

14

OXÍMORA

Revista
Internacional
de Ética y Política



Joven tejedora en Tennessee (1912), Lewis Wickes Hine (1874-1940)
George Eastman House Still Photograph Archive

ISSN 2014-7708
Ene-Jun 2019

Presentación

TRABAJO Y CONSUMO: NUEVOS ESPACIOS PARA LA REFLEXIÓN ÉTICA Y POLÍTICA

La mayor parte de las ideas que constituyen los artículos de este volumen fueron presentados durante la XIX Semana de Ética y Filosofía Política, el congreso internacional bianual de la Asociación Española de Ética y Filosofía Política¹, celebrado en el Campus Industrial de Ferrol de la Universidad de la Coruña en octubre de 2018.

La preocupación que nos reunió entonces se expresa claramente en el título que encabeza este número, el cual pretende profundizar en la transformación del trabajo y el consumo en una época marcada por el debilitamiento de las narrativas de la modernidad y una cibercultura que influye la subjetividad de emprendedores, *freelancers* y nómadas digitales (Moravec, 2013), es decir, que interviene decididamente en la configuración del sujeto trabajador del régimen de acumulación capitalista actual.

El concepto de trabajo, más allá de la reducción a la que es sometida como equivalente de ‘trabajo asalariado’ ha cambiado a lo largo de la historia, desde su identificación con el castigo divino hasta su exaltación como una especie de virtud. No obstante, para hablar plenamente del trabajo, tendríamos que situar la actividad laboral en un contexto muy amplio de vínculos sociales que involucran patrones, empleados, clientes y usuarios, así como relaciones de subordinación, cooperación, explotación, etc., entre las personas (Garza Toledo & Neffa, 2005).

La primera elaboración moderna del trabajo, iniciada en la época del mercantilismo, lo definió como la vía legítima de enriquecimiento nacional y adquisición de poder y/o influencia social y, a la vez, como una forma de distinción entre los principios de la productividad y la improductividad. Sobre esta visión, más bien ilustrada, se levantó otra perspectiva, la del consumo, a partir de la apología del lujo del siglo XVIII (Díez Rodríguez, 2014). Se inicia entonces una especie de ‘trayecto’ desde la “ética del trabajo” de la Revolución Industrial y la moral calvinista hasta la “estética del consumo” del capitalismo actual (Bauman, 2017), en el que los trabajadores –consumidores expulsados del paraíso del mercado– son lanzados al ‘más allá’ de la pobreza.

En este sentido, la forma de vida capitalista ha mantenido unidos el trabajo y el consumo, haciendo que la realización del primero se mida por la amplitud del segundo e, incluso, haciendo participar a aquel en la ejecución de este, de una forma

¹ < <https://aeefp.site123.me/> >

cada vez más directa, por ejemplo, mediante la transformación que conlleva en el mundo digital o la explotación del consumidor como un nuevo tipo de fuerza de trabajo (Fuchs, 2011; Ritzer, 2015).

Además de lo anterior, el problema del fin del trabajo (Rifkin, 1996) continúa dominando las discusiones sobre la realidad laboral, sobre todo, debido a la amenaza de la tecnología y la automatización (Frey & Osborne, 2017) así como a la financiarización de las relaciones productivas y la disolución del capital en productos del mercado. En este gran contexto, uno de los casos más recientes y paradójicos lo constituye la expansión de las plataformas digitales de trabajo bajo demanda, que con la etiqueta del trabajo cooperativo protagonizan una especie de neo-trabajo, precarizado y sin el reconocimiento de las relaciones laborales que entabla (Mandujano, 2018; Trillas, 2017).

En cierto sentido, la consolidación del trabajo intelectual en la sociedad del conocimiento (Drucker, 1954), ha favorecido una 'clase media' que asciende dando pasos sobre los peldaños del trabajo manual y contribuyendo así a la invisibilización de la 'clase obrera' (Romero Laullón & Tirado Sánchez, 2016).

El nuevo trabajador, un sujeto que hace –por necesidad– de las tecnologías de la comunicación su capital de trabajo, se encuentra, en realidad, ante una estructura de acumulación que reproduce antiguas formas de explotación y cristaliza la tendencia del trabajo a la virtualización, la abstracción y la inmaterialización de la obra, del proceso y del sujeto mismo.

Esperamos que las reflexiones de este número contribuyan a dar luces, y/o un poco más de orden, a algunas de estas ideas.

Miguel Mandujano Estrada
Miembro del Comité Editorial

REFERENCIAS

- Bauman, Z. (2017). *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Barcelona: Gedisa.
- Díez Rodríguez, F. (2014). *Homo Faber. Historia intelectual del trabajo 1675-1945*. Tres Cantos: Siglo XXI Editores.
- Drucker, P. F. (1954). *The Practice of Management*. New York: Harper and Brothers.
- Frey, C. B., & Osborne, M. A. (2017). The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation? *Technological Forecasting and Social Change*, 114, 254–280. <http://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.08.019>
- Fuchs, C. (2011). *Foundations of Critical Media and Information Studies*. New York: Routledge.
- Garza Toledo, E. de la., & Neffa, J. C. (2005). *El futuro del trabajo, el trabajo del futuro*. Buenos Aires: CLACSO.
- Mandujano, M. (2018). Legitimidad y democratización en la Era de la Información. In *Legitimidad y acción política* (pp. 277–287). Barcelona: Edicions de la Universitat de Barcelona.
- Moravec, J. W. (2013). *Knowmad Society*. Minneapolis: Education Futures.
- Rifkin, J. (1996). *El fin del trabajo : nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. Barcelona [etc.] : Paidós.
- Ritzer, G. (2015). Prosumer Capitalism. *The Sociological Quarterly*, 56(3), 413–445. <http://doi.org/10.1111/tsq.12105>
- Romero Laullón, R., & Tirado Sánchez, A. (2016). *La clase obrera no va al paraíso. Crónica de una desaparición forzada*. Madrid: Akal.
- Trillas, A. (2017, November). “e-precarios” en el limbo legal. *Alternativas Económicas*, (52), 38–42.



POBREZA Y EMPLEO EN LA ESTRATEGIA EUROPA 2020

Poverty and Employment in the Europe 2020 Strategy

José A. Estévez Araújo

Universidad de Barcelona
jestevez@ub.edu

Resumen:

La llamada Estrategia Europa 2020 se marcó como objetivo sacar de la pobreza a 20 millones de personas durante la presente década, marcada por una fuerte crisis económica. Este propósito no sólo no se ha cumplido, sino que en el año 2016 la pobreza era todavía mayor que cuando se cuantificó la meta a alcanzar, aunque parece haber habido un cambio de tendencia en 2017. Las razones del fracaso de las políticas de lucha contra la pobreza en la UE son diversas, pero una de las más importantes es haber confiado excesivamente en el crecimiento económico y la creación de empleo como mecanismos para disminuir el número de personas pobres. Hoy en día el trabajo no constituye un seguro contra la pobreza debido a su precarización, como lo demuestra el hecho de que más de una décima parte de los trabajadores europeos sean pobres en el momento actual.

Palabras clave:

Pobreza, empleo, precarización, Unión Europea, Europa 2020.

Abstract:

The so-called Europe 2020 Strategy was aimed at removing 20 million people from poverty during the present decade. This period has been characterized by a strong economic crisis in the EU. The purpose of the Strategy 2020 has not been fulfilled. In 2016, poverty was greater than in 2008. There are several reasons for the failure of policies to combat poverty in the EU. One of the most important causes is to have considered economic growth and job creation as the only mechanisms to reduce the number of poor people. Today, work is not an insurance against poverty due to its precariousness: more than a tenth of European workers are poor at the present time.

Keywords:

Poverty, Employment, Precariousness, European Union, Europe 2020.

Recibido: 05/11/2018

Aceptado: 15/12/2018

SER POBRE EN LA UNIÓN EUROPEA

La pobreza constituye una funesta realidad de formidables proporciones en el ámbito de la Unión Europea, aunque muchos habitantes de los eufemísticamente denominados “terceros países” vean “Europa” como un paraíso del bienestar. En aquella magnífica película de los noventa dirigida por Gianni Amelio y titulada *L'América*, los albaneses, que atravesaban la peor crisis de su historia contemporánea, tenían una imagen de Italia como el país opulento que mostraban la publicidad televisiva y los concursos de la cadena Tele 5, propiedad de Berlusconi, en los que los participantes ganaban premios fabulosos.

En 1991, el buque de carga Vlora, que regresaba de Cuba con un cargamento de azúcar, fue asaltado durante una escala en Durrës por una turba de personas desesperadas por el escenario de caos y miseria que reinaba en Albania. Su capitán se vio obligado a poner rumbo a Italia en un barco peligrosamente sobrecargado, cuyos motores deberían haber sido reparados durante el tiempo de ataque. Las inauditas fotografías del Vlora a su llegada a la ciudad italiana de Bari el 8 de agosto de 1991, inverosímilmente abarrotado por una compacta multitud de personas que se asemejaba a un enorme enjambre de abejas, forman parte de la galería de imágenes de nuestra memoria. No obstante, aquella odisea de los albaneses ha palidecido frente a las terribles experiencias de los desplazados sirios, que intentan llegar a una Europa que los transformó de refugiados en inmigrantes ilegales, literalmente de un día para otro.

En la Unión Europea hay 112.9 millones de personas pobres de acuerdo con los últimos datos disponibles en Eurostat, correspondientes al año 2017, cifra que representa el 22.5% del total de la población de la Unión¹. En el lenguaje burocrático se utiliza la expresión “personas en riesgo de pobreza o exclusión social” (AROPE: *At Risk Of Poverty or social Exclusion*) para referirse a ese colectivo que representa casi una cuarta parte de la población europea. Pero los diferentes indicadores que se utilizan para determinar quiénes se encuentran en esa situación de “riesgo” permiten afirmar que la gran mayoría de esas personas no están en peligro de ser pobres, sino que ya lo son de hecho.

El nivel de ingresos es la medida que se ha usado con mayor frecuencia para definir la pobreza y la que intuitivamente resulta más comprensible a la generalidad de los ciudadanos, pues saben por experiencia propia la cantidad de dinero que necesitan ganar al mes para poder vivir. El indicador AROPE relativo al nivel de renta fija el umbral del riesgo de pobreza en las personas cuyos ingresos por unidad de consumo son inferiores al 60% de la renta mediana disponible equivalente (después de transferencias sociales). La renta mediana por unidad de consumo se define como los ingresos netos de cada hogar divididos entre el número de sus unidades de consumo, calculadas de acuerdo con una escala que da un peso de 1 al primer adulto, 0,5 al segundo y siguientes y 0,3 a los menores de 14 años.

En el caso de España, la mediana de ingresos de la población por unidad de consumo era, en 2017, de 14.203€, por lo que el umbral AROPE se situaba en 8.522

¹ Todos los datos que se manejan en este texto han sido extraídos de Eurostat.

euros anuales. Esta cifra se traduce en que una pareja con dos hijos menores de catorce años está “en riesgo” de ser pobre si percibe menos de 18.407€ anuales (8.522 + 4.261 + 2.812 + 2.812), que equivalen a una renta de unos 1.500 euros al mes. Ese nivel de ingresos puede generar situaciones muy diferentes, pues no están en las mismas circunstancias una familia con una vivienda propia y la hipoteca ya pagada que viva en Palencia (la ciudad más barata de España) que otra que viva de alquiler en Barcelona (la más cara), donde encontrar un piso de 3 habitaciones por menos de 900 euros al mes resulta prácticamente imposible. Dejando de lado esos dos casos extremos, la situación normal de una pareja con dos niños es que tendrán que dedicar una parte de sus ingresos a pagar la vivienda, sea en concepto de hipoteca o de alquiler. Partiendo de la hipótesis de que ese gasto suponga unos 500 euros al mes, restan otros mil para mantener a toda la familia, es decir, para hacer la compra, pagar los suministros, adquirir ropa, libros o material escolar y pagar el transporte. Decir que esa familia se encuentra en una situación de “riesgo” de pobreza es encubrir que los padres sólo pueden llegar a fin de mes si no tienen que afrontar gasto imprevisto alguno.

El carácter eufemístico de la expresión “en riesgo de pobreza” resulta aún más claro en el caso de otro de los indicadores utilizados: el de las personas que viven en hogares con una intensidad de empleo “muy baja”, considerándose tal la que está por debajo del 20% del total del potencial de trabajo². En el caso de nuestra familia con dos hijos eso podría traducirse en una situación en que sólo uno de los padres tuviera un trabajo a tiempo parcial de menos de 16 horas semanales de promedio. El progenitor con empleo debería cobrar entre 25 y 30 euros la hora para que su familia pudiese vivir con dignidad en el mejor de los supuestos posibles: que trabajase 15 horas semanales. En casos menos favorables, resulta difícil imaginar que esa familia estuviese únicamente “en riesgo” de ser pobre, sin serlo realmente.

En caso de cumplir dos o tres indicadores AROPE, las personas se contabilizan sólo una vez, por lo que es de suponer que los hogares con baja intensidad de empleo también estarán por debajo del umbral basado en el nivel de ingresos. En el caso español, el porcentaje de personas que viven en hogares con baja intensidad de empleo casi se ha duplicado entre 2007 y 2017 pasando de 6,6 a 12,8 y es el

² El tercer indicador de pobreza es el de privación material severa. Esa situación consiste en vivir en un hogar que sufre al menos cuatro de las siguientes carencias:

- 1) No puede permitirse ir de vacaciones al menos una semana al año.
- 2) No puede permitirse una comida de carne, pollo o pescado al menos cada dos días.
- 3) No puede permitirse mantener la vivienda con una temperatura adecuada.
- 4) No tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos (de 650 euros).
- 5) Ha tenido retrasos en el pago de gastos relacionados con la vivienda principal (hipoteca o alquiler, recibos de gas, comunidad...) o en compras a plazos en los últimos 12 meses.
- 6) No puede permitirse disponer de un automóvil.
- 7) No puede permitirse disponer de teléfono.
- 8) No puede permitirse disponer de un televisor.
- 9) No puede permitirse disponer de una lavadora.

indicador que más ha crecido, a pesar de que no incluye a las personas de 60 años o más.

En algunos textos se habla de “pobreza relativa” y “pobreza severa” en lugar de “en riesgo”. Según el indicador de ingresos, estarían en situación de pobreza severa quienes vivieran en hogares que tuvieran un rédito inferior al 30% de la renta mediana por unidad de consumo lo que, en el caso de la España de 2017, se traduciría en 4.261€. Nuestra familia de referencia, compuesta por una pareja y dos hijos pequeños, estaría en situación de pobreza severa si tuviese unos ingresos de 9.203€ al año, lo que equivale a una renta de unos 750 euros al mes, la mitad que la del umbral del AROPE. El 7% de la población española se encuentra en esta situación extrema, pero a efectos estadísticos son personas “en riesgo de pobreza”.

LA LUCHA CONTRA LA POBREZA EN LA UNIÓN EUROPEA

Las primeras decisiones que se adoptaron a nivel europeo en materia de pobreza y exclusión social se remontan a los años setenta, debido a que las crisis de esa década acrecentaron el número de desempleados. La tasa de pobreza se incrementó constantemente hasta fin de siglo y en la *Estrategia de Lisboa* (2000) se calificó de “inaceptable” esa situación. Sin embargo, la preocupación de las instituciones europeas por las personas indigentes no acarrió que asumieran competencias en materia de política social, reiterándose en la mencionada estrategia que la lucha contra la pobreza era tarea de los estados. Únicamente se introdujo un nuevo mecanismo, el llamado Método Abierto de Coordinación (MAC), que debía servir para coordinar las políticas de los estados entre sí y con los objetivos que fijase el Consejo. Pero la participación en este dispositivo tenía carácter voluntario y el MAC utilizaba únicamente mecanismos de *soft law*, es decir, no coercitivos.

La *Estrategia Europa 2020*, fue aprobada en 2010 y configura la arquitectura actualmente vigente en la Unión Europea, cuyo mecanismo vertebrador es el llamado “Semestre Europeo”. Los planes para la presente década están distribuidos en tres pilares: la coordinación temática, la supervisión macroeconómica y la vigilancia fiscal. La ordenación de la política social está contenida en el primero de ellos y *Europa 2020* señala como uno de sus objetivos sacar a 20 millones de personas del “riesgo de pobreza o exclusión social”.

Esas miras resultan bastante modestas frente a una realidad en la que 112 millones de personas son pobres (113 si incluimos Croacia), según las estimaciones hechas para el año 2017 y de 116 millones en 2008, que fue la fecha de referencia elegida para cuantificar el objetivo. Cada estado de la UE se ha fijado un objetivo de reducción de sus cifras de pobreza durante la presente década que, en el caso español es de un millón y medio de personas.

La lucha europea contra la pobreza se basa en el “crecimiento inclusivo”, lo que significa que sus políticas en este campo se centran en la entrada o vuelta al mercado laboral: el crecimiento económico generará puestos de trabajo que permitirán a las personas pobres salir de la miseria. Aunque la Unión Europea ha venido trabajando tradicionalmente con una concepción multidimensional de la pobreza, la consideración de que el empleo es el único remedio para dejar de ser pobre es estricto-

tamente unidimensional. La práctica de la presente década pone de manifiesto que para la UE lo prioritario, o, incluso, lo único necesario para luchar contra la pobreza ha sido incrementar el PIB y, con él, el empleo³.

Los datos disponibles en Eurostat ponen de manifiesto que un incremento del PIB no disminuye inmediatamente los índices de pobreza. Existe un desfase entre el crecimiento económico y la mengua del número de pobres. En el supuesto inverso, la divergencia es mucho menor: las situaciones de crisis económica generan muy rápidamente un incremento de la pobreza. Así, en el caso de España, el PIB per cápita alcanzó su punto más bajo en 2013 y empezó a ascender a partir de 2014. Sin embargo, el porcentaje de personas pobres aumentó dos puntos en 2014 respecto a 2013, alcanzando el nivel más alto desde el inicio de la crisis (29,2%). Durante los años 2015-2016, la tasa de pobreza siguió siendo superior a la de 2013, habiendo tenido que esperar hasta 2017 para que se situase por debajo. Sin embargo, el porcentaje de pobres existente en nuestro país el año 2017 era todavía superior al del 2008 (la fecha de referencia), a pesar de que el PIB per cápita se situaba ya por encima del de ese año.

En el conjunto de la UE, el PIB per cápita bajó de 26.100€ en 2008 a 24.500€ en 2009. El porcentaje de personas pobres empezó a subir en 2010 y siguió siendo más alto que en 2008 hasta 2016. Sin embargo, el PIB per cápita llegó a los niveles de 2008 en 2011 y ha seguido aumentando desde entonces.

En el caso de Italia, el PIB per cápita alcanzó la cuantía del de 2008 solamente en 2016. Sin embargo, ese año se registró el mayor índice de pobreza del periodo (30%) y en 2017 el porcentaje de personas pobres supera en tres puntos al de 2008. En un país escandinavo como Dinamarca, la pobreza ha ido oscilando entre un 17 y un 18% entre 2009 y 2017, cuando era de 16,3 en 2008. El PIB ha aumentado continuamente desde 2010, alcanzando los niveles de 2008 en 2011. Sin embargo, ese incremento no se ha traducido en una disminución continuada de la tasa de pobreza, sino en diversas oscilaciones de la misma, sin correlación con la evolución del PIB. El porcentaje actual de daneses pobres sigue siendo superior al de 2008.

La próspera Alemania es un ejemplo patente de la falta de sincronía entre crecimiento y disminución de la pobreza. En ese país, el único año en que disminuyó

³ Incluso documentos vinculados a la Estrategia Europa 2020 reflejan esta visión multidimensional de la pobreza, que no se ha traducido en una práctica acorde con la misma. Así, en la COMUNICACIÓN de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, del año 2010, titulada “La Plataforma Europea contra la Pobreza y la Exclusión Social: Un marco europeo para la cohesión social y territorial”, se señala la necesidad de utilizar “... planteamientos que engloben todos los ámbitos de actuación, y ello requiere que el reto de combatir la pobreza se integre en el diseño de todas las políticas. Exige asimismo una coordinación mejor entre las políticas macroeconómicas y microeconómicas y pone de relieve el papel fundamental de una serie de ámbitos de actuación que rebasan los límites tradicionales de las políticas de inclusión y protección social: será esencial establecer sinergias eficaces con otras iniciativas emblemáticas de Europa 2020.

el PIB per cápita fue 2009 (unos 1.000 euros). En 2010 el PIB per cápita volvió a crecer, superando al alcanzado en 2008 y ha seguido incrementándose hasta hoy. Sin embargo, los índices de pobreza no han cambiado significativamente durante el periodo 2008-2016, pues se han mantenido en torno al 20%. Sólo han descendido al 19% en 2017. Se trata de una tasa bastante elevada si la comparamos con la de los países nórdicos, con la de Holanda (aunque en este país la tasa de pobreza no ha parado de crecer) o, incluso, con la de Francia.

Esta diferencia de *timing* entre, por un lado, el estallido de la crisis y el incremento de la tasa de pobreza, y, por otro, el crecimiento económico y la disminución del porcentaje de personas pobres se debe fundamentalmente a dos razones. La primera es que la globalización neoliberal ha traído consigo una profunda traslación de los riesgos socioeconómicos. Muchos peligros que antes asumían las empresas se han transferido a los trabajadores por medio del dismantelamiento del modelo de relaciones laborales propio del llamado “estado del bienestar”. La “flexibilización” del mercado de trabajo ha dado lugar al nacimiento del “precariado”, integrado por trabajadores temporales, a tiempo parcial, empleados fijos pero desprotegidos frente al despido y falsos autónomos. Esta configuración de las relaciones laborales permite que las empresas hagan recaer sobre los trabajadores los costes que acarrea una coyuntura desfavorable, bien despidiéndolos, bien rescindiendo las subcontratas o bien disminuyendo sus salarios.

La segunda razón de la falta de sincronía es el incremento de la desigualdad que la globalización ha traído consigo: el crecimiento del PIB no se traduce rápidamente en una disminución de la pobreza porque el aumento de la riqueza no se distribuye equitativamente. En las últimas décadas, el porcentaje de participación de los salarios en las rentas totales ha disminuido radicalmente, mientras que los dividendos y las rentas de los productos financieros han aumentado su fracción. Ya no se da aquel fenómeno de la época keynesiana en el que el crecimiento del “pastel” significaba un aumento del pedazo que correspondía a todos, aunque las proporciones entre las diversas porciones se mantuvieran estables. Tampoco las crisis disminuyen las porciones de todos en igual medida, sino que los mayores costes recaen en los más desfavorecidos.

Hay algunos indicadores que permiten verificar quiénes han sufrido con mayor dureza las consecuencias de la crisis. Así, el riesgo de pobreza del quintil más pobre de la población de la UE ha pasado del 85,1 % en 2009 a estar en torno al 87% desde 2011 a 2016. En España ha sido del 100% durante todo ese periodo y ha seguido siendo así en el año 2017. En Italia pasó del 94% al 100% en 2016 y ahí se mantiene. El segundo quintil de europeos en nivel de renta pasó de una tasa de pobreza de 16,4 en 2008 a un máximo de 19,3 en 2014, disminuyendo desde entonces hasta un porcentaje estimado del 14,5 en 2017. En España dio un enorme salto desde el 9% en 2008 al 28% en 2014, lo que denota la intensidad con que la crisis afectó a los sectores de la población con menos renta.

Otro dato significativo que refleja el reparto de los costes de la crisis y de los beneficios de la recuperación económica es la evolución del coeficiente de Gini en los países de la Unión Europea durante el periodo 2008-2017. Este indicador mide el grado de desigualdad existente entre los habitantes de un determinado territorio en

una escala que va del 0 (igualdad absoluta) al 100 (máxima desigualdad posible). El índice Gini aumentó en España durante este periodo pasando del 32,4 en 2008 a un máximo de 34,7 en 2014, el año con mayor índice de pobreza en nuestro país. En la UE el coeficiente se ha mantenido estable en torno al 31%, Pero paradójicamente donde ha aumentado más significativamente la desigualdad ha sido en los países nórdicos, con la excepción de Finlandia.

Pero las cifras que reflejan de modo más elocuente el incremento de la “injusticia distributiva” corresponden a la evolución de la ratio de quintiles de renta 20/80, que se define como la relación entre el ingreso total recibido por el 20% de la población con el ingreso más alto (el quintil superior) y la recibida por el 20% de la población con el ingreso más bajo (el quintil inferior). Esta ratio ha aumentado constantemente en España pasando de 5,6 en 2008 a 6,9 en 2015, lo que quiere decir que el 20% más rico de la población ha pasado de percibir una cantidad equivalente a 5,6 veces la renta total del quintil más pobre a cobrar casi 7 veces más. En 2017 esa proporción se sitúa en 6,6. En la UE la ratio en 2008 era del 5,0 y no ha variado sustancialmente durante el periodo. Los únicos países que han superado la ratio española de 6,9 han sido Rumanía, Bulgaria y Lituania, por lo que España se revela como el país con mayor desigualdad de renta de la Europa occidental. Durante el periodo de referencia, el 10% más pobre ha visto disminuir su participación en la renta en un 17%, mientras que esta proporción se ha incrementado en un 5% para el 10% más rico y en un 9% para el 1% más acaudalado.⁴

LOS TRABAJADORES POBRES

A diferencia de la Estrategia de Lisboa, que fue lanzada coincidiendo con el cambio de siglo, en *Europa 2020* no se hace referencia a la calidad del empleo sino sólo a su productividad. Por su parte, las políticas de empleo en la mayoría de los países UE se han centrado en la “flexibilidad”, aunque en ocasiones la hayan vestido de “flexiguridad”. La multiplicación del trabajo precario y la disminución de los salarios ha incrementado las cifras de trabajadores pobres en la UE. Tener o conseguir un empleo no es ya un seguro para salvarse de la pobreza en Europa, como lo demuestra el hecho de que en 2017 haya un 12,3% de trabajadores pobres en la Unión, cifra que alcanzó el 13,4% el año 2012.

La situación de los diferentes países es muy dispar en el caso de esta variable como ocurre con todas las demás. En España, el porcentaje de *working poors* asciende al 15% y en Italia alcanza el 17%. Más del 20% de los asalariados están en situación de pobreza en Grecia (22,7 y subiendo) o Rumanía (26,2% con un pico del 37,5 en

⁴ Curiosamente, los países más igualitarios de Europa no son los nórdicos (con la excepción de Finlandia), sino Eslovaquia, Eslovenia y la República Checa (con una ratio en torno al 3,5). Noruega tenía una ratio de 3,2 en 2012, pero en 2017 pasó a ser de 3,9, una de las consecuencias de la bajada de los precios del petróleo a partir de 2015. Suecia ha pasado del 3,7 en 2008 al 4,3 en 2017. Dinamarca incrementó la ratio del 3,6 en 2008 al 4,6 en 2009, que fue la mayor oscilación registrada en un año en Europa siendo inversamente proporcional al desplome del PIB, que ese mismo año se redujo casi un 5%.

2012). Finlandia tiene la tasa más baja de trabajadores pobres (3,5%). El trabajo sí parece marcar la diferencia en el caso de Alemania, pues ese país tiene, como se ha visto, una alta tasa de personas en situación de pobreza (20%), pero un porcentaje relativamente bajo de trabajadores pobres: un 9,5%, habiendo alcanzado un pico de 11,2 en 2014, un año en que el porcentaje en la UE subió hasta el 13%. Estas particularidades pueden explicar por qué fueron las personas incluidas en el primer quintil las que sufrieron con mayor dureza las consecuencias de la crisis en el país germano.

La Comisión Europea ha manifestado en diversas ocasiones su preocupación por el fenómeno de los trabajadores pobres. En la COMUNICACIÓN de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, del año 2010, titulada “La Plataforma Europea contra la Pobreza y la Exclusión Social: Un marco europeo para la cohesión social y territorial”, ya mencionada en la nota 3, el órgano ejecutivo comunitario señaló: “[...] Desde 2000 ha aumentado el número de personas que padecen esta pobreza con empleo, como consecuencia del incremento del trabajo temporal y a tiempo parcial (incluido el trabajo a tiempo parcial involuntario), unido a veces al estancamiento de los salarios”. Pero a pesar de esta “preocupación” la Unión no ha adoptado medidas decididas que promovieran la creación de empleos dignos.

Aunque el paro y la pobreza son producto de causas socioeconómicas están siendo presentadas, cada vez con mayor insistencia, como producto de la incapacidad de las personas para adaptarse a las exigencias del mercado. Por ello, las medidas a adoptar deben centrarse en mejorar su “empleabilidad”. Esta filosofía, convierte a las personas en culpables de una situación de pobreza de la que no son responsables.

La idea de que los pobres son los causantes de su situación de miseria se gestó en los Estados Unidos de Reagan. La pobreza pasó de ser considerada un problema social a ser vista como una consecuencia de las deficiencias morales de quienes la padecían: de su falta de iniciativa, de su incapacidad de esforzarse, de su tendencia al parasitismo, de sus vicios... Por ello se adoptó la solución de dejar de subsidiar a los pobres para pasar a meterlos en la cárcel. Como resultado, de acuerdo con los últimos datos disponibles en el *Bureau of Justice Statistics* correspondientes al año 2016 (que pueden consultarse libremente por Internet), en Estados Unidos hay 6,613,500 personas sometidas a alguna forma de privación de libertad: encarceladas, en libertad condicional o en libertad bajo palabra.

El llamado “Workfare” fue otro de los efectos de la culpabilización de los estadounidenses pobres: los que siguieron recibiendo ayudas sociales quedaron sujetos a la obligación de buscar trabajo para seguir percibiendo esos ingresos. Sin embargo, para las personas mayores o las madres de familias monoparentales la obtención de un empleo no es una opción viable para salir de la pobreza. Los perceptores de ayudas fueron también sometidos a formas de control de su conducta para prevenir “malos hábitos” (como beber alcohol), lo que les situó en una posición equivalente a la de los reclusos en libertad condicional. En el lenguaje europeo el Workfare es denominado “inclusión activa”, y consiste también en someter a los perceptores de ayudas sociales a la obligación de buscar activamente trabajo y a aumentar su “empleabilidad” mediante cursos de capacitación.

La insuficiencia de las políticas de crecimiento cuantitativo del empleo como mecanismo de lucha contra la pobreza queda también en evidencia por el número de personas que dependen de las transferencias sociales en la UE: un 10% de la población europea percibe prestaciones diferentes de las pensiones de jubilación. Esa cifra equivale a la mitad de quienes cobran las pensiones de jubilación. Se trata, pues, en total, de un 30% de los habitantes de la UE.

El porcentaje de personas pobres ha aumentado en ambos colectivos. Un 18% de las personas mayores de 65 años están en situación de pobreza actualmente en la Unión Europea. Este es el único parámetro que el autor de estas líneas ha encontrado en el que España está en una situación mejor que la media europea (16,4%). La situación de los ancianos es tan preocupante como el dato de que una cuarta parte de los menores de 18 años son pobres. La cifra sube al 32% en Italia y al 31% en España.

Los datos reseñados acerca de las transferencias sociales abundan en la demostración de la insuficiencia de una estrategia de lucha contra la pobreza centrada fundamentalmente en la creación de empleo que, además, carece de las garantías necesarias para ser digno. Una política laboral dirigida a incentivar la búsqueda de empleo entre las personas que viven en hogares con baja intensidad de trabajo puede tener, incluso, un efecto contraproducente: cabe la posibilidad de que disminuya sus ingresos si las familias canjean los subsidios públicos por trabajos precarios o mal pagados.

CONCLUSIONES

La lucha contra la pobreza en el marco de la Estrategia Europa 2020 no ha sido eficaz. El objetivo de salvar a 20 millones de personas del riesgo de pobreza y exclusión social no sólo no se ha ido alcanzando, sino que en 2012 llegó a haber casi seis millones y medio más de personas indigentes que en 2008. En el año 2016 todavía se contabilizaban ochocientos mil pobres más que ocho años antes. La tasa de pobreza parece que ha empezado a ser menor en 2017 que en 2008, pero las cifras que proporcionan las instituciones europeas deben ser contempladas con ciertas reservas.

Una razón fundamental de este fracaso hay que buscarla en la visión unilateral de las causas de la pobreza sustentada por los organismos europeos, que ha llevado a considerar la inserción en el mercado laboral como la condición necesaria y suficiente para dejar de ser pobre. Centrarse exclusivamente en el empleo como mecanismo para combatir la pobreza plantea, como se ha visto, una serie de graves problemas. El primero es que se han incentivado medidas de “flexibilización” del mercado de trabajo, que han puesto sobradamente de manifiesto su ineficacia para crear empleo de calidad. El segundo es que el incremento de la precariedad laboral ha permitido llevar a cabo una distribución tremendamente injusta de los costes de la crisis, por un lado, y de los beneficios de la recuperación económica, por otro. El balance general que puede hacerse de los resultados de la Estrategia Europa 2020 para reducir el número de personas pobres puede formularse así: el empleo ha dejado de ser un seguro contra la pobreza y las agudas oscilaciones de la economía durante el periodo 2008-2016 han dado lugar a una redistribución de la riqueza en favor de los más privilegiados.



ORIGEN Y SIGNIFICADO DEL DERECHO AL TRABAJO: ENTRE EL DERECHO A LA EXISTENCIA Y EL DERECHO A LOS FRUTOS DEL TRABAJO*

Origin and Meaning of the Right to Work: Between the Right to Existence and
the Right to the Fruits of Work

Pablo Scotto Benito

Universidad de Barcelona
pablo.scotto.benito@gmail.com

Resumen:

En febrero de 1848, el gobierno provisional francés publica un decreto en el que se compromete a “garantizar la existencia del obrero a través del trabajo”. Durante los meses siguientes, tiene lugar en la Asamblea Nacional un largo y enérgico debate sobre el derecho al trabajo. El objetivo del texto es explicar el sentido de este derecho en ese momento histórico. ¿Consistía en el compromiso por parte del Estado de dar un trabajo a los desempleados? ¿O era, en cambio, una reivindicación más ambiciosa? ¿Tiene acaso algo que ver el derecho al trabajo de 1848 con la idea de que los trabajadores tienen derecho a los frutos de su trabajo? Para responder a estas preguntas nos remontaremos a la Revolución Francesa, cuando el discurso de los derechos irrumpe con fuerza en la escena política, e iremos trazando algunas de sus transformaciones en los años sucesivos.

Palabras clave:

Derecho al trabajo, derecho a la existencia, derecho a los frutos del trabajo, Robespierre, Louis Blanc.

Abstract:

In February 1848, the provisional French government published a decree in which it committed itself to “guarantee the existence of the worker through work”. During the following months, a long and vigorous debate

* Este texto fue publicado en el libro de actas del IV Congreso del Programa Regional de Apoyo a las Defensorías del Pueblo de Iberoamérica que se celebró en la Universidad de Alcalá de Henares en junio de 2018. Véase: <https://pradpi.es/libros/Las_Defensorias_del_Pueblo_iberamericano_antet0_Agenda_2030.pdf> (pp. 232-240). El artículo que presento ahora es una versión modificada y ampliada de la mencionada comunicación que tuve la oportunidad de discutir con los asistentes a la XIX Semana de Ética y Filosofía Política, celebrada en la Universidade da Coruña (Campus de Ferrol) en octubre de 2018.

on the right to work took place in the National Assembly. The aim of the text is to explain the meaning of this right at this historic moment. Did it consist in the commitment on the part of the State to give a job to the unemployed? Or was it, instead, a more ambitious demand? Does the right to work of 1848 have anything to do with the idea that workers have the right to the fruits of their labour? To answer these questions we will go back to the French Revolution, when the discourse of rights burst onto the political scene, and we will trace some of its transformations in the following years.

Key words:

Right to work, Right to existence, Right to the fruits of labour, Robespierre, Louis Blanc.

Recibido: 25/11/2018

Aceptado: 15/12/2018

El texto se dividirá en cuatro partes. La primera estará dedicada al derecho a la existencia en la Revolución Francesa. La segunda, al derecho a los frutos del trabajo en la literatura socialista de la primera mitad del siglo XIX. La tercera, al debate en torno al derecho al trabajo en 1848. La última servirá como conclusión.

EL DERECHO A LA EXISTENCIA

El antecedente directo del derecho al trabajo es el derecho a la existencia. Se trata de una idea central del Derecho natural medieval, muy presente en la filosofía de la Ilustración (a veces expresada como el “derecho a la vida”), pero que seguramente encuentra su formulación más clara en la Revolución Francesa y, más concretamente, entre los partidarios de la Montaña. Afirma Robespierre en un conocido discurso:

¿Cuál es el primer objetivo de la sociedad? Es mantener los derechos imprescriptibles del hombre. ¿Cuál es el primero de estos derechos? El derecho a la existencia. La primera ley social es pues la que garantiza a todos los miembros de la sociedad los medios para existir. Todas las demás están subordinadas a esta. La propiedad no ha sido instituida o garantizada para otra cosa que para cimentarla. Se tienen propiedades, en primer lugar, para vivir. No es cierto que la propiedad pueda oponerse jamás a la subsistencia de los hombres (Robespierre, traducción propia, a partir de 2005: 157-158).

La proclamación de que la sociedad tiene la obligación de asegurar los medios de existencia a todos sus miembros no es concebida por Robespierre como un deber de caridad hacia los necesitados, sino como una exigencia de justicia. Es decir, que si se acepta: a) el carácter universal de los derechos proclamados en 1789 y b) la idea republicana de que el disfrute de un cierto desahogo económico es una condición necesaria para el verdadero disfrute de estos derechos; entonces c) resulta contraria a

los derechos del hombre toda ley que impida a una parte de la población subsistir de forma digna. En concreto, es ilegítima toda ley que anteponga los derechos de propiedad al derecho a la existencia. Además, señala Robespierre, la sociedad tiene la obligación de legislar en aras de garantizar el mencionado derecho a la existencia:

X. La sociedad está obligada a proveer la subsistencia de todos sus miembros, sea procurándoles trabajo, sea asegurando los medios de existencia a aquellos que se encuentran incapacitados para trabajar.

XI. Las ayudas indispensables a quien carece de lo necesario son una deuda del que posee lo superfluo: corresponde a la ley determinar la forma en que esta deuda debe ser saldada (Robespierre, 2005: 200).

En resumen: el derecho a la existencia debe ser asegurado a toda la población: a) mediante la provisión de trabajo o mediante la asistencia social (para aquellos incapaces de trabajar); b) a través de una serie de leyes destinadas a limitar la propiedad y la riqueza superflua de los ricos. Esto último no quiere decir que Robespierre defienda la abolición de la propiedad privada. Su ideal es, más bien, la extensión de la propiedad a todos, a fin de garantizar el derecho a la existencia. Más que oponerse a la propiedad, Robespierre afirma que la verdadera propiedad es aquella que permite llevar una vida digna:

la vestimenta grosera que me cubre, la humilde morada donde tengo derecho a retirarme y vivir en paz, el módico salario con el que alimento a mi mujer, a mis hijos; todo ello, lo admito, no son tierras, no son castillos ni carrozas; todo esto quizás no sea nada desde el punto de vista del lujo o la opulencia, pero es algo para la humanidad; es una propiedad sagrada, sin duda tan sagrada como los brillantes dominios de la riqueza (Robespierre, traducción propia, a partir de 2005: 72).

Para Robespierre, la propiedad es, ante todo, el medio por el que garantizar el derecho a la existencia de todos los ciudadanos; consiste en la posesión de los bienes de consumo y de los instrumentos de trabajo necesarios para poder vivir dignamente. Una propiedad, además, que no se limita a la posesión de un conjunto de bienes materiales, sino que incluye todo aquello que resulta necesario para el desarrollo de la persona:

Mi libertad, mi vida, el derecho de obtener seguridad o venganza para mí y para aquellos que me son queridos, el derecho a rechazar la opresión, el de ejercer libremente todas las facultades de mi espíritu y de mi corazón (Robespierre, 2005: 72).

Para alcanzar este objetivo, los *montagnards*, en su corto gobierno entre junio de 1793 y julio de 1794, se sirvieron (o intentaron servir) de los siguientes medios: a) extensión de la pequeña propiedad privada fundada en el trabajo personal, b) ampliación y desarrollo de la "esfera pública", con vistas a la creación de un sistema educativo y de seguridad social; c) garantía de los derechos de uso de los bienes comunes; y d) control de los precios de los productos de primera necesidad. Para Robespierre, solo cuando está garantizada esta "propiedad", solo cuando está asegurado el derecho a la existencia, es legítimo que se acumulen riquezas y se desarrolle la libertad de comercio:

Los alimentos necesarios para el hombre son tan sagrados como la propia vida. Todo cuanto resulte indispensable para conservarla es propiedad común de la sociedad entera; tan sólo el excedente puede ser propiedad individual, y puede ser abandonado a la industria de los comerciantes (Robespierre, 2005: 158).

Esta concepción económico-política nos interesa porque, tomada en conjunto, anticipa muchos de los temas que giran en torno a la reclamación, desarrollada en las décadas siguientes, del derecho al trabajo.

EL DERECHO A LOS FRUTOS DEL TRABAJO

Uno de los temas centrales de la literatura socialista de la primera mitad del siglo XIX es la denuncia de que la sociedad moderna carga sobre la parte más pobre de la población el “deber de trabajar”, al tiempo que reserva los mejores frutos del trabajo para las clases ociosas. Dice, por ejemplo, Blanqui:

Ni los instrumentos ni los frutos del trabajo pertenecen a los trabajadores, sino a los ociosos. Las ramas glotonas absorben la savia del árbol en detrimento de los ramos fértiles. Los abejorros devoran la miel creada por las abejas (VV. AA., 1998: 155-157).

Algunos autores muestran su rechazo a esta asimetría aduciendo razones morales, pero otras veces el grado de desarrollo de la crítica es mayor y está basada en la teoría del valor trabajo de Smith y Ricardo. Es el caso, por ejemplo, de Simonde de Sismondi. En esencia, la idea es la siguiente: a) si el valor de las mercancías depende en última instancia del trabajo empleado en su producción, b) entonces los trabajadores no se merecen únicamente el salario que reciben, sino una porción mayor, en consonancia con el valor que han creado con su trabajo.

Esta reivindicación viene a oponerse a la tesis de la “utilidad de la pobreza”, defendida por el mercantilismo del siglo XVII y por la fisiocracia en el siglo XVIII: el salario debe mantenerse en el estricto nivel de subsistencia, pues la coerción del hambre es la única motivación de los pobres para trabajar; si los salarios se sitúan por encima de este nivel, triunfa la predilección por el ocio y las clases populares caen irremediablemente en el vicio y la ruina moral. Esta idea, aunque (pretendidamente) desprovista de su carácter normativo y formulada como ley económica, es mantenida en el siglo XIX por los economistas clásicos, con Ricardo y Malthus a la cabeza: si el salario sube más de lo estrictamente necesario para la subsistencia, la población aumentará y, al haber un exceso de oferta de trabajo, los salarios bajarán hasta situarse en el nivel de subsistencia; por el contrario, si los salarios son inferiores a lo estrictamente necesario, la población disminuirá, provocando escasez en la oferta de trabajo y, por consiguiente, un aumento en los salarios hasta alcanzar el nivel de subsistencia.

En el siglo XIX, quienes se oponen a la tesis de la utilidad de la pobreza están preocupados por lo que en la época se denomina el problema del “pauperismo”: la existencia, en medio de una creación de riqueza sin precedentes, de toda una clase social que, desposeída de sus medios de vida tradicionales, vive en unas condiciones estructurales de miseria. La denuncia de esta asimetría puede venir acompañada de propuestas de solución muy diferentes entre sí. Desde aquellos que se limitan a abogar

por reformas encaminadas a “gobernar” la miseria, pero sin dejar de considerarla necesaria, hasta propuestas de reforma social más ambiciosas.

