular no capital fixo, já que o capital fixo é o instrumento por excelência da subordinação dos trabalhadores e, assim, meio imprescindível de redução do trabalho necessário e de expansão do trabalho excedente. É como capital fixo, diz Marx, que capital produtivo assume o caráter de um fim em si mesmo. Na fase da grande indústria, a geração e a disponibilidade de conhecimentos científicos e tecnológicos na forma livre, prontos para serem empregados na construção de sistemas de máquinas cada vez mais poderosos e na organização planejada dos colossos fabris, é, pois, instrumental para a criação de tempo de trabalho excedente, ou seja, para o progresso da própria subordinação da força de trabalho ou progressiva redução do trabalho necessário em favor do aumento da mais-valia. Ora, na pós-grande indústria, como foi visto, ao mesmo tempo em que o tempo de trabalho perde centralidade na produção da riqueza, a ciência e a tecnologia enquanto tais tendem a assumir, diretamente, a forma de capital. Uma coisa convém à outra, pois, agora, o capital quer se apropriar do trabalho

⁷ A lógica mecânica raciocina sempre com a relação de causa e efeito, pressupondo um mundo formado por regularidades regidas por forças determinísticas e que se expressam em leis simples e uniformes. A lógica cibernética raciocina com base na relação de recursão, pressupondo um mundo formado por interações heterogêneas de elementos heterogêneos, das quais resultam propriedades emergentes, complexas e incertas.

⁸ Ver sobre isso, Prado (Prado, 2004)

social enquanto potência que transcende o mero trabalho individual ou mesmo o trabalho coletivo que possui força de massa, na apropriação das forças da natureza. Para fazê-lo, precisa se apropriar diretamente do conhecimento científico e tecnológico enquanto tal, retirando-o da forma livre para colocá-lo na forma da propriedade privada.

Na grande indústria, os principais meios de produção que se constituem na matéria do capital fixo podem, em geral, ser transacionados como mercadorias. São, assim, produzidos em certas empresas para serem vendidos para outras, passando assim, de modo usual, pela primeira metamorfose da mercadoria, $M - D$; uma vez adquiridos, transformam-se então em capital constante necessário à produção de outras mercadorias, ou seja, em capital cujo valor é simplesmente transferido, pouco a pouco, para o valor das mercadorias produzidas, durante um certo período de tempo. Máquinas operatrizes, veículos, instalações, etc são meios de produção cuja propriedade pode ser comprada e vendida já que os seus custos de produção mantêm uma relação de proporção comparável (mesmo se usualmente declinante) como os seus custos de reprodução. Assim, se o comprador de máquina quiser uma máquina adicional terá de fazer uma nova compra do fabricante original, pois não poderá duplicá-la com facilidade, ao seu talante, incorrendo num custo desprezível. Mas o mesmo não ocorre com os conhecimentos científicos e tecnológicos tornados capital fixo, já que se eles têm um alto custo de produção, possuem, ao mesmo tempo, um custo de reprodução muito baixo, que se aproxima frequentemente de valores nulos. Ao serem gerados por meio de aplicação capitalista para que se tornem capitais fixos, para que o capital investido possa ser recuperado com juros, isto requer, necessariamente, que haja uma mudança na forma da comercialização. O capitalista não pode vender o conhecimento como mercadoria, mas terá de transferir o direito de usá-lo por meio de um contrato que resguarda o seu próprio direito de propriedade por meio de certas garantias jurídicas. Dito de outro modo, tem necessariamente de considerá-lo como capital de empréstimo. Em conseqüência, para fazer do conhecimento matéria da relação de capital é absolutamente necessária a restrição da propriedade privada à propriedade monopolista.

