



# La racionalidad emocional del capitalismo

Las metamorfosis de la dialéctica  
egoísmo / sufrimiento

Miguel A. V. Ferreira



ESTUDIOS SOCIOLÓGICOS  
EDITORIA



**La racionalidad emocional  
del capitalismo  
Las metamorfosis de la dialéctica  
egoísmo/sufrimiento**

**Miguel A. V. Ferreira**

Ferreira, Miguel, A. V.

La racionalidad emocional del capitalismo : las metamorfosis de la dialéctica egoísmo sufrimiento / Miguel, A. V. Ferreira. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Estudios Sociológicos Editora, 2025.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga

ISBN 978-987-3713-60-6

1. Capitalismo. 2. Sociología. I. Título.

CDD 306.342

Imagen de tapa: Rubén Dené, creada con IA.  
Diagramación y corrección: Constanza Faracce Macia.

© 2025 Estudios Sociológicos Editora.  
Mail: [eseditora@estudiosociologicos.org](mailto:eseditora@estudiosociologicos.org)  
Sitio Web: [www.estudiosociologicos.com.ar](http://www.estudiosociologicos.com.ar)

Primera edición: Octubre de 2025.  
Hecho el depósito que establece la Ley 11723.  
Libro de edición argentina.

El presente libro puede ser descargado desde el sitio web de nuestra editorial.

**La racionalidad emocional  
del capitalismo  
Las metamorfosis de la dialéctica  
egoísmo/sufrimiento**

**Miguel A. V. Ferreira**

 **ESTUDIOS SOCIOLÓGICOS  
EDITORIA**

## **Estudios Sociológicos Editora**

Estudios Sociológicos Editora es un emprendimiento de Centro de Investigaciones y Estudios Sociológicos (Asociación Civil — Leg. 1842624) pensado para la edición, publicación y difusión de trabajos de Ciencias Sociales en soporte digital. Como una apuesta por democratizar el acceso al conocimiento a través de las nuevas tecnologías, nuestra editorial apunta a la difusión de obras por canales y soportes no convencionales. Ello con la finalidad de hacer de Internet y de la edición digital de textos, medios para acercar a lectores de todo el mundo a escritos de producción local con calidad académica.

### **Comité Editorial**

**Pedro Robertt.** Doctor en Sociología por la Universidad Federal de Rio Grande do Sul. Actualmente es Profesor Asociado en la Universidad Federal de Pelotas, donde actúa en el Curso de Ciencias Sociales y en el Programa de Posgraduación en Sociología. Realizó un posdoctorado (2023-2024) en el Departamento de Sociología de la Universidad de Sevilla, con una investigación sobre el consumo de música en Brasil. Lleva adelante investigaciones sobre disposiciones de trabajadores de la música en el capitalismo de plataformas y sobre diversos universos sociales de la música.

**María Noel Míguez Passada.** Doctora en Ciencias Sociales (UBA), Magíster en Servicio Social (UFRJ) y Licenciada en Trabajo Social (UDELAR). Realizó un postdoctorado en la Universidad de Buenos Aires y otro sobre Prácticas y representaciones políticas en la Universidad París 7, Francia. Es profesora titular del Departamento de Trabajo Social, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República de Uruguay. Nivel I del Sistema Nacional de Investigadores.

**María Paula Zanini.** Doctora en Estudios Sociales por la Universidad Nacional del Litoral, Santa Fe, Argentina (2025). Licenciada en Sociología por la Universidad Nacional de Villa María. Becaria doctoral de CONICET (2019-2025). Integrante del Programa de Acción Colectiva y Conflicto Social - CIECS (UNC-CONICET, Córdoba, Argentina), del Centro de Investigaciones y Estudios Sociológicos (CIES) y del Grupo de Estudios Sociales sobre Discapacidad (GEDIS, Udelar). Co-coordinadora del WG 18 “Emotions and Disability” de RedISS (Red Internacional de Sociología de las Sensibilidades). Coordinadora editorial del Boletín sobre Acción Colectiva y Conflicto Social ONTEAIKEN.

### ***Agradecimientos***

Sobre todo, y fundamentalmente, a la brisa marina de la ría de Vigo y a la morriña como aliento inspirador, del que han surgido tantas y tantas páginas.

A mi hija Alma, que, aunque no lo sabe, es también fuente —brisa y aliento— de muchos de mis actos. Y junto a ella, a Milena, por la proximidad impagable de su presencia. También, por supuesto, a mi querida, entrañable Resca, que me ha acompañado con una fidelidad perruna inquebrantable e incondicional estos últimos diez años.