Solo en ciertos casos la crítica viene acompañada de la reivindicación de que los trabajadores tienen “derecho a los frutos de su trabajo”. Pero, incluso en estos casos, este derecho no es concebido como un principio distributivo en sentido estricto, que conduzca a un reparto bien definido del producto del trabajo. Es decir, la idea de que los trabajadores tienen derecho a los frutos de su trabajo no implica necesariamente el principio distributivo “a cada cual según su aporte”, sino que es más bien una forma de denunciar las asimetrías de la sociedad moderna en el reparto de las cargas y los frutos del trabajo. La consigna tiene una especial difusión en Inglaterra, en torno a lo que ha sido denominado “socialismo ricardiano” o “socialismo smithiano”, y más tardíamente en Alemania, entre las filas de los lasalleanos.

Además, de la misma manera en que esta expresión es empleada para denunciar el pequeño trozo de pastel que reciben los trabajadores a cambio de sus esfuerzos, otro tanto hacen los dirigentes de la nueva sociedad industrial en su lucha contra la vieja aristocracia feudal. En boca de estos, el derecho a los frutos del trabajo es el derecho a la propiedad industrial, que oponen a la ilegítima propiedad inerte de los grandes terratenientes y, en ocasiones, también a las ganancias derivadas de la especulación. El derecho a los frutos del trabajo es, en este sentido, el derecho a gozar del capital productivo, del capital que, a diferencia del de los rentistas y los usureros, contribuye a la riqueza de la nación.

Es habitual que se combine esta justificación de la propiedad basada en el derecho a los frutos del trabajo con el derecho a la existencia. Como ya hemos señalado, la radicalidad con la que los diferentes autores entienden estas dos ideas es muy variable. En algunos casos, el derecho a la existencia es en realidad la caridad pública y el derecho a los frutos del trabajo la defensa de la propiedad industrial (al considerarse que, para el desarrollo de la industria, no es más indispensable la fuerza de trabajo humana que los restantes medios de producción, que son aportados por el capitalista). Otras veces, en cambio, el derecho a la existencia consiste en la idea de que los medios necesarios para la vida son un bien común que pertenece a la humanidad en su conjunto, un derecho natural inalienable, una exigencia de la justicia; y el derecho a los frutos del trabajo se entiende como la defensa, únicamente, de la pequeña propiedad basada en el trabajo personal. Tal puede decirse que es la perspectiva que guía la teoría de Robespierre, a la que ya nos hemos referido, aunque este no hable explícitamente del derecho a los frutos del trabajo. Es la concepción, si nos remontamos más atrás, de John Locke. La idea es que la propiedad privada es legítima cuando: a) no va en contra del derecho a la existencia de otros, b) está fundada en el trabajo personal y no en el trabajo ajeno. Pueden encontrarse varios ejemplos en la izquierda de la Revolución Francesa de esta combinación entre ambos principios distributivos, más allá de las diferencias entre doctrinas, en ocasiones muy notables, pero en las que ahora no entraremos. Afirma el *enragé* Leclerc en su periódico *L'Ami du peuple par Leclerc*, en 1793:

El grano y en general todos los bienes de consumo de primera necesidad pertenecen a la República, salvo una justa indemnización a pagar al

cultivador como precio del sudor y los trabajos aplicados a la cosecha (citado en Soboul, 1976: 201).

El abate Dolivier afirma en su *Ensayo sobre la justicia primitiva* que la justicia social debe basarse en dos principios inmutables:

El primero, que la tierra es de todos en general, y no es de nadie en particular. El segundo, que cada uno tiene un derecho exclusivo al producto de su trabajo (Dolivier, traducción propia, 1793: 17-18).

Ya en el siglo XIX, encontramos la misma argumentación, por ejemplo, en el muy difundido folleto de Considerant *Teoría del derecho de propiedad y del derecho al trabajo* (1848). El discípulo de Fourier establece allí esa combinación de principios a la que estamos haciendo referencia. Defiende, por un lado, el derecho que todo individuo tiene, en tanto que miembro de la especie humana, a participar del fondo común de riquezas de la Tierra, a fin de asegurar su subsistencia (aunque el autor no emplee esta expresión, se trata de lo que en el apartado anterior hemos llamado “derecho a la existencia”). Considerant añade que la forma en que se puede asegurar este derecho en el estado de civilización es garantizando a todos el derecho al trabajo. Por otro lado, aboga por la necesidad de generalizar el derecho a la propiedad privada, que hace derivar (aunque de una forma vaga e imprecisa) del trabajo, la inteligencia y la actividad humanas (véase Considerant, 1848: 17 y 24-25).

EL DERECHO AL TRABAJO

El primero en utilizar la expresión “derecho al trabajo” es seguramente Charles Fourier, en su *Teoría de los Cuatro Movimientos*, publicada en 1808. En cualquier caso, la popularización de la expresión no se produce hasta 1848. Al día siguiente de estallar la revolución en París, el gobierno provisional publica un decreto en el que se compromete a “garantizar la existencia del obrero a través del trabajo”. Así lo relata Louis Blanc, uno de los miembros de dicho gobierno provisional:

En la mañana del 25 de febrero nos ocupábamos de la organización de las demarcaciones territoriales, cuando se esparció un ruido formidable por el Ayuntamiento de París y, abriéndose con estrépito la puerta del consejo, entró un hombre, apareciendo ante nuestra vista como un espectro. Su rostro, en el que se pintaba una expresión feroz, pero noble y bello, estaba enteramente pálido: empuñaba un fusil y sus ojos azules brillaban al fijarse sobre nosotros. ¿Quién le enviaba? ¿Qué quería? Se presentó en nombre del pueblo; señaló con imperioso gesto la plaza de Grève y, apoyando con fuerza la culata del arma sobre el pavimento, pidió que se reconociese el derecho al trabajo. [...] me apresuré a aprovechar la ocasión y llevando hacia una ventana al obrero, que se llamaba Marche, escribí ante su vista el decreto siguiente [...]:

- El gobierno provisional de la República francesa se compromete a garantizar la existencia del obrero a través del trabajo.
- Se compromete a garantizar trabajo a todos los ciudadanos.
- Reconoce que los obreros deben asociarse entre sí para disfrutar de los beneficios de su trabajo (Blanc, traducción propia, a partir de 1850: 43-44).

Durante los meses siguientes, Blanc será uno de los defensores más lúcidos y coherentes del derecho al trabajo, vinculándolo a su teoría socialista sobre la “organización del trabajo”, que había desarrollado en los años anteriores. En *La organización del trabajo* (1839), su obra más conocida, Blanc propone que la reforma política sirva como medio para una profunda reforma social. La primera consiste en la democratización de las instituciones públicas, a través del reconocimiento del sufragio universal, y también a través de la conversión del Estado en lo que él llama el “banquero de los pobres”, es decir, en una fuente de apoyo financiero a los trabajadores. La reforma social consiste en el establecimiento de “talleres sociales”, que serían cooperativas tanto de producción como de consumo y avanzarían progresivamente hacia la autofinanciación. En una de las reediciones de la obra, Blanc la amplía considerablemente, y extiende su propuesta, que inicialmente estaba pensada solo para el mundo urbano, también al campo.

En 1848, en cambio, estos “talleres sociales” se materializan en algo muy distinto: los “talleres nacionales”, organizaciones en las que, bajo una disciplina militar y a cambio de bajos salarios, se da empleo a los desocupados. A pesar de tener poco que ver con las cooperativas de trabajadores teorizadas por Blanc, los talleres se convierten, tanto para sus partidarios como para sus opositores, en una suerte de emblema de la “República social” que se ha puesto en marcha o, más bien, que podría llegar a realizarse si continuasen las reformas. Finalmente son suprimidos, lo que genera una insurrección popular en junio, que es duramente reprimida.

Es en este contexto en el que la Asamblea Nacional discute la Constitución de 1848. Uno de los debates parlamentarios más encendidos tiene que ver, precisamente, con el derecho al trabajo. Finalmente, este no es incluido en la Constitución, ni tampoco los derechos a la educación o a la asistencia. El debate es complejo y sería complicado dar una idea ajustada del mismo en unas pocas palabras. Me limitaré a señalar dos de las cuestiones centrales: las diferencias entre el derecho al trabajo y el derecho a la asistencia, por un lado, y las contradicciones entre el derecho al trabajo y el derecho de propiedad, por el otro. Veamos, aunque sea brevemente, la forma en que partidarios y detractores del derecho al trabajo se enfrentan a estas dos problemáticas.

Entre los detractores del derecho al trabajo, hay quienes tienden a asimilarlo al derecho a la asistencia, para rechazar ambos por igual (Fresneau, Garnier, Faucher), y otros que optan por separarlos, rechazando el derecho al trabajo, pero aceptando un derecho a la asistencia entendido como caridad pública (Tocqueville, Thiers). Entre los partidarios del derecho al trabajo, la tendencia general es la de mostrar las relaciones que existen entre este y el derecho a la asistencia, entendido ya no como caridad pública, sino como un complemento del derecho al trabajo, como un deber que la sociedad tiene hacia aquellos que, por edad o por enfermedad, están incapacitados para trabajar. Louis Blanc afirma, en este sentido, que no tiene sentido oponerse al derecho al trabajo pero aceptar el derecho a la asistencia, como pretende Thiers:

¿En qué puede basarse el derecho a la asistencia? Obviamente en el principio de que todo hombre, al nacer, ha recibido de Dios el derecho a vivir. Ahora bien: este es el principio en el que se basa el derecho al

trabajo. Si el hombre tiene derecho a la vida, debe tener derecho a conservarla. Este medio, ¿cuál es? El trabajo. Admitir el derecho a la asistencia y negar el derecho al trabajo es reconocer el derecho del hombre a vivir improductivamente, cuando no se le reconoce el derecho a vivir productivamente; es consagrar su existencia como una carga, negándose a consagrarla como una actividad, lo cual es notablemente absurdo (Garnier, traducción propia, 1848: 385).

En cuanto al conflicto del derecho al trabajo con el derecho de propiedad, sucede a la inversa. Aquí son los detractores del derecho al trabajo quienes están unidos: este derecho representa una amenaza evidente a la propiedad. Por su parte, los partidarios del derecho al trabajo están de acuerdo en que la propiedad legítima es aquella basada en el trabajo, y en ocasiones expresan esto diciendo que el derecho al trabajo es una condición indispensable para asegurar a todos el derecho de propiedad, pero difieren en la forma de entender la relación entre ambos derechos. Unas veces, se pretende conjugar el derecho al trabajo con el mantenimiento (o con la lenta y progresiva transformación) del derecho de propiedad de la época: tal es la concepción de los republicanos moderados Lamartine, Ledru-Rollin y Crémieux, y también la de los más reformistas Mathieu de la Drôme y Considerant. Otras veces, se afirma que la garantía del derecho al trabajo solo es posible si se lleva a cabo una transformación importante en la forma de organizar la producción y, por lo tanto, si se modifica el derecho de propiedad. Afirma Proudhon:

No, no hay derecho al trabajo más que a través de la transformación de la propiedad, de la misma manera que no hay República digna de tal nombre que no sea la República democrática y social (Garnier, traducción propia, 1848: 390).

Blanc, aunque en un tono más conciliador que el de Proudhon, dice en el fondo la misma cosa, igual que el socialista François Vidal, en su obra *¡Vivir trabajando!*:

El derecho al trabajo, se sepa o se ignore, implica necesariamente la organización del trabajo, y la organización del trabajo implica la transformación económica de la sociedad (Vidal, traducción propia, 1848: 19).

Estas diferencias entre los partidarios del derecho al trabajo respecto a las fricciones del mismo con el derecho de propiedad se deben a que, en realidad, no todos están pensando en lo mismo cuando hablan de “derecho al trabajo”. Quienes pretenden compatibilizar ambos derechos, como Considerant, entienden el derecho al trabajo como la extensión a todos del trabajo asalariado. Quienes los consideran incompatibles, como Blanc, conciben el derecho al trabajo como la superación de la relación entre el propietario y el trabajador asalariado, en favor del trabajo libre y asociado.

Para Blanc, no es el derecho a integrarse en la forma capitalista de organizar el trabajo, sino el derecho a un trabajo distinto. Es el derecho al trabajo asociado, el derecho a participar como iguales en el desarrollo de las actividades productivas. Derecho al trabajo es democracia en el trabajo. Su realización es el desarrollo del movimiento cooperativo apoyado por el Estado.

Según Blanc, la sociedad debe asegurar a cada uno de sus miembros las necesidades básicas (el derecho a la existencia, diría Robespierre), de forma que se incentive, al mismo tiempo, el desarrollo de las capacidades humanas. Los individuos deben ser iguales, en el sentido de que todos deben tener cubiertas sus necesidades básicas. Además, deben ser verdaderamente libres, es decir, deben disponer de los medios necesarios para ejercer sus facultades. La igualdad y la libertad, entendidas de esta manera, pueden ser alcanzadas, según Blanc, a través de los derechos a la educación y al trabajo:

Desde que admitimos que el hombre, para ser realmente libre, necesita disfrutar del poder de ejercer y desarrollar sus facultades, resulta de ello que la sociedad debe a cada uno de sus hombres la educación sin la cual el espíritu humano no puede desarrollarse, y los instrumentos de trabajo sin los cuales la actividad humana no puede ejercitarse (Blanc, traducción propia, 1847: 19).

Para Blanc, estas facultades humanas a desarrollar no son las mismas en todos los individuos. Por eso, en su opinión, el objetivo del socialismo no debería consistir en que el Estado ofrezca puestos de trabajo a los ciudadanos. En ese caso, las personas no tendrían poder de decisión sobre su trabajo. El Estado debe promover, en cambio, que los medios de producción estén en manos de los propios trabajadores, para que puedan asociarse y emprender los proyectos que más deseen:

si se acepta este principio, que todos los hombres tienen igual derecho al pleno desarrollo de sus facultades desiguales, los instrumentos de trabajo deben pertenecer a todos como el aire y el sol (Blanc, traducción propia, 1849a: 27).

El principio que debe guiar la producción es exigir a cada uno según sus facultades. Por otro lado, el principio de distribución debe ser dar a cada uno según sus necesidades. El conocido lema socialista “de cada cual según sus capacidades, a cada cual según sus necesidades”, popularizado por Marx, tiene gran importancia en la teoría de Blanc:

el verdadero principio de la fraternidad [...] no es la igualdad absoluta de los salarios, sino la distribución del trabajo según las facultades, y la distribución de los frutos según las necesidades (Blanc, traducción propia, 1849a: 7).

Este principio distributivo defendido por Blanc se opone tanto al igualitarismo vulgar como a la concepción meritocrática de los saint-simonianos, según la cual cuanto más (o mejor) se trabaja, más se debe recibir: “a cada cual según su capacidad, a cada capacidad según sus obras”. Para comprender las diferencias entre los partidarios de la consigna “a cada cual según sus necesidades” y los defensores del lema “a cada cual según su aporte” en el socialismo del siglo XIX, véase *El derecho al producto íntegro del trabajo* (1886), de Anton Menger.

La concepción de Blanc del derecho de propiedad está en consonancia con todo lo anterior:

Precisamente porque la propiedad es un derecho, no debe convertirse en un privilegio; precisamente porque el derecho a la propiedad es inherente

a la naturaleza humana, toda la humanidad está llamada a disfrutar de las ventajas del derecho a la propiedad. No se trata de negarlo, en detrimento de algunos; hay que confirmarlo en beneficio de todos (Blanc, traducción propia, 1849b: 18-19).

Blanc no pretende negar el derecho a la propiedad, sino generalizarlo. Considera que cualquier propiedad que no provenga del trabajo es ilegítima y que cualquier trabajo que no conduzca a la propiedad es opresivo. En esto, su concepción es muy similar a la de Robespierre. Ambas teorías tratan de limitar la propiedad opresiva de una minoría para que todos puedan convertirse en propietarios de los medios necesarios para trabajar en libertad y de los bienes necesarios para vivir con dignidad.

CONCLUSIÓN: EL DERECHO AL TRABAJO COMO ACTUALIZACIÓN DEL DERECHO A LA EXISTENCIA

El derecho al trabajo es una reformulación, adaptada a las nuevas realidades de la incipiente sociedad industrial, del derecho a la existencia de la Revolución Francesa. Ahora bien: el derecho al trabajo, en 1848, no consiste simplemente en la creación de puestos de trabajo por parte del Estado, como forma de satisfacer las necesidades básicas de aquellos que no pueden procurarse un empleo por sí mismos. A la luz de lo que hemos explicado hasta ahora, la relación entre el derecho a la existencia y el derecho al trabajo radica, más bien, en lo siguiente: a) todos tenemos derecho a la existencia, a vivir dignamente, a que nuestras necesidades básicas se encuentren satisfechas; b) para vivir, para garantizar nuestra existencia, tenemos la necesidad social de trabajar (si una persona no trabaja y tiene su existencia asegurada, es porque vive del trabajo de otros); c) todos tenemos, por lo tanto, derecho al trabajo, derecho a participar como iguales en el desarrollo de las actividades productivas necesarias para la reproducción social.

Esta versión del derecho al trabajo creo que no se distingue, en lo fundamental, de la forma en que concibe Robespierre el derecho a la existencia. El derecho a la existencia es el derecho a trabajar para vivir dignamente. Lo que aporta el derecho al trabajo de 1848 a la historia de las ideas políticas es la sospecha de que en una sociedad compleja, en la que existe una profunda división del trabajo, una gran interdependencia entre las distintas ramas de la producción, la forma de garantizar el derecho a la existencia es reorganizar el trabajo social en su conjunto.

Cuando Marx reflexiona sobre los acontecimientos del 48 ve claramente el potencial emancipador que hay detrás del derecho al trabajo. Al mismo tiempo, no cree que la mejor manera de expresar la reivindicación allí contenida sea formularla como un "derecho", ni tampoco que la forma de avanzar hacia su realización sea la reforma del Estado:

En el primer proyecto de Constitución, redactado antes de las jornadas de Junio, figuraba todavía el «*droit au travail*», el derecho al trabajo, esta primera fórmula, torpemente enunciada, en que se resumen las reivindicaciones revolucionarias del proletariado. Ahora se convertía en el *droit à l'assistance*, en el derecho a la asistencia pública, y ¿qué Estado moderno no alimenta, en una forma u otra, a sus pobres? El derecho al trabajo es, en el sentido burgués, un contrasentido, un mezquino deseo

piadoso, pero detrás del derecho al trabajo está el poder sobre el capital, y detrás del poder sobre el capital la apropiación de los medios de producción, su sumisión a la clase obrera asociada, y, por consiguiente, la abolición tanto del trabajo asalariado como del capital y de sus relaciones mutuas (Marx, 2016: 169-170).

Marx rechaza la expresión por su imprecisión, por la dualidad de interpretaciones que recibe en 1848, una de las cuales convierte el derecho al trabajo en mera ayuda a los pobres. Sin embargo, para Marx, como para Blanc, el significado real del derecho al trabajo entra en conflicto con la forma capitalista de organizar la producción y, en particular, con la propiedad privada de los medios de producción. Solo mediante la abolición de este tipo de propiedad, y no mediante meras reformas de la misma, será posible avanzar hacia una organización del trabajo diferente. Este sentido radical del derecho al trabajo, como principio articulador de un orden social que se opone a la propiedad ilimitada de una minoría, es común a Robespierre, Blanc y Marx, a pesar de todas las diferencias (históricas, teóricas y estratégicas) que existen entre ellos.

El derecho a la existencia en 1789 y el derecho al trabajo en 1848 tienen que ver, ambos, con la desmercantilización de la fuerza de trabajo. La idea es garantizar a cada individuo, como un derecho, una existencia digna y un trabajo liberador. Robespierre y Blanc coinciden en que esto solo es posible limitando la concentración en pocas manos de ciertos tipos de propiedad. En ambos casos, la alternativa no es la eliminación de la propiedad privada, sino la universalización y el control democrático de los medios necesarios para vivir y trabajar. En el caso de Robespierre, la propiedad que debe ser universalizada es básicamente la pequeña propiedad de la tierra, fundada en el trabajo personal, así como el acceso a los bienes comunes. En el caso de Blanc, que escribe cuando la industria moderna empieza a hacer su aparición en Francia, lo que hay que universalizar es, más bien, el acceso a los medios de trabajo por parte de las cooperativas de trabajadores. En ambos casos, el objetivo es que todos tengan sus necesidades cubiertas, pero no porque alguien las satisface desde fuera, sino porque los medios de vida y de trabajo están disponibles para todos.

En definitiva: el derecho al trabajo, en 1848, no es tanto el derecho individual a conseguir un empleo, como podríamos pensar desde nuestro punto de vista actual, sino más bien una forma de garantizar el derecho a la existencia consistente en reorganizar el mundo del trabajo en su conjunto. En aquella época, el derecho al trabajo significa, al menos para algunos de sus defensores, la sustitución del trabajo asalariado por el trabajo libre y asociado. Es la sustitución de la relación jerárquica entre capital y trabajo por la democracia en los centros de trabajo. Quienes invocan este derecho aspiran a una reorganización más justa de las esferas productiva y distributiva, esto es, a un reparto más equitativo de las cargas y los frutos del trabajo. Pretenden poner de relieve los fallos y carencias en las que caen los restantes derechos —en su función de racionalización de las relaciones sociales— si las actividades económicas siguen rigiéndose por la ley del más fuerte.

REFERENCIAS

- BLANC, Louis (1847). *Organisation du travail*. París : Bureau de la Société de l'industrie fraternelle.
- (1849a). *Le catéchisme des socialistes*. París: Aux Bureaux du Nouveau Monde.
- (1849b). *Le socialisme. Droit au travail*. París: Aux Bureaux du Nouveau Monde.
- (1850). *Páginas históricas de la revolución de febrero de 1848*. Madrid: Imprenta de La Época.
- CONSIDERANT, Victor (1848). *Théorie du droit de propriété et du droit au travail*. París: Librairie phalanstérienne.
- DOLIVIER, Pierre (1793). *Essai sur la justice primitive : pour servir de principe générateur au seul ordre social qui peut assurer à l'homme tous ses droits et tous ses moyens de bonheur*. París: J.-B. Hérault.
- GARNIER (ed.) (1848). *Le droit au travail à l'Assemblée Nationale. Recueil complet de tous les discours prononcés dans cette mémorable discussion*. París: Guillaumin.
- MARX, Karl (1974). *Manuscritos: economía y filosofía*. Madrid: Alianza.
- (2016). "Las luchas de clases en Francia de 1848 a 1850", en K. Marx y F. Engels, *Obras escogidas, vol. 1*, pp. 112-245. Madrid: Akal.
- ROBESPIERRE, Maximilien (2005). *Por la felicidad y por la libertad. Discursos, selección y presentación de Y. Bosc, F. Gauthier y S. Wahnich*. Barcelona: El Viejo Topo.
- SOBOUL, Albert (1976). "Utopía y Revolución Francesa", en J. Droz (ed.), *Historia general del socialismo. Volumen I: De los orígenes a 1875*, pp. 194-255. Barcelona: Destino.
- VIDAL, François (1848). *Vivre en travaillant ! Projets, voies et moyens de réformes sociales*. París: Capelle.
- VV. AA. (1998). *Socialismo premarxista*, introducción, selección, traducción y notas de Pedro Bravo Gala. Madrid: Tecnos.



VARIACIONES NEOLIBERALES EN LA REPRODUCCIÓN DE LOS CUERPOS: MERCADO, TRABAJO Y CUIDADOS*

Neoliberal Shifts on the Reproduction of Bodies: Market, Work, and Care

Iker Jauregui Giráldez

Universidad Complutense de Madrid

ikerjaur@ucm.es

Resumen:

El objetivo del presente artículo es analizar las políticas de reproducción de los cuerpos en el neoliberalismo desde una perspectiva laboral amplia (dentro y fuera de la relación asalariada). Para ello se traza, en primer lugar, una genealogía rápida de las normas reproductivas desde el fordismo hasta la entrada en crisis del sistema welfarista, teniendo en cuenta las diferentes configuraciones del salario, del consumo y del trabajo doméstico no pagado. A continuación, se analiza el neoliberalismo en tanto que proyecto político –materializado en medidas laborales concretas– y corpus discursivo –la ideología y discursos teóricos que lo configuran– como un proceso de privatización de la reproducción a varios niveles.

Palabras clave:

Reproducción, cuerpo, trabajo, neoliberalismo, privatización.

Abstract:

The main purpose of this paper is to study the reproduction of bodies under neoliberalism from a wide labour perspective (inside and outside the wage relation). First, we draw a brief genealogy of the different reproductive norms from fordism to welfare states' crisis (taking account of wage, consumption and unpaid housework configurations). Then, neoliberalism is analyzed in its diverse labor policies and in its ideological and theoretical discourses as a privatization process of reproduction at various levels.

Keywords:

Reproduction, Body, Work, Neoliberalism, Privatization.

Recibido: 22/10/2018

Aceptado: 15/12/2018

* Esta investigación ha sido posible gracias a una beca FPU del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y se enmarca en el Proyecto de Investigación «Naturaleza Humana y Comunidad IV» (FFI2017-83155-P).

Es ya habitual presentar al capitalismo con metáforas víricas; pensarlo en su lógica expansiva como un contagio impredecible y continuo que absorbe espacios en apariencia extraeconómicos. En ocasiones es el propio capitalismo, y no sus críticos, quien se regala a sí mismo este tipo de juegos expresivos y los materializa: pensemos en la realidad colonial, auténtica absorción de espacios marginados de las lógicas mercantiles. Ya sea el territorio, la cultura, lo político o lo comunitario, está en el ADN del capitalismo la conquista de lo que en otro tiempo era un límite. El capital, por tanto, transgrede límites. Pero en cada transgresión, en cada salto de frontera, hay, evidentemente, una absorción productiva, un uso deliberado. Es, de nuevo, el caso del territorio, con la expropiación colonial, o el caso de la cultura y lo político, con la intervención constante de la lógica del beneficio empresarial. (Sobra decir que toda transgresión implica la desaparición de lo transgredido: el límite es la marca de las diferencias cualitativas entre lo que hay más *acá* y lo que hay más *allá*, y cuando éste se transgrede desaparecen las diferencias y pocos pueden distinguir ya un político o un gestor cultural de un empresario). Uno de esos espacios fronterizos, el cuerpo, refleja de manera transparente ciertos conflictos en esa política de las transgresiones y las absorciones productivas: *sin él*, sin el cuerpo, el capitalismo –desde sus niveles más simples, desde la producción misma– no es nada (pues el cuerpo, la fuerza de trabajo¹, es el motor principal de la generación de valor), pero *en él* puede toparse con límites difíciles de transgredir. El cuerpo, la fuerza de trabajo, *se explota*, pero es *explotable* dentro de ciertos límites. Dicho con otras palabras, el capitalismo tiene que «estar pendiente» de los cuerpos. Podría decirse que la historia del capitalismo es la historia de las diferentes formas de pensar y tratar los cuerpos; de las diferentes formas de disciplinar ese límite que es el cuerpo, de explotarlo, de reproducirlo; de las diferentes formas de someterlo a lógicas, tiempos y movimientos que *no* tienen que ver con los cuerpos.

Por su carácter fronterizo –entre lo explotable y lo que no es ni siempre ni del todo explotable; entre lo absolutamente rentable o económico y lo absolutamente no-rentable; entre, digamos, su permeabilidad a las lógicas mercantiles y su radical impermeabilidad a las mismas– el cuerpo nos ofrece una óptica imprescindible desde la que analizar el desarrollo del capitalismo (un espacio epistemológico privilegiado, podríamos decir). Una de las vías desde donde analizar las políticas corporales del capitalismo –la que aquí exploraremos– tiene que ver con la reproducción de los cuerpos.

¹ Si bien no se trata de dos términos analíticamente intercambiables, para nuestro propósito utilizaremos «cuerpo» como *ampliación* conceptual de «fuerza de trabajo» por una serie de motivos: en primer lugar de índole político (por un lado, porque «fuerza de trabajo», al menos si se entiende como aquella mercancía que se vende en el mercado laboral capitalista, excluye automáticamente otros cuerpos explotables y explotados en el sistema de reproducción social capitalista; por otro lado porque al hablar también de «cuerpos» se avanza en la comprensión de una agenda política que sitúa al cuerpo, dentro y *fuera* de la relación laboral, en un lugar central) y de índole filosófico (para así incluir los procesos de reproducción de la fuerza de trabajo en la dinámica general de acción disciplinaria y control de los cuerpos, tal y como sugieren autores como Foucault).

LA REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO EN MARX (MÁS ALLÁ DE MARX)

Ya en Marx encontramos, si bien superficialmente, algunas consideraciones acerca de la reproducción de la fuerza de trabajo. “El capitalista –escribe Marx en el capítulo XXI del libro primero de *El Capital* (2017: 660)– [...] constantemente produce la fuerza de trabajo como fuente subjetiva y abstracta de riqueza, [...] existente en la mera corporeidad del obrero; en una palabra, produce al trabajador como asalariado. Esta constante reproducción o perpetuación del obrero es la *[conditio] sine qua non* de la producción capitalista”. El proceso de producción capitalista presupone, por tanto, el proceso de (re)producción del obrero mismo, la subsistencia material permanente del trabajador (aquellos que le permitirá, a ojos del capitalista, presentarse día tras día, semana tras semana, en la fábrica). El salario mismo, dirá Marx, debe entenderse como el pago, en concepto de «alquiler», dirigido a sufragar los gastos reproductivos del trabajador, una “cantidad determinada de músculo, nervio, cerebro, etc. humanos, que es necesario reponer” (2017: 230)². Se trata, por tanto, de una nueva norma reproductiva que vincula el cuerpo del trabajador, su salario, y el consumo de los medios de subsistencia con el que él y su familia se perpetuarán biológica y socialmente. De nuevo en palabras de Marx: “el consumo individual de la clase obrera es la operación por la cual los medios de subsistencia enajenados a cambio de fuerza de trabajo se reconvierten en fuerza de trabajo nuevamente explotable por el capital; es la producción y reproducción de su medio de producción más necesario: del obrero mismo” (2017: 662).

En un sentido parecido, en las últimas páginas de *Salario, precio y ganancia* (un panfleto breve de 1865 que Marx leyó en dos sesiones del Consejo General de la AIT como respuesta a las tesis de John Weston, un carpintero oweniano que defendía que las luchas por el aumento de los salarios eran, en última instancia, perjudiciales para el proletariado) Marx sugiere que el valor de la fuerza de trabajo oscila entre un límite mínimo, que se corresponde con el valor de los artículos con que el obrero se reproduce (él y, por descontado, su familia) y un límite máximo que “lo traza la fuerza física del obrero” (2007: 92). Límite mínimo, por tanto, que, según Marx (2007: 94), es el “límite mínimo del salario”, expresado en un salario *mínimo* con el cual adquirir unos bienes *mínimos* para la subsistencia *mínima* del trabajador; y un límite máximo, que es el “máximo físico de la jornada laboral”, expresado en un tiempo máximo por encima del cual no se podría (o debería) trabajar más. Se trata de dos límites que tienen que ver, exclusivamente, con la capacidad física del trabajador (hoy diríamos: con su cuerpo). Un límite mínimo, el del salario, que es un límite –positivo– a la reproducción del cuerpo; y un límite máximo, el de la jornada laboral, que es un límite –negativo– a la explotación del cuerpo. Se trata, en definitiva, de una horquilla por debajo de la cual el trabajador *no puede tan poco* y por encima de la cual el trabajador *ya no puede más*. Sobra decir, como repite Marx en varias ocasiones, que se trata de límites extremos, “aunque sean muy elásticos” (2007: 92)³. En ambos casos,

² Es más, el valor de la fuerza de trabajo es el valor de su (re)producción, que se identifica, a su vez, con el valor de los medios de subsistencia que emplea para reproducirse.

³ Es evidente que el cumplimiento de estos límites extremos no está, ni mucho menos, asegurado. Se trata de límites que no son naturales ni fijos sino, muy al contrario, históricos y

por tanto, el interés lo fija el cuerpo, y no, como podría pensarse (sic.), la moral bondadosa del capitalista. Podemos expresarlo de la siguiente manera: los límites establecidos en la relación salarial son, por un lado, *un límite mínimo para vivir y un límite máximo para no morir*. Y ambos extremos de la horquilla, suelo y techo de la relación salarial, son un suelo y un techo físico: son el suelo y el techo del cuerpo.

Al margen de sus diferencias epistemológicas, se trata de dos esquemas explicativos que nos sitúan en un lado del juego de la reproducción –al menos tal y como ésta se dirimía a mediados del siglo XIX–, aquel que participa de la lógica de un contrato que, en términos generales, vincula cuerpo del trabajador, salario-consumo y jornada laboral. El otro lado de los ejercicios reproductivos de la fuerza de trabajo está ocupado, como se encargará de reivindicar la crítica feminista, por el trabajo de cuidados desempeñado por mujeres en el ámbito doméstico. La norma reproductiva (sus límites, sus variaciones, su ejercicio mismo) se decide, además de en las condiciones de trabajo remunerado, en las configuraciones privadas e invisibilizadas del trabajo no pagado de las mujeres. Se trata de unos estándares (re)productivos que la mujer modifica y padece. Como escribe Mariarosa Dalla Costa (2009: 31), “la mujer [...] se ha visto aislada en el hogar, obligada a desarrollar un trabajo considerado no cualificado, el trabajo de hacer nacer, criar, disciplinar y servir a la fuerza de trabajo de cara a la producción. En el ciclo de la producción social, su papel ha seguido siendo invisible, porque lo único visible es el producto de su trabajo, el obrero”. Superponiendo, por tanto, a esta política de límites «masculinos», las variaciones históricas del trabajo reproductivo desempeñado por mujeres, intentaremos trazar una genealogía rápida de las oscilaciones en la norma reproductiva de los cuerpos a lo largo del siglo XX hasta llegar a las nuevas configuraciones de la reproducción bajo el neoliberalismo.

LA POLÍTICA REPRODUCTIVA DEL FORDISMO

En la historia social de estas reestructuraciones, la *salarización* de la reproducción que introduce el fordismo y la cobertura social *welfarista* marcarán el rumbo de la política corporal (reproductiva) hegemónica al menos hasta mediados de los años setenta. Hasta entonces –en tiempos de Marx, podríamos decir– los espacios reproductivos de la fuerza de trabajo discurrían entre un salario claramente insuficiente, un consumo poco generalizado (generalmente sustituido por prácticas de autoabastecimiento, sobre todo en zonas rurales) el trabajo de cuidados desempeñado por mujeres en el ámbito doméstico y una red asistencial promovida por el mutualismo sindical y la caridad religiosa. El Estado de pobres típico del siglo XIX, asistencial a niveles capilares y muy focalizados, centraba sus esfuerzos en cuestiones más relacionadas con el orden público que en garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo. La íntima convivencia de pobreza y trabajo era considerada un fenómeno antes natural que transitorio, y aunque los ecos de esta confluencia desagradable resuenen hoy en

socialmente móviles. Es más, podría decirse que esta es la horquilla en la que se mueven históricamente las reivindicaciones obreras y los ajustes patronales. En este sentido, la lucha de clases dentro de la relación laboral capitalista podría leerse, siguiendo la metáfora marxiana, como la negociación histórica de los límites mínimos y máximos, de su dilatación, reestructuración o transgresión (Marx, 2017: 332).

día, lo cierto es que, durante las décadas siguientes, el objetivo común de ingenieros industriales, empresarios y políticos fue (por motivos sin duda más tristes que alegres) consolidar su separación. Será a partir de los años 10, 20 y 30, primero con Ford y más tarde con Roosevelt, cuando el salario sea concebido (en la teoría y sobre todo en la práctica) como el medio principal y mayoritario para garantizar, mediante el consumo de bienes de subsistencia, la reproducción de los cuerpos. En este sentido, y recogiendo los términos que sugería Marx, la política de subidas salariales fordistas puede entenderse como una ampliación del límite mínimo salarial con la finalidad de reducir el límite máximo de la explotación⁴. La razón de este nuevo vínculo (otra vez más triste que alegremente) fue, en primer lugar, el potencial aumento de la productividad. En palabras del propio Ford, “pagando mal a los hombres preparamos una generación de niños subalimentados y subdesarrollados tanto física como moralmente; tendremos una generación de obreros débiles de cuerpo y de espíritu, que por esa razón se mostrarán ineficaces cuando entren en la industria. En definitiva, la industria pagará la cuenta” (Coriat, 2001: 61)⁵. Además de los aumentos en la productividad y la intensidad del trabajo; además, también, de la consolidación de un mercado fluido de mano de obra disponible, Ford tenía en mente (como vanguardia de las aspiraciones patronales) la desarticulación progresiva de la labor asistencial de la que se encargaban los sindicatos y las cajas de socorro y de ayuda mutua. En la época, y a ojos de un empresario, la autonomía reproductiva de la clase trabajadora era directamente proporcional a su grado de desindicalización. En cualquier caso, lo relevante es la manera en que el pago de un salario deja de representar un estímulo al trabajo y pasa a consolidarse como el instrumento principal para sufragar la reproducción de los cuerpos trabajadores (Coriat, 2001: 53).

El 5 de enero de 1914 Ford anuncia una subida salarial de dos dólares y medio. Con respecto a la media, se trataba, ni más ni menos, del doble del salario diario habitual. La noticia del *five dollar day* llega a tantos hogares que la compañía tiene que filtrar las demandas por criterios geográficos y sólo aquellos que lleven un mínimo de seis meses residiendo en Detroit podrán beneficiarse del nuevo plan. Además de los habituales criterios productivistas (estabilizar los flujos de mano de obra, reducir el absentismo laboral y sobre todo reducir la altísima tasa de rotación) el *five dollar day* hace transparente como ninguna otra medida el afianzamiento definitivo –según lo que venimos sugiriendo– del nudo reproducción-salario. Es más, es su propia lógica interna –sus mecanismos de autovalidación, podríamos decir– la que expresa esta creciente intimidad (entre salario y reproducción de los cuerpos), pues los aumentos anunciados estaban sujetos y condicionados al cumplimiento de una serie de normas

⁴ Lo cual no significa, como es evidente, que se redujera la intensidad del trabajo.

⁵ Se trata de una cita recogida por Huw Beynon, trabajador de la Ford Motor Company que recogerá sus memorias fabriles en el célebre libro *Working for Ford*. Más allá de las apariencias, Ford es perfectamente consciente de la insuficiencia de los salarios de la época para costear la vida media de un hogar. Además, no es posible –comenta Ford– determinar matemáticamente los costes de “reposición de la fuerza del trabajador”. Teniendo en cuenta que “abolir el sistema salarial y sustituirlo por la propiedad comunal no ayudará a solucionar los problemas”, las subidas salariales se presentan como la única solución (Ford, 2005: 232, 233) [Trads. nuestras.]

reproductivas: no beber alcohol en casa, no abusar físicamente de los miembros de la familia, mantener la casa limpia, no subarrendar cuartos o destinar parte del salario a una cuenta de ahorros⁶. Como puede percibirse, se ponen en juego un conjunto de criterios domésticos cuya supervisión, encargada al recién creado Departamento de Sociología de la Ford Motor Company, suponía, ni más ni menos, la intromisión directa en los ciclos reproductivos de una familia. No se trata tanto de garantizar un control ideológico de la mano de obra sino de ajustar la reproducción de los cuerpos a criterios morales y, sobre todo, económicos, tanto «externos» –relacionados con la economía de la empresa– como «internos» –relacionados con la economía doméstica. El ciclo salario-reproducción-consumo está ya perfectamente estandarizado y el «Model T» de Ford, retrato de un sueño americano esencialmente reproductivo, lo escenifica a la perfección.

Si bien parece un esquema reproductivo que promueve una mayor independencia de la población trabajadora, lo cierto es que, como recuerda Mariarosa Dalla Costa (2009: 31), “a través del salario se organizaba”, también, “la explotación del trabajador no asalariado”, pues la política fordista de salarización de la reproducción a través del consumo descansa sobre una consolidada e invisible división sexual del trabajo, donde el cabeza de familia o *breadwinner*, debe asegurar la reproducción de sus hijos y la de su mujer, *homemaker* encargada del trabajo doméstico. Se trata, por otra parte, de un ideal regulativo (el denominado «salario familiar») empírica y simbólicamente asumido al menos hasta los años ochenta del pasado siglo (Fraser, 2013: 111-135). Es fundamental comprender, en este sentido, que todo esquema de reproducción asalariada incluye formatos de trabajo reproductivo no asalariado, y que, por tanto, a toda «esclavitud del salario» –por usar la paráfrasis clásica para referirse a la ficción que subyace al libre intercambio de fuerza de trabajo en el mercado laboral– le corresponde una esclavitud del no-salario. En el marco reproductivo del fordismo, la creciente dependencia del salario y de los espacios de consumo mercantiles, convive, por tanto, con un conjunto de *dependencias* extralaborales, de “actividades *residuales* con respecto de las del mercado”, por decirlo en los términos de Amaia Pérez Orozco (2017: 104), que podemos llamar cuidados y que, como veremos más adelante, subyacen como una constante invisible a los diferentes juegos reproductivos a lo largo del siglo XX y principios del XXI.

EL *NEW DEAL* COMO INTERVENCIÓN EN LOS CRITERIOS REPRODUCTIVOS

La consolidación de esta norma reproductiva por parte de la Ford Motor Company puede considerarse, en cierto modo, una anticipación *managerial* de las políticas

⁶ La política administrativa del *five dollar day* es altamente eficiente: se parte de un salario base, diario y en función del puesto desempeñado (*wage*), al que se le añade un plus (*profit*) en función de la eficiencia y comportamiento reproductivo del trabajador. En términos reproductivos es importante destacar que se trata de una de las primeras homologaciones de salario por tarea desempeñada –lo cual sólo fue posible, en cierta manera, por la consolidación de la cadena de producción fordista– frente a las prácticas a destajo, las primas o el sistema de incentivos. Unido con la reducción de la jornada laboral de 9 a 8 horas, la política de subidas salariales fordistas terminó en un lapso relativamente breve de tiempo con las altas tasas de rotación y temporalidad laboral (Ford, 2005: 235 y ss.).

keynesianas de demanda efectiva y de creación de un mercado interior que marcaron las décadas posteriores. El propio Ford aseguraba ya en 1922 que “si repartimos mucho dinero, ese dinero se gastará”, lo cual, claro está, “se reflejará en un aumento de nuestras ventas” (2005: 233). Si bien en los años 20 el control de los ciclos reproductivos de la clase trabajadora dependía casi exclusivamente de un salario directo y una política consumista crecientes (junto con la habitual participación en las llamadas cajas de seguro, dirigidas por los sindicatos y algunos sectores patronales y, de nuevo, el invisibilizado trabajo doméstico desempeñado por mujeres) no será hasta el *New Deal* (1933-1938) cuando el Estado comience –al menos en EE.UU.– a asumir entre sus principales obligaciones el cuidado reproductivo de los trabajadores. Vale la pena repasar, aunque sea rápidamente, la famosa sección séptima de la *National Industry Recovery Act (NIRA)*⁷. Se trata de una sección dedicada en su mayor parte a la protección de la libertad sindical (con cláusulas restrictivas o prohibitivas para los empleadores⁸), a la promoción de la participación sindical de los trabajadores⁹ y a blindar jurídicamente la regulación de las condiciones laborales. Este último punto es fundamental. Según reza el tercer artículo, “los empleadores deberán cumplir con el máximo de horas de trabajo, los mínimos porcentajes salariales y otras condiciones laborales aprobadas o prescritas por el presidente” (*NIRA*, 1933: Section 7.a). Y en una cláusula posterior: “cuando no se llegue a un acuerdo mutuo [entre empleados y empleador] [...] el Presidente tendrá la autoridad para fijar un código de competencia leal que fije el máximo de horas de trabajo, el mínimo de cuantías salariales y otras condiciones laborales” (*NIRA*, 1933: Section 7.c). Observamos, por tanto, una formalización jurídica –sin duda primitiva– de lo que, ya con Marx, hemos identificado como el techo y el suelo de la política corporal o reproductiva en el ámbito laboral remunerado: un límite mínimo del salario y un límite máximo de la explotación, ambos ahora institucionalizados –al menos de derecho– y previsiblemente regulados colectiva o sindicalmente; además, esta codificación de los límites en el ámbito laboral se acompañará de la creación de un sistema contributivo de pensiones que garantiza la jubilación a partir de los 65 años y promueve seguros por desempleo y minusvalía (*Social Security Act* de 1935). En cierto modo, los años 30 del pasado siglo marcan la «década cero» del

⁷ Se trata de la primera gran ley del *New Deal*, aprobada por el gobierno Roosevelt en 1933, más tarde declarada inconstitucional por la Corte Suprema en 1935 y en cierto modo reemplazada por la *National Labor Relations Act*, la cual incluía los artículos relacionados con las libertades sindicales presentes en la sección a la que nos referimos.