Essa forma de relação de propriedade, então, tende a se difundir pelo sistema econômico, moldando sejam as interações das empresas entre si, sejam as relações destas com os consumidores. Devido à própria natureza dos valores de uso que produzem (tais como programas de computador, jogos eletrônicos, músicas, etc.), muitas empresas tornam-se necessariamente fornecedoras monopolistas de direitos de uso restritos, seja para outras empresas seja para os consumidores finais. Outras empresas que produzem bens custosamente reprodutíveis (tais como tornos, automóveis, copiadoras, etc.) optam também pela mesma forma de comercialização, com o propósito evidente de aumentar o retorno sobre o capital empregado. Para compreender que transformação tudo isso representa, é crucial perceber que as mercadorias assim negociadas deixam de participar das metamorfoses que caracterizam a circulação mercantil simples, para se tornarem mercadorias emprestadas como capital. E que isto faz muita diferença, já que “todo o capital emprestado, qualquer que seja sua forma e como quer que o reembolso seja modificado pela natureza de seu valor de uso, é sempre uma forma particular do capital monetário” (Marx, 1983, p. 259). Dito de outro modo, aquele que empresta as mercadorias como capital empresta o montante de dinheiro que elas valem e é, para todos os efeitos, um capitalista financeiro; aquele, por sua vez, que as recebe emprestado vem ser, por exemplo, um capitalista industrial que, como tal, cuida efetivamente da reprodução do capital. Nas mãos deste último, as mercadorias tornam-se por suposição capital produtivo que vai contribuir para a geração, em princípio, dos recursos necessários para prover o retorno do capital com juros ao primeiro capitalista e os lucros residuais

ao segundo capitalista. É no processo de produção que se dá, como é bem sabido, a reposição do capital constante, a reprodução dos valores adiantados para a aquisição de força de trabalho, e a geração de valor excedente.

A pós-grande indústria projeta um modelo limite de empreendimento capitalista: empresas sem fábricas, ou seja, empresas que concentram apenas as atividades financeiras e as atividades de pesquisa e de criação de bens culturais, científicos e tecnológicos, ou seja, daqueles valores de uso que, sob a forma de mercadorias, podem receber a forma de capital de empréstimo. Os ativos desse tipo de empresa consistem, então, apenas em dinheiro, títulos públicos e privados, ações, assim como direitos de propriedade intelectual. Rigorosamente, essa empresa não produz e não vende diretamente mercadorias do modo ordinário; ela comercializa o direito de acesso às suas patentes, direitos autorais, marcas, projetos e processos de produtos, etc. que não são mais do que mercadorias que funcionam como capital⁹. Mais do que uma fusão do capital financeiro com o capital industrial, há aqui uma subsunção do capital produtivo – enquanto um momento intransponível do processo de valorização – ao próprio capital financeiro¹⁰. É assim que na “era da informação” surge a empresa totalmente rentista capaz de obter juros, dividendos, rendas de monopólios, assim como rendimentos especulativos, de seus ativos financeiros, entre os quais se encontram, também, os ativos potencialmente produtivos. Ainda que nessa espécie de empresa possa haver geração de valor (e de mais-valia) – desmedido enquanto tal devido à negação do tempo de trabalho como determinante exclusivo do valor – ela é por excelência um empreendimento de captação de renda, ou seja, uma firma “rent seeker”.

Considere-se, agora, a empresa pós-grande industrial que ainda tem por objetivo produzir e vender mercadorias, fazendo também abstração de que possa ter ativos financeiros e que possa obter alguma renda a partir deles. Essa espécie de empresa, à medida que se baseia numa inteligência coletiva própria, tende a conservar internamente todas as atividades típicas pós-industriais, procurando transferir para terceiros, ou seja, empresas menores com pouco ou menor poder de barganha, todas as operações tipicamente industriais, de tal modo a deslocar para uma posição subalterna todas as atividades que ainda se baseiam no roubo de tempo de trabalho¹¹. A organização produtiva pós-grande industrial, em função de seus monopólios tecnológicos, vai então procurar extrair superlucros a partir de suas transações com as empresas e consumidores