### ***Nota aclaratoria***

Originariamente, el presente texto corresponde a la Tesis Doctoral *Las metamorfosis de la racionalidad capitalista: egoísmo, sufrimiento y capitalización simbólica* (Universidad de Murcia, defendida el 15 de noviembre de 2024: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=343674>

Hay una versión ampliada e impresa del mismo editada por Los Libros de la Catarata: *Las metamorfosis de la racionalidad capitalista: egoísmo, sufrimiento y beneficio* (2025): [https://www.catarata.org/libro/las-metamorfosis-de-la-racionalidad-capitalista\\_160518/](https://www.catarata.org/libro/las-metamorfosis-de-la-racionalidad-capitalista_160518/)



## Índice

<b>Preducciones</b> .....	13
<b>Capítulo 1. Capitalismo, beneficio e individuo</b> .....	21
I. Fundamentos de la economía capitalista.....	23
I.1. El capital como motivación.....	28
I.2. De la motivación a la realización del beneficio: la organización del trabajo.....	36
I.3. La realización del beneficio.....	39
I.4. El factor humano del beneficio.....	41
I.5. La materialización del beneficio.....	47
II. Beneficio, individuo y agente.....	55
II.1. Acción, motivación y racionalidad.....	56
II.2. Agencia, economía y reconocimiento.....	60
III. Motivación y beneficio: las emociones.....	78
III.1. El capitalismo como economía emocional.....	79
<b>Capítulo 2. La racionalidad liberal</b> .....	89
I. La utopía liberal.....	93
I.1. Intercambio, individuo y deseo.....	94
II. El proyecto liberal en marcha.....	104
II.1. La fenomenología liberal: el empresario eludido.....	109
III. Inversión y sufrimiento.....	115
III.1. El amor no egoísta por uno mismo: la ego-eco-filia.....	117
IV. Crisis y hundimiento del modelo liberal clásico.....	128
IV.1. La racionalidad liberal y su contraparte.....	136

<b>Capítulo 3. La racionalidad keynesiana.....</b>	<b>141</b>
I. La producción fordista.....	144
I.1. La racionalidad productiva fordista.....	147
II. De la producción al consumo: John M. Keynes.....	151
II.1. El Estado keynesiano.....	159
II.2. De la confianza a la ciudadanía salarial.....	164
III. El proyecto keynesiano en marcha.....	173
III.1. La constitución keynesiana del trabajador-consumidor fordista....	177
III.2. La recapitalización keynesiana del sufrimiento.....	183
III.3. Los efectos de la recapitalización.....	192
IV. El final del ciclo keynesiano.....	198
<b>Capítulo 4. La racionalidad Neoliberal.....</b>	<b>203</b>
I. Antecedentes: la escuela de Friburgo.....	205
I.1. Racionalidad económica y legitimidad política.....	205
I.2. Intercambio, competencia y libertad.....	208
I.3. Competencia, empresa e individuo.....	214
II. El Capital Humano: anticipo del homo neo-oeconomicus.....	219
II.1. La racionalidad estratégica: decisiones sustituibles.....	220
III. Breve proclama libertaria.....	231
IV. El nuevo ideologema: la flexibilidad.....	238
IV.1. Red, poder y trabajo.....	239
IV.2. Mercado y ciudadanía.....	242
V. Trabajo, Estado y Terapia.....	250
VI. Flexible y Global.....	256
VII. La capitalización simbólica de la competencia.....	261
<b>Transducciones.....</b>	<b>275</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>293</b>
<b>Sobre el autor.....</b>	<b>311</b>





## Preducciones

*La reflexión es una tarea de vagos y  
maleantes. Hay que saber perderse  
para trazar un mapa...*

*La reflexión es un viaje a través del lenguaje...  
Pero si uno no quiere ser eterno errante, a riesgo de  
secarse en la subversión o pudrirse en la perversión,  
tendrá que volver alguna vez al “buen camino”, volver  
a habitar la ciudad.*

Jesús Ibáñez (1979: 355)

Comencemos por el final:

Cualquier ejercicio de representación que pretenda estar dotado de la condición de conocimiento —cual es el caso del presente texto— puede asumir, o no, una dimensión reflexiva. De no hacerlo, pretenderá ser un ejercicio neutro de naturaleza abstracta, de un “sujeto”, cuyo resultado representa, fidedignamente y sin alterarlo, un “objeto” (en este caso, la triple manifestación histórica de la racionalidad capitalista). De hacerlo, esa representación no será, propiamente, el conocimiento producido, sino un paso intermedio en una circularidad generativa. (página 278 de este libro, en *Transducciones*).

Cuando el lector llegue a la página de la cita, habiendo recorrido el conjunto de las precedentes, es posible que su sentido le resulte bastante más accesible que ahora, al inicio. Remite a la fundamentación reflexiva de la investigación que da pie al presente trabajo, fundamentación que hace imposible comenzar el mismo con una “introducción” y finalizarlo con unas “conclusiones”.