⁸ Los cuales no podrán “interferir restrictivamente” ni “coaccionar” a los empleados en la elección de los representantes sindicales, en su “autoorganización” o en otras actividades relacionadas con la “negociación colectiva” (*National Industry Recovery Act*, 16 junio 1933, Section 7.a). Del mismo modo, tal como reza el segundo artículo, no se le podrá exigir a ningún empleado unirse a un sindicato amarillo (*company union*) ni impedirle su participación en un sindicato de su propia elección. [Trads. nuestras]

⁹ Los empleados tienen “derecho a organizarse y negociar colectivamente a través de representantes de su propia elección” (*NIRA*, Section 7.a).

intervencionismo estatal en cuestiones que incumben a la reproducción de la fuerza de trabajo¹⁰.

Como indica Mariarosa Dalla Costa, la racionalización reproductiva que representa el *New Deal* fue, al mismo tiempo, una planificación meditada de las tareas y responsabilidades de la mujer en el ámbito doméstico. Se revaloriza la figura del ama de casa, que deberá encargarse exclusivamente de la reproducción de la fuerza de trabajo y no, como podía ocurrir en las décadas anteriores, también a la producción de bienes autoconsumibles o para el comercio a pequeña escala; se intensifican y amplían las tareas domésticas (entre otras cosas por la aparición de un sinfín de aparatos e inventos social y simbólicamente necesarios); se acentúa la moralización del trabajo doméstico, identificando la gratuidad de las tareas con el amor incondicional, etc. (Dalla Costa, 2009: 157-159). La alarma social creada al calor de la Gran Depresión alrededor de la coreadísima «disgregación de la familia» (por los numerosos divorcios, los bajos índices de natalidad o las crecientes tentativas de independencia laboral), unido con la necesidad de estabilizar los flujos de mano de obra disponibles y aumentar el bienestar de la fuerza de trabajo productiva, harán de la familia la unidad económica básica. En palabras de Dalla Costa: “lo que se le demanda a la mujer es, en primer lugar, la responsabilidad de garantizar el sostenimiento real del crecimiento salarial” –es decir, el poder adquisitivo de la familia– pero también “la reabsorción y reproducción de los individuos que no son inmediatamente fuerza de trabajo” –los desempleados– y, por descontado, la “producción adecuada de nueva fuerza de trabajo y [...] [la] reproducción de la fuerza de trabajo ya existente” (2009: 249-250).

Como resultado de la desfavorable relación de fuerzas con la que los Estados capitalistas terminan la II Guerra Mundial (en relación con la pujanza del movimiento

¹⁰ Si bien Estados Unidos representa un ejemplo privilegiado para captar las variaciones a las que nos referimos, se trata de un proceso rastreable en otros países. En Francia será bajo el gobierno del Frente Popular cuando se comience a proteger y asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo con la juridificación de la relación laboral mediante la homologación de los convenios colectivos, la promoción de las libertades sindicales y los aumentos salariales, tal y como se recoge en los Acuerdos de Matignon (producto de las huelgas que tuvieron lugar en mayo y junio –no del 68 sino del 36– y que recogen, por primera vez en el derecho laboral francés, la legalización de los convenios colectivos, la libertad de participación y delegación sindical y aumentos salariales porcentuales. Al margen de estos acuerdos, y en aplicación del programa de gobierno del Frente Popular, se reducirá la jornada laboral semanal a 40 horas y se oficializarán las vacaciones pagadas (*Les Accords Matignon*, 7 junio 1936). En España, la “República democrática de trabajadores” –como reza el primer artículo de la Constitución del 9 de diciembre de 1931– constitucionalizará la libertad sindical y los derechos del trabajador (Constitución de la República Española, 9 diciembre 1931). México y Alemania, por mencionar dos de los casos más notables, harán lo propio una década antes.

obrero), la denominada «ciudadanía laboral»¹¹ de los Estados de bienestar marcará la norma reproductiva al menos durante los llamados treinta gloriosos¹².

LA POLÍTICA REPRODUCTIVA DE LA CIUDADANÍA LABORAL WELFARISTA

La idea de ciudadanía laboral (un concepto cuyo «sentido» es, por lo general, muy posterior a su «referencia», en la medida en que acostumbra a utilizarse para hablar de su pérdida o entrada en crisis¹³) expresa la unión –más bien el resultado de la unión– del pacto de clases en materia laboral (una regulación institucionalizada de derechos y deberes para empleados y empleadores) y la intervención activa del Estado en la economía (que pasa a ser un agente distribuidor de renta). Los efectos de esta suerte de contrato social serán, de un lado, la relación laboral estable (la seguridad en el puesto de trabajo y, por lo general, la constitucionalización de la negociación colectiva) y el disfrute universal de los derechos de segunda generación (organizados como un sistema de seguros sociales contributivos). Ambas condiciones o espacios de esta noción de ciudadanía –la política laboral y la política social– son recíprocamente dependientes y, como sugiere Luis Enrique Alonso (1999: 9), consisten en un “modo de integración centrípeta y ordenado de la reproducción de la fuerza de trabajo”. De hecho, el nuevo cuerpo jurídico laboral que promueve este tipo de ciudadanía es, dicho rápidamente, un cuerpo de garantías principalmente reproductivas o materiales¹⁴, de igual manera que los derechos sociales o la idea misma de Estado de bienestar. Visto desde otro punto de vista, se trata de un pacto entre clases por el cual se negocian y –como en todo pacto– se ceden, una serie de derechos a cambio de una serie de contribuciones. Es importante distinguir, en esta línea, entre estas políticas y Estados de bienestar y las viejas políticas y Estados asistenciales: si bien estos últimos asistían a aquellos que, temporal o indefinidamente, se situaban *fuera* de la relación y el circuito salarial (recordemos: la reproducción de los cuerpos se costeara casi en exclusiva mediante el salario directo), el pacto de bienestar o ciudadanía laboral se dirige a los que –dicho rápidamente– están *dentro*, es decir, a los que contribuyen¹⁵. Se trata de una diferencia fundamental

¹¹ También denominada «ciudadanía social», aunque, en rigor, se trata de un concepto más amplio, pues junto con el empleo formal (ciudadanía laboral), la nacionalidad y la pertenencia a una familia patriarcal son igualmente vías de acceso a la ciudadanía social (Alonso, 2007: 15 y ss).

¹² La expresión es del economista Jean Fourastié y abarca el período comprendido entre el fin de la segunda guerra mundial y, aproximadamente, la crisis del petróleo de 1973.

¹³ Aunque es difícil rastrear los primeros usos de esta locución, lo cierto es que aparece en el vocabulario político y jurídico a partir de los años ochenta en Europa y de los noventa en Latinoamérica (Muñoz León, 2013).

¹⁴ Puede hablarse, en este sentido, de “ciudadanía material” e incluso de “socialdemocratización material de los modos de vida” (Alonso, 1999: 9-10).

¹⁵ Como escribe Alonso (2006: 113), “en el ciclo que se inicia en la salida de la Segunda Guerra Mundial, el trabajo es inseparable de su juridificación pública (superando la relación contractual privada) y, por tanto, de su conversión en un derecho de ciudadanía que asociaba titularidades y bienes públicos”.

para comprender la sucesión y creación de responsabilidades en la reproducción de los cuerpos bajo el capitalismo. En este sentido, podría decirse que, así como la asistencia regula o controla la *exclusión*, el bienestar regula o controla la *desigualdad*¹⁶.

Por muy breve que sea, ninguna reconstrucción sobre el sentido de ciudadanía social puede pasar por alto las conferencias que T. H. Marshall pronunció en 1949 (publicadas un año más tarde con el título *Ciudadanía y clase social*)¹⁷ acerca de la evolución histórica de la ciudadanía y los derechos otorgados civiles (siglo XVIII), políticos (siglo XIX) y sociales (siglo XX). Si bien se trata de un esquema que no está de más recordar, lo cierto es que la escala evolutiva –casi lineal– que presenta es *también* una fotografía incómodamente fiel y transparente de un marco de sentido cuanto menos androcéntrico. Nancy Fraser se refiere explícitamente a ello cuando, al investigar la articulación social y mitológica de la ciudadanía civil (con la retórica del contrato y la independencia) y la social (identificada, por el contrario, con la dependencia caritativa) observa en la periodización de Marshall un ocultamiento de las desigualdades raciales y de género. En sus propias palabras, “al asumir, como harán más tarde las socialdemocracias, que los objetivos principales de la ciudadanía social son erosionar la desigualdad de clase y protegerse frente a las fuerzas del mercado, se desplazan otros focos de desigualdad fundamentales, así como otros mecanismos y espacios de dominación” (Fraser, 1992: 50). Por lo demás, se trata de un lugar común en las prácticas y discursos de la ciudadanía social y laboral: es la historia social –única y directa– del varón blanco contribuyente¹⁸. Por el contrario, la titularidad de los derechos (la familia, donde el hombre asalariado es titular de derechos directos, mientras que la mujer ama de casa es titular derivada), la base de acceso a los mismos (las prestaciones contributivas de la población asalariada y no de la ciudadanía en su conjunto) o su contenido (derecho a la salud, a la educación y a la cobertura por desempleo pero no el derecho de cuidados a las personas dependientes, dando por hecho que son las mujeres quienes, *de iure*, los cubren) nos muestran, como recoge Amaia Pérez Orozco (2017: 140-151), la consustancialidad entre Estado de bienestar y división sexual del trabajo. En definitiva, si bien en los

¹⁶ Para las diferencias entre exclusión y desigualdad, véase Boaventura de Sousa Santos (2011: 133-171).

¹⁷ El cual, nunca está de más recordarlo, no debe confundirse con el economista Alfred Marshall, cuyos *Principios de economía* (1890) marcarán notablemente las teorías de autores como Pigou o Keynes y que, (de ahí la posible confusión), por un lado, da nombre a las conferencias a las que nos referimos y, además, es el autor más citado en el ensayo de T. H. (Marshall; Bottomore, 2007).

¹⁸ Historia que participa de lo que Antonella Picchio llama “estrabismo productivista”, presente en aquellos análisis que reducen los conflictos sociales y laborales al conflicto capital-trabajo asalariado, excluyendo consideraciones sobre la importancia del trabajo no remunerado desempeñado por mujeres (Orozco, 2017). En cierto modo, centrar el análisis de la reproducción de la fuerza de trabajo en el *consumo* es, también, una forma de invisibilizar el trabajo reproductivo no pagado. Refiriéndose al reduccionismo de este mismo marco de sentido, Tithi Bhattacharya se refiere a la “visión del secretario general del sindicato” (2017: 89).

Estados de bienestar la familia ya no representa en exclusividad el “universo reproductivo”, no por ello deja de ser, como escribe Dalla Costa (2009: 233), un “polo necesario e invariante con respecto a las posibilidades de ejercicio de funciones reproductivas por parte del propio Estado”. Sin duda se trata de una complementariedad viciosa que los nostálgicos del *welfarismo* incondicional deberían, cuanto menos, tener en cuenta.

Recogiendo brevemente lo expuesto hasta este punto, podemos concluir, por un lado, que cuando la reproducción de la fuerza de trabajo depende sobre todo de un salario, la mujer *depende* del trabajador que depende del salario; por otro lado, que cuando la reproducción se sufraga entre un salario y el disfrute de unos servicios sociales, la mujer también *depende* del trabajador que contribuye. Si bien la entrada en crisis del proyecto de la ciudadanía laboral y el advenimiento de las sociedades postindustriales conservará algunas de estas dependencias estructurales, es posible rastrear ciertas transformaciones fundamentales en las políticas de reproducción de los cuerpos.

LA ECONOMÍA REPRODUCTIVA NEOLIBERAL

No hace falta dar muchos rodeos –al menos no tantos como hasta ahora– para adentrarse en un asunto más o menos bien acotado, más o menos bien conocido, como es el neoliberalismo. Aunque seguramente para unos signifique más *unas* cosas (el ambicioso proyecto económico de ciertos personajes políticos, con rostros, programas y aspiraciones bien reconocibles) y para otros más bien *otras* (dicho pronto y mal: una racionalidad de gobierno dirigida a “conducir conductas” –Foucault, 1988: 15–, que implica una determinada producción de subjetividad y cuyas premisas y efectos no son ni por asomo reducibles a políticas o economías coyunturales), lo cierto es que «neoliberalismo» suele ser más un lugar común accesible que un no-lugar desconocido, con todas las «mediaciones» o «interrupciones» que la crítica presupone. En cualquier caso, también es cierto que entre estas mediaciones pocas veces (o algunas, pero tangencialmente) se atiende a la particularidad del neoliberalismo con respecto a la razón de gobierno previa, que, según lo que hemos comentado hasta ahora, sería propia de los Estados de bienestar y cuya forma social sería la ciudadanía laboral. Menos aún –hay que recordarlo– cuando se sitúa el peso analítico en ese espacio límite que nosotros hemos llamado *cuerpo* pero que, con Marx, podemos seguir llamando (siempre que tengamos en cuenta la connotación reduccionista de este término, al menos en su uso histórico o marxista) fuerza de trabajo. Es más, una de las particularidades de la gubernamentalidad neoliberal (de su proceso de producción de subjetividad articulado en torno a una serie de políticas concretas) aflora precisamente cuando se aborda su estudio desde el prisma del cuerpo en general o, como en el caso concreto que aquí abordamos, desde la reproducción de la fuerza de trabajo. De nuevo sin rodeos, es fácil observar en las políticas y discursos neoliberales una reestructuración radical de los cauces reproductivos, dentro y fuera del ámbito laboral, y en un doble sentido: por un lado, en el nivel de las políticas concretas, como un proceso de *privatización* de la reproducción de los cuerpos (que analizaremos en el epígrafe 5.1); por otro lado, en el nivel de la producción de discurso, –de la mitología teórica del neoliberalismo–

como un borrado del «territorio» reproductivo y el «suelo» corporal de la fuerza de trabajo (5.2).

La política reproductiva del neoliberalismo

Lejos de lo que podría pensarse a simple vista, la progresiva desaparición de los *welfare states* desde mediados de los años setenta es, antes que una desaparición, una sustitución o –si se quiere– una reestructuración meditada de sus funciones clásicas. Si bien la particularidad de la ciudadanía laboral en los Estados capitalistas de bienestar era la derivación directa de los «derechos sociales de bienestar» con respecto a los «derechos colectivos del trabajo», los denominados *workfare states* neoliberales deben entenderse, ante todo, como un proyecto de escisión entre «políticas sociales» y «políticas laborales» (Alonso, 1999: 20). Se trata de una política económica y una economía política de ruptura entre ambas esferas: de un lado, las mínimas políticas sociales, cuyo público ya no es la ciudadanía laboralmente integrada sino, como en los antiguos Estados asistenciales, los grupos excluidos de la relación salarial; de otro lado, un conjunto de políticas laborales destinadas mayoritariamente a la población desempleada, con el fin de fomentar la empleabilidad y engrasar el mercado laboral con perfiles adaptados a exigencias y condiciones ya existentes. Es fundamental entender, en relación a este último punto, la perfecta (y servil) simbiosis entre política laboral y mercado laboral o, en otras palabras, entre programas institucionales de integración laboral y exigencias del mercado de trabajo. Sobra recordar que, históricamente, los estados de las sociedades capitalistas han representado un punto de apoyo imprescindible para el correcto funcionamiento de una serie de procesos productivos no precisamente consensuados en el parlamento. Pero si bien esto es innegable, también lo es que las Constituciones y códigos jurídicos de gran parte de los Estados occidentales al menos desde los años cuarenta, han supuesto, en materia laboral, un freno legal a las demandas y exigencias de tales procesos productivos. En este sentido, la política de los estados neoliberales debe pensarse como un ejercicio de *adaptación* absoluta a las exigencias –paradójicamente *adaptativas*– de los mercados de trabajo. Quien mejor ha entendido esta complementariedad viciosa es, sin duda, Jamie Peck, para el cual los *workfare states* representan no sólo el resultado del desmantelamiento progresivo de los Estados de bienestar, sino un programa (re)activo (constructivo, podría decirse¹⁹) con fines particulares y, sobre todo, originales. No implican, en este sentido, “una simple ‘desregulación’ de los mercados de trabajo [...] sino que promueven *nuevas formas* de intervención estatal” (Peck, 2003: 80)²⁰ con el objetivo de fomentar la *empleabilidad* y la inclusión en el mercado laboral de los grupos sociales más desfavorecidos. Así –escribe Jamie Peck (2003: 85)– “en contraste con la lógica

¹⁹ Es fundamental, en este sentido, entender el neoliberalismo como un proyecto que produce continuamente “las condiciones de la competencia” frente al “antiguo modelo liberal [...] del «dejar hacer, dejar pasar» que atiende “a las normas naturales del comercio”. Se trata de dos modelos –uno que podríamos llamar *constructivista* y otro más bien *naturalista*–, que determinan, según lo que venimos sugiriendo, funciones específicas para sus órganos de gobierno (López Álvarez, 2010: 49).

²⁰ Trads. nuestras.

welfarista de proporcionar ‘refugios’ temporales *fuera* del mercado de trabajo para determinados grupos sociales, [...] [la] lógica *workfarista* moviliza ciertos grupos sociales hacia *dentro* del mercado laboral, donde se espera que permanezcan indefinidamente, sin tener en consideración problemas sistémicos como el subempleo, las reducciones salariales o las relaciones de explotación laboral”.

Recuperando el hilo de lo que venimos analizando, cabe preguntarse cómo afecta la proliferación de los *workfare states* al sistema de la reproducción de la fuerza de trabajo. En términos generales, la desaparición de las políticas sociales de bienestar implica una creciente privatización feminizada de la reproducción, tal y como sugieren autoras como Amaia Pérez Orozco (2017: 70, 146, 205), Sandra Ezquerro (2011) o Nancy Fraser (2013: 67-68) o, en términos generales, una crisis reproductiva sin precedentes²¹. En un escenario con escasos cuidados sociales, la reproducción de los cuerpos retorna con fuerza a la esfera privada, aumentando las demandas reproductivas en el ámbito doméstico y penalizando doblemente a aquellas mujeres que se incorporan al mundo laboral. De la misma manera, en un contexto postcontractual donde la socialización de los riesgos pierde vigencia (discursiva y material) y es sustituida por políticas y deseos infligidos de individualización de los peligros, el espacio clásico de la reproducción se hace, *de facto* y *de iure*, hiperresponsable de lo que es socialmente insuficiente. Este desplazamiento en la responsabilización (del Estado al ámbito privado del que nunca había salido del todo) “penaliza –en palabras de Wendy Brown (2016: 142)– de modo excepcional a las mujeres en la medida en que siguen siendo desproporcionadamente responsables de aquellos que no pueden ser responsables de sí mismos”. A ojos de la política económica del neoliberalismo, la privatización de la reproducción a la que nos referimos supone, antes que nada, un ahorro. En este sentido, como han investigado autoras como Cristina Morini (2014) o Verónica Gago (2015: 99 y ss.), la feminización del trabajo de los últimos años no debe leerse exclusivamente desde parámetros cuantitativos sino, sobre todo, como sinónimo de la creciente asimilación por parte del capital del tipo de tareas tradicionalmente desempeñados por mujeres²². Se produce, por tanto, una doble privatización feminizada de la reproducción: una re-privatización espacial (del Estado a los hogares) para los que pueden *menos* y una privatización económica (de los hogares al mercado) para los que pueden *más*. En términos generales, se trata de un proceso por el cual se socializan “los riesgos del proceso de acumulación de capital mediante la re-privatización de los riesgos del

²¹ Es el caso de Silvia Federici, que se refiere al neoliberalismo como un “ataque a la reproducción” (2013: 145) y, en términos económicos, lo identifica con un proceso de desinversión generalizado en fuerza de trabajo (2013: 168 y ss.) o –de nuevo– de Nancy Fraser, que habla de “crisis de los cuidados” (2017: 21) y de Amaia Pérez Orozco, que habla de intensificación del “conflicto capital-vida” (2017: 65)

²² “El trabajo vivo reproductivo, en la medida en que ha permitido reducir el coste de la fuerza de trabajo, es decir, el salario que se necesita para vivir, [...] ha permitido aumentar el beneficio del capital [...] El trabajo gratuito, en la era de las prácticas masivas sin remuneración, ha pasado de ser un bagaje atávico de las mujeres a transformarse en una experiencia común que atraviesa géneros y profesiones” (Morini, 2014: 141).

proceso de sostenibilidad de la vida”, por expresarlo en los términos de Amaia Pérez Orozco (2017: 116).

En cualquier caso, el trabajo de cuidados no pagado y desempeñado por mujeres no es el único espacio de privatización neoliberal de la reproducción. En cierto modo, las nuevas configuraciones internas a la relación laboral remunerada pueden leerse también como parte del proceso de (re)privatización reproductiva al que nos referimos. Sin duda el mejor ejemplo de ello lo encontramos en la desprotección (jurídica, social, reproductiva) generalizada de un colectivo laboral relativamente reciente pero ampliamente extendido como son los trabajadores autónomos de segunda generación. A este respecto, los intentos de Sergio Bologna por definir un estatuto de esta forma de trabajo no asalariado representan una guía imprescindible. Como sugiere el investigador italiano, la expansión de población trabajadora no asalariada revela ya un desplazamiento en la responsabilidad reproductiva, “sanciona[n]do por primera vez *de facto* el principio de que la *subsistencia* de la fuerza de trabajo ya no es un problema del que el empleador o el Estado deban hacerse cargo” (Bologna, 2006: 72). Al sustituir la forma «salario» por una retribución en forma de factura cuyos plazos de pago no están jurídicamente establecidos²³, el espacio de la responsabilidad o garantía reproductiva se hace exclusivamente individual. Simplemente, se privatiza. En palabras de Bologna:

[se] suprime de golpe el problema de la reproducción de la fuerza de trabajo como problema constitutivo de las relaciones sociales y, por lo tanto, de las relaciones *contractuales* entre patrón y trabajador y de las relaciones de *ciudadanía* entre trabajador y Estado. Se trata de un cambio radical, mediante el cual el principio fundamental de *garantía de la subsistencia* se sustituye por la condición de facto de *riesgo existencial* (2006: 72).

Al desaparecer la retribución contractual clásica (x número de horas a cambio de y salario para reproducir la fuerza de trabajo; asunto, por otro lado, ya perfectamente esquematizado en *El Capital*) desaparece, antes que nada, la garantía de supervivencia de la fuerza de trabajo misma. La socialización institucionalizada del riesgo que representaba el proyecto de una ciudadanía laboral está ya completamente resquebrajada y las condiciones de existencia de los cuerpos que trabajan se deciden, cada vez más, dentro de las fronteras del mercado. Con todo, la falta de codificación jurídica de estas nuevas formas de empleo es plenamente solidaria de los procesos de desregulación de la relación laboral asalariada, donde la inestabilidad salarial y la extensión de la jornada laboral social (los límites mínimos y máximos a los que se

²³ Se trata de una actualización recrudescida de la deuda que, como Marx observaba, todo empleador contrae al alquilar fuerza de trabajo a cambio de un salario: es el obrero quien “adelanta al capitalista el valor de uso de la fuerza de trabajo [y] le permite al comprador que la consume antes de haber recibido el pago del precio correspondiente. En todas partes es el obrero el que le *da crédito* al capitalista” (Marx, 2017: 233). Sobra recordar que, en el caso del trabajador autónomo, no hay siquiera garantía de que ese «crédito» o «adelanto» sea recompensado dentro de unos márgenes temporales.

refería Marx) son, antes que una situación transitoria, la nueva norma de un mercado laboral precarizado²⁴.

Ciertamente, las nuevas políticas reproductivas del neoliberalismo se mueven, además, en un marco simbólico que prioriza la autonomía y «autoapreciación» (Feher, 2009) de los sujetos sobre las condiciones materiales de su realización. En este sentido, es importante atender también, aunque sea brevemente, a los discursos de (auto)legitimación de tales prácticas reproductivas.

El discurso reproductivo del neoliberalismo

La progresiva desaparición de las políticas sociales de bienestar, que nosotros identificamos con una re-privatización de la reproducción a varios niveles, implican también, y en cierto sentido, una regresión a la salarización de la reproducción (que ya observamos en las primeras décadas del siglo XX), o, lo que es lo mismo, una vuelta a la (hiper)dependencia del salario en la reproducción de los cuerpos. Se trata de una dependencia salarial que paradójicamente, y por ser el reverso de la «dependencia welfarista» o asistencial contra la que se construye discursivamente el neoliberalismo²⁵, es presentada más bien (al menos desde las postrimerías del 68) en términos de independencia o, al menos, de autonomía y libertad individual. Como ya comentamos anteriormente, y más allá de su propia mitología, las políticas *workfaristas* funcionan antes como herramientas adaptativas a un mercado laboral rotatorio y precario que como ayuda externa frente a la inestabilidad... ¡de estos mismos mercados! La (hiper)salarización de la reproducción no debe entenderse, en este sentido, como un potencial espacio de decisión irrestricta sino, muy al contrario, como el efecto peligroso de una renuncia, la del Estado, a garantizar unos niveles mínimos de reproducción y cuidado de los cuerpos.

Paradójicamente, esta clase de renuncia (que acostumbra a presentarse como un indulto a las excesivas responsabilidades históricas de los Estados) afecta también, al menos discursivamente, a la idea misma de salario. Foucault lo comenta en una de sus clases del Collège de France (14 marzo 1979) cuando, asumiendo la posición que adoptarían los economistas neoliberales Theodore Schultz o Gary Becker, escribe:

“¿qué es un salario? [...] Desde el punto de vista del trabajador, el salario no es el precio de venta de su fuerza de trabajo, es un ingreso [...] ¿qué es

²⁴ La proliferación de los *minijobs*, los *working poors* o los falsos autónomos dan buena cuenta de ello. Asimismo, el fenómeno del desempleo y de producción de «poblaciones superfluas» (Briales, 2017) ofrecen una perspectiva fundamental para entender la política laboral y reproductiva del neoliberalismo (la cual, por cuestiones de espacio, no desarrollaremos en este texto).

²⁵ Resulta interesante, en este sentido, atender a las variaciones que registra Nancy Fraser en torno a los discursos sobre la dependencia en i) la era preindustrial, donde la dependencia está relacionada con trabajar para otra persona, ii) el capitalismo industrial, donde la dependencia se identifica, paradójicamente, con los excluidos de la relación laboral, iii) el capitalismo de bienestar, donde la dependencia se identifica con ser receptor de una ayuda y iv) la sociedad postindustrial, donde la dependencia se individualiza e incluso patologiza (Fraser, 2013: 83-110).

un ingreso? [...] Un ingreso es sencillamente el producto o rendimiento de un capital. Y a la inversa, se denominará capital todo lo que pueda ser de una manera u otra fuente de ingresos futuros. Por consiguiente, sobre esa base, si se admite que el salario es un ingreso, el salario es por lo tanto la renta de un capital. Ahora bien, ¿qué es el capital cuya renta es el salario? Bueno, es el conjunto de los factores físicos, psicológicos, que dan a alguien la capacidad de ganar tal o cual salario, de modo que, visto desde el lado del trabajador, el trabajo no es una mercancía reducida por abstracción a la fuerza de trabajo y el tiempo [durante] el cual se lo utiliza. Descompuesto desde la perspectiva del trabajador en términos económicos, el trabajo comporta un capital, es decir, una aptitud, una idoneidad" (2012: 226).

Por lo pronto, puede observarse una mutación fundamental –al menos “desde el punto de vista del trabajador”, como dice Foucault– con respecto a las definiciones de salario y fuerza de trabajo que vimos con Marx y que se consolidan de una u otra manera en las diferentes fases del sistema de trabajo asalariado. El salario, que es la expresión monetaria del valor de la fuerza de trabajo (mensurable por el valor de los bienes de subsistencia necesarios para su reproducción) ya no es, para el trabajador, el precio de venta de su fuerza de trabajo, como tampoco es, en términos vulgares, el dinero empleable en los gastos de su subsistencia, sino, muy al contrario, el rendimiento de un capital. Ya no es, en definitiva, un precio que se paga a cambio de *algo* (el alquiler de la fuerza de trabajo) para reponer otro *algo* (esa misma fuerza de trabajo; un cuerpo) sino, por lo pronto, el ingreso que produce una determinada “aptitud”. Al salario, por tanto, ya no le incumbe el *cuerpo* sino más bien el desarrollo de una “idoneidad” que, en definitiva, valga la pena. Como vemos, en el marco de sentido neoliberal, igual que ocurrió con el Estado, el salario pierde su vínculo con la reproducción y lo gana, de nuevo, con el capital. Parecería, por tanto, que la única fuente de renta que contempla la racionalidad neoliberal es la de un capital y no, como hasta ahora hemos sugerido, un cuerpo. Estado y salario aparecen, desde este punto de vista, transformados en sus funciones clásicas y se convierten, a su manera, en capital. El trabajo, continúa Foucault (2012: 227), se descompone para Schultz y Becker en capital y renta. La renta es el salario; el capital es el trabajador. Aunque para nosotros siga siendo lo mismo, los cuidados de una fuerza de trabajo que es “músculo, nervio y cerebro” y los de un «capital humano» no son, institucional ni simbólicamente, los mismos²⁶.

²⁶ Resulta relativamente sencillo encontrar variaciones de esta nueva norma en los panfletos vanguardistas de las actuales técnicas de *management* empresarial, donde se promueve el denominado «salario emocional» como complemento (y a veces sustituto) de la, por otra parte, ya aburrida y anticuada (sic.) retribución salarial clásica. Se trata de una cristalización más del desplazamiento del *welfare* al llamado *wellness*, un bienestar que “no consiste en la cobertura de carencias y necesidades [sino que] se identifica con la maximización de las capacidades y competencias individuales, [...] especialmente con las emocionales y afectivas” (Vázquez García, 2017: 7).

CONCLUSIONES

Recogiendo las variaciones registradas en la reproducción de los cuerpos hasta el presente, podemos concluir que i) en tanto que economía política cristalizada en medidas y acciones concretas, el neoliberalismo puede entenderse como una privatización espacial, jurídica y económica de la reproducción. Espacial, pues el sujeto responsable de la reproducción ya no es semipúblico (el Estado y la mujer) sino privado (el individuo y, por consiguiente, el hogar); jurídica, pues ya no hay una codificación institucionalizada que regule la reproducción (por la desregulación de la relación asalariada y la obsolescencia jurídica con respecto a nuevas formas de empleo) sino que ésta se juega más bien entre pactos y criterios interpersonales o privados; económica, pues en algunos casos las prestaciones sociales son sustituidas por servicios en el mercado. Si hay algo que estas realidades tienen en común, es sin duda el desplazamiento de la socialización a la privatización o individualización de los riesgos sociales. Asimismo, ii) que en tanto que producción de un discurso y un marco de sentido propio, el neoliberalismo opera como un borrado de las dependencias y sujeciones corporales que acompañan todo proceso de reproducción social. Ambos aspectos son, en cierto sentido, expresiones de una misma norma que sitúa al cuerpo en un horizonte reproductivo cuanto menos inseguro.

BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO, Luis Enrique. (1999). "Crisis de la sociedad del trabajo y ciudadanía: una reflexión entre lo global y lo local". *Política y Sociedad*, 31, pp. 7-35.
- (2006). "Centralidad del trabajo y cohesión social: ¿una relación necesaria?". *Gaceta sindical: reflexión y debate*, 7, pp. 101-126.
- (2007). *La crisis de la ciudadanía laboral*. Barcelona: Anthropos.
- BHATTACHARYA, Tithi. (2017). "How Not to Skip Class: Social Reproduction of Labor and the Global Working Class", en BHATTACHARYA, Tithi (ed.) (2017). *Social Reproduction Theory. Remapping Class, Recentering Oppression*. Londres: Pluto Press.
- BOLOGNA, Sergio (2006). *Crisis de la clase media y posfordismo*. Madrid: Akal.
- BRIALES, Álvaro (2017). "Entre el ejército de reserva y el tiempo superfluo: actualizaciones para una interpretación del desempleo en la teoría crítica de Marx". *Constelaciones: Revista de Teoría Crítica*, 8/9, pp. 367-388.
- BROWN, Wendy (2016). *El pueblo sin atributos. La secreta revolución del neoliberalismo*. Barcelona: Malpaso.
- CORIAT, Benjamin (2001). *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*. Madrid: Siglo XXI.
- DALLA COSTA, Mariarosa (2009). *Dinero, perlas y flores en la reproducción feminista*. Madrid: Akal.

- EZQUERRA, Sandra (2011). "Crisis de los cuidados y crisis sistémica: la reproducción como pilar de la economía llamada real". *Investigaciones Feministas*, 2, pp. 175-194.
- FEDERICI, Silvia (2013). *Revolución en punto cero. Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- FEHER, Michel (2009). "Self-Appreciation; or, The Aspirations of Human Capital". *Public Culture*, 21 (1), pp. 21-41.
- FORD, Henry (2005). My life and work. Consultado el 19 de octubre de 2018, The Project Gutenberg, en <http://www.gutenberg.org/ebooks/7213>.
- FOUCAULT, Michel (1988). "El sujeto y el poder". *Revista Mexicana de Sociología*, 50 (3) pp. 3-20.
- (2012). *Nacimiento de la biopolítica*. Madrid: Akal.
- FRASER, Nancy (1992). "Contract versus Charity. Why is there no Social Citizenship in the United States?". *Socialist Review*, 22 (3), pp. 45-67.
- (2013). *Fortunes of feminism. From State-Managed Capitalism to Neoliberal Crisis*. Londres: Verso.
- (2017). "Crisis of Care? On the Social-Reproductive Contradictions of Contemporary Capitalism", en BHATTACHARYA, Tithi (ed.) (2017). *Social Reproduction Theory. Remapping Class, Recentring Oppression*. Londres: Pluto Press.
- GAGO, Verónica (2015). *La razón neoliberal. Economías barrocas y pragmática popular*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- LÓPEZ ÁLVAREZ, Pablo (2010). "Biopolítica, liberalismo y neoliberalismo: acción política y gestión de la vida en el último Foucault", en ARRIBAS, Sonia; CANO, Germán; UGARTE, Javier (coords.) (2010). *Hacer vivir, dejar morir. Biopolítica y capitalismo*. Madrid: CSIC/La Catarata.
- MARSHALL, T.H.; BOTTOMORE, Tom (2007). *Ciudadanía y clase social*. Madrid: Alianza Editorial.
- MARX, Karl (2007). *Salario, precio y ganancia*. Madrid: La Lucerna.
- (2017) *El Capital. Libro primero*. Madrid: Siglo XXI.
- MORINI, Cristina (2014). *Por amor o a la fuerza. Feminización del trabajo y biopolítica del cuerpo*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- MUÑOZ LEÓN, Fernando (2013). "Ciudadanía laboral: crítica y defensa de un concepto jurídico-político". *Revista de Derecho Universidad Católica del Norte*, Año 20 (2), pp.373-404.
- PECK, Jamie (2003) "The rise of the workfare state". *Kurswechsel: Zeitschrift für gesellschafts, wirtschafts und umweltpolitische Alternativen*, 3, pp. 75-87.
- PÉREZ OROZCO, Amaia (2017). *Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Madrid: Traficantes de Sueños.

SANTOS, Boaventura de Sousa (2011). *El milenio huérfano. Ensayos para una nueva cultura política*. Madrid: Trotta.

VÁZQUEZ GARCÍA, Francisco. (2017). "Del *welfare* al *wellness*: las tecnologías del bienestar y el gobierno de las subjetividades en el liberalismo avanzado" [Ponencia presentada en Primer Encuentro Interdisciplinar sobre el Bienestar (Cádiz, 18-20 abril 2017). Universidad de Cádiz]. Consultado el 19 de octubre de 2018, Academia.edu, en <[https://www.academia.edu/36387067/Del Welfare al Wellness las tecnolog%C3%ADas del bienestar y el gobierno de las subjetividades en el liberalismo avanzado en Primer Encuentro Interdisciplinar sobre el Bienestar Cádiz 18-20 abril 2017 Universidad de Cádiz](https://www.academia.edu/36387067/Del_Welfare_al_Wellness_las_tecnolog%C3%ADas_del_bienestar_y_el_gobierno_de_las_subjetividades_en_el_liberalismo_avanzado_en_Primer_Encuentro_Interdisciplinar_sobre_el_Bienestar_C%C3%A1diz_18-20_abril_2017_Universidad_de_C%C3%A1diz)>.

Leyes citadas

Constitución de la República Española (9 diciembre 1931). Consultado el 5 septiembre de 2018, en <http://www.congreso.es/docu/constituciones/1931/1-931_cd.pdf>.

Les accords de Matignon (7 junio 1936). Consultado el 6 septiembre de 2018, en <https://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/Les_accords_de_Matignon7juin36.pdf>.

National Industry Recovery Act [NIRA] (16 junio 1933). Consultado el 5 septiembre de 2018, en <<https://www.ourdocuments.gov/doc.php?flash=false&doc=66&page=transcript>>.



¿ECONOMÍA COLABORATIVA O MERCANTILIZACIÓN AUMENTADA? UN ANÁLISIS DE LAS PLATAFORMAS ELECTRÓNICAS DE TRABAJO DESDE LA FILOSOFÍA DE GERALD A. COHEN

Sharing Economy or Enhanced Commodification? An Analysis of Electronic Work Platforms from Gerald A. Cohen's Philosophy

Jesús Mora

Universidad Carlos III de Madrid
jesuspmora14@gmail.com

Resumen:

Este artículo es una aproximación a las relaciones entre empleadores y trabajadores que se dan en las plataformas electrónicas de trabajo de la denominada "economía colaborativa" a partir de la filosofía de Gerald A. Cohen y su definición de la reciprocidad del mercado. De entre todas las implicaciones de la economía colaborativa, mi propósito es analizar el tipo de motivaciones que están presentes en una parte importante de sus intercambios económicos. El objetivo principal del artículo es explicar por qué, cuando los comparamos con otro modelo de relaciones entre empleadores y trabajadores como el propio de la relación laboral en la producción verticalmente integrada, los intercambios económicos de las plataformas electrónicas de trabajo reflejan un mayor protagonismo de las motivaciones mercantilizadoras.

Palabras clave:

Economía colaborativa, Gerald A. Cohen, mercantilización, relaciones laborales, capitalismo.

Abstract:

This article is an approach to relations between employers and workers in economic work platforms from the so-called "sharing economy" based on Gerald A. Cohen's philosophy and his definition of market reciprocity. Among all the implications of the sharing economy, my purpose is to analyse the kind of motivations that appear in an important part of its economic exchanges. The main goal of the article is to explain why, when compared with another model of relations between employers and workers such as the one belonging to labour relations in vertically integrated production, economic exchanges in electronic work platforms reflect an increased significance of commodifying motivations.

Keywords:

Sharing Economy, Gerald A. Cohen, Commodification, Labour Relations, Capitalism.

Recibido: 23/10/2018

Aceptado: 15/12/2018

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, el fenómeno de la denominada “economía colaborativa”¹ ha adquirido un notable protagonismo. Los intercambios económicos que se producen en las plataformas electrónicas conectan de forma rápida y sencilla a diversas categorías de usuarios. Por ello, han llamado la atención de un importante número de estudios, que destacan su potencial desde el punto de vista tecnológico, así como sus consecuencias para la economía, la política y la sociedad. Asimismo, determinados autores se han interesado por el aspecto motivacional de las relaciones entre las personas que participan en la economía colaborativa. Ese será, precisamente, el principal objeto de análisis de este artículo.

Farrell y Greig (2017: 5) dividen las plataformas electrónicas de la economía colaborativa, a la que se refieren como “economía de las plataformas online”, entre “plataformas de capital” y “plataformas de trabajo”. Según ambos autores (ibid.), “las plataformas de capital, como eBay o Airbnb, conectan clientes con individuos que alquilan bienes o los venden” en un formato de relación “entre pares”, mientras que “las plataformas de trabajo, como Uber o TaskRabbit, conectan clientes con trabajadores *freelance* o eventuales que llevan a cabo proyectos o tareas diferenciadas”. Farrell y Greig (ibid.) señalan que, en ambos casos, los intercambios económicos implican la presencia de un “intermediario online que proporciona una plataforma a partir de la cual trabajadores o vendedores independientes pueden vender un bien o servicio particular a los clientes”. Las plataformas de trabajo serán el objeto de análisis principal del presente artículo.

No obstante, mi aproximación al aspecto motivacional que subyace a los intercambios económicos en la economía colaborativa partirá de una visión particular del fenómeno en su conjunto, en cuanto afecta tanto a las plataformas de trabajo como a las de capital. Esa visión es la que sostienen autores como Sundararajan (2016: 25), según el cual existe la posibilidad de que se produzcan importantes cambios en el sistema capitalista, que según él se ha transformado en “ineficientemente impersonal y comercial”, dada la importancia que asumen determinadas motiva-

¹ Este término se emplea como una traducción no literal, si bien razonablemente habitual, del inglés “sharing economy”. Aunque algunos autores cuestionan el uso de dicha expresión y afirman que otras como “on-demand economy”, o “economía bajo demanda” reflejan mejor la realidad del fenómeno (Ahsan, 2018: 1), su uso tiene ventajas desde el punto de vista pragmático. Así, por ejemplo, Sundararajan (2016: 26) sostiene que sigue utilizando la expresión “sharing economy” porque “maximiza el número de personas que parecen entender de lo que estoy hablando”. El propio autor (ibid.: 28) sostiene su razonamiento a través de un estudio de la revista Fortune según el cual el término “sharing economy” seguía siendo el más utilizado en algunas de las principales publicaciones de la prensa estadounidense.

ciones en las relaciones entre las personas que se dan en las plataformas de la economía colaborativa.

El objetivo de este artículo será evaluar si, como dice Sundararajan, los intercambios económicos que se producen en las plataformas electrónicas de trabajo de la economía colaborativa expresan de alguna manera motivaciones diferentes de las más habituales en el capitalismo. Para ello, me apoyaré en la filosofía de Gerald A. Cohen y, en particular, en su análisis de las motivaciones que subyacen a los intercambios económicos propios del mercado². El socialismo de Cohen defiende un modelo de relaciones sociales basado en un tipo de reciprocidad, denominada “comunitaria”, frente a la reciprocidad propia de las relaciones entre las personas en el mercado, que según el autor están motivadas, fundamentalmente, por la avaricia y el miedo (Cohen, 2009: 39-40). El modelo de Cohen resulta útil porque centra su atención en las motivaciones que, comúnmente, llevan a las personas a relacionarse unas con otras en el mercado capitalista. En ese sentido, autores como Vrousalis parten del modelo de Cohen para afirmar que el trato a las personas como “mercancías” es una de las implicaciones fundamentales del capitalismo (Vrousalis, 2012: 157). Además, Cohen atribuye un perfil particular a la reciprocidad que se da en el mercado y, por tanto, en el capitalismo. De esta forma, proporciona un modelo frente al que se pueden comparar los aspectos motivacionales fundamentales de intercambios económicos como los que se dan en la economía colaborativa.