⁹ Sobre isso Rifkin diz: “na nova era, os mercados estão cedendo lugar para as redes de empresas e a propriedade está sendo firmemente substituída pelo acesso” (Rifkin, 2001, p. 4). Tal como Proudhon antes de Marx, ele não compreende, depois de Marx, que na troca mercantil se transaciona apenas a propriedade do valor de uso, pois se mantém a propriedade do valor, e que no empréstimo de mercadoria como capital se transfere o valor de uso, mas, igualmente, mantém-se a propriedade do valor da mercadoria. Quem troca dez reais de banana por 10 reais de laranja, continua sempre com 10 reais; quem empresta 10 reais em banana, seja para o comércio seja para o consumo, continua possuidor dos mesmos 10 reais, os quais, aliás, quer transformar, após um certo período de tempo, em 12 reais, por exemplo. O mesmo erro é cometido por Oliveira quando diz: “agora (...) o consumidor não pode fazer o uso que lhe aprouver com aquilo que comprou. Há, de fato, uma modificação na propriedade capitalista” (Oliveira, 2004, p. 74-75)

¹⁰ Pode-se falar, como Chesnais, em regime de acumulação com dominância financeira, mas é preciso ter em mente que o modo de expansão do capital aqui referido é intrínseco à própria fase histórica do advento da pós-grande indústria – e não algo que surge porque “as burguesias dedicaram-se a buscar diferentes maneiras de estabilizar o movimento de reprodução e de valorização do capital” (Chesnais, 2003, p. 47). Esse autor, assim, deriva o Estado e as instituições capitalistas imediatamente do interesse da burguesia – e não das contradições do próprio capitalismo.

¹¹ Chesnais fala aqui de “‘queima’ das fronteiras entre ‘lucro’ e ‘renda’ na formação do lucro de exploração (lucro operacional) dos grupos” (Chesnais, 1997, p. 30).

que figuram como seus clientes. Ademais, vai buscar consolidar os seus próprios retornos comprimindo os lucros das empresas subcontratadas, as quais, por isso mesmo, têm de explorar mais brutalmente os seus próprios trabalhadores. O montante de lucro que consegue obter, o qual inclui implicitamente rendas tecnológicas, não tende a remunerar o capital investido segundo uma taxa média de retorno formada socialmente de modo independente, mas este montante depende amplamente do poder de monopólio que detém. Como esse poder está associado à propriedade intelectual, pode dizer dele o que Marx disse do monopólio ligado à propriedade fundiária, que ele funda o ganho do empreendimento capitalista porque “constitui exatamente uma barreira para o investimento de capital e para a arbitrária valorização do mesmo” (Marx, 1983, p. 221).

Com mais razão pode-se dizer que nas atividades desenvolvidas nesse segundo tipo de empresa, seja diretamente em suas próprias operações, seja nas operações das empresas subcontratadas, as quais contribuem direta ou indiretamente para a produção que ela comanda, há geração de valor e de mais valia. À medida que esse valor em seu todo resulta, pelo menos em parte, de trabalho intelectual, ele permanece qualitativo e desmedido. Em conseqüência, essa espécie de empreendimento não segue mais a lógica da eficiência competitiva da grande indústria que consiste em buscar obter lucros e superlucros produzindo uma dada quantidade de produto minimizando o tempo de trabalho, o período de rotação do capital fixo e os custos das matérias primas. A lógica desse tipo de empresa se manifesta no fato de que ela organiza todas as suas atividades em função de uma explícita “agregação de valor”, ou seja, da contribuição possível que ações qualitativamente diferenciadas levadas a efeito em seu âmbito engendram na produção, no trato com os clientes e fornecedores, na imagem da empresa junto aos consumidores, as quais supostamente contribuem para uma melhor rentabilidade do capital investido. E isto mostra, portanto, que esse segundo tipo abstrato de empresa também segue uma lógica de captação de renda, tal com o primeiro apresentado.

4. Desregramento do Mundo

Em resumo, a força produtiva decisiva na pós-grande indústria vem a ser a inteligência coletiva que é mantida e reproduzida pelos gerentes, técnicos e trabalhadores em suas próprias cabeças, em suas interações, em suas ações como homens práticos, assim como ativando os sistemas de informação empresariais. As máquinas em sentido amplo continuam evidentemente existindo, mas elas se tornam instrumentos de atuação no mundo social-natural desse saber científico e tecnológico geral e coletivo. Como o modo de produção é ainda capitalista e está, por isso, baseado na propriedade privada dos meios de produção e no trabalho assalariado, sobrevém a exigência de que partes importantes desse conhecimento coletivo seja monopolizado como meio de produção, na forma da propriedade intelectual, por meio de patentes, direitos autorais, etc¹². Em conseqüência, por meio de verdadeiros cercamentos, porções estratégicas do conhecimento científico e tecnológico deixam de poder ser livremente reproduzidos, assumindo então a forma de capital fixo da empresa. Os trabalhadores dos empreendimentos capitalistas que se podem classificar como pós-grande industriais, guardadas as diferenças que não podem deixar de existir na hierarquia inerente ao corpo de trabalho sob o modo de produção capitalista, ganham invariavelmente – uns mais, outros menos – a dimensão de trabalhadores intelectuais.

¹² Ver Tebechrani (Tebechrani, 2004).

Mas as empresas pós-grande industriais são encontradas especialmente no núcleo tecnologicamente avançado do modo de produção capitalista que hoje, como se base, entende os seus tentáculos em escala global, mas que está instalado principalmente nos países do primeiro mundo. Para examinar as conseqüências dessa transformação assimétrica das forças produtivas é preciso, num primeiro passo, começar pelas mais gerais que afetam a sociedade como um todo. Em seqüência, é necessário verificar como elas incidem sobre os próprios trabalhadores desse núcleo. Finalmente, é preciso averiguar como recaem sobre os trabalhadores em geral, especialmente sobre aqueles que estão sendo abandonados no atual estágio do modo de produção capitalista.

Apesar de dominarem apenas uma parte da produção, essas empresas modificam a lógica de funcionamento do sistema. Eis que a transformação do trabalho em trabalho que incorpora a dimensão intelectual significa já que o valor se torna qualitativo, que a lei do valor já não regula mais a produção capitalista, e que a subsunção do trabalho ao capital tem necessariamente de se tornar abrangente, ainda que não de modo homogêneo. No plano mais geral, vê-se que ocorre uma grande ampliação do domínio do capital, a qual ultrapassa todas as barreiras tradicionais, para avançar sobre a vida social como um todo. Como este é o modo pelo qual o capital subordina, emerge a tendência de transformar tudo em mercadoria. Assim como a ciência e a tecnologia, a educação, a arte, a cultura, etc. tornam-se domínio das aplicações de capital, subordinando-se à lógica da valorização.

Um dos fatos mais notáveis é a transformação de fim de século XX da religião em uma prática mercantil explícita: pastores, padres, bispos, etc. investem em templos, equipamentos de som e técnicas de marketing para produzir orações, homilias, sermões e aconselhamentos, as quais vendem cinicamente como mercadorias abençoadas, distribuindo assim a palavra divina em troca das contribuições em dinheiro pagante que os fiéis seguidores lhes oferecem ou mesmo depositam em suas contas bancárias. O outro fato também notável é a transformação das eleições para os cargos executivos e legislativos em mercados políticos, assim como dos políticos em investidores que acumulam “capital político”, o que permite ampliar na forma a democracia, ao mesmo tempo em que se subtrai quase todo seu conteúdo democrático possível. Assim, esferas não mercantis são submetidas à lógica mercantil da captação de renda.