Partiendo de la identificación del capitalismo con la mercantilización de las personas, me referiré a algunas características fundamentales del trabajo en las plataformas electrónicas de la economía colaborativa, a partir de ejemplos como el de Uber o el del microtrabajo en Upwork o Amazon Mechanical Turk, entre otras. La hipótesis fundamental del artículo será que las motivaciones que subyacen a los intercambios económicos que se producen en tales plataformas señalan que estas no son capaces de promover un modelo motivacional alternativo al propio del capitalismo actual, en el sentido que sostiene Sundararajan. Es más, como intentaré explicar a lo largo del artículo, considero que dichos intercambios dotan de mayor protagonismo al trato *mercantilizador* hacia las personas, pues se apoyan en relaciones contractuales que permiten a los empleadores prescindir de algunos elementos de la relación laboral que, desde mi punto de vista, representan motivaciones diferentes de la simple obtención de un beneficio económico del trabajador a partir de su situación de vulnerabilidad.

En la primera sección expondré algunos elementos esenciales del socialismo de Cohen e intentaré explicar su utilidad para analizar las motivaciones características de los intercambios económicos de la economía colaborativa. Al final de esta, presentaré la hipótesis de Sundararajan sobre la capacidad de la economía colabo-

² La crítica de Cohen no se circunscribe únicamente al capitalismo, sino que se extiende al mercado en general e incluye, por tanto, al socialismo de mercado (Cohen 2009: 74-5). Según Cohen, este es un modelo “deficiente” de socialismo porque el modelo de intercambio de mercado que está en su núcleo tiende a oponerse al valor de “comunidad”. No obstante, en este artículo me referiré exclusivamente al capitalismo, sin tener en cuenta posibles críticas de Cohen referidas al socialismo de mercado.

rativa para dar lugar a un modelo motivacional alternativo al del capitalismo actual. La segunda sección está dedicada a las plataformas electrónicas de trabajo de la economía colaborativa. En ella explicaré, mediante distintos ejemplos, algunas características de los intercambios económicos que se dan en dichas plataformas. Por último, en la tercera sección defenderé que las relaciones entre los empleadores y trabajadores de las plataformas de trabajo de la economía colaborativa son representativas de un mayor protagonismo de motivaciones vinculadas con el tratamiento de las personas como mercancías, al menos con respecto a otras fórmulas contractuales presentes en el propio capitalismo, como es la relación laboral propia de la producción verticalmente integrada.

COHEN Y EL MODELO DE RECIPROCIDAD DEL MERCADO

La filosofía socialista de Gerald A. Cohen resulta compleja y difícil de sistematizar por diversas razones. En primer lugar, porque, como indica Vrousalis (2012: 142), Cohen desarrolló una buena parte de sus ideas normativas en el marco de discusiones sobre las ideas de otros autores³. En segundo lugar, porque, como señalan Ronzoni y Stemplowska (2014: 117), la vertiente más socialista de la filosofía de Cohen ha recibido escasa atención académica, especialmente en comparación con su igualitarismo de la suerte. Y, en tercer lugar, porque la única obra de Cohen que explica su visión del socialismo de forma relativamente sistemática, "Why Not Socialism?", solo se publicó de forma independiente a título póstumo, por lo que el autor no pudo desarrollar sus planteamientos centrales en profundidad. "Why Not Socialism?" es un opúsculo que parte de un ejemplo cotidiano como el de unos amigos que deciden organizar una acampada, con la simple aspiración de evaluar la capacidad de dicho ejemplo para justificar que el socialismo constituye un ideal moralmente deseable (Cohen, 2009: 1). Sin embargo, la preocupación de Cohen por el tipo de relaciones sociales que promueve típicamente el mercado proporciona un interesante referente para analizar los principales aspectos motivacionales de los intercambios económicos que se dan entre las personas.

El socialismo de Cohen consta de dos principios. El primero de ellos es el principio distributivo que denomina "igualdad de oportunidades socialista" (2009: 17-34). El segundo, al que atiende este artículo, es el principio que Cohen denomina "comunidad" (2009: 34-45). Dicha idea hace referencia a un modelo de reciprocidad entre las personas en virtud del cual "yo te sirvo, no por lo que pueda conseguir a cambio, sino porque necesitas o quieres mi servicio y tú, por la misma razón, me sirves" (2009: 39). La reciprocidad así entendida destaca, primero, porque promueve un modelo ideal de relaciones sociales a partir del cual las personas aceptan tratar unas con otras sobre la base de motivaciones distintas de su propio beneficio económico. Pero, segundo, es relevante porque, según Cohen (ibid.), representa un principio "anti-mercado". La reciprocidad comunitaria vendría a ser el opuesto

³ Un buen ejemplo de ello es su visión sobre la igualdad de oportunidades, que el autor desarrolla en gran medida a partir de su respuesta, a su vez, a la visión de Ronald Dworkin (ver Cohen, 1989).

perfecto de la reciprocidad de mercado, que el autor no considera deseable desde el punto de vista moral.

Cohen se opone a la reciprocidad propia del mercado porque, desde su punto de vista, en ella “la motivación inmediata para la actividad productiva [...] es (no siempre, pero) en general una mezcla de avaricia y miedo de que varía con los detalles de la posición en el mercado de cada persona y su carácter personal” (ibid.). Añade el autor que “incluso cuando las propias preocupaciones van más allá del mero egoísmo, la postura del mercado se basa en la avaricia y el miedo en la medida en la que el resto de participantes en el mercado son vistos de forma predominante como fuentes de enriquecimiento o amenazas al propio éxito” (Cohen, 2009: 40). La forma en la que Cohen describe la reciprocidad de mercado sugiere que, para el autor, aquellas personas que se encuentren en una posición de mayor vulnerabilidad económica actuarán predominantemente motivadas por el miedo a perder los escasos beneficios que han podido lograr a lo largo del tiempo o la posibilidad de mejorar, siquiera de forma marginal, la posición en la que se encuentran. Por su parte, cabe asumir que, para Cohen, aquellas personas que gozan de una mejor situación económica y, por tanto, de poder negociador en sus relaciones con el resto estarán típicamente motivadas por la avaricia, entendida como la voluntad de extraer el mayor beneficio posible a partir de la vulnerabilidad de otras personas (Steiner, 2014: 143).

La forma en la que Cohen atribuye un modelo particular de reciprocidad al mercado no está exenta de polémica. Autores como Steiner (ibid.) y Miller (2014: 133) subrayan, a partir de diversos ejemplos⁴, la posibilidad de que el mercado acoja motivaciones alternativas en sus interacciones económicas. No obstante, lo fundamental aquí es cómo Cohen caracteriza una forma particular de reciprocidad que, sin duda, se da en las sociedades de mercado⁵, y en qué medida las plataformas electrónicas de trabajo de la economía colaborativa se corresponden con ese modelo o se apartan del mismo.

En ese sentido, resulta especialmente relevante cómo se aproxima el modelo de Cohen a la idea de mercantilización. Cohen sugiere que aquellas personas que se encuentran en una posición favorable en términos económicos, que les otorga una ventaja negociadora, ven al resto como “fuentes de enriquecimiento”. A partir de esta idea, el autor parece apuntar a la presencia en la reciprocidad de mercado de una motivación instrumentalizadora, en tanto que la razón por la que dichas personas se relacionan con aquellas que se encuentran en una posición de vulnerabilidad es, simplemente, la posible obtención de un beneficio. Dicho beneficio deriva, en

⁴ Steiner se refiere, en ese sentido, a la obra filantrópica del multimillonario Andrew Carnegie a través de su fundación, mientras que Miller apela al “hombre de negocios o comerciante honesto que, aunque sin duda contento por ser pagado por sus servicios, también está contento por poder proporcionar a sus clientes bienes que necesitan o quieren” (ibid.).

⁵ El propio Steiner (2014: 142), antes de exponer la obra filantrópica de Carnegie, se refiere a su papel en la huelga de Homestead, Pensilvania, para explicar cómo, en efecto, las motivaciones avariciosas sí están presentes de forma clara en determinados comportamientos que se dan en las sociedades de mercado.

concreto, de la capacidad de las personas para producir. Antes de “Why Not Socialism?”, Cohen ya se había acercado a esta idea al afirmar que “los negocios implican, entre otras cosas, personas tratando a personas de acuerdo con una norma de mercado, la que dice que se puede prescindir de las personas si no pueden producir a un nivel que satisfaga la demanda del mercado” (Cohen, 2001a:181). La idea es, por tanto, que para Cohen la reciprocidad de mercado implica que lo que motiva a unas personas a relacionarse con otras -y en especial a quienes tienen un determinado poder negociador- es su capacidad para producir un beneficio económico particular. Sin ella, quienes gozan de un determinado poder económico no tienen motivación alguna para relacionarse con el resto.

Vrousalis desarrolla estos planteamientos de Cohen sobre el mercado y la instrumentalización de la capacidad de las personas para producir. Habla, en ese sentido, de lo que una perspectiva socialista considera un “sistema de mercado no inocuo” (Vrousalis, 2012: 157). El autor (ibid.) entiende por tal aquello que los marxistas denominan “producción de bienes generalizada”, es decir, “una red de mercados a la que las personas llevan sus bienes de propiedad privada para el comercio, y que incluye *un mercado de trabajo*” (énfasis añadido). Esto es lo que, para Vrousalis, caracteriza al capitalismo pues este, “en tanto que producción generalizada de mercancías, implica tratar a las personas como mercancías” (ibid.). Tanto en la aproximación de Cohen al mercado como en su desarrollo por Vrousalis puede apreciarse la idea de que lo que caracteriza al mercado y al capitalismo es un tipo particular de instrumentalización, relacionada fundamentalmente con la obtención de un beneficio económico de la capacidad de otras personas para producir. Así, la mercantilización, es decir, el trato a las personas como si fueran mercancías, implica un aprovechamiento de su capacidad para producir, esto es, de su trabajo. Igualmente, dado que la mercantilización del trabajo es para Vrousalis un elemento característico del capitalismo, este afirma que la reciprocidad comunal de la que habla Cohen requiere la “desmercantilización de la fuerza de trabajo humana” (Vrousalis, 2012: 160). De hecho, el propio Cohen afirma que el eslogan socialista “de cada cual según sus capacidades, a cada cual según su necesidad” traza una relación entre las personas que es totalmente no instrumental, en la que una da algo a la otra simplemente porque esta lo necesita (Cohen, 2001b: 163).

Vrousalis completa esa aproximación –que parte del socialismo de Cohen– a la mercantilización, como elemento característico del capitalismo, con la idea de vulnerabilidad⁶. Sostiene, en ese sentido, que “en cualquier visión del capitalismo”, los capitalistas utilizan a los trabajadores (extrayendo de ellos tiempo de trabajo) para obtener un beneficio, aprovechándose de su vulnerabilidad (Vrousalis, 2014: 158).

⁶ Tanto la vulnerabilidad como la idea de instrumentalización, entre otros aspectos, son elementos fundamentales de la aproximación de Vrousalis (2013: 138) a la idea de explotación. No obstante, en este artículo no pretendo abordar la cuestión de la explotación y los distintos elementos que la componen. Me conformo, para los objetivos de este artículo, con la idea de mercantilización y su relación con la instrumentalización de la vulnerabilidad de las personas.

Según Vrousalis, una persona es vulnerable económicamente⁷ con respecto a otra si, y solo si, esa vulnerabilidad se produce en virtud de sus respectivas situaciones en las relaciones de producción (Vrousalis, 2013: 136). De esta forma, aunque la mercantilización puede darse de diversas formas y en diversos contextos, a partir de los planteamientos de Cohen y Vrousalis, es posible extraer una definición operativa de mercantilización, que sirva para dilucidar si las motivaciones que subyacen a las relaciones que se dan en las plataformas de trabajo electrónico se apartan o sostienen –o, incluso, refuerzan– las propias del mercado y el capitalismo. Así, siguiendo a Cohen y Vrousalis, en adelante asumiré la siguiente definición de mercantilización:

La mercantilización implica la instrumentalización de la capacidad de otras personas para producir, a partir del aprovechamiento de una ventaja sobre ellas, dada su vulnerabilidad, con el fin de obtener un beneficio económico.

El modelo de Cohen y su desarrollo por parte de Vrousalis apuntan a este tipo de motivaciones como características de las sociedades de mercado. En ese sentido, nos proporciona un estándar a partir del cual podemos evaluar el tipo de motivaciones que expresan distintos intercambios económicos entre las personas. Y, como consecuencia, nos permite valorar en qué medida el tipo de motivaciones que una relación expresa se ajusta a esa idea de mercantilización o difiere de ella. Así, cuando la relación entre dos o más personas exprese la voluntad de alguna de ellas de instrumentalizar la vulnerabilidad del resto para obtener un beneficio económico, entenderé que se da en ella una motivación mercantilizadora.

Creo importante aclarar, en este punto, que hablo del tipo de motivaciones que *expresa* una relación porque no es mi objetivo, ni creo que esté al alcance de este artículo, hacer descansar mi argumentación sobre el tipo de motivaciones que sostiene cada persona individualmente. Más bien, pretendo analizar qué intercambian las personas –esto es, qué beneficios obtiene cada una de ellas y cuáles otorga al resto– en las relaciones que se dan en las plataformas electrónicas de trabajo, de qué forma y en qué posiciones relativas lo hacen. A partir de esta idea, cuando en los intercambios que se dan en dichas plataformas se instrumentalice la vulnerabilidad económica de otras personas para obtener un beneficio económico, esas relaciones expresarán motivaciones propias de la reciprocidad de mercado, que identifica a las personas como fuentes de enriquecimiento. Así, partiendo del modelo de Cohen, pretendo discernir si en las plataformas electrónicas de trabajo se reproduce o, por el contrario, se abandona, el modelo motivacional propio del mercado y del capitalismo.

Sobre dicha idea, autores como Sundararajan vislumbran, a partir de algunos elementos relevantes que, desde su punto de vista, están presentes en las relaciones entre las personas que se producen en la economía colaborativa, un posible cambio en el capitalismo actual. Sundararajan (2016: 25) apunta al pensamiento y al idealismo de algunas de las primeras aproximaciones en términos colaborativos a la economía en su conjunto. A estas atribuye buena parte de la responsabilidad por la notable popularidad de la economía colaborativa como un modelo que señala la

⁷ Aunque pueden existir otras formas de vulnerabilidad, mi interés se centra fundamentalmente en la vulnerabilidad de tipo económico.

superación del capitalismo “sin rostro e impersonal del siglo XX” hacia un tipo de intercambio que de alguna manera esté “más arraigado en la comunidad” y que refleje en mayor medida un propósito común”. Sundararajan (ibid.) contrapone “lo social” frente a lo “económico” como elementos facilitadores de los intercambios entre las personas. En concreto, el autor subraya una “conexión crucial” entre la economía colaborativa y las “economías del regalo” que han existido a lo largo de los siglos (ibid.). La característica fundamental de las economías del regalo, para lo que aquí me interesa, es que en ellas los intercambios no están en principio motivados “por la expectativa de que se vaya a recibir un retorno material de valor equivalente en algún momento del futuro” (Elder-Vass, 2016: 87)⁸. Sundararajan aprecia “numerosos paralelismos entre los comportamientos que aparecen en la economía colaborativa moderna y lo observado en las economías del regalo del pasado” (ibid.). Y, a partir de dicha apreciación, vaticina que algunos de los cambios que tendrán lugar en los intercambios económicos de los próximos años “reflejarán una reintegración de las economías del regalo en un sistema que ha devenido ineficientemente impersonal y comercial” (ibid.).

La forma en la que Sundararajan entiende que la economía colaborativa afectará al sistema capitalista tal y como lo conocemos tiene interesantes paralelismos con los dos modelos de reciprocidad que Cohen contrapone. Primero, porque su referencia a las economías del regalo apunta a intercambios que no están motivados por la mera obtención de un beneficio económico de las personas, ni tan siquiera por la expectativa de recibir compensación por ello en el futuro. En un sentido similar, la reciprocidad comunitaria de Cohen acoge también esa idea en tanto que en ella las personas se sirven unas a otras, no porque esperen obtener algo a cambio, sino por la apreciación mutua de sus necesidades. Y, segundo, y más importante para lo que aquí me interesa, porque su referencia al carácter “comercial e impersonal” del capitalismo va en la dirección de apuntar que, en dicho sistema, la motivación fundamental que subyace a la mayoría de los intercambios entre las personas es la obtención de un beneficio económico. A partir de la incorporación de comportamientos propios de la economía del regalo, Sundararajan (ibid.) identifica a la economía colaborativa con un modelo mixto, en el que la mayoría de los intercambios parecen incluir una interesante mezcla de “mercado y regalo”.

LAS PLATAFORMAS ELECTRÓNICAS DE TRABAJO

A partir de la conceptualización de la economía colaborativa de Sundararajan, me propongo analizar si las relaciones que se dan en las plataformas electrónicas de trabajo son representativas de motivaciones alternativas a las que Cohen considera propias del mercado y el capitalismo. Dicho análisis se apoya en diversas características de estas plataformas, para determinar qué grado de protagonismo tienen en ellas las motivaciones mercantilizadoras frente a motivaciones alternativas

⁸ Elder-Vass (ibid.) apunta a esta idea, citando a Cheal (1988: 8, 57–8) y a Godbout y Caillé (1998: 24) en su explicación acerca de la importancia, a menudo obviada por la mayoría de los análisis económicos, de las economías del regalo en el conjunto de la economía, a partir del ejemplo de lo que las personas dan a sus propios hijos.

a la instrumentalización de personas vulnerables para la obtención de un beneficio económico.

Según Flanagan (2017: 379), el trabajo en las plataformas electrónicas de la economía colaborativa es aquel que “utiliza la tecnología digital para mediar en el proceso de nombramiento, supervisión, realización y compensación del trabajo desarrollado por trabajadores de forma contingente y parcelada”. Aunque la definición de Flanagan subraya que el proceso de mediación entre quienes ofrecen un precio a cambio de la realización de una tarea y quienes se presentan como candidatos para realizarla se produce a través de un tipo particular de tecnología, lo cierto es que esto no implica, necesariamente, que el único aspecto verdaderamente característico de este tipo de trabajo sea el uso de la tecnología. Así lo entiende, por ejemplo, Stanford (2017: 384), cuya definición exhaustiva del trabajo en las plataformas electrónicas se basa en cinco elementos fundamentales:

1. El trabajo se desarrolla bajo demanda o necesidad. Los productores solo trabajan cuando sus servicios son inmediatamente requeridos, y no hay garantía alguna de un compromiso continuado.
2. El trabajo se compensa por porciones de trabajo. Se paga a los productores por cada tarea concreta o unidad de resultado, no por su tiempo.
3. Los productores deben proporcionar sus propios instrumentos de capital. Esto incluye habitualmente aportar el lugar en el que se desarrolla el trabajo (casa, coche, etc.), así como cualesquiera herramientas e instrumentos utilizados directamente en la producción. Dado que la capacidad financiera de los trabajadores es limitada, las exigencias de capital del trabajo en las plataformas (al menos el capital usado directamente por los trabajadores) a menudo son relativamente pequeñas (aunque estos bienes pueden ser importantes en las vidas de los trabajadores que deben adquirirlos y mantenerlos).
4. La entidad que organiza el trabajo es distinta del usuario final o consumidor del resultado, lo cual implica una relación triangular entre el productor, el usuario final y el intermediario.
5. Alguna forma de intermediación digital se utiliza para encargar el trabajo, supervisarlos, enviarlos al cliente final y facilitar el pago.

Como señala el propio autor, solo la última de las características que cita en esta definición “tiene una conexión obvia con la tecnología moderna (de las plataformas digitales)” (ibid.). El resto de elementos tienen que ver con el tipo de contrato a partir del cual se realiza el trabajo (por realización de tareas, en lugar de por tiempo de servicio), la remuneración (por cada unidad de trabajo realizada, en lugar de por las horas empleadas), la adquisición y mantenimiento de los medios para realizar el trabajo (por parte del trabajador, en lugar del empresario) y la responsabilidad por la organización del trabajo (por parte de una entidad intermediaria, en lugar del destinatario del trabajo). Así, este tipo de trabajo se caracteriza fundamentalmente por no estar integrado en la organización del usuario final, de forma que quienes lo llevan a cabo aparecen, al menos en teoría, como proveedores que producen un bien o desarrollan un servicio para un cliente, con el que contactan a través de un

intermediario. El trabajo mediado por plataformas electrónicas y organizado de esta forma, señala Stanford, se ha convertido en habitual en sectores como el transporte, el envío de mercancías, la realización de tareas incómodas o triviales, así como en el ámbito del trabajo digital (ibid.).

Todos estos elementos organizativos son relevantes en el trabajo de las plataformas electrónicas hasta el punto de ser un aspecto diferenciador con respecto a otras formas de empleo, en mayor medida incluso que la tecnología. En este sentido, afirma Stanford (2017: 387) que, en el caso de Uber, el aspecto realmente distintivo con respecto a las compañías de taxi tradicionales (al menos en el caso de EE. UU.) es “su organización del trabajo y no la tecnología de producción”. Explica el autor que los conductores de Uber “aportan sus propios vehículos, pagan por todos los gastos relacionados y son compensados por Uber a partir de tarifas prefijadas, sin garantía alguna de ingresos por hora” (ibid.). Uber define a sus conductores como “emprendedores”, a partir de la idea de que son libres para elegir sus horas de trabajo, así como la duración de su tiempo de actividad (Ahsan, 2018: 3).

Un ejemplo similar en términos organizativos es el del microtrabajo. Según Webster (2016: 57), este se basa en “la externalización de pequeñas tareas a través de plataformas de la economía colaborativa como Upwork o Amazon Mechanical Turk, a trabajadores en un mercado global a través de un proceso conocido como externalización abierta”. Los microtrabajadores “pujan por estas porciones de trabajo ofreciéndose a llevarlas a cabo por un determinado precio” sin que se utilice “forma alguna de relación laboral tradicional”, pues el trabajo es temporal y “dura solo el tiempo necesario para realizar la tarea” (ibid.). Además, el microtrabajo suele comprender la realización de tareas que requieren un nivel bajo de cualificación, que se asignan como partes o unidades de otras tareas más complejas o de un proyecto mayor (ibid.). Entre dichas tareas, Webster (ibid.) cita “el ingreso de datos, el etiquetado de imágenes, la transcripción de texto escaneado a texto digital y la comprobación de valoraciones de productos”. Una vez finalizadas, cada una de las partes llevada a cabo por cada trabajador de forma aislada, son “recompuestas por el ofertante en un producto o proyecto final” (ibid.).

En general, afirma Webster (2016: 58), se presume que el microtrabajo es una fuente complementaria de ingresos para personas que desempeñan otro trabajo de forma habitual. Esto se asume, precisamente, por la corta duración de la vinculación contractual del proveedor del bien o servicio con cada cliente pues, en principio, parece incompatible con la realización continua de una tarea o conjunto de tareas para obtener una fuente estable de ingresos. Sin embargo, el propio autor señala que el microtrabajo es la principal fuente de ingresos de una proporción sustancial de trabajadores (ibid.). De hecho, este fenómeno es común al conjunto de las plataformas electrónicas de trabajo, en las que pueden prestar sus servicios tanto personas con trabajos a tiempo completo que buscan “empleo bajo demanda” para lograr ingresos adicionales, como aquellas para quienes el trabajo en estas plataformas es la principal fuente de ingresos (Del Rowe, 2018: 8).

El caso de Uber y el del microtrabajo están relacionados, por tanto, por elementos que trascienden el uso de la tecnología. En ambos casos, operan plataformas electrónicas que median en el proceso a través del cual se oferta la realización de una

tarea (ya sea transportar en un vehículo particular a una persona de un lugar a otro o alguno de los trabajos de baja cualificación enumerados por Webster) a cambio de un precio, se designa a la persona encargada de llevarla a cabo de entre una selección de candidatas, se supervisa el trabajo y la entrega de este y se realiza el pago correspondiente. Pero, también, en ambos casos el empleo se da de forma eventual y parcelada, sin que quepa continuidad alguna ni estabilidad en la relación, y de forma que la persona encargada de producir el bien o proporcionar el servicio asume la práctica totalidad de los costes implicados. En definitiva, en ambos casos se produce un intercambio entre el trabajador y el cliente o usuario final del trabajo que omite los elementos habituales en las relaciones mediadas por un contrato de trabajo.

LA RELACIÓN LABORAL FRENTE A LAS PLATAFORMAS ELECTRÓNICAS DE TRABAJO Y EL MAYOR PROTAGONISMO DE LA MERCANTILIZACIÓN

Tanto Stanford como Webster advierten que las principales características del trabajo en plataformas electrónicas reproducen modelos organizativos del empleo ya habituales en el pasado. Ambos señalan que la fragmentación de las tareas y la desconexión física de los trabajadores (Webster, 2016: 59), así como el carácter estacional, ocasional y por contratos aislados en función de la demanda (Stanford, 2017: 385) ya eran formas habituales de empleo en el siglo XIX. Collins (1990: 359) señala, también en relación con esta idea, que a finales del siglo XIX los sindicatos ya se oponían a los sistemas de contratación más habituales en fábricas y puertos, entre otros lugares, en los cuales el empleador principal recurría a diversos intermediarios para subcontratar a sus trabajadores. Ese tipo de prácticas recuperaron un notable protagonismo a principios de la década de 1980, cuando la subcontratación, la creación de franquicias o concesiones y la externalización se convirtieron en fórmulas habituales para organizar la producción (Collins, 1990: 353).

La división de la producción en un conjunto potencialmente infinito de tareas y su asignación a personas o negocios externos a la estructura organizativa de las empresas es, por tanto, un fenómeno preexistente a las plataformas electrónicas de trabajo. Collins se refiere a él como “desintegración vertical de la producción” (ibid.). Weil, por su parte, habla de las “fisuras en el lugar de trabajo” para identificar al proceso a través del cual se transfiere el empleo de grandes empresas a negocios más pequeños que se integran en complicadas redes (Weil, 2014: 8). Al igual que Collins, Weil (2014: 76) identifica al proceso de fisura del lugar de trabajo con prácticas como “la externalización, la subcontratación e incluso la clasificación incorrecta de los trabajadores”. Ambos autores apuntan, además, a que este proceso altera el tipo de relaciones contractuales a través de las cuales se estructura la producción. Así, se sustituyen las relaciones laborales (desde el punto de vista contractual) por contratos comerciales (Collins, 1990: 354) y el problema de la determinación de los salarios de los empleados se convierte en una cuestión de fijación de precios, al elegir entre las distintas personas o pequeñas empresas que se disputan el trabajo (Weil, ibid.).

En principio, el tipo de relación contractual entre empleador y trabajador no refleja, por sí mismo, el protagonismo mayor o menor de determinadas motivaciones. Para explicar por qué, desde mi punto de vista, el predominio de las modalidades contractuales a las que se refieren tanto Stanford y Webster como Collins y Weil en

las plataformas electrónicas de trabajo hace que aumente el protagonismo de las motivaciones mercantilizadoras, es necesario analizar la principal forma alternativa de organización del trabajo: la relación laboral. En lo que Stanford (2017: 389) denomina “relación laboral estándar”, los empleados trabajan habitualmente para un solo empleador, durante todo el año, normalmente a tiempo completo, en las dependencias del empleador y utilizando el equipamiento proporcionado por este. Esta forma de trabajo, propia de la producción verticalmente integrada, garantiza a los trabajadores certeza en el empleo, un perfil establecido de incrementos salariales a lo largo del tiempo y expectativas relativamente claras de qué es necesario para mantener el empleo y progresar en la organización (Weil, 2014: 38). Al pertenecer a una organización de amplias proporciones, los trabajadores accedieron a beneficios que iban más allá del salario, como pensiones, cobertura sanitaria y otras compensaciones que, además, solían alcanzar a un mayor número de empleados cuanto mayor era el tamaño de la empresa (ibid.: 40).

Este tipo de relación laboral tiene su origen en un contexto histórico particular, en el que la integración vertical de la producción era una respuesta a las necesidades organizativas de las grandes empresas. Dicho contexto está marcado por el tránsito de las grandes empresas de los mercados locales a los mercados nacionales de bienes (ibid.: 31). La creación economías de escala, que permitían reducir el coste por unidad a medida que aumentaba la producción, hizo necesario un mayor control sobre el proceso productivo y la distribución de bienes (ibid.). Las anteriores redes complejas de acuerdos individuales con distribuidores locales se fueron reemplazando por procesos más estructurados (ibid.) en los que las grandes empresas fueron incorporando un número cada vez mayor de actividades a su estructura organizativa. Una actividad económica de mayor escala hacía imposible que las compañías pudieran mantener un control efectivo sobre el proceso productivo a través de relaciones con personas o pequeños negocios externos a la organización. De esa forma, surgieron lo que Weil denomina “mercados laborales internos” (ibid.: 38), es decir, amplios ecosistemas de actividades, todas y cada una de las cuales se incardinaban en el entorno organizativo interno de la empresa a través de contratos laborales con diferentes tipos y niveles de empleados. Estos mercados permitían a los empleadores disponer de una fuerza de trabajo estable y cualificada para desarrollar un conjunto complejo de actividades (ibid.). Con el fin de mantener esa estabilidad, los empleadores crearon un sistema de incentivos para los trabajadores basado en contratos duraderos –y remunerados por tiempo de servicio– y en un perfil de compensación ascendente (ibid.: 39). El empleo estable y la remuneración por tiempo de servicio hicieron que las empresas adoptaran toda una serie de controles burocráticos para garantizar la realización del trabajo conforme a los estándares de la empresa y hacer frente a los riesgos habituales derivados del empleo (Collins, 1990: 363).

No obstante, el mantenimiento de una fuerza de trabajo estable para hacer frente a la cada vez mayor actividad productiva de la empresa –y garantizar el desarrollo del trabajo conforme a los estándares de la compañía– no fue el único elemento que motivó la aparición de la relación laboral como mecanismo contractual habitual y de los beneficios para los empleados que esta trajo consigo. Desde el punto de vista organizativo, la existencia de mercados de trabajo internos dotó de gran importancia

a lo que Weil (2014:19) denomina “sentimientos de equidad” de los empleados. Estos afectan en gran medida a la moral de los trabajadores, por lo que los empleadores se esforzaban para que ningún trabajador de la escala de la empresa pudiera percibir que su salario era comparativamente inferior al del resto (ibid.). Así surgieron importantes incrementos salariales que fueron a parar en amplias proporciones a los trabajadores menos cualificados que ocupaban la parte baja de la escala organizativa, pues, lógicamente, eran quienes podían sentirse más injustamente tratados con respecto a las personas que percibían una compensación mayor que la suya. Los mercados laborales internos pueden explicar en buena medida por qué, como dice Collins (1990: 353), los derechos laborales maduraron de forma paralela a la integración vertical de la producción.

Además de los incentivos organizativos que, en un contexto de expansión de la actividad productiva, las grandes empresas encontraron en las relaciones laborales estables y con compensaciones y beneficios ascendentes, estas también deben su cada vez mayor protagonismo a determinados aspectos políticos coyunturales. Según Stanford (ibid.: 390), el predominio de la relación laboral estándar se correspondió con “una concepción redistributiva más amplia entre los empleadores, el Estado y los trabajadores, que reflejaba la coyuntura única de las circunstancias económicas, políticas y geopolíticas” del periodo posterior a la II Guerra Mundial. Weil (2014: 19) también se refiere a la cuestión redistributiva cuando afirma que una de las consecuencias de la integración vertical de la producción fue que “las empresas compartían las ganancias derivadas de su posición de mercado con los trabajadores”.

Como ya he dicho anteriormente, lo importante para este artículo no es si durante el periodo de posguerra existió un determinado *ethos* redistributivo que fue desapareciendo posteriormente, de forma paralela al cada vez menor protagonismo de la relación laboral como fórmula contractual para organizar la producción. Lo que me interesa es, más bien, que, a partir de algunos elementos asociados con la relación laboral, como los salarios ascendentes, la estabilidad en el empleo y otros beneficios derivados de la realización de tareas productivas, los empleadores compartían con sus empleados una proporción mayor de las ganancias procedentes del trabajo para la empresa.

Por supuesto, como afirma Weil (2014: 77), “parece posible dar por sentado que las empresas buscarán siempre métodos para reducir costes laborales”. De hecho, no se puede pasar por alto que la relación laboral alcanzó su apogeo en el marco de sistemas capitalistas que, siguiendo a Cohen y Vrousalis, se caracterizan por un notable protagonismo de las motivaciones mercantilizadoras alrededor del trabajo. Pero ello no impide que, al incorporar determinados elementos a los intercambios entre empresarios y trabajadores, se redujera dicho protagonismo. Esping-Andersen ya se refirió de forma similar a los derechos sociales en los Estados del bienestar. El autor afirma que garantizar derechos sociales a las personas por su mera condición de ciudadanos, y no por su rendimiento como agentes del mercado, tiene el efecto de “desmercantilizar el estatus de los ciudadanos frente al mercado” (Esping-Andersen,

1990: 21)⁹. Sin embargo, añado también que el concepto de *desmercantilización* no debe confundirse con la erradicación plena de la consideración del trabajo como una mercancía (ibid.: 45). No se trata, para Esping-Andersen, de una cuestión de “todo o nada”, sino del grado en el que las personas pueden “mantener un estándar de vida aceptable independientemente de su participación en el mercado” (ibid.). De forma paralela, en mi caso el protagonismo de motivaciones mercantilizadoras en las distintas formas de relaciones de producción puede entenderse como una cuestión que admite diversas graduaciones, en función de la presencia o ausencia en ellas de determinados elementos.

En relación con las plataformas electrónicas de trabajo, esto implica evaluar en qué medida las diferencias entre distintas formas de organizar la producción afectan al protagonismo de las motivaciones mercantilizadoras. Sundararajan (2014: 5) sugiere que es probable que las plataformas de la economía colaborativa promuevan la innovación, fomentando oportunidades a partir del “micro-emprendedurismo” que antes estaban “constreñidas por el empleo en corporaciones tradicionales”. Sin embargo, y aunque esto fuera cierto, pasa por alto el hecho de que las formas de empleo más habituales en las plataformas electrónicas de trabajo prescinden, precisamente, de aquellos elementos de la relación laboral cuya consecuencia principal era una mayor distribución de las ganancias derivadas de la actividad productiva. Y esto tiene una notable importancia a la hora de determinar si los intercambios que se producen en esas plataformas expresan en mayor medida motivaciones mercantilizadoras.

Al margen de la flexibilidad organizativa que aporte la fórmula contractual utilizada, lo importante para mí es si el hecho de que se prescindiera de elementos de la relación laboral que tenían un efecto redistributivo sobre las ganancias derivadas de la producción, puede indicar un mayor protagonismo de las motivaciones mercantilizadoras. Ese mayor protagonismo señalaría, además, que los intercambios que se producen en esas plataformas no tienden a favorecer la integración de las economías del regalo, o de cualquier otro elemento que exprese una motivación distinta de la mera voluntad de extraer un beneficio económico de personas vulnerables, en el capitalismo actual. Más bien, revelaría que tales intercambios van precisamente en la dirección contraria.

Collins (1990: 361) sugiere, en ese sentido, que la razón más habitual “para la proliferación de la desintegración vertical como medio eficiente para la adquisición

⁹ Aunque Esping-Andersen también habla de desmercantilización en relación con el capitalismo, su propósito es distinto al mío. Si bien en su caso lo fundamental es el efecto desmercantilizador de los derechos sociales para el conjunto de las sociedades de los Estados del bienestar, lo cual tiene que ver también, sin duda, con los derechos laborales y la protección en el empleo, su preocupación no es determinar el grado de protagonismo de las motivaciones mercantilizadoras en distintos tipos de relaciones laborales. Más bien, lo que pretende Esping-Andersen es dar cuenta de cómo y en qué grado distintos esquemas de derechos sociales facilitan que las personas puedan acceder a un estándar de vida digno sin depender del trabajo. En mi caso, lo relevante no es la independencia de las personas del trabajo, sino en torno a qué motivaciones tiene lugar su participación en la actividad productiva.

de fuerza de trabajo” es la reducción de costes derivada de la externalización. Esta proviene, entre otros aspectos¹⁰, de ahorros salariales procedentes del desarrollo del trabajo en el mercado laboral externo y de la posibilidad de evitar el cumplimiento con los derechos protectores del empleo (ibid.: 360). Collins subraya, además, que la fórmula contractual sobre la que se sustenta la relación entre el empleador y la persona que realiza el trabajo afecta a cómo se distribuyen entre las partes los riesgos inherentes al desarrollo de la actividad productiva. Así, mientras que en los contratos por tiempo de servicio es el empleador quien asume la mayoría de los riesgos de la actividad, estos se transfieren al trabajador cuando el contrato es por realización de tareas (ibid.: 362). Como ya expliqué más arriba, una de las características fundamentales del trabajo en plataformas electrónicas es que la propia persona que produce el bien o provee el servicio asume los costes materiales que origina su actividad. Así, por ejemplo, cuando Uber opta por remunerar a sus empleados por la realización de tareas y no por el tiempo de servicio, está transfiriendo a sus conductores los riesgos derivados del desarrollo de su actividad. Este modelo de negocio ha permitido a la empresa “apropiarse de los beneficios de la provisión de un servicio análogo al taxi, pero sin los gastos de capital asociados, ya sea con la propiedad o con la puesta en circulación de vehículos o la consecución de licencias” (Stanford, 2017: 387-8).

Por tanto, al margen de las fórmulas contractuales empleadas y de los grados de flexibilidad o rigidez que exigen para el desarrollo de la actividad, no se puede obviar cómo cada relación distribuye los riesgos entre las partes. Collins (1990: 365) apunta que el reparto de los riesgos inherentes al contrato puede explicar más sobre las respectivas posiciones negociadoras de las partes que sobre la verdadera naturaleza de su relación económica. Es importante tener presente, en este sentido, que las principales compañías de la economía colaborativa surgieron “de las cenizas de la crisis financiera de 2008”, tras la cual “millones de trabajadores perdieron sus empleos” (Ahsan, 2018: 3). En esa situación de vulnerabilidad económica, la única alternativa para muchos trabajadores fue aceptar una mayor cantidad de riesgos en el desarrollo de la actividad productiva, así como renunciar a diversas protecciones propias de la relación laboral cuyo efecto era una mayor redistribución de las ganancias entre empleador y trabajador. Stanford (2017: 395) hace referencia al contexto de desempleo que ha acompañado en la última década a la mayoría de los países de la OCDE. Afirma, en ese sentido, que cuando el desempleo es más severo, aumenta el coste perder el empleo, por las menores probabilidades de encontrar una alternativa, de forma que los trabajadores sienten una mayor necesidad de aceptar las demandas de los empleadores (ibid.). Coyle (2017: 12) señala, precisamente, que por mucho que la tecnología de las plataformas de la economía colaborativa reduzca de manera importante los costes de búsqueda y uso de la información, en la actualidad ese valor se queda principalmente en inversores y consumidores, en lugar de en los trabajadores.

¹⁰ Collins (ibid.) cita, además de la posibilidad de evitar los costes salariales y aquellos derivados del cumplimiento de los derechos protectores del empleo, un ahorro sobre los costes de contratación y formación, y la posibilidad de establecer controles más estrictos sobre el rendimiento.

La ausencia de los elementos redistributivos de las ganancias de la relación laboral en las fórmulas contractuales habituales en las plataformas electrónicas de trabajo no parece encajar con la incorporación, a través de la economía colaborativa, de un modelo cuyas motivaciones vayan más allá de la mercantilización propia del capitalismo. Sin embargo, el modelo de las plataformas electrónicas de trabajo sí que puede ser representativo de otra motivación esencial que está en el origen de la economía colaborativa: la eficiencia en el consumo y en la utilización de los bienes. El caso de la propiedad privada de vehículos es un ejemplo elocuente en ese sentido. Sundararajan (2016: 10) señala que la mayoría de los coches alrededor del mundo disponen de unas capacidades y características que sus propietarios no utilizan. Según el autor, esa fue una de las principales razones para el surgimiento de Lyft, una plataforma electrónica de capital estadounidense, similar a Uber, en la que los usuarios pagan a un conductor cercano para que les transporte a un lugar determinado (ibid.). La idea detrás de Lyft y de otras plataformas de transporte como Uber es que no resulta eficiente adquirir un vehículo cuya capacidad no se va a utilizar al completo cuando la tecnología digital permite contactar directamente con el propietario de un vehículo que, a cambio de un precio prefijado, nos lleva a nuestro destino.

En un sentido similar, la tecnología de las plataformas electrónicas de trabajo permite a los empleadores contactar de forma directa con personas dispuestas a realizar actividades productivas, sin necesidad de contraer una relación laboral. Como he explicado anteriormente, la relación laboral surge de forma paralela a un sistema de producción verticalmente integrado en el que el empleo estable y los incentivos, combinados con toda una serie de controles burocráticos, eran necesarios para garantizar la realización del trabajo de acuerdo con los estándares requeridos por la empresa. Sin embargo, en la actualidad existen tecnologías “altamente invasivas” (Stanford, 2017: 395) que permiten controlar el rendimiento sin que los empleadores tengan obligación de inducir de forma positiva a un mayor desempeño a través de trabajo permanente y salarios mayores. Esto es especialmente aplicable a las actividades que requieren poca cualificación por parte del trabajador. Mientras que para el empleador puede resultar altamente costoso especificar excesivamente qué estándares de rendimiento han de cumplir tareas complejas, cuando se trata de actividades más sencillas estas pueden describirse de forma más exacta y se puede monitorizar su realización simplemente observando su conclusión (Collins, 1990: 364).

El caso del microtrabajo resulta esclarecedor en este sentido. Como señala Webster (2016: 57), “el microtrabajo se encuentra en la parte baja del ranking de habilidades entre los trabajos que se externalizan abiertamente online”. Esto facilita en gran medida, siguiendo el esquema de Collins, el control sobre el rendimiento y la adecuada realización de las actividades. Además, gracias a la tecnología, dicho control puede ejercerse sin apenas costes, aunque la producción esté desintegrada verticalmente y dividida en innumerables porciones y el trabajador no sea parte de la organización de la empresa. Internet posibilita que los procesos productivos estén geográficamente dispersos y, a la vez, controlados centralmente (ibid.: 59). Así, las plataformas electrónicas permiten a los empleadores acceder a un mercado global en el que las diferencias salariales entre los distintos países obligan a los

microtrabajadores a competir a la baja por las ofertas disponibles (ibid.: 60). Por último, Webster apunta a cómo la división del trabajo facilita que el empleador pueda eludir los derechos derivados de la relación laboral. Para el autor (ibid.: 59), “la clave de que el trabajo esté dividido es que los trabajadores no tienen posibilidad alguna de entender cómo sus actividades individuales encajan en un marco más amplio”. Dicho de otra forma, la actividad productiva no se realiza en el marco de un mercado interno en el que los trabajadores conocen el lugar que ocupan –ellos, sus retribuciones y otros beneficios– con respecto a otras personas en la estructura organizativa de la empresa. Al no existir un mercado interno, no es necesario incentivar a los trabajadores para sustentar los sentimientos de equidad en los salarios de los que habla Weil, pues estos no tienen referencia alguna con la que compararse.

La tecnología de las plataformas electrónicas de trabajo permite, por tanto, acceder a los empleadores a una oferta amplia de trabajadores cuyo rendimiento pueden controlar sin necesidad de establecer con ellos una relación laboral. En ese sentido, dicha tecnología permite a los empleadores adquirir trabajo de forma más eficiente. Esta les proporciona un mecanismo a partir del cual pueden controlar la correcta realización de las tareas encomendadas y, a la vez, evitar incluir al trabajador en la organización de la empresa, así como asumir los costes que ello acarrea. De la misma forma que las plataformas de consumo de la economía colaborativa hacen posible acceder a determinados servicios, como el transporte, sin necesidad de adquirir bienes cuyas capacidades y características no se pueden utilizar al completo, las plataformas electrónicas de trabajo permiten contratar empleados sin necesidad de asumir los costes procedentes de los derechos anexos a la relación laboral. Gracias a la tecnología, los empleadores ya no necesitan generar incentivos para garantizar el rendimiento de sus trabajadores y pueden sostener la producción con una menor distribución de las ganancias derivadas de la actividad de la empresa.

Por supuesto, no es ninguna novedad que en el sistema capitalista los empleadores busquen reducir al máximo los costes y producir de la forma más eficiente posible. Sin embargo, el hecho de que las plataformas electrónicas de trabajo aumenten la eficiencia para el empleador, y lo hagan prescindiendo de determinados derechos anexos a la relación laboral sí que es relevante en el caso de la economía colaborativa. Esta aspiraba, en teoría, a ofrecer un modelo que permitiera superar el capitalismo “impersonal y comercial” e incorporar motivaciones propias de las economías del regalo a los intercambios económicos actuales. Por eso es interesante la comparación del trabajo en las plataformas de la economía colaborativa con la relación laboral. Esta expresaba un menor protagonismo de las motivaciones mercantilizadoras, a través de determinados elementos que suponían una mayor redistribución de las ganancias. Así, se introducían en los intercambios entre trabajador y empleador aspectos que no tenían que ver con el aprovechamiento de la vulnerabilidad de este para maximizar el beneficio de aquel. Por eso, desde el momento en el que esos elementos desaparecen y, en un contexto de mayor vulnerabilidad generalizada en el empleo, los empleadores optan por fórmulas contractuales que les permiten maximizar sus beneficios a cambio de compartir en menor medida las ganancias con sus trabajadores, dichas relaciones expresan un mayor protagonismo de la mercantilización.

Del mismo modo que las plataformas de la economía colaborativa facilitan intercambios altruistas entre pares, pues supone un importante ahorro en los costes de información y comunicación, también hace posible que los empleadores puedan formalizar relaciones eventuales y esporádicas con los trabajadores. Sundararajan sostiene que estas nuevas fórmulas de relación laboral pueden empoderar a los trabajadores como microemprendedores y que trabajadores y empleadores interactúan en las plataformas electrónicas de trabajo como “pares”, en la medida en la que todos ellos tienen las mismas posibilidades de acceso (Sundararajan, 2016: 33), siempre y cuando dispongan de la mínima tecnología necesaria.

Sin embargo, el hecho de que trabajadores y empleadores se encuentren en pie de igualdad en cuanto al acceso e interacción en las plataformas no implica que esa sea ni mucho menos la realidad. El contexto de vulnerabilidad derivado de la crisis económica y las dificultades de muchas personas para encontrar alternativas laborales parece ser un factor clave a la hora de explicar la importancia de la subcontratación y la externalización a través de las plataformas electrónicas de trabajo. El supuesto empoderamiento de los trabajadores resulta más que cuestionable, además, cuando en sus intercambios con los empleadores han desaparecido elementos de la relación laboral cuya principal consecuencia era una mayor redistribución de las ganancias derivadas de la actividad productiva entre las partes. El hecho de que los empleadores reduzcan costes prescindiendo de derechos que permitían a los trabajadores acceder a una parte de las ganancias no parece expresar una motivación, por su parte, orientada a mejorar de forma desinteresada la posición de los trabajadores o a empoderarlos de alguna manera. Más bien, esas relaciones que limitan el acceso del trabajador a las ganancias de la producción parecen expresar la voluntad de los empleadores de aumentar sus propios beneficios en un contexto de vulnerabilidad económica y, por tanto, un mayor protagonismo de las motivaciones mercantilizadoras.

CONCLUSIONES

A partir de la aproximación de Cohen al modelo de reciprocidad del mercado he intentado analizar en qué medida las relaciones que se dan entre trabajadores y empleadores en las plataformas electrónicas de trabajo expresan un protagonismo mayor o menor de las motivaciones mercantilizadoras. La economía colaborativa es un fenómeno amplio y es posible que algunas plataformas hayan fomentado los intercambios gratuitos entre usuarios. Pero en aquellas en las que sigue habiendo intercambios monetarios alrededor del trabajo tienen lugar un conjunto de relaciones que no solo no son representativas de motivaciones alternativas a la mercantilización, sino que la dotan de un mayor protagonismo.

BIBLIOGRAFÍA

- AHSAN, Mujtaba. (2018). "Entrepreneurship and Ethics in the Sharing Economy: A Critical Perspective". *Journal of Business Ethics*, pp. 1-15.
- CHEAL, David J. (1988). *The Gift Economy*. Londres: Routledge.
- COHEN, Gerald A. (2001a). *If You're an Egalitarian, How Come You're so Rich?* Cambridge (MA): Harvard University Press.
- (2001b). "Vuelta a los principios socialistas", en GARGARELLA, Roberto y OVEJERO, Félix (comp.). *Razones para el socialismo*, Barcelona: Paidós, pp. 153-170.
- (2009). *Why Not Socialism?* Princeton y Oxford: Princeton University Press.
- COLLINS, Hugh. (1990). "Independent Contractors and the Challenge of Vertical Disintegration to Employment Protection Laws". *Oxford Journal of Legal Studies*, 10, pp. 353-380.
- COYLE, Diane. (2017). "Precarious and Productive Work in the Digital Economy". *National Institute Economic Review*, 240, pp. 5-14.
- DEL ROWE, Sam. (2018). "Gig Economy Has Contact Center Potential". *Customer Relationship Management*, July/August, 2018, p. 8.
- ELDER-VASS, Dave. (2016). *Profit and Gift in the Digital Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ESPING-ANDERSEN, Gøsta. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- FARRELL, Diana y GREIG, Fiona. (2016). "Paychecks, Paydays, and the Online Platform Economy: Big Data on Income Volatility". Consultado el 15 de septiembre de 2018, JP Morgan Chase & Co., en <https://www.jpmorganchase.com/corporate/institute/document/jpmc-institute-volatility-2-report.pdf>
- FLANAGAN, Frances. (2017). "Symposium on Work in the 'Gig' Economy: Introduction". *The Economic and Labour Relations Review*, 28 (3), pp. 378-381.
- GODBOUT, Jacques T. y CAILLÉ, Alain C. (1998). *The World of the Gift*. Montreal: McGill-Queens University Press.
- MILLER, David. (2014). "Our Unfinished Debate About Market Socialism". *Politics, Philosophy & Economics*, 13 (2), pp. 119-139.
- RONZONI, Miriam y STEMPOWSKA, Zofia. (2014). "Introduction to Symposium on G.A. Cohen and Socialism". *Politics, Philosophy & Economics*, 13 (2), pp. 117-8.
- STANFORD, Jim. (2017). "The Resurgence of Gig Work: Historical and Theoretical Perspectives". *The Economic and Labour Relations Review*, 28 (3), pp. 382-401.
- STEINER, Hillel. (2014). "Greed and Fear". *Politics, Philosophy & Economics*, 13 (2), pp. 140-150.

- SUNDARARAJAN, Arun. (2014). "Peer-to-peer Businesses and the Sharing (Collaborative) Economy: Overview, Economic Effects and Regulatory Issues". Consultado el 21 de septiembre de 2018, House Small Business Committee, en https://small-business.house.gov/uploadedfiles/1-15-2014_revised_sundararajan_testimony.pdf
- (2016). *The Sharing Economy*. Cambridge (MA): MIT Press.
- VROUSALIS, Nicholas. (2012). "Jazz Bands, Camping Trips and Decommodification: G.A. Cohen on Community". *Socialist Studies*, 8 (1), pp. 141-163.
- (2013). "Exploitation, Vulnerability, and Social Domination". *Philosophy & Public Affairs*, 41 (2), pp. 131-157.
- (2014). "G.A. Cohen on Exploitation". *Politics, Philosophy & Economics*, 13 (2), pp. 151-164.
- WEBSTER, Juliet. (2016). "Microworkers of the Gig Economy: Separate and Precarious". *New Labor Forum*, 25 (3), pp. 56-64.
- WEIL, David. (2014). *The Fissured Workplace*. Cambridge (MA): Harvard University Press.



SHINING ALONE. ANALIZANDO LA VISIBILIDAD ONLINE COMO ACTIVO DEL SUJETO EMPRESARIAL

Shining Alone. Analysing Online Visibility as an Asset of the
Entrepreneurial Subject

Javier Zamora García

Universidad Autónoma de Madrid
javierzg90@gmail.com

Resumen:

El presente trabajo investiga bajo qué condiciones es posible afirmar que la web 2.0 está fomentando el desarrollo de subjetividades neoliberales. Para ello, se exploran en primer lugar algunos argumentos encontrados en los Estudios de Internet para sostener esta afirmación. A través de su examen, se propone que, si bien es posible relacionar el diseño de algunas redes sociales digitales con nociones nucleares del neoliberalismo, resulta necesario precisar en qué sentido se desarrolla una relación de poder. En la segunda parte de este artículo, se explica en qué sentido los estudios de neoliberalismo de raíz foucaultiana pueden ofrecer un aparato teórico que resuelva estos problemas. Finalmente, se señalan algunos límites de este modelo, así como futuras líneas de trabajo.

Palabras clave:

Branding personal, neoliberalismo, web 2.0, (Michel) Foucault, subjetivación.

Abstract:

The present work explores under which conditions it is possible to claim that the web 2.0 is fostering the development of neoliberal subjectivities. To this end, the first part is devoted to examining some arguments that hold this position in the field of Internet Studies. Based on these arguments it is proposed that, even if it is possible to link the design of some digital social networks with key elements of neoliberalism, it is necessary to pin down the specific sense of a power relation. The second part of this article explains how a Foucauldian Neoliberalism Studies might offer a theoretical apparatus to solve these problems. Finally, some of the limits of this model are suggested, as well as future lines of enquiry.

Keywords:

Self-branding, neoliberalism, web 2.0, (Michel) Foucault, subjectivation.

Recibido: 05/11/2018

Aceptado: 15/12/2018

INTRODUCCIÓN

Según afirman diversos académicos de los Estudios de Internet, la aparición de redes sociales digitales como Instagram, Youtube, Facebook o Twitter ha democratizado ciertas formas de aparición y representación en el espacio público que antes estaban restringidas a aquellas personas capaces de participar de los medios de comunicación tradicionales, tales como las celebrities, los artistas o los empresarios (Hearn y Schoenhoff, 2016; Marwick, 2015, 2016; Senft, 2013; Turner, 2006). En consecuencia, esta democratización ha provocado que el ciudadano medio sea capaz de proyectar una imagen de sí mismo, cultivar una legión de seguidores y adoptar un perfil público de cara a los demás. Sin embargo, inmersos en una economía de la atención (Marwick, 2016: 343; Senft, 2013: 350), a menudo resulta necesario adoptar una conducta que persiga activamente obtener la mirada ajena. La recurrencia de estos comportamientos ha provocado que diversos autores empleen términos como *microcelebrity* o *social media influencer* (SMI) para describir diferentes dimensiones de un mismo fenómeno: la gestión de la identidad online con el objetivo de incrementar su visibilidad, es decir, como si fuera un producto a promocionar¹.

En el campo de los Estudios de Internet, este tipo de conceptos habitualmente son situados en un contexto social más amplio marcado por dos tendencias paradójicamente coincidentes. Por un lado, como ya hemos avanzado, la web 2.0 y sus múltiples plataformas han diversificado y democratizado las maneras de generar contenido *online*, desarrollando nuevos modos de darse a conocer sin la necesidad de intermediarios. Por otro, la generación de jóvenes que usa estas herramientas, preparados y ansiosos por obtener o conservar un empleo, con frecuencia se enfrenta a la perspectiva de un mercado de trabajo cada vez más complicado y excluyente. Ante esta situación, a menudo se plantea la hipótesis de que muchos usuarios encuentran en la visibilidad *online* un potente recurso frente a las cada vez más crudas dinámicas competitivas en el acceso al empleo (Senft, 2013). En efecto, en un contexto marcado por el excedente de información y la saturación de contenido audiovisual, parecería que la capacidad de atraer los ojos de los demás se ha convertido en un marcador de valor tanto social como económico (Zafra, 2015). Además, esta visibilidad es cada vez más importante en campos profesionales como la cultura, la academia y el arte (Zafra, 2017). Por eso, desde enfoques más críticos se ha rechazado limitarse a analizar la búsqueda de atención *online* como una mera novedad cultural o tecnológica. Así, diversos autores proponen que estas nuevas formas de presentación de la identidad *online* guardan estrecha relación con la forma

¹ Más específicamente, el término *microcelebrity* engloba una serie de prácticas características de las redes sociales mediante las cuales los usuarios formulan estratégicamente un perfil atractivo, buscan seguidores para confeccionar y cultivar una audiencia, y revelan selectivamente información personal con el objetivo de aumentar su estatus online (Marwick, 2015, 2016; Senft, 2013). Por su parte, el término *Social Media Influencer* ha sido definido como un nuevo tipo de subjetividad trabajadora que ha surgido en la web 2.0, caracterizada por la forma en que acumula un tipo de capital simbólico similar al que poseen las celebrities. A través de su trabajo en redes sociales, el SMI cultiva tanta atención como sea posible y construye una marca personal con apariencia de autenticidad que puede ser usada posteriormente por compañías privadas para fines publicitarios (Hearn y Schoenhoff, 2016).

en que el espacio digital está siendo construido bajo la influencia de lógicas mercantiles o discursos neoliberales (Hearn, 2017; Iqani y Schroeder, 2016; Senft, 2013). De esta forma, a partir de la penetración de discursos y prácticas provenientes mundo empresarial, las redes sociales digitales estarían facilitando el desarrollo de nuevas formas de subjetividad influidas por el neoliberalismo (Brandinelli y Arvidsson, 2012; Khamis, Ang y Welling, 2017; Lemes de Castro, 2016).

Este artículo pretende interrogarse sobre el alcance de estas afirmaciones desde la óptica del pensamiento político. En un primer apartado se examinarán algunos argumentos ofrecidos por los Estudios de Internet para sostener la influencia del neoliberalismo en la construcción de una subjetividad neoliberal, tales como la influencia del *branding* personal o las prácticas de algunas empresas dedicadas al posicionamiento *online*. Como se indicará a continuación, estos argumentos permiten ver que, si bien es posible relacionar de manera general determinadas modalidades de presentación *online* con el neoliberalismo, resulta mucho más complejo precisar los contornos específicos de dicha relación de poder. A partir de esta problemática, en la segunda parte del texto se planteará una solución a esta falta de precisión teórica recurriendo al aparato teórico de los Estudios de Neoliberalismo que trabajan con una concepción foucaultiana del poder. Así, se sugerirá leer la búsqueda de visibilidad *online* a partir de la concepción entre poder y subjetividad propuesta por Michel Foucault con su curso de 1978-1979 en el *Collège de France*. En base a los aportes que ofrece esta línea de trabajo, se propondrá que la subjetividad neoliberal hace referencia a la adopción de una estructura identitaria que resulta adaptativa para un contexto social donde los individuos cargan con la mayor parte de los costes de un mercado laboral cada vez más excluyente y competitivo. Como podrá comprobarse, la principal ventaja del modelo foucaultiano es que no propone entender la subjetividad neoliberal como un efecto automático o mecánico del poder. Por el contrario, implica la agencia individual en la creación la propia identidad, así como en la integración dentro de un sistema social del que los individuos dependen para su propio reconocimiento. De esta manera, al tiempo que se aleja de considerar que la agencia humana sea radicalmente libre, el modelo foucaultiano sí que es capaz de integrar los deseos y pasiones del propio individuo, aunque siempre mediados por el sistema social. Finalmente, el modelo de la subjetivación implica una concepción de la relación de poder que nunca se plantea como total, pudiendo así integrar también los usos subversivos y las estrategias de negociación. Para concluir este trabajo, se plantearán en último lugar algunos de los límites de este marco a la hora de interpretar la subjetividad neoliberal en la web 2.0. Por un lado, se sugerirá la necesidad de combinar el análisis foucaultiano de las subjetividades neoliberales con herramientas marxianas que nos permitan dar cuenta de la importancia de la economía política de Internet. Junto a este problema, se señalará asimismo la dificultad que encuentra la teoría del pensador francés para plantear alternativas en el plano colectivo.

LA BÚSQUEDA DE VISIBILIDAD EN LAS REDES SOCIALES DIGITALES COMO PRÁCTICA DE PROMOCIÓN DEL YO: ¿UNA LECTURA TOTALIZANTE?

Como acabamos de ver, las prácticas de promoción del yo en Internet invitan a plantear una relación entre el diseño de las redes sociales y los discursos neoliberales

que presentan al individuo como gestor de su propio capital humano. En efecto, para diversos académicos, las redes sociales son plataformas que reflejan –conjuntamente con otros espacios²– la infiltración en la vida social cotidiana de discursos y prácticas provenientes de la nueva cultura empresarial que entiende al individuo al mismo tiempo como una marca y una empresa de sí mismo (Iqani y Schroeder: 2016; Hearn y Schoenhoff, 2016; Page, 2012: 182; Senft, 2013).

De todas ellas, el *branding* personal (*self-branding*) que emerge a finales de los 90 es uno de los mejores ejemplos. Dado el eficaz acomodo de sus lógicas en la interfaz de ciertas redes sociales, son diversos los autores que destacan cómo el *branding* personal ilustra la hibridación entre nuevas formas de presentación identitaria, nociones claves del neoliberalismo –el yo responsable de sí mismo, el mercado como espacio natural de sociabilidad– y una cultura promocional basada en el marketing y la comunicación (Hearn, 2008; Hearn y Schoenhoff, 2016; Khamis, Ang y Welling, 2017; Marwick, 2016). Además de lo anterior, es importante destacar que los nuevos contextos de precariedad laboral están favoreciendo un uso más masivo de lo que anteriormente eran estrategias discursivas destinadas a un grupo reducido de *techies* y *yuppies*. Así, si bien los discursos del *branding* florecieron en la literatura sobre *management* a finales de los 90 para dar lugar a nuevas formas de creación del valor económico (Hearn, 2008), la idea de transformar la propia identidad en un producto comercial adquiere una nueva dimensión si entendemos que el contexto social en el que se han desarrollado las redes sociales también se caracteriza por la creciente recurrencia de crisis económicas, regímenes de austeridad y precariedad laboral (Hearn y Schoenhoff, 2016).

Ante esta situación, son muchos los autores que destacan cómo el poder comunicativo y las herramientas de gestión del perfil que permiten las plataformas digitales posibilitan la utilización de las técnicas del *branding*, basadas en la construcción consciente de una metaimagen y metanarrativa de uno mismo con el objetivo de producir valor cultural, y potencialmente, beneficio económico (Brandinelli y Arvidsson, 2012; Hearn, 2008; Khamis, Ang y Welling, 2017). Como anticipara Tom Peters en su famoso artículo *The Brand Called You*:

the Web makes the case for branding more directly than any packaged good or consumer product ever could. Here's what the Web says: Anyone can have a Web site. And today, because anyone can...anyone does! So how do you know which sites are worth visiting, which sites to bookmark, which sites are worth going to more than once? The answer: branding. The sites you go back to are the sites you trust. They're the sites where the brand name tells you that the visit will be worth your time – again and again. The brand is a promise of the value you'll receive (Peters, 1997).

Tal aproximación a la relación de uno consigo mismo requiere, desde luego, un tipo de dedicación y consistencia que tradicionalmente sólo se veía en figuras como

² Antes que las redes sociales, la explosión de la telerrealidad (reality shows, talent shows...) ya mostraba cómo determinados formatos televisivos actúan como espacio privilegiado para la activación de aquellos discursos que invitan a construir la identidad como una marca o producto (Hearn, 2008; Khamis, Ang y Welling, 2017; Turner, 2006).

artistas o emprendedores (Senft, 2013: 347). Posteriormente, a través de la difusión del *branding* personal y otros discursos provenientes de la cultura empresarial, una mayor parte del público pudo acceder a estrategias y métodos que permitían producir una identidad coherente a través de técnicas que invitan a seleccionar determinadas cualidades de nuestra personalidad, empaquetarlas de forma estilizada y articularlas a través de una marca personal (Brandinell y Arvidsson, 2012; Hearn, 2008; Khamis, Ang y Welling, 2017). Pero lo que añaden las redes sociales es que en la actualidad cada vez más personas pueden poner en práctica este tipo de lógicas, en la medida en que las plataformas digitales ofrecen de modo inmediato y accesible la posibilidad de gestionar cómo nos mostramos ante los demás y ante nosotros mismos. Por un lado, la interfaz de las redes sociales nos permite seleccionar aquellos aspectos de nuestra vida personal que queremos exhibir, gestionar su exposición y modelar la forma en que los mostramos, ocultando todo aquello que creamos conveniente. Por otro lado, plataformas como *Youtube*, *Facebook* o *Twitter* facilitan una medición precisa de las interacciones con los otros, principales valedores del *yo* mercantilizado que se expone en Internet. Así, estas plataformas *online* permiten cuantificar las interacciones a través de *followers*, suscriptores o *likes* (Hearn, 2017: 67). En otras palabras, posibilitan la construcción de audiencias estandarizadas que, convertidas en una especie de moneda, ayudan a evaluar el rendimiento de la marca personal (Hearn y Schoenhoff, 2016).

Como puede deducirse, todos estos comportamientos requieren además un criterio de control de los contenidos que se presentan, orientados siempre a expresar algún aspecto relacionado con la marca personal. Como indicara Peters (1997): “When you’re promoting brand You, everything you do – and everything you choose not to do – communicates the value and character of the brand”. De este modo, las prácticas de promoción *online* a menudo se asocian también con una dinámica de constante producción, un modo *trabajo* siempre activo que acaba provocando lo que para Byung-Chul Han es una cierta compulsión a exhibirnos y autopresentarnos (Han, 2013). Por estas razones, algunos de estos autores han conceptualizado estas formas de producción de identidad como nuevos modos de trabajo inmaterial, intelectual y afectivo que desbordarían las fronteras entre el trabajo y el ocio (Senft, 2013; Hearn y Schoenhoff, 2016; Khamis, Ang y Welling, 2017). De esta manera, serían los propios individuos quienes trabajarían sobre sus propia personalidad, afectos y relaciones con el objeto de amasar visibilidad, produciendo a través de su vida personal y social un valor económico que permite hacer frente a un mercado competitivo y precario (Hearn, 2008; Iqani y Schroeder, 2016; Khamis, Ang y Welling, 2017). Al fin y al cabo, como plantea Alison Hearn, enfrentados a una vida laboral cuya única constante es la presencia de uno mismo, el propio *yo* es lo único que puede otorgar una coherencia y un carácter distintivo capaces de atraer la atención de inversores o empleadores (Hearn, 2017: 65). De este modo, el resultado de este proceso es que los individuos acabarían siendo al mismo tiempo tanto trabajadores de sí mismos como también una marca o producto a promocionar en el mercado.

Es precisamente esta actitud consciente de continua gestión de la marca personal lo que está sugiriendo un lucrativo nicho de mercado para algunas compañías privadas dedicadas al posicionamiento *online*. Así, la competición por la visibilidad ofrece la oportunidad de que los paquetes de metadatos generados por los usuarios,

tradicionalmente vendidos a compañías de marketing o publicidad (Arvidsson y Colleoni, 2012; Srnicek, 2017), obtengan también otros usos. El ejemplo más claro lo encontramos en los servicios ofrecidos por compañías como *Klout*. En primer lugar, *Klout* ofrece una medida objetiva del nivel de “influencia” de los usuarios en la red a partir de una escala 1-100, reflejando su “impacto” a través de las diferentes redes sociales. Sin embargo, lejos de limitarse a ello, la empresa también aporta guías y consejos para aumentar la puntuación. Finalmente, proporciona determinadas ventajas como el acceso privilegiado a ciertos bienes o servicios para aquellos usuarios más “influyentes”. Ante estas circunstancias, investigadoras como Alison Hearn han destacado que las nuevas economías digitales no solo implican la extracción de valor a partir del contenido que generan los usuarios, sino también un modelado de sus patrones de conducta en la red e incluso fuera de ella, pues, como afirma la investigadora canadiense, la puntuación en *Klout* comienza también a ser utilizada en procesos de selección de empleo (Hearn, 2017).

A la luz de estos análisis, es indudable que el trabajo realizado por los Estudios de Internet revela una conexión crucial entre la arquitectura de las redes sociales y determinadas lógicas propias del neoliberalismo. En primer lugar, la descripción del yo como una empresa o marca humana aparece como un elemento que articula toda la promoción de la identidad *online* a través de técnicas como el *branding* o el uso de los servicios de empresas como *Klout*. Por otro lado, la caracterización del neoliberalismo como un marco simbólico que promueve el mercado como forma de relación refleja a nivel discursivo la materialidad de ciertas dinámicas sociales que vertebran la vida social *online*, basadas en la competición, la seducción y la actualización del valor propio. Sin embargo, y a pesar de la aparente presencia de estos elementos, la mayoría de los trabajos de los Estudios de Internet no profundizan lo suficiente en caracterizar cómo influyen lógicas neoliberales sobre el comportamiento individual. ¿Qué relación concreta se da entre los discursos neoliberales, las economías de mercado y las prácticas cotidianas de aquellos usuarios que habitan las redes sociales? ¿Penetra el neoliberalismo la totalidad de la web 2.0., o son posibles otros usos? Por otro lado, ¿modela la arquitectura de las redes sociales los deseos de los individuos hasta el punto de hacerles desear la visibilidad, o más bien canaliza unas intenciones que ya tenían estos previamente? ¿Qué estímulos recibe el individuo para dejarse penetrar en su vida personal por las estrategias de *branding* o para contratar servicios de empresas como *Klout*? En definitiva, ¿en qué sentido puede hablarse de relaciones o estructuras de poder que produzcan una subjetividad neoliberal?

A mi modo de ver, todas estas cuestiones resultan fundamentales para evitar ciertos problemas, a menudo relacionados con una caracterización deficiente o simplista de lo que entendemos por neoliberalismo y subjetividad neoliberal. De no responderlas adecuadamente, el estudio de estos fenómenos corre el riesgo de reproducir viejas y nuevas limitaciones que impiden comprenderlos en toda su complejidad. Así, por ejemplo, uno de los problemas presentes en algunos trabajos es que en ocasiones se privilegia en exceso la importancia de procesos económicos hasta el punto de ignorar el peso de otro tipo de dinámicas sociales (Zajc, 2015). Así, describir la sobreexposición del yo como un proceso de mera acumulación de capital social, cultural o simbólico (Fuchs, 2013) oscurece matices que son claves para comprender la

evidente implicación de dinámicas de reconocimiento en el cultivo de una reputación *online*. Al fin y al cabo, no puede olvidarse que la visibilidad no solo implica un recurso monetizable, sino que se trata de un fenómeno igualmente relacionado con la existencia social de los individuos.

Por otro lado, sobreestimar la importancia de determinadas lógicas de poder también impide capturar la complejidad del espacio de la web 2.0, donde conviven fenómenos a menudo contradictorios. Como señalan diversos autores (Chouliaraki, 2010; Conrad Murray, 2015; Iqani y Schroeder, 2016; Tiidenberg y Cruz, 2015), junto a prácticas que parecen reificar nuestra identidad convirtiéndola en un producto, la naturaleza relativamente abierta y participativa de redes sociales como *Facebook*, *Twitter*, *Youtube* o *Instagram* también permite la aparición de formas de presentación del yo que subvierten o disputan ideales normativos. En efecto, tal y como muestran estos trabajos, las redes sociales son también un espacio en el que se desarrollan formas de aparición pública que abren el debate sobre problemáticas sociales contemporáneas (modelos de belleza, desórdenes alimenticios, rechazo al envejecimiento...). De esta manera, parecería que concentrarse exclusivamente en la influencia de determinados discursos ideológicos podría impedir comprender la ambivalencia del espacio digital, donde también se desarrollan contranarrativas que tratan de hacer hueco a nuevas identidades, por mucho que estas formas de acción también se encuentren expuestas a ser apropiadas por dinámicas de mercado (Chouliaraki, 2010).

Finalmente, ciertas precauciones también resultan importantes ante el uso totalizante de categorías que dificultan calibrar el grado de agencia individual en contextos como éste. Así, como indica Melita Zajc (2015), un uso excesivo de la categoría del trabajo para describir la actividad en las redes puede conducir a considerar la mercantilización de *toda* actividad en la web 2.0, tal y como parecen sugerir algunos trabajos de Christian Fuchs (2010; 2013; Fuchs y Sandoval, 2014; Fuchs y Seignani, 2013). Por otro lado, una concepción mecanicista del funcionamiento del poder blando puede llegar a eliminar por completo el papel de la agencia y los deseos individuales, haciendo parecer que el neoliberalismo actúa como una entidad en autoexpansión que absorbe toda la actividad de los usuarios.

Por todas estas razones, parecería que no basta con vincular las prácticas de búsqueda de visibilidad con discursos neoliberales, sino que resulta necesario profundizar en la naturaleza de esta relación. ¿Cómo explicar, si asumimos la penetración de la red por discursos ideológicos, la existencia de usos subversivos y prácticas de resistencia? ¿Hasta qué punto la web 2.0 se articula dentro de un sistema social inescapable atravesado por dinámicas de promoción del yo? ¿Cómo encajar ese paisaje con el entusiasmo, la pasión y en ocasiones la clara conciencia con la que los individuos adoptan determinados comportamientos que convierten su propia identidad en una mercancía? En mi opinión, todas estas preguntas requieren una reflexión más profunda sobre qué entendemos por subjetividad neoliberal, y en qué sentido esta forma de poder coacciona o no la libertad de los individuos. En la próxima sección, intentaré explicar cómo un marco teórico basado en los Estudios de Neoliberalismo que continúan el trabajo de Michel Foucault puede resultar útil para pensar estas cuestiones.

SUBJETIVIDADES NEOLIBERALES, SITUACIONES DE MERCADO Y ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA

Sin lugar a dudas, una de las contribuciones más importantes al estudio del neoliberalismo y el tipo de subjetividad que produce reside en la línea de investigación iniciada a partir de uno de los cursos de Michel Foucault en el *Collège de France* titulado *Nacimiento de la biopolítica*. A pesar de su muerte, la propuesta de análisis sobre el neoliberalismo que ofrece Foucault ha tenido un largo recorrido, como muestra el trabajo de distintos académicos contemporáneos a partir del utillaje teórico propuesto por el autor francés (Brown, 2015; Feher, 2009; Lazzarato, 2013; Laval y Dardot, 2013; López Álvarez, 2016). Para el presente artículo, creo interesante rescatar dos aportaciones de este enfoque.

La primera de las grandes virtudes de la propuesta foucaultiana es que no plantea comprender el neoliberalismo como una ideología, sino como una razón gubernamental (Foucault, 2009: 24-27), o, como se describía en *El sujeto y el poder*, una racionalidad política (Foucault, 1998: 4)³. A juicio de Wendy Brown, esta concepción nos permite entender que el neoliberalismo no solo implica un conjunto de políticas económicas o una serie de discursos legitimadores, sino más bien una visión del mundo estructurada alrededor de un *orden normativo de la razón* (Brown, 2015: 60). En otras palabras, una cosmovisión que integra y da coherencia a un sistema social y que, por tanto, se estructura sobre la base de unos ideales normativos. Una visión del poder que, como indica Brown, resulta particularmente interesante para comprender la forma en que actúa el neoliberalismo en sociedades euroatlánticas, en las que este conjunto de ideas “se ha enraizado de modo más profundo en los sujetos y en el lenguaje, en las prácticas ordinarias y en la conciencia” (Brown, 2015: 57).

En el caso de la racionalidad neoliberal, la carga normativa que estructura al sujeto se encontraría relacionada con la extensión de lenguajes, prácticas y lógicas de mercado al resto de la sociedad, en la medida en que es el mercado el que sirve de

³ Es importante tener en cuenta que la noción de racionalidad presenta ciertas diferencias con el uso tradicional del concepto de ideología más asociado a determinados enfoques marxistas. Como señala Mauro Benente, a pesar de las pocas referencias en la obra de Michel Foucault al término ideología, es posible entender que para el autor francés dicho término resultaba demasiado restrictivo, en la medida en que el marxismo lo había utilizado para referirse únicamente a discursos políticamente interesados que sostienen estructuras de poder, ocultando el acceso a un saber verdadero. Para Foucault, por tanto, el concepto de ideología tradicionalmente había cargado con connotaciones negativas, vinculadas a un cierto falseamiento en el acceso a la verdad y que acababan produciendo una separación entre ideología y ciencia. Por el contrario, el filósofo francés consideraba que la verdad no reside en universales, sino que siempre depende de sus condiciones de emergencia o aceptabilidad en sociedad, es decir, de su *episteme* (Benente, 2015). A mi juicio, esta posición evidencia en qué medida su concepto de racionalidad combina una visión más histórica de la verdad con la existencia de estructuras de poder dentro de las cuales ésta emergería. No obstante, a pesar de las disputas de Foucault con el marxismo de su época, considero que es posible tender puentes entre el término de racionalidad y aquellas nociones de ideología más apoyadas en la sociología y la antropología, como la que sostiene Ève Chiapello (2003) a partir de los trabajos de Paul Ricoeur y Karl Mannheim, o la propuesta por Michael Freeden (1996).

principio, forma y modelo para el Estado y la sociedad (77). Tanto para liberales como para neoliberales, la noción de mercado ofrece el modelo por excelencia para vehicular la sociabilidad, puesto que facilita la determinación del valor efectivo de las cosas a través de la formación de precios (Foucault, 2009: 129). No obstante, Foucault precisa que, a pesar de coincidir en la valoración positiva de la forma mercado, es necesario especificar ciertas diferencias entre la racionalidad de gobierno liberal y la neoliberal. De todas ellas, aquí cabe destacar principalmente dos: en primer lugar, para el neoliberalismo el principio regulador de la sociedad y la dinámica social por excelencia ya no es el intercambio, sino la competencia, dado que es la dinámica competitiva la que mejor asegura la formación de precios (130 - 131). En segundo lugar, para los liberales el mercado ya no es una realidad natural que, debidamente protegida, permita un funcionamiento armonioso de la sociedad. Por el contrario, el neoliberalismo considera que el mercado se asemeja más a un tipo ideal que debe ser continuamente producido (133, 138).

A la hora de extender el modelo del mercado a la totalidad del campo social, una de las estrategias más importantes del neoliberalismo pasa por la generalización de una racionalidad económica, que en plano individual se manifiesta en la articulación de un cierto tipo antropológico. En concreto, este tipo antropológico consistiría en un modelo particular de *homo oeconomicus* simbolizado por forma empresa⁴. Para el neoliberalismo, la empresa constituye una ficción reguladora individual que permite compatibilizar, en un sentido ciertamente platónico, las virtudes de la ciudad con las virtudes del hombre (Brown, 2015: 20). Así, tal y como la sociedad debe verse como un entramado de empresas o “una suerte de empresa permanente y múltiple” (Foucault, 2009: 239), el sujeto es también concebido como empresario de sí mismo, dueño de su propio capital y su propio producto (228).

Esto no quiere decir, como señala el propio Foucault, que abordar al individuo como empresa implique la asimilación inmediata de cualquier comportamiento a uno económico (252), como si el neoliberalismo fuera una sustancia que lo recubre todo. Más bien, la propuesta del autor francés pasa por comprender que la forma que tiene el individuo de constituirse está mediada por el contexto sociopolítico que habita, en el que ciertas formas de articulación del yo resultan hegemónicas. En palabras de Butler, “ciertos códigos prescriptivos históricamente establecidos determina[n] un tipo particular de formación del sujeto” (Butler, 2009: 30). En este sentido, para el neoliberalismo es la ficción regulativa del yo-empresa la que actúa como una *clave de inteligibilidad* que, en determinados ambientes, es propuesta para analizar el

⁴ Como señala Brown, el concepto de *homo oeconomicus* ha sufrido diversas transformaciones desde sus primeras formulaciones en Smith, en el que era visto como una criatura de mercado propensa al *cambio*, la *permuta* y el *trueque* (Brown, 2015: 122; original en Smith, 1958: 19). Aunque Foucault registra la evolución de esta figura, ese trabajo de adaptación histórica ha continuado también tras su muerte. Así, con el proceso de financiarización de la economía, autores como Michel Feher o Wendy Brown consideran que el modelo de *homo oeconomicus* bajo condiciones actuales es cada vez más el del *capital de financiero o de inversión*, en la medida en que el objetivo de este capital es más la apreciación de su valor de mercado que la maximización del beneficio económico de manera inmediata (Feher, 2009: 27; Brown, 2015: 41).

comportamiento de los individuos. En efecto, gracias al desarrollo de teorías como la del capital humano o la elección racional, esta manera de comprender al individuo articula un cierto tipo de racionalidad que permite reinterpretar en clave económica las relaciones de los individuos consigo mismos, con el tiempo, y con el entorno (Foucault, 2009: 241). Así, por ejemplo, mientras que la figura clásica del trabajador asalariado solo vendía su fuerza de trabajo, el nuevo modelo de *homo oeconomicus* neoliberal permite desdibujar la división entre vida y trabajo, de modo que toda actividad personal –incluidas las relaciones o los pasatiempos– puede ser evaluada en relación a su capacidad de apreciar el valor del individuo (Feher, 2009). De esta manera, la propia relación del individuo consigo mismo cambia: al gestionar la empresa personal un capital humano, la apreciación del propio valor de mercado aparece como un objetivo que estructura la propia vida (27). Por otro lado, las relaciones con los otros también sufren una transformación bajo la óptica del yo empresarial, pues estos otros pueden ser vistos como competidores o como recursos e inversiones que deben ser administrados individualmente bajo la forma de *capital social* (Brown, 2015: 44 - 45). Finalmente, a partir de esta nueva forma de interpelar a los individuos en tanto que capital, se producen también determinadas resignificaciones de espacios anteriormente no mercantilizados: la educación o la salud comienzan a ser vistas como una inversión a futuro, del mismo modo que la vida amorosa puede abordarse desde el punto de vista del emprendimiento (Brown, 2015: 36). Como señala la autora estadounidense, “ya sea a través de los ‘seguidores’, *likes* y *retweets* de los medios sociales, ya sea a través de clasificaciones y calificaciones de cada actividad y esfera, ya sea de modo más directo a través de prácticas monetizadas”, el modelo del *homo oeconomicus* neoliberal promueve que el individuo configure todos los aspectos de su vida “como decisiones y prácticas estratégicas relacionadas con mejorar el valor futuro de uno mismo” (41).

A la luz de estos argumentos, puede comenzar a vislumbrarse en qué sentido las redes sociales actúan como sostén material para esta ficción del yo que es la empresa. Si el individuo se entiende a sí mismo metafóricamente como una empresa en el mercado, debe asumir la responsabilidad de promocionarse y darse a conocer. Como ya se ha visto, serían entonces las nuevas plataformas digitales las que facilitarían el acceso a esa visibilidad. Sin embargo, esto no acaba de explicar por qué el *homo oeconomicus* neoliberal resulta una ficción atractiva para los usuarios de las redes sociales, y de modo más general, para los ciudadanos de las democracias occidentales. Para comprender mejor este aspecto, conviene destacar otra de las virtudes de la propuesta de análisis foucaultiano del neoliberalismo. En este caso, esta virtud está vinculada con la forma en que Michel Foucault conceptualizó las relaciones entre el poder y el sujeto durante sus últimos años de vida.

Para el autor francés, el poder en las sociedades contemporáneas se entiende como un modo de acción que actúa sobre las acciones, una estructuración del campo de acción del otro que necesariamente exige la libertad del individuo sobre el que actúa para poder funcionar (Foucault, 1998: 15). En este sentido, una de las contribuciones más interesantes de Foucault pasa por sugerir que la eficacia del neoliberalismo como estructura de sentido no reside principalmente ni en su capacidad de coacción ni en su persuasión a través de la proliferación de mensajes ideológicos. Por el contrario, la fuerza de la relación de poder que desarrolla el neoliberalismo reside en su capacidad

para la creación de una serie de *ambientes* donde la mejor conducta es la conducta neoliberal. En otras palabras, es interpelando al individuo como un inversor o competidor en áreas como la salud o la educación como se fomenta la reinterpretación de fenómenos cotidianos de forma coherente con una racionalidad económica de mercado (Brown, 2015: 44; Foucault, 2009: 261). Bajo este enfoque, el *yo* empresarial ya no sería un modelo abstracto –una concepción del individuo característica de determinadas teorías políticas–, sino algo diferente: una estrategia de supervivencia concreta que, a través de una serie de discursos o prácticas materiales, se ofrece como la mejor conducta para una serie de situaciones que exigen la asunción privada de una serie de riesgos y responsabilidades.

Teniendo en cuenta estas aportaciones –el neoliberalismo como racionalidad que se encarna en el *homo oeconomicus*, y la eficacia de una relación de poder basada en la producción de ambientes–, podemos ya comprender mejor la naturaleza específica del vínculo de poder que une al neoliberalismo con la arquitectura de las redes sociales.

En este sentido, la primera ventaja de esta interpretación es que se aleja de una concepción mecanicista del poder que plantee que toda aparición del *yo* en la web 2.0 implica automáticamente una mercantilización de uno mismo. Por el contrario, lo que se revela a través de esta lectura es que el sujeto neoliberal no se produce de forma automática por el influjo de ideologías, sino que, como insiste Butler, todo sujeto es siempre contribuyente activo de su propia subjetivación (Butler, 2001b; 2009). Así, podríamos proponer que la infiltración de la normatividad neoliberal circula menos a través de una especie de contagio vírico que a través de estrategias de adaptación utilizadas por individuos que tratan de sobrevivir en sistemas sociales potencialmente excluyentes. Lejos, por tanto, de entender que los modos de subjetivación producen al sujeto como un *efecto necesario* de sus contenidos, la agencia se revela como elemento clave en la adopción de aquellos modelos antropológicos que mejor se integran en un sistema social. No obstante, como señala también Butler, se trata de una agencia limitada, pues ni está del todo determinada ni es radicalmente libre, sino que está constreñida siempre al marco limitado dentro del que se desarrolla (33).

Es precisamente esa visión de una agencia limitada la que nos permite comprender mejor la sensación de inescapabilidad que sugieren algunos trabajos de los Estudios de Internet cuando describen la emergencia de un sujeto neoliberal en la red. En este sentido, esta inescapabilidad no se relacionaría tanto con la existencia de un poder omniabarcante, sino con la forma en que el quehacer del propio individuo se encuentra restringido en dos sentidos distintos, referidos a continuación:

A nivel material, nuestras acciones están limitadas por los ambientes de mercado que exigen la asunción individual de una serie de responsabilidades. Para entender el alcance de esta cuestión, conviene que recordar que, como colofón a décadas de privatización de las protecciones sociales e individualización de la política social, la crisis de 2008 significó un incremento significativo en la responsabilización del individuo de su propia seguridad (Lazzarato, 2013: 59). De este modo, la deflación salarial, las medidas de austeridad y el crecimiento de la deuda han contribuido a intensificar una situación generalizada de precariedad vital, en la que, además, se

impone una asunción subjetiva de los costos y riesgos que han sido progresivamente externalizados por el Estado y por las empresas (Brown, 2015; Lazzarato, 2013; Feher, 2009). Por tanto, la ficción del individuo como capital resulta funcional para una situación en que son los ciudadanos individuales los que tienen que asumir cada vez más peso gestionando su propia empleabilidad, su descenso salarial o la reducción de los servicios sociales. Finalmente, la ficción reguladora de la empresa también resulta ventajosa para Estados y empresas, que externalizan sus costos y recortan en protección social. Así, no ser una marca a menudo entra en conflicto con escenarios que exigen serlo para sobrevivir. De lo contrario, uno se enfrenta al riesgo de fracasar económicamente.