A teoria econômica neoclássica define como públicos os bens cujo uso não é passível de disputa, ou seja, cujo uso por uns não impede o uso por outros, e que, simultaneamente, não podem ser privatizados devido às características que lhe são inerentes. Têm a primeira característica os valores de uso cujo custo de reprodução é zero ou desprezível. Possuem supostamente o segundo predicado os bens que podem ser obtidos sem a necessidade de direto pagamento pelo uso. Mas esse último não vem a ser, a rigor, um atributo apenas do bem em si mesmo, mas depende também das instituições que regulam o modo de seu emprego, o que faz dele um atributo de caráter político. Mesmo a defesa nacional, por exemplo, caso clássico de bem de uso não exclusivo, sob certas circunstâncias, pode favorecer a uns e não a outros dentro do território de uma nação. Decorre daí que quase não há bens inerentemente públicos ou, dito de outro modo, bens que não possam ser privatizados por meio de legislação que provém de decisões políticas. Ora, a pós-grande indústria exige de modo inerente, tal como já se viu, o cercamento de uma espécie de valor de uso claramente não disputável, o conhecimento – para fazer dele mercadoria que atua como capital. A transformação em mercadoria de saberes científicos e tecnológicos impõe uma lógica de privatização na sociedade que se torna abrangente

e devastadora: o genoma, o próprio do corpo humano, os produtos da alma, tudo tem de se tornar objeto de propriedade privada. Privatizar sempre que possível, não é o primeiro mandamento do neoliberalismo?

A pós-grande indústria requer, pois, o monopólio de recursos essenciais para a reprodução da sociedade contemporânea, tais como, por exemplo, os programas de computador, as fórmulas para a fabricação de remédios, as tecnologias para a produção de sementes, etc. É evidente que esses recursos tendem a se concentrar no controle de algumas poucas corporações gigantes e multinacionais, cujo poder tende a ultrapassar, então, o da grande maioria dos estados nacionais. Em consequência, esse poder privado desmedido não pode ser mantido sem o apoio dos estados nacionais das potências imperialistas. Note-se que o recrudescimento do imperialismo no final do século XX e no princípio do século XXI tem como uma de suas motivações principais garantir os direitos de propriedade intelectual¹³ por todo o planeta.

Focando estritamente o mundo da “era da informação”, é evidente que ele carrega em si muitas contradições. Para começar, é possível lembrar que ele, rigorosamente, tem poucos beneficiários inequívocos: os proprietários do capital e os altos gerentes. Se estes últimos, que formam de fato uma classe social transnacional, trabalham em geral muito e ganham muito, não são em grande número. Já a grande maioria dos trabalhadores dessas empresas enfrenta uma situação paradoxal: são em geral razoavelmente bem remunerados, mas têm de encarar uma realidade extremamente competitiva no mercado de força de trabalho. Encontram-se invariavelmente submetidos a uma competição desenfreada. Pode-se dizer, por isso, que estão obrigados permanentemente a participar de uma “corrida de ratos”. Ainda que possuam uma ampla competência técnica e científica e que tenham de assumir grandes responsabilidades na manutenção das atividades da empresa, não são de modo algum insubstituíveis, já que detêm um conhecimento padrão que pode ser adquirido por um grande número de pessoas na sociedade. A própria pós-grande indústria não lhes garante, então, um emprego estável, mas, ao contrário, mantém-nos sob risco permanente, classificando-os no plano ideológico como detentores de “capital humano” e de “donos do próprio futuro” que têm de se aperfeiçoar incessantemente.

A própria necessidade de instituir um “sistema de medida balanceado” como base do sistema administrativo dessas empresas indica já que existe uma dificuldade crescente para dominar a complexidade das interações do corpo de funcionários, assim como de suas relações com o ambiente econômico e social. Por isso mesmo, ele próprio consiste numa forma de exploração intensificada do trabalho que exige cooperação e mesmo devoção à empresa por parte dos trabalhadores que pertencem aos seus quadros. O paradoxo é notório: mesmo se o tempo de trabalho enquanto tal deixou de ser crucial para o aumento da produtividade, cresce a jornada de trabalho para que os trabalhadores possam, assim, se dedicar de corpo e alma à empresa, “agregando valor”, ou mesmo porque agora eles são obrigados a sinalizar para a gerência a própria fidelidade aos propósitos da empresa. Por outro lado, com a finalidade subsumir ao máximo os trabalhadores aos procedimentos e às estratégias da empresa, cria-se um ambiente