Por otro lado, la agencia individual también estaría condicionada a nivel psicosocial, pues la identidad de los individuos depende de su capacidad para adaptarse a ciertos marcos de reconocimiento. En este sentido, es importante recordar que los procesos de subjetivación, para Foucault, siempre implican 1) la subordinación a un tipo de identidad particular, como en este caso puede ser el yo empresa; pero también 2) la posibilidad de existir socialmente bajo unos determinados marcos de sentido (Foucault, 1998). En palabras de Butler, si el individuo está obligado a “buscar el reconocimiento de su propia existencia en categorías, términos y nombres que no ha creado”, entonces “las categorías sociales conllevan simultáneamente subordinación y existencia” (Butler, 2001b: 31). Por eso, la influencia de ciertas ficciones hegemónicas sobre el sujeto no puede entenderse como un “por encima”, una estructura suplementaria que pueda eliminarse para desvelar una subjetividad auténtica (Foucault, 1998: 17). Por el contrario, el poder es algo que “también *forma* al sujeto, que le proporciona la misma condición de su existencia y la trayectoria de su deseo” (Butler, 2001b: 12). De este modo, el poder actúa no solo como influencia externa, sino también como elemento de integración social y fijación identitaria, en la medida en que, como animal social, el ser humano se encuentra inmerso en una serie de prácticas reguladoras que mantienen la coherencia y la continuidad de la persona, asegurando también la propia inteligibilidad social (Butler, 2007: 71). Por esta razón, poner en cuestión esas normas, desertar de esos modos de presentación, implica poner en riesgo las propias condiciones de reconocibilidad de la propia identidad (Butler, 2009: 38). En otras palabras, implica correr el riesgo de aparecer socialmente bajo formas no del todo comprensibles por los otros. Una conducta que retrata con bastante precisión el riesgo que corren aquellos que desertan o fracasan en la promoción de su propia marca, expuestos no solo al riesgo del desempleo, sino también al costo de encarnar una identidad *perdedora* que resulta penalizada por las normas sociales.

Finalmente, esta concepción de la relación de poder neoliberal también permite integrar la existencia de acciones subversivas. Así, en la medida en que el poder ya no se entiende como capaz de sujetar la totalidad del individuo, se puede comprender en qué medida los individuos, gracias a su reflexividad, pueden negociar o discutir los marcos de subjetivación dentro de los que se desarrollan (Butler, 2001a). A este respecto, esta perspectiva permite explicar en qué sentido las redes sociales, a pesar de su disposición para la promoción del yo, pueden servir también para usos subversivos, tales como los recogidos al principio de este artículo. Algo especialmente

claro en la medida en que la mayoría de estos usos subversivos no cuestionan la economía de la visibilidad, sino que tratan de instrumentalizarla con fines diversos.

CONCLUSIONES

A lo largo de este artículo he tratado de examinar hasta qué punto podemos afirmar que las redes sociales están contribuyendo a producir una subjetividad neoliberal. Así, he tratado de ofrecer una explicación para la búsqueda de la atención *online* que permita capturar adecuadamente el funcionamiento de relaciones de poder vinculadas con el neoliberalismo, alejándome de aquellas concepciones mecanicistas o totalizantes. Para ello, he sugerido interpretar la búsqueda de la visibilidad *online* desde el marco de los Estudios de Neoliberalismo de raíz foucaultiana, proponiendo interpretar este fenómeno como parte de una estrategia más amplia de supervivencia en contextos de precariedad. En estos contextos, el individuo –socialmente aislado y económicamente precario– encuentra en la visibilidad *online* no solo una confirmación de su existencia social, sino una inversión de cara a futuros empleos. Siendo así, la visibilidad se presenta como un recurso esencial para la promoción de un yo que se interpreta a sí mismo como una empresa o un capital humano. En este sentido, las redes sociales digitales formarían parte a su vez de un dispositivo de subjetivación neoliberal por su capacidad de facilitar el acceso a la visibilidad.

Como acabamos de ver, es evidente que el marco ofrecido por Foucault en su propuesta del *Collège de France* puede ayudarnos a articular un concepto más útil para aquello que algunos autores denominan subjetividad neoliberal. De manera general, el concepto de racionalidad neoliberal sugerido por Foucault ofrece una matriz teórica que ilumina importantes aspectos de las relaciones entre subjetividad y poder. Así, a la hora de comprender esta aproximación, es importante destacar que la concepción foucaultiana del sujeto no solo implica las formas en que el poder condiciona las acciones de los individuos, sino que también se refiere a la necesidad de estos individuos de integrarse y ser reconocidos dentro de los marcos simbólicos de un sistema social marcado por la existencia de ambientes de mercado.

Asumir, sin embargo, que la subjetividad neoliberal tiene su origen en la formación de ambientes de mercado, reconociendo la relación entre la conciencia y sus condiciones materiales, implica una importante consecuencia. Y es que, a pesar de la disputa de Michel Foucault con el marxismo, es esta corriente teórica la que mayor atención ha prestado a las economías de mercado, dentro de las cuales se desarrolla en gran medida el modo de producción capitalista. Además, como bien indica Srnicek (2017), la web 2.0 es el producto de compañías privadas como *Facebook*, *Youtube* o *Twitter* que, si bien funcionan en un mundo simbólico, son antes que nada compañías privadas dentro de una economía capitalista. En efecto, responden a lógicas propias de este sistema económico: competencia, tendencia al monopolio, búsqueda irrefrenable del crecimiento, etc. Finalmente, en el análisis de los discursos, no puede perderse de vista la cada vez más estrecha relación entre la creación cultural y la economía, diagnosticada a lo largo del último siglo por numerosos autores (Debord, 1999; Wernick, 1999; Read, 2003). Por todas estas razones, en el análisis de las subjetividades neoliberales dentro de la web 2.0, probablemente entonces convenga combinar el aparato foucaultiano para el análisis de la producción de la subjetividad

con aquellas herramientas marxianas que nos permiten analizar el modo de producción dominante.

Finalmente, se ha sugerido también que la búsqueda de visibilidad en las redes sociales adquiere mayor sentido si la entendemos como el producto de un hacer que está limitado o restringido a nivel material y social por una serie de marcos materiales y sociales. Sin embargo, como también se ha visto, el concepto de subjetivación implica también que esos marcos pueden subvertirse, resistirse o negociarse. Por tanto, esta interpretación soluciona otro de los problemas mencionados en este artículo, ya que no niega la posibilidad de acciones subversivas individuales en el espacio digital. Sin embargo, el modelo foucaultiano presenta al mismo tiempo dificultades a la hora de teorizar la construcción de alternativas en el plano colectivo. En este sentido, el propio trabajo de Foucault es prueba de este límite, en la medida en que su trayectoria demuestra un interés mucho más claro por cuestiones éticas y subjetivas que por la elaboración de otras formas de gubernamentalidad. Una cuestión que no deja de ser paradójica, pues es el propio Foucault quien, señalando que no es posible pensar al yo más allá del poder, nos desafía a imaginar qué otros modos de subjetivación son posibles, qué otras gubernamentalidades pueden suponer una alternativa a la que aquí analizamos⁵. No obstante, y a pesar de notables intentos desde coordenadas teóricas cercanas a la teoría del populismo (Cadahia y Blengino, 2018), parece más fácil seguir a Mario Domínguez (2018) cuando afirma que si el sistema foucaultiano encuentra dificultades para nombrar un *nosotros* es porque los propios intereses de Foucault estribaban más en analizar el *poder* que la *política*. Al menos, en cuanto esta última tarea implica no solo la resistencia a dicho poder, sino también la creación de posibilidades alternativas de gobernarse. Siendo así, quizá lo más interesante sea completar la apuesta de Foucault con el pensamiento de otros autores. De lo contrario, corremos la tentación de transformar el cajón de herramientas foucaultiano en un corpus dogmático. Algo contra lo que, sin duda, el propio autor francés nos prevendría.

BIBLIOGRAFÍA

- ARVIDSSON, Adam y COLLEONI, Elanor (2012). "Value in Informational Capitalism and on the Internet. *The Information Society: An International Journal*, 28 (3), pp. 135 – 150.
- BANDINELLI, Carolina y ARVIDSSON, Adam (2012). "Brand Yourself a Change-maker!". *Journal of Macromarketing*, 33 (1), pp. 67 – 71.
- BENENTE, Mauro (2015). "Ideología y crítica en Michel Foucault. La cuestión del sujeto". *Praxis Filosófica Nueva serie*, 40, enero junio, pp. 183 – 206.
- BOLTANSKI, Luc y CHIAPELLO, Éve (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Akal.

⁵ Otra alternativa a esto, como señala Mario Domínguez, es trabajar por la desgubernamentalización de la subjetividad (Domínguez, 2018). No obstante, aún en ese caso seguiría siendo necesario plantear qué otros modos de subjetivación pueden plantearse como alternativas a la gubernamentalidad.

- BUTLER, Judith (2001a). “¿Qué es la crítica? Un ensayo sobre la virtud de Foucault”: *Instituto Europeo para Políticas Culturales Progresivas*. Disponible en: <http://eipcp.net/transversal/0806/butler/es> [Consultado 05-11-2018].
- (2001b). *Mecanismos psíquicos del poder. Teorías sobre la sujeción*. Madrid: Ediciones Cátedra.
- (2007). *El género en disputa. El feminismo y la subversión de la identidad*. Barcelona: Paidós.
- (2009). *Dar cuenta de sí mismo. Violencia ética y responsabilidad*. Buenos Aires/Madrid: Amorrortu.
- BROWN, Wendy (2015). *El pueblo sin atributos. La secreta revolución del neoliberalismo*. Barcelona: Malpaso Ediciones.
- CADAHIA, Luciana y BLENGINO, Luis (2018). “Pueblo y heterogeneidad: claves para una gubernamentalidad popular”. En VILLACAÑAS BERLANGA, José Luis y CASTRO ORELLANA, Rodrigo (eds.). *Foucault y la historia de la filosofía*. Madrid: Dado Ediciones, pp. 419 – 440.
- CHIAPPELLO, Ève (2003). “Reconciling the Two Principal Meanings of the Notion of Ideology The Example of the Concept of the ‘Spirit of Capitalism’”. *European Journal of Social Theory*, 6 (2), pp. 155 – 171.
- CONRAD MURRAY, Derek (2015). “Notes to self: the visual culture of selfies in the age of social media”. *Consumption Markets & Culture*, 18 (6), pp. 490 – 516.
- CHOULIARAKI, Lilie (2010). “Self-mediation: new media and citizenship”. *Critical Discourse Studies*, 7 (4), pp. 227 – 232.
- DEBORD, Guy (1999). *La sociedad del espectáculo*. Valencia: Pre-textos.
- DOMÍNGUEZ SÁNCHEZ, Mario (2018). “Los usos políticos de Michel Foucault. Crítica de la filosofía política, liberalismo y ética”. En VILLACAÑAS BERLANGA, José Luis y CASTRO ORELLANA, Rodrigo (eds.). *Foucault y la historia de la filosofía*. Madrid: Dado Ediciones, pp. 305 – 368.
- FEHER, Michel (2009). “Self-Appreciation; or The Aspirations of Human Capital”. *Public Culture*, 21 (1), pp. 21 – 41.
- FOUCAULT, Michel (1994). “¿Qué es la ilustración? [Qu’est-ce que les Lumières?]”, *Actual*, 28, pp. 1 – 17.
- (1995). “¿Qué es la crítica? [Crítica y Aufklärung]”, *Daimon, Revista de Filosofía*, 11, pp. 5 – 25.
- (1998). “El sujeto y el poder”. *Revista Mexicana de Sociología*, 50 (3), pp. 3 – 20.
- (2009). *Nacimiento de la biopolítica: curso en el Collège de France (1978-1979)*. Madrid: Akal.
- FREEDEN, Michael (1996). *Ideologies and Political Theory. A conceptual approach*. New York: Oxford University Press.

- FUCHS, Christian (2010). "Labor in Informational Capitalism and on the Internet". *The Information Society: An International Journal*, 26, pp. 179 – 196.
- (2013). "With or Without Marx? With or Without Capitalism? A Rejoinder to Adam Arvidsson and Eleanor Colleoni", *tripleC*, 10(2), pp. 2012.
- and SANDOVAL, Marisol (2014). "Digital Workers of the World Unite! A Framework for Critically Theorising and Analysing Digital Labour", *tripleC*, 12(2), pp. 486 – 563.
- and SEVIGNANI, Sebastian (2013). "What is Digital Labour? What is Digital Work? What's their Difference? And why do these Questions Matter for Understanding Social Media?", *tripleC*, 11(2), pp. 237 – 293.
- HAN, Byung-Chul (2013). *La sociedad de la transparencia*. Barcelona: Herder.
- HEARN, Alison (2008). "'Meat, Mask, Burden'. Probing the contours of the branded 'self'". *Journal of Consumer Culture*. 8 (2), pp. 163 – 183.
- (2017). "Verified: Self-presentation, identity management and selfhood in the age of big data". *Popular Communication*, 15 (2), pp. 62 – 77.
- y SCHOENHOFF, Stephanie (2016). "From Celebrity to Influence: Tracing the Diffusion of Celebrity Value across the Data Stream". En MARSHALL: David y REDMOND, Sean (eds.). *A Companion to Celebrity*. Chichester: John Wiley & Sons, pp. 194 – 212.
- IQANI, Mehita y SCHROEDER, Jonathan E. (2016). "#selfie: digital self-portraits as commodity form and consumption practice". *Consumption Markets & Culture*, 19 (5), pp. 405 – 415.
- KHAMIS, Susie ANG, Lawrence y WELLING, Raymond (2017). "Self-branding, 'micro-celebrity' and the rise of Social Media Influencers". *Celebrity Studies*, 8 (2), pp. 191 – 208.
- KUEHN, Kathleen y CORRIGAN, Thomas F. (2013). "Hope Labor: The Role of Employment Prospects in Online Social Production. *The Political Economy of Communication*, 1(1), pp. 9 – 25.
- LAVAL, Christian. y DARDOT, Pierre (2013). *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Barcelona: Gedisa.
- LAZZARATO, Maurizio (2013). *La fábrica del hombre endeudado. Ensayo sobre la condición neoliberal*. Buenos Aires/Madrid: Amorrortu.
- LEMES DE CASTRO, Julio Cesar (2016). "Social networks as dispositives of neoliberal governmentality". *Journal of Media Critiques*, 2 (7), pp. 85 – 101.
- LÓPEZ ÁLVAREZ, Pablo (2016). "Sigue cierta algarabía. Foucault, el neoliberalismo y nosotros". En CASTRO ORELLANA, Rodrigo. y SALINAS ARAYA, Adán (eds.). *La actualidad de Michel Foucault*. Madrid: Escolar y mayo, pp. 231 – 254.
- MARWICK, Alice E. (2015). "Instafame: Luxury Selfies in the Attention Economy". *Public Culture*, 27 (1), pp. 137 – 159.

- (2016). “You May Know Me from Youtube. (Micro-)Celebrity in Social Media”. En MARSHALL: David y REDMOND, Sean (eds.). *A Companion to Celebrity*. Chichester: John Wiley & Sons, pp. 194 – 212.
- NAVARRO RUIZ, Clara (2015). “Efectos de subjetivación y ‘sí mismo’. Modificaciones en la ontología crítica del presente de Michel Foucault”. *III Congreso “La actualidad de Michel Foucault”*. Madrid, 6-8 mayo 2015.
- PAGE, Ruth (2012). “The linguistics of self-branding and micro-celebrity in Twitter: the role of hashtags”. *Discourse & Communication*, 6 (2), pp. 181 – 201.
- PETERS, Tom (1997). “The Brand Called You”. *Fast Company*, 31 de agosto. Disponible en: <https://www.fastcompany.com/28905/brand-called-you> [Consultado 05-11-2018].
- RANCIÈRE, Jacques (2011). “La política no es coextensiva ni a la vida ni al Estado”, en RANCIÈRE, Jacques, *El tiempo de la igualdad. Diálogos sobre política y estética*. Barcelona: Herder.
- READ, Jason. (2003). *The Micro-Politics of Capital. Marx and the Prehistory of the Present*. Albany: State University of New York Press.
- RICOEUR, Paul (1986). *Lectures on Ideology and Utopia*, George E. Taylor (ed.). New York: Columbia University Press.
- SENF, Theresa (2013). “Microcelebrity and the branded self”. En HARTLEY, John; BURGESS, Jean y BRUNS, Axel (eds.). *A Companion to New Media Dynamics*. Oxford: Wiley Blackwell.
- SMITH, Adam (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- SRNICEK, Nick (2017). *Platform capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- TIIDENBERG, Katrin y GÓMEZ CRUZ, Edgar (2015). “Selfies, Image and Re-making of the Body”. *Body and Society*, 21 (4), pp. 1 – 26.
- TURNER, Graeme (2006). “The mass production of celebrity. ‘Celetoids’, reality TV and the ‘demotic turn’”. *International journal of Cultural Studies*, 9 (2), pp. 153 – 165.
- WERNICK, Andrew (1991). *Promotional culture. Advertising, ideology and symbolic expression*. London: Sage Publications.
- ZAJC, Melita (2015). “The Social Media Dispositive and Monetization of User-Generated Consent” *The Information Society*, 31 (1), pp. 61 – 67.
- ZAFRA, Remedios (2015). *Ojos y capital*. Bilbao: Consonni.
- (2017). *El entusiasmo. Precariedad y trabajo creativo en la era digital*. Barcelona: Anagrama.
- ŽIŽEK, Slavoj (ed.). (1994). *Mapping ideology*, London/New York: Verso.



LA SUBSUNCIÓN Y EL MODO DE CONSUMO CAPITALISTA

The Subsumtion and the Capitalist Mode of Consumption

Xavi Cava

Seminari de Filosofia Política
Universitat de Barcelona
xcava@gmail.com

Resumen:

El consumo fue uno de los grandes temas olvidados de la economía política y de su crítica por parte de Karl Marx. Tampoco la tradición marxista posterior se preocupó por rellenar ese hueco teórico de una forma clara. Solo a partir de la segunda mitad del siglo XX se han dado algunos pasos, más bien tímidos, en este sentido. Así las cosas, este artículo se postula precisamente como una aportación a la reflexión sobre el consumo en clave marxista. Dada la amplitud de este campo de investigación, vamos a centrarnos en una cuestión específica: discutiremos las características de lo que vamos a describir como el modo de consumo capitalista, los principales hitos de su desarrollo histórico, y cuáles han de ser sus condiciones de posibilidad.

Palabras clave:

Modo de consumo, subsunción, producción, reproducción, trabajo de consumo, capitalismo.

Abstract:

Consumption was a topic largely forgotten on the classic political economy and its critic by Karl Marx. Later Marxist tradition has paid little attention to it, at least until the second half of the twentieth century. In this paper, I will contribute to the discussion about consumption from a Marxist point of view. The topic is too broad, so I will focus on a specific question: the main traits of what I will call the capitalist mode of consumption, its historical development, and its conditions of possibility.

Keywords:

Mode of consumption, Subsumption, Production, Reproduction, Work of consumption, Capitalism.

Recibido: 04/11/2018

Aceptado: 15/12/2018

LAS FUNCIONES DEL CONSUMO PARA EL CAPITAL

Tratemos por un instante de considerar al consumo estrictamente desde el punto de vista del capital: en esta perspectiva, lo que se nos aparece es que el consumo cumple dos funciones esenciales para ese capital. La primera función es la de dar el “remate final” a la valorización del capital. En la fase de adquisición de mercancías, bienes o servicios, el consumidor, actuando como comprador, transforma el capital que está materializado en la mercancía en capital líquido, en capital en forma de dinero. Durante la fase productiva, el papel activo en el proceso está en manos del capitalista, que es quien adquiere, organiza y pone a trabajar los diferentes elementos que intervienen en la producción. Pero al llegar a la fase de consumo, la iniciativa pasa al consumidor, quien decide qué y cuándo consumir.

Por otro lado, sabemos que el valor de la mercancía no se limita a la suma simple del valor de los elementos que intervienen en su producción (materias primas, instrumentos de producción, fuerza de trabajo). También forma parte suya el plusvalor. Esto implica que, cuando el consumidor adquiere la mercancía, al mismo tiempo actualiza la plusvalía, le da forma de dinero. Por decir así, la hace efectiva, la materializa monetariamente. Sin el acto de adquisición, la plusvalía se mantendría de forma potencial en la mercancía, no se haría efectiva, y por tanto se detendría el proceso de valorización del capital. De esta manera, se puede decir que la actividad del consumidor resulta, aunque sea de forma involuntaria para él, en la acumulación de capital.

La segunda función fundamental del consumo, por lo que respecta al capital, es la reproducción del conjunto de la fuerza de trabajo. En el aspecto temporal, esta función tiene lugar a continuación de la primera. Con “conjunto de la fuerza de trabajo” no nos vamos a referir, en este contexto específico, al conjunto de trabajadores, sean activos o no. Tampoco a la suma de esos trabajadores y de sus familias o de las personas dependientes económicamente de ellos. Nos vamos a referir a la totalidad de la fuerza de trabajo tal y como aparece para el capital. Esta totalidad se le aparece necesariamente bajo la forma de mercancías, enmarcada en un espacio simbólico al que se suele denominar mercado de trabajo.

Sabemos que fuerza de trabajo no es lo mismo que actividad de trabajo ni que trabajo realizado. La primera existe como capacidad, como un conjunto de habilidades y disposiciones disponibles para ser empleadas. El trabajo, en cambio, es la materialización de esas disposiciones. Esta materialización puede entenderse tanto en el sentido del proceso de realizarse o del pasar a acto de algo que existía potencialmente, como en el de la objetivación en un producto o servicio concretos. Ahora bien, para que la fuerza de trabajo cobre forma, para que se configure en los cuerpos de los trabajadores y trabajadoras, ha de pasar por un proceso que, en cierta forma, puede considerarse como “creador”: el proceso o actividad de consumo en su dimensión productiva. Y, a su vez, este proceso creador ha de culminar en un resultado final, es decir, la propia fuerza de trabajo en cuanto mercancía disponible para su adquisición por el capital.

En definitiva, al decir que lo que se reproduce mediante el consumo, para el capital, es el conjunto de la fuerza de trabajo, lo que pretendemos es destacar dos

cosas. Primero, que lo que se está reproduciendo es potencia, una fuerza o capacidad virtual todavía sin realizar. Esta reproducción tiene lugar en el cuerpo de los trabajadores y trabajadoras, que es a la vez tanto dispositivo reproductor/reproducido como soporte material de la fuerza de trabajo. Segundo, que la forma más adecuada para comprender esa reproducción pasa por considerarla como un conjunto, como una totalidad que engloba la reserva de energía y creatividad humanas que el capital *a)* necesita o podría llegar a necesitar, y que *b)* debe ser repuesta en un proceso incesante. Por supuesto, el consumo es mucho más que la simple reproducción de la fuerza de trabajo. Y, por supuesto, la reproducción de la fuerza de trabajo puede considerarse desde otros muchos puntos de vista. Pero insistimos: considerado desde el lado del capital, lo esencial respecto del consumo es que reproduzca el conjunto de la fuerza de trabajo y que transforme en capital líquido el plusvalor.

Por otro lado, el consumo en el capitalismo aparece estructurado en base a una triada fundamental: salario, mercancía y mercado. El salario supone, como es evidente, la existencia del trabajo asalariado. Una fuerza de trabajo libre obligada, como condición para su existencia, a ofrecerse al mercado es una condición fundamental para que exista el consumo en su forma capitalista. Forma parte de la naturaleza de esa fuerza de trabajo el que solo pueda reproducirse mediante mercancías; el que para disponer de los medios para conseguir esas mercancías, deba venderse a sí misma como mercancía; en fin, el que tenga la obligación ineludible de acudir al mercado tanto para obtener las mercancías como para ofrecerse a sí misma como una mercancía más.

Se podrá argumentar que, en las sociedades capitalistas postfordistas, existen muchas otras formas de obtener ingresos destinados al consumo: subsidios, pensiones, créditos, y demás. Pero, en última instancia, todos ellos acaban por depender de la riqueza creada gracias al trabajo, sea de forma directa o indirecta. Se solía afirmar que el trabajador (o el proletario, si se prefiere) es aquel que no tiene nada más que su fuerza de trabajo para vender. Si invertimos esta afirmación, se puede decir que el trabajador es aquel que está obligado a vender su fuerza de trabajo para poder acceder a sus medios de consumo. Porque su desposesión es doble, recordemos: está separado de los medios de producción, pero también lo está de los medios de consumo.

Los medios de consumo, en el capitalismo, son producidos en la forma de mercancías. Entre otras cosas, esto significa que no son bienes o servicios producidos para ser consumidos de forma inmediata. Son producidos para, en primer lugar, ser vendidos, y sólo a continuación ser consumidos. Considerado desde la perspectiva del consumidor, esto significa que la forma de la mercancía se instituye como una mediación que se interpone entre él y el bien de consumo. Esta mediación disuelve la inmediatez entre la producción y el consumo que caracterizaba a la mayoría de modos de producción pre capitalistas o, simplemente, no capitalistas. El pequeño agricultor libre ateniense o romano, el artesano de las ciudades antiguas y medievales, disponían inmediatamente del fruto de su trabajo (descontados impuestos, diezmos y otras servidumbres). Podían consumirlo directamente, o bien intercambiarlo por otros productos. La forma mercancía, por el

contrario, imprime la etiqueta de “propiedad ajena” sobre el conjunto de lo producido en el capitalismo. Forma social por excelencia, la mercancía abre primero una separación entre bienes producidos y trabajadores, para reunirlos después en la institución social constituida como el espacio simbólico en el que se desarrolla su intermediación: el mercado.

En el capitalismo, el mercado es a la vez un espacio formal/abstracto y material/concreto. En tanto que espacio abstracto, es el lugar en el que se ponen en conexión los valores de las mercancías y se los hace circular. La función que cumple en este sentido es la de actuar como una institución económica y social. En tanto espacio material, es el lugar en el que esa función se hace concreta, donde los valores abstractos de las mercancías adquieren corporeidad y se hacen visibles. Por lo que hace al consumo, la conexión entre los valores de las mercancías se organiza en torno a dos grandes esferas interrelacionadas: la que corresponde a la mercancía “fuerza de trabajo”, y la que corresponde a las mercancías producidas mediante esa fuerza de trabajo (es decir, el resto de mercancías). El mercado aparece, de esta forma, como un espacio de abstracción para el trabajador/consumidor: un espacio en el que se abstrae a sí mismo de su dimensión de trabajador o trabajadora, de humanidad portadora de fuerza de trabajo, y en el que abstrae a las mercancías de su naturaleza de bienes producidos mediante la fuerza de trabajo.

Hagamos notar, finalmente, que los tres elementos constituyentes del consumo (salario, mercancía y mercado) se relacionan gracias a un mecanismo mediador que los atraviesa por igual: el dinero. Los salarios, como los valores de las mercancías, se expresan en precios y se materializan en dinero. El mercado, por último, es el espacio “natural” del dinero, el lugar en el que circula poniendo en conexión todos los elementos.

LA CARACTERIZACIÓN HISTÓRICA DEL MODO DE CONSUMO CAPITALISTA

La triada salario-mercancía-mercado es condición necesaria, pero no suficiente, para que exista algo tal que un modo de consumo capitalista. Estas tres categorías deben, además, aparecer organizadas de manera tal que puedan llevar a cabo las dos funciones que hemos señalado más arriba: valorizar el capital y reproducir la fuerza de trabajo. La necesidad de esta estructura se nos aparecerá más claramente si volvemos la vista al pasado y examinamos épocas históricas en las que salarios, mercancías y mercados aparecieron simultáneamente, e incluso llegaron a instituirse en una cierta estructura, pero no alcanzaron a madurar en un modo de consumo similar al capitalista.

Vamos a considerar un ejemplo histórico: la Atenas de los siglos V y IV a.C, la Atenas de Pericles y Platón. Empecemos señalando que, en esta época, el ágora ateniense experimentó una notable transformación en su función económica y social que nos va a proporcionar muchas pistas sobre la forma de consumo que se llegó a constituir allí. Recordemos que, en las ciudades griegas, el ágora era tradicionalmente el centro vital de la sociedad, el núcleo administrativo, político y económico. Era el lugar en el que los varones griegos, además de discutir acerca de lo terrenal y de lo divino, hacían tratos y se dedicaban a la política. Pero también

era el lugar donde las mujeres y los esclavos eran enviados a intercambiar los excedentes agrícolas; y donde los metecos (los ciudadanos extranjeros con permiso de residencia) podían vender su producción artesanal. En la mayoría de ocasiones, la base formal de estos movimientos económicos era el trueque, el intercambio de una cierta cantidad de un producto a cambio de una cantidad de otro producto según proporciones más o menos fijas. Este fue el mecanismo dominante hasta que, hacia mediados del siglo VI a.C llegó a Grecia un invento que iba a revolucionar este sistema de intercambio: el dinero acuñado en la forma de monedas.

El uso de la moneda acuñada tuvo un éxito fulgurante, y para finales del siglo VI a.C su difusión se había extendido por la práctica totalidad del mundo griego. Ahora bien, en Atenas el dinero acuñado acabó teniendo un papel económico mucho más intenso y complejo que en el resto de *poleis* griegas. A grandes rasgos, esto fue consecuencia de la prosperidad que trajo el imperio naval y comercial sobre el que se asentó la democracia ateniense en el siglo V a.C. Pero hubo dos razones especialmente destacadas que explican el particular progreso de la función de la moneda en Atenas. En primer lugar, el principal puerto ateniense, el Pireo, se fue convirtiendo durante el siglo V a.C en el centro más importante del tráfico naval mercantil en el Egeo oriental. Como consecuencia de esta intensificación del comercio, la circulación de monedas en la ciudad no solo se multiplicó, sino que en cierta forma se “democratizó”: el dinero dejó de ser un instrumento monopolizado por las élites políticas y militares, y empezó a ser un instrumento cotidiano para buena parte de la población de la ciudad. En segundo lugar, a partir de cierto momento el servicio militar en la marina de guerra ateniense empezó a ser remunerado monetariamente. Este servicio solía durar ocho meses al año, y se cree que en él pudieron llegar a participar, en épocas de guerra, un mínimo de 20.000 hombres, entre remeros y marineros (inicialmente todos ciudadanos libres, aunque según el momento y la situación bélica llegó a ser necesario reclutar a metecos e incluso esclavos). Pues bien, el estado ateniense acabó por pagar un salario fijo a cada ciudadano movilizado durante este servicio militar, pago que era considerado como una compensación por el tiempo que los ciudadanos no podían dedicar a mantener su hogar, su *oikos*.

Encontramos, entonces, que un porcentaje considerable de la población masculina adulta ateniense recibió lo que se podría considerar un salario estacional, pero constante, a lo largo de bastantes años. Un salario en forma monetaria, y cuyo destino debía ser, en una proporción apreciable, la adquisición de medios de consumo para el ciudadano y su familia. Estos medios de consumo sustituían a aquellos otros que, en otras circunstancias, hubiese podido producir el propio ciudadano con la ayuda de su familia. Destaquemos que, hasta donde alcanza nuestro conocimiento, esta situación representaba una novedad histórica, pues hasta entonces en el mundo griego el pago por la prestación de un servicio militar había sido algo esporádico y generalmente restringido a la contratación de mercenarios bárbaros.

Tenemos, al mismo tiempo, una ciudad próspera y en expansión, a la que aflúan mercancías de todos los rincones del Mediterráneo. Estas mercancías tenían un precio que ya era establecido en base al dinero acuñado como unidad de medida,

algo que también representaba una novedad. Y tenemos, finalmente, un ágora que, bajo la más que probable influencia de estos factores (difusión del dinero, salarios constantes y una cierta circulación de mercancías) evolucionó hacia un sistema de mercado institucionalizado, en el que los intercambios ya no se basaban solo en el trueque, sino que cada vez más lo hacían en función de un sistema de precios estables. Por tanto, en el ágora ateniense se instituyó un mercado en el doble sentido que hemos mencionado: ya no solo como el lugar físico, concreto, donde se realizaban los intercambios, sino también como una institución económica, como un espacio abstracto en el que se ponían en conexión y circulaban los valores de las mercancías. Un espacio organizado según unos principios y bajo unas determinaciones diferentes a las del antiguo intercambio simple.

¿Es posible, a partir de todo esto, afirmar que en Atenas germinó un modo de consumo equivalente, o como mínimo muy similar al capitalista? Por supuesto que no. A pesar de las similitudes, incluso a pesar de las tendencias que parecían desarrollarse en ese sentido, existían al menos dos grandes obstáculos que impidieron el desarrollo de un modo de consumo capitalista o “proto-capitalista”. El primero fue la práctica inexistencia del trabajo asalariado. El servicio en la marina estaba remunerado, cierto, pero no era un trabajo productivo. La producción agrícola estaba mayoritariamente en manos de los pequeños propietarios libres y sus familias, ayudados a lo sumo por el trabajo de algún esclavo. Lo mismo sucedía con la mayor parte de la producción artesanal, con la salvedad de que generalmente esta esfera de la producción se reservaba a los metecos.

Por otro lado, una parte sustancial del trabajo más pesado, tanto en Atenas como en el resto de Grecia, era realizado por la mano de obra esclava, que llevaba a cabo así la función que, de haber existido en una cantidad adecuada, le hubiese correspondido realizar a la mano de obra asalariada. La figura del trabajador libre, pero sin propiedades, fue siempre minoritaria en la Grecia clásica. Y eso que las condiciones para el surgimiento de una clase agrícola asalariada se dieron: de hecho, la política ateniense de pagar un salario a los ciudadanos que servían en la flota fue, en gran medida, una forma de aliviar las tensiones sociales que provocaba la tendencia a la concentración de la tierra en manos de cada vez menos propietarios. Y es que los campesinos desposeídos de sus tierras preferían convertirse en remeros y arriesgar su vida en la guerra, a trabajar en las tierras de otros. La razón es que el trabajo por cuenta ajena era considerado una ocupación indigna de un hombre libre, además de ser míseramente remunerada (a medio plazo era más rentable comprar un esclavo que pagar un sueldo fijo a un trabajador). En definitiva, la institución de la esclavitud fue un obstáculo insalvable para el desarrollo de una mano de obra libre asalariada, y por tanto, para un modo de consumo estructurado sobre la reproducción de ese tipo de mano de obra.

El segundo obstáculo fue la naturaleza estática de la economía antigua. Esta naturaleza se refleja en el ideal de auto-suficiencia que dominó el imaginario colectivo griego. En una economía fundamentada en la agricultura, la producción de la mayoría de propiedades alcanzaba justo para cubrir las necesidades de una familia; no se producía para el mercado, mucho menos para la exportación a mercados lejanos. Ciertamente hubo excepciones puntuales, pero nunca pasaron de

tales. Tampoco la tendencia histórica a la concentración de propiedades agrícolas en manos de la aristocracia, aunque resultó en una tendencia a la pauperización de la figura del pequeño propietario, cambió las cosas. Las crisis sociales recurrentes que esta tendencia generaba no evolucionaron hacia la formación de un proletariado rural o emigrado a la *polis*. Por lo general, el problema tendió a ser resuelto mediante mecanismos expeditivos como las migraciones masivas, y a menudo forzadas, hacia colonias o, en el caso de algunas democracias, mediante una cierta política de redistribución social de la riqueza (como fue la remuneración del servicio en la flota en el caso específico de Atenas).

En definitiva, la inmensa mayoría de la población en Grecia trabajaba para producir justo lo que necesitaba, y a la inversa, necesitaba consumir poco más de lo que producía. La idea de incrementar la producción más allá de lo estrictamente necesario con el objetivo de conseguir un aumento constante de la riqueza fue totalmente ajena a la organización de la economía antigua y, por tanto, ajena a la lógica que gobernaba las acciones de los antiguos. En otras palabras, ni hubo ni pudo haber producción de plusvalor, como tampoco la necesidad de un incremento constante del consumo para sostener el ritmo de crecimiento de un supuesto capital. Esto no significa que no existiese una explotación económica, particularmente de la fuerza de trabajo esclava. Pero esta explotación implicó un modo de consumo muy diferente al capitalista.

EL PROCESO HISTÓRICO DE DESARROLLO DEL MODO DE CONSUMO CAPITALISTA

Insistamos en ello: no basta con que coincidan salarios, mercancías y un mercado institucionalizado para poder hablar de un modo de consumo capitalista. Es necesario que, además, estos elementos se organicen bajo una determinada formación socioeconómica. Una formación estructurada, precisamente, en base al modo de producción del capitalismo industrial. Solo subsumido a ese modo de producción puede el consumo realizar adecuadamente las funciones de valorización del capital y reproducción de la fuerza de trabajo. Como vamos a ver a continuación, el proceso de subsunción del consumo, que se consuma en su configuración final como modo de consumo capitalista, corre paralelo al desarrollo del mismo capitalismo, y experimenta su impulso decisivo durante la segunda etapa de la industrialización capitalista.

Aunque las dos funciones del consumo son necesarias por igual para el desarrollo del capital, la clase burguesa tardó mucho más tiempo en tomar conciencia teórica de la función reproductora que de la función valorizadora. La razón principal de esta diferencia, por supuesto, es que en su primera etapa el capitalismo industrial apenas estaba iniciando su expansión, y sus necesidades de mano de obra eran todavía limitadas. El problema de la reproducción de la clase trabajadora era una cuestión aparentemente irrelevante y que, en cualquier caso, podía dejarse en manos de los “instintos naturales” de los propios trabajadores y trabajadoras. Pero a esta despreocupación también contribuyó el hecho de que la fuerza de trabajo se caracteriza por ser una mercancía con una especificidad doble, especificidad que la diferencia del resto de mercancías. Por un lado, se caracteriza por esa bien conocida capacidad de añadir más valor a las mercancías que produce del que cuesta su

propia reproducción como mercancía (en forma de salario). Pero, por otro lado, la fuerza de trabajo también se caracteriza por su capacidad para reproducirse a sí misma, por ser su propio agente productivo. Una capacidad, digamos, auto-poiética, que el trabajador lleva a cabo mediante la actividad de consumo. Gracias a esta capacidad auto-productiva, en los inicios del capitalismo industrial la reproducción de la fuerza de trabajo pudo dejarse a la iniciativa del propio trabajador. La mayoría de capitalistas ni consideraron la necesidad de ofrecer estímulos al consumo, y los únicos esfuerzos relevantes al respecto fueron las campañas de las damas de la alta burguesía contra el alcoholismo y el resto de vicios que, supuestamente, caracterizaban a la clase trabajadora.

Así pues, la capacidad “natural” de la familia trabajadora de reproducirse por sus propias manos fue paradójicamente determinante en que, en las etapas iniciales del capitalismo industrial, la burguesía no tuviese en cuenta la importancia del consumo de la clase trabajadora para la gestión del capital. No sólo tendió a menospreciar la forma y las condiciones en las que tenía lugar el consumo proletario, sino que, en su avidez por aumentar la tasa de plusvalía absoluta (aumentar la jornada laboral y reducir los salarios), incluso lo obstaculizó. Sin embargo, la propensión inicial a limitar la capacidad de reproducción de la clase trabajadora al mínimo imprescindible para su supervivencia hubo de ser modificada a medida que el capitalismo se desarrollaba. A partir de la expansión de la gran industria y la extensión del capitalismo por buena parte de Europa y Estados Unidos, en la segunda mitad del siglo XIX, la demanda de una mano de obra cada vez más cualificada y abundante fue una señal clara de que el consumo había de servir para algo más que para dar salida a la creciente producción.

Pero fue con la re-ordenación fordista de las relaciones productivas, a principios del siglo XX, cuando la tendencia se invirtió por fin. En esta etapa el consumo pasó a ser subsumido formalmente dentro del sistema productivo capitalista. Ante los progresos del sistema fordista, el simple incremento compulsivo de la producción con vistas a realizar la máxima cantidad “bruta”, por así decir, de plusvalor se reveló como un modo de explotación obsoleto e ineficaz. El proceso de acumulación de capital debía racionalizarse, someterse a los mismos criterios de eficiencia y maximización de los recursos que estaban organizando la cadena de producción. Y el consumo debía jugar un papel fundamental en esta racionalización.

En este sentido, uno de los objetivos de la racionalización fordista consistió en incentivar el consumo de una clase trabajadora en la que se debía desarrollar una fuerza de trabajo cada vez más productiva y especializada. La subsunción formal del consumo pasaba por el incremento de salarios, la multiplicación de estímulos al consumo, y la generación de una auténtica ideología consumista alrededor. Paralelamente, el incremento sostenido de la producción lanzaba al mercado una cantidad cada vez más ingente de mercancías que exigían ser adquiridas: la función valorizadora del consumo no quedaba eclipsada por la función reproductora, sino que ambas eran conducidas a converger de forma cada vez más sincronizada. Por otro lado, la estrategia de racionalización también exigía formar lo que podríamos denominar una auténtica fuerza de consumo, es decir, una masa de individuos adiestrados para absorber la creciente oferta de mercancías. En esta época se forjó el

concepto de “consumidor” de la mano de la publicidad y el marketing, se multiplicaron los nuevos espacios urbanos destinados a la venta, o se implementaron los primeros estudios estadísticos de comportamiento del consumidor.

Es necesario insistir en esta idea. A partir de un cierto momento, el trabajador necesitó ser formado ya no solo como trabajador, sino también como consumidor. En otras palabras, su reproducción como fuerza de trabajo ya no se podía dejar a su libre albedrío, a sus instintos naturales, o a una cultura heredada de unas raíces no urbanas. No fue casual que la necesidad de formar al consumidor coincidiese con la extensión de la educación universal, de la salud pública, de los primeros esbozos de un estado del bienestar, como también de la evolución de la publicidad de ser una actividad prácticamente artesanal, a convertirse en una industria cada vez más desarrollada. Podría llegar a decirse que, en esa fase del capitalismo, el modo de consumo capitalista se desarrolló para transformarse en una particular institución disciplinaria.

EL POSTFORDISMO Y LA SUBSUNCIÓN TOTAL DEL CONSUMO

La estructuración y la disciplinación de una fuerza de consumo, desarrolladas a partir del fordismo, tenían como objetivo último intensificar las dos funciones del modo de consumo capitalista, la valorización y la reproducción de la fuerza de trabajo. Puesto el proceso de valorización ha sido mucho más tratado por la tradición marxista, para finalizar vamos a centrarnos fundamentalmente en la manera en la que el capitalismo postfordista ha transformado de nuevo el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo.

Decíamos antes que el trabajador o la trabajadora, como ser humano, dispone de esa maravillosa capacidad (maravillosa para el capital, se entiende) para reproducirse mediante su propio trabajo. Puesto que esa reproducción se realiza, fundamentalmente, a través del consumo de mercancías, al capital contemporáneo le interesa en primer lugar que el trabajador sea, sobre todo, un consumidor tan ávido como experimentado. En la figura del consumidor postfordista, sometido a los requerimientos del capitalismo cognitivo, el grado de refinamiento en el consumir es al mismo tiempo un signo claro de su aptitud como mano de obra. Un consumidor curioso, abierto a la novedad y creativo, es simultáneamente un trabajador curioso, abierto a la novedad y creativo.