¹³ Diz Shiva sem se afastar, aliás, da linguagem econômica padrão: “Os direitos de propriedade intelectual são essencialmente distorções de mercado, monopólios e subsídios sancionados por governos. Põem barreiras territoriais em tecnologias e em invenções de tal modo que as firmas possam capturar lucros mais altos. No longo prazo, um sistema rígido de propriedade intelectual pode resultar em discriminações de preço e práticas de distorção de mercado tais como ‘pooling’, vendas casadas, licenças cruzadas e restrições de licenciamento.” (Shiva, 2001, p. 5).

interno em que o trabalho se configura como “uma nova ideologia, uma nova religião” (Warde, 2002). Desse modo, a empresa “pós-moderna” – comunicativa! – submete à máxima tensão e à exaustão psicológica os seus empregados, de tal maneira que doenças como o vício de trabalhar, o cansaço crônico e a depressão tornam-se cada vez mais difundidas nos ambientes de trabalhos em que aí se criam.

De todo modo, essa mudança das relações de produção capitalistas em face nas novas forças produtivas tem tornado o capitalismo especialmente esquizofrênico. Se as empresas pós-grande industriais buscam hoje se apresentar no plano ideológico como participativas, cooperativas, éticas, no fundo, como empresas, nunca foram tão centralizadoras, competitivas e irrestritas na busca de lucro, não hesitando em submeter os trabalhadores aos seus propósitos, durante as vinte e quatro horas do dia, de um modo totalizador. Como núcleo da sociabilidade capitalista, a empresa é já uma instituição total. Se a fábrica da grande indústria dominava e continua dominando integralmente o indivíduo durante o tempo de trabalho, a empresa da pós-grande indústria vem submeter o trabalhador de um modo total, envolvente, hipócrita ou mesmo cínico, inclusive fora do tempo de trabalho.

Se o advento da pós-grande indústria significa a intensificação absurda do trabalho para um conjunto de trabalhadores intelectuais, ele cria, ao mesmo tempo, uma situação de falta de trabalho para um grande número de outros trabalhadores não tão qualificados. A evolução do capitalismo, como se sabe, destruiu gradativamente as formas de vida tradicionais, para estabelecer a universalidade da relação de assalariamento, mas, ao mesmo tempo, com a pós-grande indústria, tem se tornado crescentemente incapaz de oferecer emprego de longo período e em tempo integral para muitos, talvez mesmo para a grande maioria da força de trabalho mundial. É certo, em primeiro lugar, que a lógica da pós-grande indústria leva à concentração em seu próprio âmbito das atividades mais criativas e ao deslocamento do trabalho industrial tradicional para empresas dependentes, muitas das quais situadas em países do terceiro mundo. Mas, mesmo nos países do primeiro mundo, desenvolve-se um conjunto de setores industriais, comerciais e de serviços em que as ocupações exigem pouca ou quase nenhuma qualificação e as relações de emprego costumam ser informais e precárias¹⁴.

Além disso, é notório que se avoluma no mundo um contingente cada vez mais expressivo de força de trabalho que não pode mais ser aproveitado para a valorização do capital. Aqui se reflete de modo dramático a tendência concentradora de riqueza inerente ao processo de acumulação baseado na inteligência coletiva, na exploração rentista das formas subalternas de organização empresarial e na hegemonia do mundo da finança sobre o mundo da produção. Este último baseia-se, por um lado, no uso superintensivo de parte da força de trabalho e, de outro, ao modo de uma contrapartida demoníaca, na exclusão completa daquela parte da população que não está minimamente qualificada em seus próprios termos. À medida que a ciência penetra na produção agrícola e reduz o contingente de força de trabalho necessário nas áreas rurais, mais

¹⁴ Depois de estimar que por volta do ano 2000, cerca de metade da população econômica ativa da Europa estaria já nessa condição de ocupação, Ulrich Beck, reconhecendo que o mundo está diante de uma “economia política da insegurança”, pergunta-se “se a democracia será possível depois da sociedade do pleno emprego”. Sem mencionar a necessidade de qualquer mudança nas relações de propriedade, sugere então que “aquilo que parece o colapso final deve na verdade ser convertido num período fundador de novas idéias e modelos, um período que abrirá o caminho para a sociedade, o estado e a economia do século XXI” (Beck, 2000, p. 5). Ele apresenta, assim, diante de uma devastação, uma ideologia-utopia cheia de esperanças vazias para os próximos anos.

também o mundo se torna urbanizado. As cidades, especialmente as do terceiro mundo, tornam-se então depósitos de população excedente para o capital, desenvolvendo-se aí não apenas uma cultura da insegurança, mas uma cultura de barbárie¹⁵.