Los mecanismos y estrategias diseñados para incentivar, dirigir y controlar la actividad de consumo son numerosos y muy efectivos; no los vamos a repasar ahora, como tampoco las múltiples formas de resistencia que se desarrollan como reacción. Nos interesa señalar, más bien, una aparente paradoja. Y es que, más allá de todas esas fuerzas invertidas en modular y modelar el consumo, el consumidor ha de mantener en todo momento una cierta autonomía en su actividad, un margen de libertad para que lleve a cabo el consumo por propia iniciativa. Esta autonomía resulta esencial para el modo de consumo del capitalismo postfordista. Veamos cómo.

Mediante su actividad el consumidor “asimila” las mercancías, las integra en sí. Esta asimilación ha de entenderse de una forma amplia: tiene lugar tanto en el

ámbito fisiológico y emocional como en el ideológico y cultural. La importancia y la complejidad de este proceso se muestran de forma más evidente en el plano cultural, como ha puesto de relieve la tradición de estudios culturales en las últimas décadas. Pero tanto en un ámbito como en el otro estamos ante un mismo proceso de subjetivación mediada por las mercancías, un proceso que es característico de toda modo de consumo.

Proceso de subjetivación, de integración, o de interiorización si se prefiere; en cualquier caso su importancia para nosotros radica en que se lleva a cabo mediante una actividad que solo puede realizar el propio consumidor. Lo característico del modo de consumo capitalista es que en esta actividad, como decimos, debe haber tanto un grado de libertad y autonomía, como un grado de productividad. Solo mediante la combinación de ambos es posible que se realice el milagro cotidiano de la reproducción de la fuerza de trabajo asalariada. Milagro que consiste en que, a través de un consumo delimitado cuantitativamente por la capacidad de adquirir mercancías que establece el salario, el consumidor pueda reproducirse cualitativamente como una fuerza de trabajo cuyo valor real es superior a ese salario. Si se nos permite la ironía, podemos denominarlo el milagro de la reproducción ampliada de la fuerza de trabajo en el modo de consumo capitalista.

En el postfordismo la preservación de esta autonomía, característica de la actividad de reproducción consumidora, ha llegado a ser un elemento fundamental en la configuración del modo de consumo capitalista. El consumo postfordista está enredado en una contradicción insoluble entre la disciplinación capitalista y la autonomía productiva del consumidor. Un ejemplo de esta contradicción se manifiesta en uno de los mecanismos en los que se articula contemporáneamente la relación entre consumidor y mercancía. Ya en el fordismo se hizo evidente una tendencia a incrementar lo que podríamos denominar la “consumibilidad” de las mercancías. Con este concepto queremos referirnos al grado de disponibilidad, de aptitud para ser consumidas, asimiladas, utilizadas, con el que las mercancías son producidas y entregadas al mercado. Pensemos, como ejemplo, en la expansión de los platos de comida preparada: implican un mayor grado de consumibilidad frente a los alimentos sin preparar.

En el sistema productivo postfordista el incremento sostenido de la consumibilidad aparece como una tendencia aún más intensa. Ahora bien, a pesar de ello, incluso aquí la consumibilidad ha de tener un límite. El modo de consumo capitalista no puede (ni debe) sustituir por completo el gasto de energía física y/o psíquica que el consumidor debe realizar en el acto de consumo. Este esfuerzo o gasto de energía se caracteriza por una dimensión productiva, creadora, en el sentido de que sobrepasa la simple reposición de algo que existía previamente. Porque, al consumir, el consumidor no solo se está reproduciendo (recreándose a sí mismo como el ser que ya existe), sino que también se está produciendo (creando en sí y a partir de sí lo que todavía no forma parte de su ser). Esto nos lleva a postular, en definitiva, que la actividad consumidora ha de ser concebida como una forma peculiar de producción creadora: una producción que tiene lugar mediante lo que queremos denominar como *trabajo de consumo*.

El trabajo de consumo ha sido siempre un elemento fundamental en la valorización del capital. En primer lugar, porque era el trabajo mediante el que se reproduce la fuerza de trabajo, mercancía necesaria para el proceso de producción. En segundo lugar, porque este trabajo de reproducción no le suponía al capital ningún coste añadido: era una actividad productiva que lleva a cabo el consumidor por su propia cuenta. Ahora bien, a partir de un cierto momento del desarrollo histórico capitalista fue necesario empezar a racionalizarlo, a optimizarlo. Hemos visto a grandes rasgos cómo ese trabajo de consumo llegó a ser subsumido formalmente por el capital. Llegados aquí, es necesario introducir un matiz respecto a ese proceso de subsunción. Porque el trabajo de consumo implica, en su origen, dos procesos paralelos derivados de una misma actividad. Por un lado, se encuentra la producción del ser humano en general. Por el otro, la reproducción de la fuerza de trabajo, de la capacidad productiva existente en potencia en el ser humano. Ambos, insistimos, arrancan de la misma actividad consumidora, pero pueden ser diferenciados analíticamente como dos cosas distintas: producción y reproducción.

Aproximadamente hasta la última etapa del fordismo, la reproducción de la fuerza de trabajo se mantuvo como una dimensión contenida en, y hasta cierto punto diferenciable, de la producción del ser humano. Durante el postfordismo, sin embargo, se fue difuminando la nítida distinción entre el ser humano como un todo, y aquella dimensión del ser humano que podría catalogarse como su fuerza de trabajo. Ha sido característico del postfordismo (o del capitalismo cognitivo, si se prefiere considerar así) la tendencia a que la totalidad de la vida, de la sociabilidad y la capacidad cognitiva humanas, pasen a formar parte de la reserva de fuerza de trabajo de la que el capital dispone o ha de poder disponer. De esta manera, en el consumo postfordista la simple reproducción (re-creación) de fuerza de trabajo acaba por expandirse hasta pasar a ser producción (creación) de una fuerza de trabajo continuamente mejorada, intensificada: "ampliada". Ahora bien, esta forma de subsunción tiene, como consecuencia inevitable, que se produzca el proceso opuesto: es decir, que la producción del ser humano tienda a reducirse, a su vez, a mera reproducción.

De esta manera, la especificidad del modo de consumo postfordista resulta determinada por la forma en la que se interrelacionan producción y reproducción, tanto de la fuerza de trabajo como del ser humano que es su fundamento. En términos generales, esta interrelación se caracteriza por una subsunción total del consumo que trasciende a la subsunción formal que tuvo lugar durante el fordismo. En función de esta subsunción total, el consumo contemporáneo ha de ser capaz de activar, de movilizar el conjunto de las capacidades humanas, y en particular, aptitudes como la creatividad, la sociabilidad o la comunicabilidad. En el modo de consumo que así se configura, el consumidor tiende a producirse a sí mismo bajo los rasgos específicos que definen la fuerza de trabajo característica del capitalismo postfordista: competencia comunicativa, auto-referencialidad productiva, empatía cognitiva, capacidad adaptativa, maleabilidad, predisposición al cambio y la novedad, etc.

Considerado desde la perspectiva del consumo, resulta irrelevante que una parte de la fuerza de trabajo así configurada no llegue a ser integrada en el sistema

productivo. Esta es la paradoja final de la subsunción total del consumo: de la misma manera que, del lado de la producción, sigue siendo tan necesaria como inevitable la existencia de un ejército industrial de reserva, del lado del consumo ese ejército debe mantener una cierta capacidad de consumir; es decir, debe mantenerse como fuerza de consumo. Debe, por tanto, articularse como un “ejército consumidor de reserva”. El consumidor despojado de un salario “digno” ha de conservar, a pesar de ello, una intensidad tal en su consumo que le permita reproducir e incluso producir ampliamente sus cualidades como mano de obra postfordista. La disciplina de consumo le arrastra a suplir la limitación en el acceso a las mercancías (causada por la disminución de su “capacidad adquisitiva”) con una intensificación de la productividad y la creatividad durante la actividad consumidora, es decir, del trabajo de consumo. Esto pasa, por ejemplo, por sustituir el consumo de mercancías de mayor consumibilidad (generalmente más costosas, pero que requieren menos trabajo de consumo) por el consumo de mercancías de menor consumibilidad (más baratas, pero cuyo “plus” de consumibilidad ha de surgir del propio trabajo). Surge como resultado la figura de un consumidor precarizado, reverso del trabajador precario, en la que se manifiesta una nueva dimensión de la pauperización que sigue generando estructuralmente el capitalismo. Esta figura informa ese ejército consumidor de reserva que puebla buena parte de las ciudades postmodernas, y que es el reflejo, desde el lado del consumo, de los efectos de la división internacional del trabajo imperante en el postfordismo.

BIBLIOGRAFÍA

- ARISTÓTELES (2000). *Política*. Madrid, Gredos.
- BAECK, Louis (1994). *The Mediterranean Tradition in Economic Thought*. London, Routledge.
- BAUMAN, Zigmunt (2000). *Trabajo, consumo y nuevos pobres*. Madrid, Gedisa.
- BOURDIEU, Pierre (2012). *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid, Taurus.
- FOUCAULT, Michel (2009). *Nacimiento de la biopolítica*. Madrid, Akal.
- JENOFONTE (2000). *Helénicas*. Madrid, Gredos.
- FINLEY, Moses (1973). *La economía de la antigüedad*. México, FCE.
- KINLEY, David (1924) *Money. A Study of the Theory of the Medium of Exchange*. London, MacMillan.
- LEBOWITZ, Michael A. (2005). *Más allá de El capital. La economía política de la clase obrera en Marx*. Madrid, Akal.
- MARX, Karl (1976). *El capital: crítica de la economía política*. Grijalbo, Barcelona.
- MARX, Karl (1971). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*. (Grundrisse). Buenos Aires, Siglo XXI.
- MEILLASSOUX, Claude (1975). *Mujeres, graneros y capitales*. México, Siglo XXI.

- MOSSÉ, Claude (1980). *El trabajo en Grecia y Roma*. Madrid, Akal.
- MOSSÉ, Claude; VIDAL-NAQUET, Pierre; FERNÁNDEZ UBIÑA, José; GONZÁLEZ-ROMÁN, Cristóbal (1977). *Clases y luchas de clases en la Grecia Antigua*. Madrid, Akal.
- MORRIS, Ian (2005). *The growth of Greek cities in the first millennium B.C.* Recuperado de <http://www.princeton.edu/~pswpc/papers/authorMZ/morris/morris.html>.
- NEGRI, Toni (2001). *Marx más allá de Marx. Cuaderno de trabajo sobre los Grundrisse*. Madrid, Akal.
- PLATON (2000). *República*, Madrid, Gredos.
- POLANYI, Karl; ARENSBERG, Conrad; PEARSON, Harry (1957). *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago, The Free Press.
- PRETECEILLE, Edmond y TERRAIL, Jean Pierre (1977). *Necesidades y consumo en el capitalismo actual*. México, Grijalbo.
- RITZER, George (1996). *La McDonaldización de la sociedad*. Barcelona, Ariel.
- ROTHBARD, Murray (1995). *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- RUBIN, Isaak Ilich (2007). *Essays on Marx's Theory of Value*. Calcuta, Harper Collins.
- SIMMEL, Georg (2013). *Filosofía del dinero*. Madrid, Capitán Swing.
- SMITH, Adam (1999). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Barcelona, Planeta deAgostini.
- STUART MILL, John (1997). *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en economía política*. Madrid, Alianza Editorial.
- VIRNO, Paolo (2003) *Gramática de la multitud*. Madrid, Traficantes de Sueños.



CIUDADANO VS. CONSUMIDOR: SIGNIFICADO DEL CONSUMO EN EL POSTCAPITALISMO DE STREECK

Citizen vs. Consumer: Meaning of Consume in Streeck's Postcapitalism

Álvaro Ramos Colás

Universidad Nacional de Educación a Distancia

aramos177@alumno.uned.es

Resumen:

En el presente artículo nos gustaría mostrar la postura de uno de sus más prominentes teóricos del postcapitalismo, Wolfgang Streeck, haciendo especial énfasis en el papel que el consumo ha jugado en el paso de la sociedad fordista a la posfordista. Su posición será contrastada con la de otros estudiosos de los cambios sociales y políticos que se han venido operando desde la posguerra. Para todos ellos parece claro que el consumo es un asunto clave en la transformación de la sociedad, aquí trataremos de esbozar es en qué sentido lo es.

Palabras clave:

Postcapitalismo, consumo, mercados, ciudadanía, democracia, posfordismo.

Abstract:

In this paper I would like to present one of the most prominent theorists of postcapitalism, Wolfgang Streeck, making especial reference to the roll the consumption has been playing in the process from the Fordist to the postfordist society. His thesis will be compared with other points of view about those socio-political changes that happened since the end of the World Word II. The consumption seems to have been of key factor in that process. In this article I will try to present the sense of this importance.

Keywords:

Postcapitalism, Consumption, Markets, Citizenry, Democracy, Posfordism.

Recibido: 28/10/2018

Aceptado: 15/12/2018

INTRODUCCIÓN

Hasta la irrupción de la crisis económica en 2007 existía un amplio consenso según el cual la democracia y crecimiento económico iban de la mano. Gabriel Tortella, en los albores del siglo XXI, afirmaba que «históricamente la democracia ha avanzado a medida que se desarrollaban las economías» (Tortella, 2000: 385). La Gran Recesión ha puesto en entredicho esta afirmación, aportando al debate ideas que hasta hace poco parecían reclusas a ciertos grupos radicales o a algunos intelectuales especialmente resentidos con el capitalismo, con la democracia liberal o con ambos. En primer lugar, sí que parece cierto que, cuando la economía deja de funcionar (alta inflación, desempleo, falta de crecimiento, etc.), se genera un caldo de cultivo contra la democracia en forma, entre otras cosas, de populismos de muy distinto signo. El ascenso actual en gran parte de Europa de la extrema derecha es buena muestra de ello. Aunque este extremismo siempre ha estado presente desde finales de la década de 1920, la falta de oportunidades y de expectativas, los recortes sociales, los rescates bancarios, etc.¹ han multiplicado su número de votantes atraídos por los cantos de sirena del neofascismo.

Pero, si leemos de otro modo la cita de Tortella, nos asalta una duda intrigante. Si el desarrollo de la economía y la democracia han ido históricamente de la mano, ¿cómo conjugar los retrocesos democráticos y el ascenso del populismo nacionalista y xenófobo de algunos de los países con economías en crecimiento aceptable, bajo desempleo y altos niveles culturales? Alemania, Reino Unido, Austria, Holanda, aunque también Polonia y Eslovaquia, por citar solo algunos casos, pueden ser tomados como ejemplos que contradicen en parte la tesis generalmente aceptada según la cual, los problemas de la democracia suelen ser causados por problemas de desarrollo económico. Es solo cierta en parte. En este artículo veremos cómo la democracia también puede ser arruinada por intereses privados, cómo en la actualidad, de hecho, el mismo “progreso económico” la está poniendo en riesgo y cómo la nueva sociedad posfordista ha creado un individuo hedonista y apolítico, cuya toma de decisiones vitales reflejan las actitudes consumistas predominantes, muy alejadas del compromiso social que se le supone al ciudadano (pieza clave de las democracias liberales). El papel del consumo es, por ende, clave en este proceso, por lo que se entiende, tal como defiende el profesor Luis Enrique Alonso (2005), que el consumo es mucho más que una variable de la demanda agregada es una expresión de disposiciones colectivas, de luchas de poder y, cómo no, de apropiación de excedente.

Nos centraremos en el trabajo de uno de los principales sociólogos alemanes de la economía en la actualidad, Wolfgang Streeck, quien plantea estas cuestiones, a nuestro juicio, con agudeza y profundidad. A su vez, hemos creído interesante contrastar sus puntos de vista con otros autores como Colin Crouch, Gilles Lipovetsky y Zygmunt Bauman, quienes se han tomado muy en serio estos asuntos y plantean matices que enriquecen decisivamente el estudio de la cuestión.

¹ Lo que Oliver Nachtwey ha denominado “la modernidad regresiva” (2017. Agradezco a Ramón del Castillo la referencia bibliográfica).

En la primera parte del artículo introduciremos las tesis de Streeck sobre el proceso de conquista del poder de los mercados a expensas de los ciudadanos de a pie. En la segunda, veremos su posición respecto al consumo y el papel que juega en el engranaje social. En el último esbozaremos brevemente algunas de las perspectivas que se abren a raíz de lo tratado en el ensayo.

MARKTVOLK VS STAATSVOLK: DEL FORDISMO AL POSTINDUSTRIALISMO

Muy a menudo se ha definido la época que va desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta las crisis del petróleo (1973, 1979) como la época dorada del fordismo, del Estado social y del keynesianismo, pero la descripción quedaría incompleta si nos limitamos a esta afirmación. El keynesianismo fue, al menos en aquella época, algo más que un conjunto de teorías económicas. Por ejemplo, el concepto de Estado del bienestar, piedra angular de numerosas sociedades de posguerra, era entendido por los empleadores y por los trabajadores como el modo más justo de organizar materialmente la sociedad. En este sentido, las aspiraciones laborales de los trabajadores no eran consideradas como meras mejoras materiales, sino un derecho legítimo y democrático que asistía a cualquier persona que viviera de su trabajo (Streeck, 2017: 26).²

Del mismo modo, las instituciones que mediaban entre trabajadores y empleadores eran consideradas necesarias para el mantenimiento del ecosistema capitalista de la época y, por consiguiente, garantes indispensables de la justicia social. En gran medida, pese a las grandes divergencias ideológicas entre la derecha y la izquierda democrática de aquellos años, podría decirse que ambas compartían una idea de justicia social que trascendía lo político y que sólo era discutida por grupos de partisanos situados muy a la izquierda o muy a la derecha del amplio consenso imperante.

En cualquier caso, no nos gustaría describir estos años como una Arcadia feliz libre de conflictividad social. Según la propia teoría de Streeck, un período sin conflicto de clases en una sociedad capitalista es simplemente imposible. La principal diferencia radica en que, a diferencia de hoy en día, las aspiraciones de los trabajadores eran consideradas normalmente como democráticas. En el presente apartados trataremos de exponer cómo se ha pasado de ese modo de entender el conflicto social en aquella época a la abierta y desigual confrontación de la nuestra.

Streeck indica dos grandes motivos que explican el fin de la época dorada del keynesianismo de posguerra: las revueltas de 1968 y las crisis del petróleo (ib.: 37). Las violentas revueltas, según el sociólogo alemán, abrieron los ojos de los dueños y administradores del gran capital, al hacerles entender que la mayor parte de la conflictividad laboral se debía a una radicalización del discurso de lucha de clases que, muy probablemente, desembocaría en una descompensación permanente de la balanza social en su contra.

² N. Luhmann, en *Political Theory in the Welfare State*, afirma que el Estado del bienestar es la realización misma de la inclusión política.

Por lo que respecta a la crisis de 1972 su influencia fue menos psicológica, aunque no por ello menos determinante. El período de posguerra se definió, entre otras cosas, por el alto crecimiento del PIB, lo cual permitía que una redistribución de la renta no perjudicara demasiado a los dueños del capital. Pero cuando este crecimiento se agotó, las clases que dependían de los rendimientos del capital se vieron obligadas a intentar conservar su (gran) porción del pastel, lo cual sólo podía conseguirse a costa de los trabajadores. Así surgió una corriente de opinión a finales de los 60 que abogaba por la necesidad general de liberalización de la economía y flexibilización de los mercados, y que fue a la postre el inicio del neoliberalismo actual.

Ya tenemos planteados, si bien embrionariamente, los actores principales de la pugna que, según Streeck, definen la sociedad capitalista. Su otro elemento definidor es el ámbito institucional, donde el Estado es el principal agente. Según el relato de Streeck (2009: 7 ss.), el Estado es una especie de árbitro que media entre las partes contendientes. Hasta finales de los 60, cuando todavía el alto crecimiento económico lo permitía, su principal tarea era la de redistribuir riqueza. Claro que, cuando eso dejó de ser posible, tuvo que “apaciguar” a los perjudicados por la nueva situación macroeconómica (los trabajadores), aunque eso sí, sin damnificar a los poseedores del capital. Este es el punto de partida del relato de Streeck. Después del estallido de la crisis del 73, el Estado se vio obligado a calmar a ambos bandos, aunque siempre posponiendo la solución con una política de parches. Por eso habla de “comprar tiempo”, porque lo único que se consiguió con estas soluciones temporales fue posponer el fin del sistema, el cual, de haber sido abandonado a su desarrollo normal, habría sucumbido hace ya algún tiempo.

Podría afirmarse que, en el inicio de la contienda entre dueños y gestores del gran capital contra los trabajadores, la crisis no fue sólo la causa de la toma de conciencia de la situación de conflicto, sino que fue la razón perfecta para empujar al Estado a realizar políticas que favorecieran a los primeros. En concreto, el panorama económico de las principales economías en los años 70 estuvo marcado por un bajo crecimiento y alta inflación (por el encarecimiento del petróleo), lo cual espoleó al Estado a buscar soluciones interviniendo en la economía de un modo distinto a como lo había hecho hasta finales de los 60 (ib., 34). Se impuso el criterio macroeconómico que dictaba subir tipos de interés, y así se llevó a la práctica con el “shock” de Paul Volcker (alentado por Reagan), que elevó los tipos de interés hasta el 20%. La agonía del Estado de bienestar había comenzado.

Las consecuencias no se hicieron esperar. Por un lado, los dueños del capital vieron cómo la retribución de este aumentaba considerablemente sin necesidad de tener que arriesgarlo en otro tipo de actividades. Esto detrajo recursos financieros de la “economía real”, con el consiguiente aumento del desempleo, lo cual llevó aparejada una pérdida de capacidad negociadora de los trabajadores.³ A pesar de este debilitamiento de los sindicatos, la tensión social se disparó, lo cual obligó al Estado a “comprar tiempo”, es decir, a intentar posponer el problema sin solucionarlo. La tentativa consistió en la mayoría de las economías occidentales en mantener los

³ El “ejército de reserva”, en palabras de Marx, presiona a la baja salarios y hace menos viable la fuerza negociadora frente a la clase social dominante.

niveles de gasto público, aumentando las prestaciones sociales por desempleo y de protección social a las clases que más estaban sufriendo los rigores de la crisis.

Esto generó un aumento vertiginoso de la deuda, y dio paso a la primera gran transformación del Estado en la posguerra, según Streeck. Si hasta entonces los Estados occidentales se habían limitado, en palabras de Schumpeter,⁴ a recaudar para redistribuir (lo que se conoce como *tax state* o Estado fiscal), esa función dejó de ser una descripción de sus atribuciones apropiada. A partir de ese momento pasó a ser un *debt state*, es decir, un Estado deudor, ya que se vio obligado a endeudarse para seguir manteniendo ciertas coberturas sociales para mantener la paz social, amenazada por la nueva marea de desocupados. Para contentar a la clase dependiente de los rendimientos del capital (los inversores) se realizaron privatizaciones de servicios públicos, se bajaron los impuestos a las clases altas, etc. (Streeck, 2017: 78).⁵

Todas estas medidas, que en apariencia perseguían “mediar” entre unos y otros, no hicieron sino agrandar las diferencias entre ambos grupos, dado su descarado sesgo a favor de las élites económicas. En cualquier caso, más allá de las graves consecuencias materiales que supusieron, Streeck introduce un matiz más agudo en la división entre las clases confrontadas. La nueva situación social en este estadio del capitalismo está, según el sociólogo alemán, definida por la pugna entre lo que él denomina *Staatsvolk* o ciudadanía y *Marktvolk* o mercados/inversores (Streeck, 2017: 81).⁶ La gran diferencia respecto a la etapa anterior, la del Estado fiscal, es que la batalla se plantea en una situación de desigualdad mucho mayor por los motivos aducidos y, además, porque la ideología empieza a jugar un papel más importante todavía que en la época dorada de posguerra. En términos generales, podría afirmarse que la pugna ideológica se hace completamente autónoma de los hechos sociales y económicos. Por un lado, el *Marktvolk* defiende la “libertad del individuo” sobre todas las cosas, y sin embargo, no pierde oportunidad para aumentar su influencia sobre las políticas públicas, lo cual conllevó un empobrecimiento radical de la democracia. Algo totalmente evidente, y que desde la década de los 80 hasta la actualidad no ha hecho más que empeorar, ha sido el hecho de la dependencia de los Estados (donde

⁴ En 1918, Schumpeter escribió su famoso artículo “The Crisis of the Tax State”, en el cual, ya una década antes del crac del 29, se hacía una simple pregunta (pero no por ello menos profunda): ¿El Estado fiscal está condenado a la bancarrota? Ha pasado mucho tiempo desde que lo escribiera, y ha quedado claro que muchas de sus predicciones, a la luz de la historia y después de tantas crisis que hemos padecido desde entonces, que la respuesta es negativa, tal y como indicó Musgrave (1992). Pero lo más interesante del artículo es, por supuesto, la intuición que le lleva a esa pregunta, y no en menor medida el enfoque tan avanzado acerca de la “sociología fiscal” que propone. Con grandes diferencias, ahí podemos situar otra de las fuentes de la sociología económica crítica de Streeck.

⁵ Como complemento al trabajo de Streeck, especial en lo que respecta a datos concretos, véase Piketty (2015).

⁶ A lo largo de nuestra exposición mantendremos la nomenclatura original en alemán, que es la que se ha mantenido también en el texto en inglés.

reside teóricamente la voluntad popular) respecto a los inversores, o lo que es lo mismo, del *Staatsvolk* al *Marktvolk*.⁷

Streeck presenta algunas características que aclaran las grandes diferencias entre ambas clases y que muestran a la perfección la descompensación entre las cuotas de poder que cada una ostenta. El *Staatsvolk* es de ámbito nacional, emana de la voluntad de la ciudadanía y de las elecciones libres, considera los derechos civiles la base de toda convivencia, también que la opinión pública y la prensa libre son dos contrapoderes imprescindibles, y aspira en líneas generales a obtener del Estado servicios públicos de calidad a cambio de los impuestos pagados. Por contra, el *Marktvolk* se mueve a escala planetaria, son inversores, su poder (que no legitimidad) emana de los mercados y del capital, asume que sus exigencias económicas son la base de un contrato social legítimo y que ningún contrapoder se puede oponer a la lógica de los mercados.

La lucha entre ambos grupos supuso un giro sustancial en las relaciones entre capitalismo y democracia, sentando las bases del neoliberalismo actual. Streeck apunta a un hecho que Ulrich Beck ya había intuido como un “riesgo” sobresaliente a finales del siglo XX (Beck, 2015), a saber, la pérdida de soberanía nacional que la globalización neoliberal conllevaba. Directa o indirectamente, los inversores (*Marktvolk*) pueden presionar a los gobiernos para que adopten políticas que les benefician, ya que, sin sus préstamos, países cuyas deudas públicas superen ampliamente el PIB, literalmente deberían declarar la bancarrota (Streeck, 2017: 85).⁸

Los remiendos diseñados en la década posterior a las crisis del petróleo sirvieron para calmar durante una década la guerra abierta entre el *Staatsvolk* y el *Marktvolk*, pero no para esquivar la profecía de Ralph Miliband.⁹ El principal problema al que se enfrentaron (y siguen haciéndolo) los gobiernos democráticos fue el aumento exponencial de la deuda. Lógicamente, los inversores, que no tienen patria, centraron gran parte de sus esfuerzos en asegurarse los retornos del capital comprometidos por los grandes volúmenes de deuda pública.¹⁰ Desde la década de los 90 hasta la actualidad, los Estados fueron forzados a implementar políticas económicas y sociales

⁷ Por ejemplo, de inversores públicos y privados en deuda soberana, agencias de rating, instituciones supranacionales como el FMI, el Banco Mundial, etc.

⁸ Recordemos con qué celeridad, por ejemplo, se aprobó en España la reforma constitucional para asegurar el techo de la deuda constitucionalmente en el año 2011.

⁹ Miliband (2015) publicó el famoso artículo “Class War Conservatism” al año de llegar Thatcher al poder. En él indicó que todas las medidas liberalizadoras que se estaban emprendiendo no eran coyunturales, sino que correspondía a un proyecto político e ideológico a largo plazo. Así fue.

¹⁰ Lo irónico del asunto es que estas montañas de deuda no se generaron por la implementación de políticas de corte nekeynesiano. De hecho, el Estado del bienestar tendió a recortarse paulatinamente y sin descanso desde entonces. El problema del endeudamiento surge cuando esos recortes se producen a un ritmo menor que las bajadas de impuestos a las clases altas. Menores ingresos con gastos prácticamente constantes implican aumento de la deuda (Streeck, 2014).

que aseguraran la devolución de la deuda. Es lo que Streeck ha denominado “Estado consolidado.”

Además de los recortes en políticas sociales, el Estado consolidado debió acometer políticas económicas para apaciguar al *Marktvolk*, aunque muchas de ellas supusieran mayores pérdidas de calidad en las democracias nacionales. Tal como afirma el profesor Palazuelos, el sistema capitalista actual se define por ser transnacional y financiarizado (Palazuelos, 2015: 303 ss.), y ese es también el eje que vertebra la explicación streeckiana de lo sucedido desde los 90. En realidad, ambas características van de la mano. Sería muy difícil imaginar que la actuación del *Marktvolk* pudiera circunscribirse al ámbito nacional y que aun así ostentara el poder de coacción que disfruta en la actualidad. El gran capital basa su fuerza en no conocer límites, lo cual posibilita asociaciones y sinergias imposibles de contrarrestar para los Estados. Por ello, una de las luchas principales del *Marktvolk* ha sido liberalizar a escala global los movimientos de capitales. Ahí es donde la globalización y la financiarización se retroalimentan. El capital global impide cualquier acción que limite su libertad de movimientos o su “creatividad” financiera (nuevos productos indescifrables para los pequeños inversores, facilidades de créditos instantáneos, viviendas hipotecadas más de una vez, etc.), y eso se consigue limitando las soberanías populares nacionales.

La financiarización dio una sensación a los ciudadanos de a pie (*Staatsvolk*) de bienestar ficticio, que funcionó hasta que la burbuja de crédito privado explotó en 2007.¹¹ Streeck analiza este período como la siguiente componenda de los legisladores para mantener la sociedad capitalista con las mínimas constantes vitales. Toda vez que los Estados no podían seguir pagando la factura del Estado del bienestar (estaban demasiado endeudados y los inversores le exigían garantías de devolución de lo adeudado), la única solución para que las clases antes favorecidas por los sistemas de protección social no vieran empeorarse sus niveles de vida (con la consiguiente conflictividad que eso acarrearía), fue favorecer el crecimiento del crédito privado, es decir, liberalizar casi por completo el mercado de capitales. Esto es lo que Colin Crouch (2011) llamó “keynesianismo privado.” En definitiva, la idea era que el sector privado, mediante la expansión del crédito, mantuviera los estándares de vida que el Estado no podía seguir brindando a las clases menos pudientes.¹²

Christian Laval y Pierre Dardot (2013, 2017), han extraído las consecuencias más importantes de este conjunto de políticas, que se llevaron a cabo para reforzar el patrón de globalización más financiarización, y que se conocen con el nombre un tanto confuso de “neoliberalismo.” Coinciden a grandes rasgos con el análisis del momento actual de Streeck, en especial en lo que respecta a la relación antagónica entre el neoliberalismo y la democracia. El neoliberalismo es la ideología de la

¹¹ Los asalariados disponían de liquidez, pero a costa de endeudarse muy por encima de lo que sus rentas, teóricamente, les permitían.

¹² Por supuesto, este fue un proceso paulatino, y no en todos los países ha tenido la misma profundidad, pero hay que recordar que Streeck habla, en general, de los Estados capitalistas occidentales, lo que toma en consideración desde EE. UU. hasta los países escandinavos.

oligarquía, mientras la democracia, recuerdan los autores siguiendo la definición aristotélica, es “el gobierno de los pobres para los pobres” (Laval y Dardot, 2017: 21). Según esta definición, los intereses de los distintos grupos sociales se oponen, lo que se refleja en la constitución política de la sociedad. El gobierno de las élites (*Marktvolk*) sería la oligarquía, y el de los desfavorecidos, la democracia. En este sentido, ha quedado cada vez más claro desde la radicalización del neoliberalismo emprendida a principios de la década de los 80 con el inicio del Estado deudor (Streeck), que la democracia liberal era más bien una oligarquía liberal, y que la ideología de los mercados autónomos regidos por sí mismos, en la práctica no ha sido sino una quimera. La crisis mundial de 2008 ha supuesto, como no podría ser de otro modo en opinión de Laval y Dardot, un nuevo giro y más sofisticado en las estrategias encaminadas a defender los intereses de las élites. Es lo que ellos denominan “la crisis como modo de gobierno”, que consiste en el modo en que gobierna la oligarquía para afianzar los anclajes que sustentan su poder político y económico. La táctica es clara: o se pliega el gobierno en cuestión a las recetas neoliberales o le será casi imposible financiarse exteriormente, haciendo que los servicios más básicos del Estado no puedan ser costeados. En resumen, los autores defienden que la crisis es el arma más poderosa con que cuentan las élites para conseguir sus objetivos, y, por tanto, les resultan muy rentables los estados de excepción de dichos períodos (ib.: 25). En este sentido habla Streeck de dos justicias: la social y la de los mercados, que se corresponde respectivamente con la ciudadanía o *Staatsvolk* y con los propietarios del gran capital o *Marktvolk* (Streeck, 2017: 58 ss.).

El ejemplo de Syriza en Grecia es paradigmático, ya que al poco tiempo de ganar las elecciones se vio forzada, debido a la crisis galopante que azotaba al país, no solo a renunciar a sus principios políticos fundamentales, sino a aceptar la agenda neoliberal (privatizaciones, recortes en las políticas de gasto social, aumento de la edad de jubilación, etc.). El gran error de Tsipras fue creer que la lógica del neoliberalismo a la que se enfrentaba podría ser combatida desde otra opuesta igualmente racional (Laval y Dardot, 2017: 115). Nada más lejos de la realidad, las imposiciones de la Unión Europea (institución defensora de los postulados neoliberales por antonomasia también en opinión de Streeck) eran del todo arbitrarias, al ser la exigencia de la devolución de la deuda al completo a todas luces irrealizable y responder a intereses puramente privados. Lo que se buscaba, siempre según Laval y Dardot, era el sometimiento por la fuerza y no mediante ningún tipo de argumento racional, por más que a veces dichas exigencias se revistieran de ciencia económica indiscutible. En consecuencia, hay algo más que intereses económicos a corto plazo (el pago de la deuda): la reorganización de la sociedad de tal modo que se perpetúe la dominación oligárquica y, de este modo, sus intereses económicos a largo plazo. Ambos autores franceses coinciden, por tanto, con la tesis de fondo de Streeck según la cual el capitalismo no es simplemente un asunto económico, sino social en un sentido amplio.

Pero Streeck va más allá, de este proceso que hemos venido explicando y que se corona con el Estado consolidado y la crisis de 2008, extrae la tesis de que, de hecho, estamos llegando al fin del capitalismo. En cualquier caso, el fin del capitalismo no implica el fin de la propiedad privada, ni del comercio, ni de la globalización. Streeck parte de la concepción weberiana del capitalismo como conflicto perpetuo y por eso

defiende que el capitalismo, como sistema político y social, está llegando a su fin, porque ya no existe confrontación entre grupos sociales que compitan des-carnadamente por una proporción mayor de la riqueza; esa será la razón del fin de la sociedad capitalista (Streeck, 2016a: 35). Podría decirse que los factores estabilizadores del sistema capitalista son los equilibrios entre fuerzas contrarias y que, al ser una de ellas eliminada del tablero, no habrá equilibrio posible, puesto que una de ellas se habrá impuesto a la otra. En cualquier caso, esta afirmación de Streeck no debe ser entendida como un deseo de concordia entre los distintos grupos sociales, los cuales debería llegar a la conclusión de que colaborar es mejor que competir. Lo que propone Streeck es justo lo contrario: el capitalismo es conflicto de intereses y, hoy en día, ese conflicto no existe, toda vez que el *Marktvolk* ha derrotado al *Staatsvolk*. Dicho de un modo más crudo, el capitalismo está desapareciendo ante nuestros ojos porque una de las facciones ha conseguido (casi) todo el poder al hacerse dueña y señora de todos los resortes (instituciones) que posibilitan un cierto equilibrio social.

Sin embargo, Streeck no cree que hayamos llegado al escenario final de descomposición de la sociedad capitalista, sino que nos estamos aproximando a él. La visión de la sociedad postcapitalista, eso sí, no es nada halagüeña. Lejos de suponer una liberación, Streeck cree que nos adentramos en un interregno sin signo fijo (Streeck, 2016b), una especie de pandemónium social dominado por el desorden y bajo el único dictado de la facción victoriosa (ib.: 35-36). En palabras de Streeck es “algo menos que una sociedad”, una “sociedad postsocial.”

Este interregno podría ser definido como la desintegración del nivel macro de la sociedad, de tal modo que los individuos se ven impedidos a nivel micro para autoorganizarse. En este sentido, Streeck opina que vivimos en una sociedad “desinstitucionalizada” o, en el mejor de los casos, “infra-institucionalizada” (ib.: 36), lo cual la hace ingobernable. Esta es una de las consecuencias más graves, la atomización de los individuos al haber perdido el acceso a las instituciones que les servían anteriormente de contrapeso y de control de las élites. Streeck ve en la ofensiva neoliberal iniciada por Reagan y Thatcher un programa completo conducente a la desposesión del ciudadano: las deslegitimaciones de los sindicatos y de las políticas sociales, reducción considerable del tamaño institucional de los Estados, redefinición de fronteras, etc. Todas estas medidas tienen como objetivo desarmar al ciudadano mediante la desinstitucionalización de la sociedad capitalista heredada de la posguerra.

El principal problema, tal y como venimos apuntando, es el peligro de disolución de la sociedad capitalista que este proceso implica. Desde el momento en que las élites económicas consigan deshacerse de la contraparte en la “dialéctica” del funcionamiento capitalista (ciudadano o *Staatsvolk*), ya nada será como antes, ni tan siquiera podremos hablar de una sociedad, sino de postsociedad.¹³

¹³ Podría ser interesante comparar este término con el de “riesgo” que Ulrich Beck trazó en *La sociedad del riesgo*. Según este texto ya canónico, la modernidad había llegado a un punto de perplejidad difícil de superar a finales del siglo xx. Por un lado, habíamos llegado a tener la capacidad técnica de asegurarnos el bienestar material, pero por otro, descubrimos para

DEL CIUDADANO AL CONSUMIDOR

En los apartados anteriores hemos presentado el desarrollo del conflicto social desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta nuestros días desde la perspectiva de Streeck. En este presentaremos las principales tesis de Streeck acerca del consumo y, en especial, cómo ha modelado la fisionomía de la ciudadanía. En el relato de Streeck no se encuentran muchas trazas de la influencia del consumo en la batalla entre ciudadanía y mercados,¹⁴ lo cual no significa que en su opinión carezca de importancia, como muestra el artículo "Citizens as Customers" dedicado a este aspecto (2016a). En concreto, el papel del consumo nos ayudará a entender cómo el ciudadano de esta postsociedad ha dejado de serlo para pasar a ser un consumidor, ahondando así en la desinstitucionalización a la que hace mención Streeck.

Lipovetsky (2016: 328-329) no ve en la metamorfosis del ciudadano al consumidor algo excesivamente negativo en sí mismo, sino un cambio que, en cierto modo, ha ayudado mediante la expansión del consumismo hipermoderno a romper con muchas de las cadenas de la civilización "pesada" (la del fordismo de posguerra). En oposición a la ligereza actual, la etapa anterior requería de un consumo más racional, encaminado a una satisfacción de unas necesidades claramente delimitadas y solía estar enlazado a un proyecto vital más o menos previsible. Si pensamos en los parámetros de consumo de la posguerra mundial, parece claro que tanto la producción de bienes como la organización de las vidas de los individuos estaba orientada a la racionalización de la existencia material: trabajo seguro, consumo para cubrir necesidades nítidamente delimitadas, vida cultural estable y asociacionismo de clase componían un todo racional que se denominó "fordismo". Como no puede ser de otro modo, el fordismo, culmen de la civilización de posguerra, acarrea también unos valores, que a su vez eran deudores del proyecto de la modernidad. Estos valores se resumen en «las antiguas formas de obligación religiosa, familiar, sexual, política» y, de hecho, «la jaula dorada del consumo ha funcionado y sigue funcionando como un potente vehículo de autonomización de las personas, y esto incluso lejos de la esfera del consumo» (id.).

nuestro desasosiego que, en realidad, la modernidad no consistía sólo en eso. Las promesas de la sociedad industrial se habían revelado insuficientes para dotarnos de la seguridad ansiada. Tanto en el terreno de lo político, social, legal, económico, ecológico, etc. surgían "riesgos" que, en efecto, tenían un carácter muy distinto de los que hasta entonces se habían tenido en consideración. El enfoque de Streeck va un paso más allá, a saber, plantea una sociología del "fin", o mejor dicho, "del ocaso"; ya no hablamos de riesgos o situaciones problemáticas características de una época, sino de una sociedad que se apaga y que dará lugar a otra. La diferencia de enfoques en este punto es la que va de la descripción del problema (Beck) a la anticipación de algo radicalmente nuevo que no merece ni tan siquiera el nombre de "sociedad".

¹⁴ Su ámbito de estudio se mueve en lo macro, en las políticas económicas y las motivaciones que las animan, pero reconoce la importancia de lo micro, como muestra su interés en el consumo.

Streeck coincide con Lipovetsky en el diagnóstico de los cambios del patrón del comportamiento de los consumidores, pero su valoración es bastante más negativa.¹⁵ El sociólogo alemán localiza en torno a 1972 (primera crisis del petróleo) el inicio del giro del consumidor fordista al posfordista. El sujeto perteneciente a la sociedad de posguerra, obligado por la producción estandarizada en masa, se ve obligado a adquirir entre una gama muy corta de productos. Una vez cubiertas las principales necesidades, y al no haber muchas alternativas apetecibles, no hay un incentivo para seguir consumiendo. Esta caída del consumo podría redundar en una desaceleración de la economía, y, muy probablemente, en una recesión (Streeck, 2016a: 98). El objetivo para la reactivación debería pasar por aumentar la oferta de bienes y servicios que empujara al consumidor a adquirir “nuevos” productos, los necesitaran o no. Había que pasar del consumo monocromo fordista a algo más desestandarizado donde el comprador experimentara la necesidad de consumir por consumir. Ya no había que cambiar de coche porque el antiguo se estropeará a menudo, sino porque el modelo dos años más reciente tenía una funcionalidad (o un color, o un embellecedor, etc.) del que carecía el anterior.

Como apuntábamos en el apartado anterior, la década de los 70 supuso, en opinión de Streeck, el paso del Estado impositivo al Estado endeudado, dado que el Estado pretendía mantener el poder adquisitivo de las clases más desfavorecidas mediante transferencias y servicios que los ingresos públicos no podían cubrir. La instauración de esta nueva cultura consumista, además de expandir el consumo, apoyaría los objetivos de apaciguar la agitación social, puesto que ayudaría a crear una cultura consumista que, tal y como indicó Zygmunt Bauman (2009: 115 ss.), estaría centrada en el presente y en el exceso de la compra compulsiva. En este sentido, tanto para Bauman como para Streeck, un concepto clave sería el de socialización.¹⁶ En la modernidad sólida (la del fordismo, el keynesianismo, etc.), el individuo era socializado a través del adoctrinamiento, que se producía de arriba a abajo mediante el sistema educativo, los medios de comunicación, la ideología... En la modernidad líquida todo es más sutil y se intenta llegar a fines similares mediante la imposición de comportamientos que posibiliten la reproducción del sistema. En suma, los individuos deben *desear* hacer lo que es necesario para esa reproducción (Bauman, *ib.*: 97).

El individuo que empieza a formarse en los albores de los 70, de hecho, sigue la pauta de creerse más libre que antes (según Lipovetsky lo es, como comentábamos con anterioridad), sus actos tienen apariencia de voluntariedad, lo cual, hace que entienda su relación con los demás de una manera distinta al individuo del fordismo,

¹⁵ Boltanski y Chiapello (2002) nos mostraron que el espíritu del capitalismo había cambiado. Los nuevos discursos legitimantes habían conseguido establecer una nueva narrativa que estabilizó y ayudó a construir el sistema actual. Podría decirse, siguiendo la terminología de Boltanski y Chiapello, que la postura de Lipovetsky es más neutra que la de Streeck respecto a este nuevo espíritu del capitalismo.

¹⁶ Streeck en concreto hace referencia a la *Vergesellschaftung* de Simmel, que vendría a ser el modo en que los individuos se vinculan y, de este modo, encuentran su lugar en el mundo.

que dependía en mayor medida de su situación de clase, oficio, familia, lugar de residencia, etc.

En un mercado maduro, comprar algo implica únicamente elegir lo mejor que me pueda permitir del infinito ramillete de posibilidades disponible, sin necesidad de negociar o comprometerse como ocurría en las relaciones sociales tradicionales. De hecho, los principales actores (además de los consumidores) en una estructura social de consumo avanzado son las empresas cuyos departamentos de marketing se especializan en adivinar todos nuestros deseos y satisfacerlos. [...] Estas empresas nunca discuten con los consumidores, simplemente escuchan y cumplen (Streeck, 2016a, 102).

La columna vertebral de la socialización mediante el consumo es la experiencia de la liberación de las cadenas del pasado a las que se refiere Lipovetsky, solo que para éste se trata de una emancipación real de ciertas ataduras anteriores, mientras que para Streeck y Bauman es una suerte de velo de maya con graves efectos morales.¹⁷ Según el sociólogo alemán, esta socialización es monológica (no dialógica), voluntaria en vez de impuesta, individual en lugar de colectiva. Además, las comunidades centradas en el consumo crean lazos mucho más frágiles, lo cual facilita pasar de una identidad a otra sin romper prácticamente con un pasado inexistente. Basta con cambiarse una foto del perfil de una red social e inscribirse en algún grupo de Facebook para considerarse “uno de ellos” (ib.: 103).

El cambio en la producción capitalista, que para el tema que nos ocupa se refiere a la ampliación masiva de la gama de productos ofertados, se agudizó en las décadas de los 80 y 90. Se podría hablar, de hecho Streeck lo hace, de una ingeniería social para reformar el espacio político y social (ib.:108). El consumismo generalizado, dio lugar a un individuo hedonista y, consecuentemente, a una “civilización hedonista” (Lipovetsky, 2006, 2016). Desde el punto de vista de Streeck, esto se encuadra en la batalla entre los mercados (*Marktvolk*) y la ciudadanía (*Staatsvolk*), ya que un debilitamiento de los segundos redundaría directamente en beneficio de los primeros.

El sujeto sensualista surgido del capitalismo posfordista no encuentra incentivos para ejercer su condición de ciudadano. Streeck argumenta que, o se es un ciudadano consecuente (con todas las obligaciones sociales, políticas, morales, etc. que conlleva) o no se es.¹⁸ El ciudadano debe acatar las normas del juego democrático, elegidas en base a unas reglas abstractas e impersonales. Sin embargo, el consumidor se desenvuelve en un ecosistema de autocomplacencia, donde es el rey y solo debe dejarse llevar y cautivar. Sus decisiones, en vez de estar sometidas a compromisos con terceros y a reglas que lo constriñen, no suponen casi nunca un compromiso que no se pueda revocar fácilmente.

¹⁷ Bauman, que de la terna de autores que aquí estamos tratando es el que más atención a los efectos morales de este nuevo modo de consumo, ha denominado “ceguera moral” (Bauman y Donskis, 2015).

¹⁸ Bauman llega a afirmar que “el consumidor es enemigo del ciudadano” (Bauman, 2018: 190).

La participación política en una democracia exige capacidad para justificar y recalibrar nuestras elecciones a la luz de principios generales [...]. Al mismo tiempo, al contrario que al consumidor, al ciudadano se le exige que apoye, en términos generales, a la sociedad como a un todo [...]. Este compromiso tiene poco que ver con el que se genera en la compra de bienes y servicios [...]. A diferencia de la flexibilidad que caracteriza a las “comunidades de elección consumista”, que surgen de las sociedades regidas por comportamientos de consumo, las comunidades políticas se definen por ser comunidades de destino. Su punto cardinal, en suma, es la exigencia a sus miembros de no incidir en su individualidad, sino en su identidad común, integrando aquélla en ésta (Streeck, 2016: 18).

Para el sociólogo alemán, la principal consecuencia del abandono de la figura del ciudadano es la pérdida de interés por la política de amplias capas de población, especialmente de la clase media. En las democracias liberales occidentales, el ciudadano medio de posguerra tenía cubiertas sus necesidades materiales, podía trazar planes de futuro para él y su familia, tenía círculos de interacción social definidos (iglesia, puesto de trabajo, sindicato, partido, club deportivo, etc.), y albergaba la esperanza de que la generación de sus hijos habitaría una sociedad más justa, más próspera y más bella que la suya. Esto no quiere decir que tuviera una vida fácil, pero sí con ciertas ventajas que acarreaban también previsibles obligaciones. En la nueva sociedad consumista, todo debe depender de uno mismo y responder a la lógica de la satisfacción individual.

En línea con las afirmaciones acerca de la relación entre ciudadanía y consumo, Colin Crouch, por su parte, lleva dos décadas realizando interesantes aportes. Uno de sus conceptos más conocidos es el de la posdemocracia, que sería el sistema político de las democracias liberales occidentales toda vez que éstas, por la acción del neoliberalismo, han dejado de ser democracias plenas. Desde su punto de vista, la ciudadanía política ha perdido la fuerza de antaño a manos del empuje de los mercados y las privatizaciones en masa que, desde finales de los 70, se vienen produciendo. El análisis de Streeck, como hemos visto en los primeros apartados del presente ensayo, es muy similar, pero pone el acento en las políticas sociales macroeconómicas, de empleo, educativas, etc. que la clase poderosa (*Marktvolk*) obliga al Estado a implementar.

El énfasis de Crouch es, sobre todo, político y legal. Ha estudiado, entre otras muchas cuestiones, las privatizaciones, sus desarrollos legales y sus efectos sociopolíticos, ya que, para el teórico británico, el despliegue del neoliberalismo a través de las privatizaciones en las últimas cuatro décadas ha supuesto un empobrecimiento del *ethos* democrático en las sociedades occidentales. En concreto, considera clave entender el paso de ser *usuario* de bienes públicos a *consumidores* de los mismos servicios en empresas privatizadas (2004, 2011, 2013). El usuario de servicios públicos, que podría identificarse con el ciudadano fordista cuando se beneficiaba de un servicio público, tenía en mayor o menor medida conciencia de estar utilizando un servicio al que había contribuido con su esfuerzo, materializado en los impuestos y las contribuciones sociales. Con el paulatino avance de las privatizaciones, ese *sentimiento de pertenencia* dio paso a la conciencia de consumidor, más relacionado

con el individualismo y con la mercantilización de esferas hasta hace poco públicas. Se pasó del “yo soy parte de este servicio que nos beneficia a todos” a la mentalidad de la competencia y el mercado (buscar un precio eficiente que satisfaga mis necesidades, al menor precio y con la mayor calidad posible). En resumidas cuentas, si el neoliberalismo ha colonizado con prisa y sin pausa cada vez más aspectos de la realidad, también ha operado en nuestras mentes, tal y como nos muestran Crouch y en Bauman.

En consecuencia, esta tesis, aunque desde una perspectiva distinta, coincide con las conclusiones de Streeck sobre el consumo y la ciudadanía, a saber: la batalla de las oligarquías económicas por la toma del poder se ha realizado para aumentar sus cuotas de poder y beneficios, pero, además, ha sabido utilizar magistralmente el arma del consumo para la construcción de un nuevo individuo hedonista, consumista e individualista que, después de todo, se parece cada vez más al que nos presenta la teoría económica neoclásica y sus elecciones racionales.

Resulta curioso, por no decir desconcertante, cómo las objeciones a la falta de apego de la teoría neoclásica de la economía a la realidad (con la sombra de duda que proyecta sobre su utilidad y legitimidad), realmente estén coadyuvando a operar estos cambios en la realidad. En otras palabras, no somos robinsones,¹⁹ pero, gracias, entre otros motivos, a las teorías económicas de la elección racional y a su implementación, nos están convirtiendo en robinsones.²⁰

CONCLUSIONES

De todos modos, hay que reconocer que, en cierto modo, los teóricos de la elección racional no andan muy desencaminados cuando definen el patrón de toma de decisiones individuales como una maximización de la utilidad o “felicidad” que pueden reportarles. El problema, desde el punto de vista de Streeck y Crouch, es la generalización de esa pauta de comportamiento. El ser humano no actúa así porque esa sea su lógica “natural”, sino porque se le ha inculcado gracias a un severo plan de socialización que tenía como objetivos claros una salida a un estancamiento económico en los 70, y una debilitación del *ethos* político que representaban las instituciones del fordismo (Streeck, ib.: 111).

Como se colige de los primeros apartados de este ensayo, la situación actual de la sociedad es el resultado de un proceso que poco tiene que ver con una naturaleza racional de los sujetos reducida a la lógica de la búsqueda de la mayor utilidad. El neoliberalismo se ha impuesto mediante políticas concretas y decisiones que, si bien es cierto que buscan el beneficio particular de unos pocos, nada tiene que ver con los mercados eficientes que la teoría económica nos presenta. No hay igualdad de oportunidades ni información accesible para todos los participantes. Ocurre más bien

¹⁹ Que es la metáfora arquetípica de la teoría económica ortodoxa actual.

²⁰ Y digo gracias a ellas porque las medidas económicas que se llevan a cabo, normalmente, tienen como justificación los complejos modelos macroeconómicos de esta escuela económica. De ahí, como nos muestran Crouch y Streeck provienen los cambios en nuestra mentalidad.

al contrario, como nos han mostrado numerosos autores,²¹ cuando algunos actores del mercado tienen más poder que otros lo aprovechan para acaparar más cuotas de influencia que, a su vez, les proporcionan una mejor posición de la que sacar provecho. Streeck nos muestra que el Estado es tomado como rehén por los mercados para, precisamente, lograr mayor capacidad de influencia y beneficios. La devaluación del Estado fuerte del fordismo ha provocado, a su vez, un empobrecimiento de la calidad de la ciudadanía, cuyo lugar, como hemos intentado mostrar aquí desde las perspectivas de Lipovetsky, Bauman y Streeck, ha sido ocupado por el consumismo.

Lo más preocupante del asunto es que, como apuntan Bauman, Streeck y Crouch (en esto se desmarca con reservas Lipovetsky), el paso del ciudadano al consumidor deja poca esperanza para la regeneración política. Simplemente no hay incentivos para despertar las conciencias democráticas. Ante esta situación, podríamos formularnos la eterna pregunta kantiana de qué nos es dado esperar. Pese a las similitudes de los diagnósticos, los planteamientos de alternativas futuras divergen.²²

Según Streeck, nos encontramos en un punto de muy difícil retorno. Su visión del interregno como transición al postcapitalismo deja poco lugar a la esperanza. Además, la sustitución del ciudadano por el consumidor hace todavía más difícil la ruptura del círculo vicioso: si los individuos carecen de interés en la política porque han sido socializados *por* y *en* el consumismo, ¿quién plantará cara a las élites de los mercados para conseguir de algún modo volver a nivelar la balanza? La democracia necesita ciudadanos conscientes de serlo y comprometidos con su situación; del mismo modo, estos necesitan instituciones políticas capaces generar un *ethos* democrático consistente, lo cual implica, desde la óptica de Streeck, unas instituciones capaces de ser un contrapeso a la clase dominante, y no un mero “Estado depredador” en palabras de James K. Galbraith (2008).

Para Crouch, a pesar de su cruda descripción del funcionamiento del sistema capitalista actual, todavía se entrevé un rayo de esperanza. Cree que aún es posible reforzar instituciones como los sindicatos y los partidos políticos para dar un giro sustancial a la socialdemocracia. Crouch distingue entre la socialdemocracia defensiva y la asertiva (Crouch, 2013). La primera sería la de la tercera vía, centrada en el mejor caso en minimizar daños intentando no molestar en exceso a los mercados. La segunda toma como ejemplo a las socialdemocracias nórdicas de la posguerra, y en especial su actitud combativa frente al *Marktvolk*. Sólo así, en opinión

²¹ Véase, por ejemplo, Stiglitz (2010, 2015).

²² Luis Enrique Alonso y Carlos J. Fernández presentan esta problemática desde la perspectiva de la innovación social y su relación con los discursos del gerencialismo (2018.: 67-74) El cambio del espíritu capitalista se resume, para estos autores, en el paso de la empresa moderna-fordista a la postmoderna-posfordista (2018: 40 ss.). En concreto, ellos muestran cómo la innovación, al abrigo de este cambio de espíritu, ya no es una cuestión social, sino que con el advenimiento de las nuevas formas empresariales postmodernas, se convierte en algo exclusivamente individual y, por tanto, competitiva (“yo soy más genial que el otro”). Este punto de vista que nos presentan Alonso y Fernández ayuda explicar, desde otro ángulo este ocaso social, al que Streeck hace referencia.

de Crouch (2013: 83), la clase trabajadora tendrá el orgullo y la confianza necesaria para intentar cambios sociales de profundo calado que hagan del sistema capitalista algo más justo. El consumismo impulsado por la oleada neoliberal, que ha convertido al usuario de bienes públicos en consumidor, no parece, en opinión de Crouch, un punto de no retorno.

Bauman muestra una visión cercana a la de Crouch, aunque en un tono más amable. La sociedad consumista ha implantado un modo de entender el mundo y la vida que ha arruinado valores imprescindibles para la convivencia democrática. En eso coincide con Crouch y Streeck, pero el punto que él considera más relevante es la singularización de los individuos, el hecho de que se haya inoculado un modo de comportamiento que recluye en sí mismo al habitante de nuestras sociedades. Eso genera una sociedad atomizada, que no es sino un sumatorio de entes independientes cuyas decisiones vitales tienen que ver sobre todo con el consumo (Bauman, 2009).²³ El individuo se ve dominado por una pulsión compradora, una especie de fuego interior insaciable que dirige nuestra mirada siempre y exclusivamente hacia la próxima adquisición. Su libertad, en opinión de Bauman, se ve, por consiguiente, severamente cuestionada al verse recluida al ámbito de lo comercial (2008: 138). Sin embargo, al igual que para Crouch, considera que sigue habiendo esperanza, y ésta reside en el Estado de corte socialdemócrata, cuya principal función es «defender a la sociedad de los “daños colaterales”» del consumismo (Bauman, 2009: 143).²⁴

No deja de ser llamativo que, para estos tres autores, en el corazón de la problemática consumo-ciudadanía se encuentre el Estado. Aunque, a decir verdad, no podía ser de otro modo. Si las raíces mismas del neoliberalismo se hunden en el ataque de las élites económicas a las restricciones al capital, el Estado siempre tendrá algo que decir, y, cuando deje de tener la fuerza necesaria para hacerlo, muy probablemente lleguemos al escenario de postcapitalismo del que nos advierte Streeck. Por consiguiente, podríamos afirmar a la luz de los temas esbozados en este artículo, que la hipótesis de que el consumo juega un papel vital para acabar con la “racionalidad” sólida-fordista-keynesiana de posguerra encarnada en el Estado socialdemócrata es, cuando menos, digna de ser tenida en cuenta.

²³ Esta consecuencia es especialmente grave para Bauman dada la influencia de la filosofía de Levinas en su pensamiento. El rostro del Otro, para el filósofo franco-lituano, constituye toda subjetividad y es anterior a cualquier experiencia, al tiempo y a la misma conciencia. El rostro del Otro funda nuestra subjetividad, nuestro “Yo”, y esto tiene profundas consecuencias éticas (Levinas, 2011). Lógicamente, el abandono del Otro implica la pérdida de la fundamentación ética del ser humano. De ahí la “ceguera moral” de la que nos advierte Bauman.

²⁴ Aunque del tono de la breve cita aportada pueda parecer lo contrario, Bauman no estaría en la línea de la socialdemocracia defensiva que criticaba Crouch, sino en la asertiva. El tema del presente ensayo sobrepasa el estudio de las diferencias de sus posiciones políticas.

BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO, Luis Enrique. (2005). *La era del consumo*. Madrid: Siglo XXI.
- y FERNÁNDEZ, Carlos J. (2018). *Poder y sacrificio. Los nuevos discursos de la empresa*. Madrid: Siglo XXI.
- BAUMAN, Zygmunt. (2002). *Modernidad líquida*. Buenos Aires: FCE.
- (2008). *Does Ethics have a Chance in a World of Consumers?* Cambridge (Ma)/London: Harvard University Press.
- (2009). *Vida de consumo*. México D. F.: FCE.
- (2013). *Vidas desperdiciadas: La modernidad y sus parias*. Barcelona: Paidós.
- BAUMAN, Zygmunt; DONSKIS, Leonidas. (2015). *Ceguera moral. La pérdida de sensibilidad en la modernidad líquida*. Barcelona: Paidós.
- BECK, Ulrich. (2015). *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*. Barcelona: Paidós.
- BOLTANSKI, Luc; CHIAPELLO, Eve. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Akal.
- CASTELLS, Manuel. (Dir., 2017). *Otra economía es posible. Cultura y economía en tiempos de crisis*. Madrid: Alianza Editorial.
- CROUCH, Colin. (2004). *Post-Democracy*. Cambridge/Malden: Polity.
- (2011). *The Strange Non-Death of Neoliberalism*. Cambridge/Malden: Polity.
- (2013). *Making Capitalism Fit for Society*. Cambridge/Malden: Polity.
- (2016). *The Knowledge Corrupters. Hidden Consequences of the Financial Takeover of the Public Life*. Cambridge/Malden: Polity.
- FOUCAULT, Michel. (2009). *El nacimiento de la biopolítica. Cursos del Collège de France (1978-1979)*. Madrid: Akal.
- GALBRAITH, James K. (2008). *The Predator State*. New York/London: Free Press
- (2016). *Desigualdad y equilibrio. La economía mundial antes de la crisis*. Barcelona: RBA.
- HAYEK, Fredrich. (1980). The Economic Conditions of the Interstate Federalism, en *Individualism and Economic Order*. Chicago: Chicago University Press. [1939].
- LAVAL, Christian; DARDOT, Pierre. (2017). *La pesadilla que no acaba nunca*. Barcelona: Gedisa.
- (2013). *La nueva razón del mundo*. Barcelona: Gedisa.
- LEVINAS, Emmanuel. (2011). *De otro modo que ser o más allá de la esencia*. Salamanca: Sígueme.
- LIPOVETSKY, Gilles. (2006). *La era del vacío. Ensayos sobre el individualismo contemporáneo*. Barcelona: Anagrama.

- (2016). *De la ligereza*. Barcelona: Anagrama.
- LUHMANN, Niklas (1990). *Political Theory in the Welfare State*. New York/Berlín: De Gruyter.
- MILIBAND, Ralph. (2015). *Class War Conservatism and other Essays*. London/New York: Verso.
- MUSGRAVE, Robert. (1992), Schumpeter's crisis of the tax state: An essay in fiscal sociology. *Journal of Evolutionary Economics*, 2 (2), 89-113. <https://doi.org/10.1007/BF01193535>
- NACHTWEY, Oliver. (2017). *La sociedad del descenso. Precariedad y desigualdad en la era posdemocrática*. Barcelona: Paidós.
- PALAZUELOS, Enrique. (Dir., 2015). *Economía política mundial*. Madrid, Akal.
- PIKETTY, Thomas. (2015). *El capital en el siglo XXI*. Barcelona: RBA.
- SÁNCHEZ-CUENCA, Ignacio. (2014). *La impotencia democrática*. Madrid: Catarata.
- SCHUMPETER, Joseph. (2009). *Can Capitalism Survive? Creative Destruction and the Global Economy*. New York: Harper Perennial Modern Classics.
- (1991) *The Economics and Sociology of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- SRNICEK, Nick; WILLIAMS, Alex. (2016). *Inventar el futuro. Poscapitalismo y un mundo sin futuro*. Barcelona: Malpaso.
- STIGLITZ, Joseph E. (2010). *Freefall. America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*. New York/London: W. W. Norton & Company.
- (2015). *El precio de la desigualdad*. Barcelona: Penguin Random House.
- STREECK, Wolfgang. (2009). *Re-Forming Capitalism. Institutional Change in the German Political Economy*. New York: Oxford University Press.
- (2014). The Politics of Public Debt: Neoliberalism, Capitalist Development, and the Restructuring of the State, *German Economic Review*, 1, 143-165. DOI: 10.1111/geer.12032
- (2016a). *How Will Capitalism End?*. London/New York: Verso. Edición en castellano (2017). *¿Cómo terminará el capitalismo?*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- (2016b). The Post-Capitalist Interregnum: The Old System is Dying, but a New Social Order Cannot Yet Be Born. *Juncture*, p.: 68-77. DOI: 10.1111/newe.906
- (2017). The Return of the Repressed. *New Left review*, 104.
- (2017). *Buying Time. The Delayed Crisis of Democratic Capitalism*. London/ New York: Verso. Edición en castellano (2016). *Comprando tiempo*. Madrid: Katz.
- TORTELLA, Gabriel. (2000). *La revolución del siglo xx. Capitalismo, comunismo y democracia*. Madrid: Taurus.



NO TENGO TIEMPO. GEOGRAFÍAS DE LA PRECARIEDAD

I Have No Time. Geographies of Precariousness

Gabriela González Ortuño

Universidad Nacional Autónoma de México
gagortugno@gmail.com

Reseña de: MORUNO, Jorge (2018). *No tengo tiempo. Geografías de la precariedad*. Madrid: Akal.

Escribir una reseña en el “tiempo libre” es una tarea que muchas personas que se dedican al trabajo académico realizan: tomas un libro, lo lees y escribes algo acerca del impacto que el texto puede tener no sólo para el trabajo propio sino para el de otras obras o personas en sus quehaceres cotidianos. Escribir una reseña lleva su tiempo y, por lo general, se hace con una intención de difusión, rara vez es pagada. Para Jorge Moruno, quien analiza en su más reciente libro *No tengo tiempo. Geografías de la precariedad*, este tipo de labor sería parte de un movimiento del capitalismo contemporáneo que ha conseguido que el trabajo sea parte de cada momento de nuestra vida, en buena parte, gracias a la mediación tecnológica, la celularización y la economía colaborativa, se trataría de “trabacaciones”: “Hoy todo es tiempo humano disponible para el trabajo, del mismo modo que el trabajo necesita disponer de menos tiempo humano. Bajo la extensión de la competitividad, el tiempo se queda corto, por eso el crédito compra tiempo a futuro, especula y apuesta sobre la base de una promesa extendida en el tiempo” (Moruno, 2018, pág. 16).

Jorge Moruno hará uso de Marx Spinoza, Lordon, Althusser, Ranciere, Harvey, Stuart Hall y Foucault, entre otros, para hacer una amplia crítica al capitalismo actual que hace uso de recursos como lo emotivo, el tiempo y la mercantilización de las personas y sus espacios, antes privados, para generar valor y ganancia. En este ensayo dividido en seis partes, Moruno continúa el trabajo de análisis que comenzó en su libro anterior *La fábrica del emprendedor. Trabajo y política en la empresa mundo* (Akal, 2015) aunque esta vez llama la atención, no sólo sobre el uso del tiempo para la explotación y la mediación tecnológica, también en la manipulación ideológica que se construye a través del *couching* y la economía colaborativa.

Ante el panorama de inmediatez de comunicación que nos presentan las tecnologías actuales, Moruno habla de la forma en la que el tiempo se ha reconfigurado en la era del trabajo como vida, no como una cuestión que la atraviesa sino como algo que la constituye a través de promesas, por ejemplo, de una economía colaborativa en la que las personas usan el tiempo extra que tiene después de una jornada laboral formal o

rentan sus bienes, autos, casas, bicicletas. Estas dinámicas y el crédito se erigen como los pilares del ideario de las nuevas formas laborales que, además, mantienen alejadas a las personas de la política que, por su parte, “se ha mercantilizado al mismo tiempo que el trabajo ha tomado la forma propia de la política” (Moruno, 2018, pág. 17).

La forma en la que se construye el tiempo social es una vía en la que se instauran las relaciones de dominación, por lo que el acceso y disfrute del tiempo está íntimamente relacionado con las formas de explotación existentes que mantienen a las personas alejadas de lo común, de lo político; debido a la repetición de los días, de los momentos, un ciclo que mantiene a las personas dentro de una idea de productividad que las conforman: “De este modo, comienza a tomar forma un tiempo nuevo, abstracto, que avanza a la par que se extienden las relaciones sociales capitalistas. En lugar de medir el tiempo partiendo de la duración de los hechos, sucede al revés y es el tiempo abstracto el que pasa a medir el tiempo de lo que se hace; la actividad. Es un tiempo uniforme, continuo, homogéneo e independiente de los acontecimientos.” (Moruno, 2018, pág. 14)

Y no sólo eso, el tiempo contado a partir de la tecnologización de la vida y el trabajo, también hace mella de las emociones. ¿Quién no busca relajarse revisando sus redes sociales o buscando alguna serie o documental online? El acceso a las relaciones virtuales ha conseguido abrir nuevos nichos de mercado: aplicaciones para conseguir pareja, para buscar acompañantes, para solicitar un abrazo o un paseo acompañados. La fragmentación de la vida comunitaria por los tiempos laborales ha terminado por mercantilizar la soledad: “Instagram, al mismo tiempo, hace las veces de panóptico integrado, no porque vigile sino porque dinamiza el acceso a la relación y, por tanto, genera una mediación desde la cual se interiorizan relaciones de poder con un fuerte componente de adhesión libidinal” (Moruno, 2018, pág. 27).

Para nuestro autor, esto hace parte del avance de una desidentificación como trabajadores, la identidad política a la que apelaba la izquierda con antelación, la lucha obrera y trabajadora que, sin embargo, se ha desdibujado a través de las formas laborales actuales, mediadas por la tecnología en las que se busca ganar por todo medio y todo el tiempo, de tal forma que nos encontramos con servicio de renta del auto o casa propia para el uso de otros o rentando nuestro tiempo libre. El tiempo para dedicar a la política se diluye; las identidades políticas devienen superficiales, los obreros ya no se reconocen como tales sino como prestadores de servicios o consumidores.

En la economía solidaria, el capitalismo ha encontrado una forma de mercantilizar lo que antes era impensable: el tiempo libre, ahora se puede usar rentando el auto y el servicio de manejo; la vivienda y los servicios de mantenimiento; existen becarios que trabajan sin paga a cambio de una recomendación. En este sentido:

Si Marx explicaba que la fuerza de trabajo «da crédito al capitalista» adelantando su valor de uso, hoy, a través de prácticas, becas y horas extra sin remunerar se regala tiempo valioso sin que nadie te lo compre y pague por ello, a modo de muestra gratuita: las formas no remuneradas de trabajo, vendidas como «oportunidad» y «privilegio» en forma de prácticas y becarios,

son la adaptación neoliberal del trabajo voluntario. La vida se convierte en un yacimiento de oportunidades de negocio. Todo lo que no era un servicio, ahora sí lo es. Para formar parte del circuito de oportunidades de eso que es el ser-negocio, basta con ser-ente. Todo aquello que pueda ser considerado cosa, es espacio de capitalización; todo lo que es, es susceptible de ser cosa; es decir, mercancía. (Moruno, 2018, pág. 43)

Esto implica que el capitalismo actual es capaz de arrebatar nos la capacidad de dar. El don no existe más en un mundo en el que lo que antes se ofrecía como señal de amistad u hospitalidad se cobra a través de una aplicación. Las grandes empresas que desarrollan o compran aplicaciones ganan con la función de la mediación, proporcionan un espacio para negociar y eso es suficiente para obtener valor.

Es importante decir que no todas las personas van a ser capaces de pagar por lo que otras ofertan, “Esta lógica entiende la cooperación social o el interés únicamente enfocado al beneficio económico como dominación abstracta; sin embargo, si todos los ámbitos de nuestra vida se someten a la oferta y la demanda, el acceso se restringe a quien puede pagar un precio que mucha gente no podría pagar.” (Moruno, 2018, pág. 79), por lo que estos servicios continúan con la diferencia de clases, sino la aumentan porque el goce de tiempo libre dependerá del precio que se pueda pagar. Es importante aclarar que la visión del autor se circunscribe a un análisis eurocentrado, al que otras visiones de mundo no corresponden necesariamente. Por ejemplo, aunque en México el uso de aplicaciones ha aumentado, sólo 4 de 10 personas tienen acceso a Internet.¹ Esto es sólo para ponderar un análisis que es necesario frente a la oleada informática y el constante bombardeo de novedades tecnológicas.

Moruno da como una clave para salir de este panorama al ecofeminismo, al que piensa más que en un horizonte, en dos formas de pensamiento y acción desde las cuáles deben moverse nuestras sociedades, de forma “porosa”, cuestiones que se adapten para construir relaciones distintas y radicalmente opuestas a las que nos enfrentamos. Sin embargo, Moruno no ahonda en este punto que podría mostrar un horizonte mucho menos distópico e, incluso, menos eurocentrado. En el contexto de avance voraz del capitalismo, las respuestas situadas, ligadas a formas distintas de concebir la vida ligadas al ecofeminismo y otras luchas como las de defensa del territorio afro o indígena desde Latinoamérica resisten, podría complementar su argumentación.

Hay una línea muy cercana entre Alberto Santamarina (Akal, 2018) o Frederic Lordon (Tinta Limón, 2015) en cuanto al abordaje de las nuevas formas de explotación laboral, el uso del tiempo, de la tecnología y la mercantilización de los afectos desde una perspectiva marxista. En este libro, es posible discernir de manera crítica las supuestas oportunidades que otorga el acceso a la tecnología que se presenta como una herramienta de explotación acabada en tanto aprovecha el tiempo y el afecto de cada persona para

¹ Esto según datos de la Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares 2017 (ENDUTIH).

expandir sus nichos de mercados en la idea de proveer servicios. Esto, es un primer paso para pensar en la reconfiguración de resistencias y en la forma de re pensar lo político.

BIBLIOGRAFÍA

Lordon, F. (2015). *Capitalismo, deseo y servidumbre. Marx y Spinoza*. Buenos Aires: Tinta Limón.

Moruno, J. (2015). *La fábrica del emprendedor. trabajo y política en la empresa-mundo*. Madrid: Akal.

Moruno, J. (2018). *No tengo tiempo. Geografías de la precariedad*. Madrid: Akal.

Santamarina, A. (2018). *En los límites de lo posible. Política cultura y capitalismo afectivo*. Madrid: Akal.



DESDE FUERA. UNA FILOSOFÍA PARA EUROPA

From Outside. A Philosophy for Europe

Bruno Vendramin

Universidad de Barcelona
brunovendraminn@gmail.com

Reseña de: ESPOSITO, Roberto (2018). *Desde fuera. Una filosofía para Europa*. Buenos Aires: Amorrortu, pp. 288.

Desde fuera. Una filosofía para Europa tiene por objetivo pensar el presente del continente en el marco de los graves problemas que lo asolan: los flujos migratorios y el terrorismo islámico, la recesión económica y las pretensiones de separación de algunos espacios (Brexit es el caso paradigmático). Según el filósofo napolitano, estamos ante una crisis de carácter biopolítico, por el inescindible vínculo que existe entre política, vida y muerte. Visto este panorama, las explicaciones de la economía, la sociología o la politología no alcanzan. Pareciera que la reflexión filosófica puede abrir pasajes inéditos y creadores –en particular, la biopolítica– que ayuden a identificar la tarea europea en el mundo global venidero: “El destino de nuestro continente, de manera similar al del resto del mundo, se juega en el margen incierto que, en la implicación directa entre la política y la vida biológica, separa una biopolítica afirmativa de una crisis tanatopolítica de dimensiones desconocidas.” (p. 12).

El interés de Esposito –de ahí el título del texto– es mirar el continente no autorrepresentativamente y centrado en sí mismo (como lo han varias hecho varias filosofías y, sobre todo, por la corriente que denomina, en la introducción y el primer capítulo, “el dispositivo de la crisis”, ideado en las primeras décadas del siglo XX por Valéry, Husserl y Heidegger. En líneas generales, sostuvieron que a Europa le acechaba una enfermedad moral y espiritual de carácter terminal, más bien, una crisis eminentemente metafísica, por lo que para curarla se necesitaba regresar al origen olvidado, es decir, Grecia y la filosofía), sino desde el *afuera*: “lo exterior siempre ilumina lo interior, y no a la inversa” (p.15). Para esto, se apoya en tres grandes pasajes desterritorializadores –y que, consecutivamente, desarrolla en el capítulo segundo, tercero y cuarto: la *German Philosophy*, la *French Theory* y el *Italian Thought*. Estos tres momentos ponen en entredicho el constitutivo e histórico vínculo entre Europa y la filosofía. Son giros geográficos y biográficos, a la vez que filosóficos y políticos.

En primer lugar, la *German Philosophy*: desde 1930 a 1950, intelectuales alemanes desembarcan –exiliados– en los Estados Unidos: Fromm, Lowenthal, Arendt, y los representantes de la Escuela de Fráncfort: Adorno, Horkheimer, Marcuse. Estos pensadores se convierten en ciudadanos estadounidenses, comienzan a dar clases en universidades norteamericanas y producen sus más fecundas obras en inglés. Es ilustrativo lo que escribió Horkheimer en esos años: “América, y en especial Estados Unidos, es el continente en el cual es posible continuar con la vida científica”. Ahora bien, además de las circunstancias biográficas, el *afuera* es definido por razones teóricas: viene dado por el fenómeno de lo “social”, esto es, distintos saberes –política, economía, arte y psicoanálisis– penetran de lleno en el discurso filosófico. Discursos *externos* obtienen un rango central en el pensamiento. Estos discursos irrumpen críticamente en la filosofía; ésta ya no se concibe de manera autónoma y autorreferencial. La crítica –y, en particular, el concepto de negación– hacen expulsar la filosofía fuera de sí. Un ejemplo que confirma esta tesis es el caso del psicoanálisis: todos los autores de la teoría crítica alemana leyeron minuciosamente a Freud, y después de dicha lectura la filosofía alemana no fue la misma.

El segundo momento del desplazamiento hacia el *afuera* es el de la *French Theory*: el ingreso de la filosofía francesa desde los años 70 en los campus universitarios estadounidenses. Los nombres –convertidos en verdaderas *stars* con un éxito de difusión extraordinario– son conocidos: Derrida, Deleuze, Foucault, Lyotard, Baudrillard, Barthes. La singularidad de la *French Theory* lo constituyó la “literalización” de la filosofía. La escritura se convierte en el objeto principal del quehacer filosófico. La teoría –que toma su forma concreta con la escritura– se reflexiona a sí misma: ella misma se da sus propias normas y presupuestos. Su “elemento peculiar estriba precisamente en la ausencia de presupuestos teóricos a favor de una práctica de escritura que dicta, ella misma, sus reglas” (p. 135). El momento álgido de este movimiento es la deconstrucción derrideana. Ahora bien, lo que le interesa señalar a Esposito es cómo el carácter literario de las obras de los autores de la *French Theory* fue causa y efecto, precisamente, de la “neutralización de la filosofía”, escritura que “no niega ni afirma”, que “abandona toda tonalidad crítica” y que “termina por extraviar toda confrontación con lo real” (p. 18). Así pues, los principales intereses de la teoría francesa son la lingüística, el análisis del discurso y sus contextos, los *cultural studies* y la literatura comparada. En este caso, el *afuera* está constituido por la escritura (para Derrida) y por la exterioridad del pensamiento (para Foucault, que critica fuertemente la tradición que hizo del pensar una actividad interna, autoconsciente, sobre todo en el texto *El pensamiento del afuera*, de junio de 1966).

El último momento hacia el *afuera* que marca Esposito es el *Italian Thought*. Varios factores filosóficos y geográficos son los que lo generaron: en primer lugar, el agotamiento del modelo deconstruccionista en Estados Unidos y en el panorama filosófico internacional. En segundo lugar, nace ligado a la noción de biopolítica. Es así que en el cruce entre la deconstrucción (Derrida, con matriz heideggeriana) y la biopolítica (Foucault, con matriz nietzscheana), nace el pensamiento italiano, produciéndose un “desplazamiento de intereses desde el ámbito del lenguaje hacia el horizonte de la vida.” (p. 175). Con sus orígenes en la década del sesenta con el operismo de Tronti –aunque

su genealogía se puede rastrear en Maquiavelo y Vico, Gramsci y Gentile–, el *Italian Thought* presenta dos aristas: una, la reflexión sobre la biopolítica; y otra, la crítica de la teología política. En cuanto a la primera, la filosofía italiana contrae una deuda con Foucault, que fue el primero en esbozarla en los años 70 en los cursos impartidos en el Collège de France, mas fue un proyecto que dejó desarticulado e incompleto. Los autores italianos retoman el trayecto foucaultiano y lo utilizan para sus propios intereses filosóficos: Esposito para las categorías inmunidad y comunidad, Agamben para develar el trasfondo teológico-económico del pensamiento occidental y para la crítica al derecho, Negri para pensar la economía política y la posibilidad de prácticas emancipadoras en el siglo XXI. Así estaríamos, según Esposito, en presencia de un *biological turn*.

La especificidad de la filosofía italiana –y que, al mismo tiempo, constituye su afuera– está dada por el fenómeno de lo político. Lo que define al pensamiento italiano “es la relación, históricamente significativa, con un proceso colectivo que trasciende los límites de lo filosófico y de lo teórico, para instalarse en las dinámicas y en los conflictos políticos” (p. 189). Si la teoría crítica alemana hizo hincapié en lo social y en la negatividad, y la filosofía francesa en la escritura basada en lo neutro, el italiano lo hace en lo político. Específicamente, en la postulación de una biopolítica afirmativa –con sus máximos exponentes en Agamben, Negri y el mismo Esposito– que pretende afirmar “su propia subjetividad de forma directa, no como oposición a algo más.” (p. 190). Aquí Esposito incluye su propio aporte filosófico, conjugando las dos categorías centrales que viene trabajando hace años: *immunitas* y *communitas*. Para él, es preciso lograr la “desactivación de los aparatos de inmunización negativa y de activación de nuevos espacios comunes” (p. 218). Ahora bien, la política está signada por el conflicto: “en la filosofía italiana prevalece una concepción bipolar de la competencia entre fuerzas” (p. 202). Inscribiéndose en la tradición realista de la política –la que tiene sus antecedentes en Tucídides y Nietzsche, Weber y Schmitt–, el conflicto es constitutivo de la política, lo que fue históricamente neutralizado, excluido y silenciado del canon de la filosofía política (a través de Hobbes, Rosseau, Kant y Hegel).

Por otro lado, el otro aspecto que caracteriza al *Italian Thought* es su intento de pensar la vida fuera de la tradición teológica-política de Occidente. Retomando los trabajos de Schmitt y su célebre tesis de que “todos los conceptos significativos de la moderna teoría del Estado son conceptos teológicos secularizados”, los filósofos italianos han buscado, a través de distintas operaciones e interpretaciones de lectura, desactivar el lenguaje teológico de la política y de la economía, entendiendo no ya a la secularización de la Modernidad como su disolución “sino como la transmutación del núcleo teológico en el mundo moderno”, (p. 220), ya que la teología política se muestra como “la figura milenaria que asumió la metafísica desde el momento en que las religiones monoteístas colmaron nuestro espacio de pensamiento.” (p. 230). Desde la perspectiva de Esposito, escapar de la tradición teológico-política es destruir la metafísica que “piensa lo positivo solo como resultado de la negación de su contrario. Si se reflexiona sobre esto, toda categoría política moderna –soberanía, propiedad, libertad– es el producto contrastante de otra elaborada solamente para ser negada.” (p. 203). Por ejemplo, en Hobbes el estado

civil es el producto de eliminar el estado de naturaleza, así como en Locke la propiedad privada se hace a costa de privatizar los espacios comunes. Esposito reveló el funcionamiento del nudo bipolar de las categorías políticas modernas Esposito en su último libro *Politica e negazione. Per una filosofia affermativa*.

El libro de Esposito constituye un valioso aporte para la filosofía política actual en su vertiente continental, porque, al tiempo que constituye una apuesta por una biopolítica afirmativa, debate con muchos autores vivos de la filosofía europea: alemanes, como Habermas y Grimm; franceses, como Nancy, Balibar, Gauchet y otros; e italianos, con los que mantiene una cercanía biográfica y comparten intereses filosóficos comunes: Negri, Agamben, Cacciari, Marramao, Galli, Vattimo. Asimismo, reconstruye y describe con claridad expositiva –esto sólo vale para el lector especializado en filosofía, ya que el libro es denso teóricamente, sumado a que maneja, como lo viene haciendo desde sus primeros libros, un lenguaje excesivamente abstracto– las principales líneas de la filosofía continental del siglo XX, las que reagrupó en tres grandes grupos: la *German Philosophy*, la *French Theory* y el *Italian Thought*. De hecho, de la fusión y el intercambio de estas líneas teóricas Esposito llega a una de sus tesis principales: “una filosofía de Europa, o para Europa, como reza el subtítulo de este libro, no puede nacer más que del cruce entre sus tradiciones de pensamiento.” (p. 22), la cual desarrolla en el último capítulo, “Una filosofía para Europa.”

En el último capítulo presenta sus sugerencias político-filosóficas para la Europa actual: la construcción de un “popolo europeo”, una “potencia civil”, de carácter heterogénea y plural. Retomando la tesis maquiaveliana de que las clases dominantes –en la actualidad, representadas en las altas finanzas globales– buscan oprimir al pueblo y el pueblo busca no ser oprimido, una potencia civil sólo puede generarse desde la confrontación entre estas dos clases –el desarrollo de esta división lo hace en el último punto del libro, bajo el título “Los dos pueblos de Europa”. Los intereses populares deben predominar sobre los “grandes”. Sólo del conflicto puede crearse un nuevo orden, una nueva unidad. Aquí converge su pensamiento con la tradición conflictual del *Italian Thought*. Sólo de esta división fundamental y “cuando se produzca una verdadera alianza entre los estamentos populares que forman la gran mayoría de los pueblos europeos, podrá Europa encontrar la motivación profunda de su propia unión.” (p. 25). Así pues, esas “masas ingentes que se multiplican en las plazas de medio mundo” –pensemos, rápidamente, en el Movimiento del 15-M o Movimiento de los Indignados en España en 2011, el Occupy Wall Street en Estados Unidos, el Nuit Deboit en Francia, o las jornadas de diciembre del año 2001 en Argentina, las asambleas populares que se reunieron en las calles de Buenos Aires bajo el lema “que se vayan todos”– hacen tambalear el sistema democrático-representativo clásico, empujándolo hacia sus confines, a su afuera, dejando al desnudo el agotamiento del paradigma estatal. La unificación de Europa sólo se realizará si las multitudes que habitan sus calles consiguen unificarse y lograr eso que denomina “potencia civil”. Este “popolo europeo” no “nacerá de tratados o acuerdos. No será el resultado de largas mediaciones entre gobiernos”, “no será fruto de acuerdos entre cúpulas”, sino que, en el medio de la división constitutiva de la política, este proceso de

unificación “ya no responderá a los mandos de la máquina teológico-política que aprisiona nuestras vidas, sino que trabajará para su desmantelamiento también a través de las categorías que el pensamiento italiano le ha confiado a la filosofía europea como su efecto más intenso.” (p. 282).