Para finalizar, é preciso lembrar que o capital nunca esteve tão livre na história: ele pode atravessar continentes e oceanos em frações de segundos. Os estados nacionais, assim como as forças políticas tais como governos, parlamentos, sindicatos, etc., prisioneiros de suas limitações territoriais e institucionais, passam a enfrentar dilemas shakespearianos: continuar ou não continuar aceitando as reformas que desregulam e flexibilizam o mercado de trabalho, reduzem os benefícios do sistema de seguro social, abrem os mercados de capitais para os fluxos de capital de curto e longo prazo, etc. Se a acumulação entra em estagnação, aprofunda-se a degradação da sociedade; se a acumulação prossegue, cresce o desregramento do mundo. Como as alternativas existentes dentro dos limites da propriedade privada dos meios de produção não representam mais do que o aprofundamento do caos social, impõe-se como necessidade a renovação do projeto socialista. Ela tem necessariamente de se fundar na organização da produção como base na inteligência coletiva e na abolição da relação de capital.

¹⁵ Davis descreve, nesse sentido, o mundo atual e futuro como um “planeta de favelas” (Davis, 2004)

Referências Bibliográficas

- Beck, U., *The brave new world of work*. Cambridge: Polity Press, 2000.
- Bensaïd, D., Marx, *O intempestivo – grandezas e misérias de uma aventura crítica*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1999.
- Bensaïd, D., *Un monde à changer – mouvements et stratégies*. Paris : Textuel, 2003.
- Davis, M., Planet of slums – urban involution and the informal proletariat. In: *New Left Review*, nº 26, março e abril de 2004, p. 5-34.
- Chesnais, F., A., Capitalismo de fim de século. In: *Globalização e Socialismo*, ed. Coggiola, O. São Paulo: Xamã, 1997, p. 7-33.
- Chesnais, F., A., A “nova economia”: uma conjuntura própria à potência econômica estadunidense. In: *Uma nova fase do capitalismo?* Ed. F. Chesnais, G. Duménil, D. Lévy e I. Wallerstein. São Paulo: Xamã, 2003.
- Fausto, R., *Marx: Lógica e Política – Investigações para uma reconstituição do sentido da dialética*. Tomo III. São Paulo: Editora 34, 2002.
- Kaplan, R. S. e Norton, D. P., *A estratégia em Ação – Balanced Scorecard*. Rio de Janeiro: Campos, 1997.
- Marx, K., *Grundrisse – Foundations of the critique of Political Economy*. Londres: Peguin Books, 1973.
- Marx, K., *Teorias da mais-valia – História crítica do pensamento econômico*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980.
- Marx, K., *O Capital – Crítica da Economia Política*. São Paulo: Abril Cultural, 1983, volume III, tomo I.
- Oliveira, F., Há vias abertas para a América Latina?. In: *Margem Esquerda*, nº 3, abril de 2004, p. 65-76.
- Prado, E. F. S., Uma Crítica à Economia Política do Imaterial de André Gorz. In: *Outubro*, 2004, a sair.
- Rifkin, J., *The age of access – the new culture of hipercapitalism*. New York: Tarcher e Putnam, 2001.
- Shiva, V., *Protect or Plunder? – Understanding intellectual property rights*. Londres: Zed Books, 2001.

Tebechrani Neto, G. D., Apropriação e os novos cercamentos. In: *Revista Controversa*, junho de 2004, p. 66-78.

Warde, I., Super-exploração alegre nos Estados Unidos. In: *Le Monde Diplomatique*, março de 2002.