Porque (y hacemos expresa esa “circularidad” a la que alude la cita precedente), también se afirmará, en la fase transductiva (que no conclusiva) del texto:

La orientación de este trabajo —los presupuestos, tanto metodológicos como epistemológicos, a partir de los cuales ha sido planteado y desarrollado— es “reflexiva”; (...) Lo que significa que es imposible afrontar elaboración formal satisfactoria alguna de este proceso de investigación con un apartado “conclusiones”; en el ejercicio de la producción de conocimiento científico, desde una perspectiva reflexiva, es imposible concluir, cerrar definitivamente ninguna investigación, hacer del producto formal final, acabado, la resolución efectiva, e incuestionable, de un problema de investigación. Sólo cabe exponer el punto provisional, transitorio, del camino al que se ha llegado, sabiendo que el camino, el “odos”, prosigue, más allá de las intenciones y de las pretensiones (más allá: el “meta” del “odos”) de quien lo ha transitado. (página 275 de este libro, en *Transducciones*)

Se afirma lo precedente porque,

Se sustituye la usual “introducción” por unas, en plural, “*pre-duciones*”, por el mismo motivo que en lugar de “conclusión”, se formularán unas “*trans-duciones*”. Ello obedece a que el trabajo de investigación (...) se aleja críticamente de las “*ducciones*” (in-, de-) consideradas, metodológicamente, consistentes en tanto que procesos de inferencia. “*Ducción*” proviene del lexema latino “*ducere*” (guiar), con el sufijo “-ción”, que indica “acción o efecto de”, (...) Dado el presupuesto reflexivo del que se parte, este texto es, si-multáneamente, ambas cosas: su discurrir narrativo ejerce una acción de guía, tanto en la procesualidad de la escritura como en la de la lectura (acción ejercida por el autor); tras esa acción, al final de la narración, se dará un efecto, diferente en cada lector/a, resultado de esa acción (...) No podemos *intro-ducir* al lector a la *ducción* subsiguiente, llevarlo/a al interior de la acción de guía, porque sería, reflexivamente, un ejercicio impropio: el lector siempre estará en una posición *extra-ductiva* antes de haber leído el texto, pero sí podemos anticipar, *pre-*, la *ducción* una vez, como “acción de” guiar, ya ha sido concluida y el autor puede adoptar una posición de lector y transmitir, como tal (...) los posibles —en

plural, dada la pluralidad presupuesta de la condición de lector/a— “efectos de” esa guía que ha realizado. (Ferreira, 2025: 13).

Podría ser recomendable (se apunta, meramente, como sugerencia) consultar el apartado *Preámbulo* (paginas 275-280) del último capítulo (el de las Transducciones), antes de continuar con estas *Preducciones*.

Suele ser común, incluso para quienes tenemos como parte de nuestra labor académica abordar la realidad económica como objeto de análisis, considerar que dicha realidad tiene una entidad propia, autónoma, independiente, mecánica. Como también es común considerar dicha realidad como algo universalmente presente en la existencia humana obedeciendo a unas leyes inmutables, que han sido y son siempre las mismas.

En realidad, la economía, en general, sí ha sido una condición necesaria para la supervivencia de las colectividades humanas, puesto que es el medio a través del que éstas logran obtener los recursos necesarios para subsistir, pero como tal, ni posee una entidad autónoma e independiente, puesto que conlleva una “organización social”, ni siempre ha funcionado bajo las leyes que la definen actualmente como un tipo de economía “capitalista”. Más aún, la economía capitalista, siendo un tipo particular de economía, y no la única economía que ha existido, además, se ha presentado bajo modalidades distintas. La economía capitalista posee una racionalidad constitutiva, estructural, que dicta que, cumpliendo el fin general de cualquier tipo de economía, la satisfacción de las necesidades de la colectividad mediante la obtención de los recursos necesarios para ello y su distribución, lo hace siendo el “capital” su ingrediente definitorio; es decir, cumple su fin económico general mediante la inversión de dinero para la obtención de un beneficio, particular, para quien invierte, pues eso es el capital, dinero que se invierte con la intención de obtener un beneficio.

Esto, que supone una particularidad extraordinaria —que el beneficio colectivo, como fin, dependa del interés particular de una minoría del colectivo total—, define estructuralmente, sí, a una economía capitalista, pero no especifica cómo, en la práctica, puede llevarse a cabo la integración entre el fin general y el interés particular que permite que se realice tal fin. La integración entre ambos niveles es la que nos permite diferenciar, a partir de su racionalidad estructural, distintas formas históricas, que remiten a diferentes racionalidades fenomenológicas en las que aquella se ha materializado.

En principio, la racionalidad estructural de una economía capitalista determinaría su carácter propiamente racional: implicaría la aplicación de criterios racionales, que definirían tanto las intenciones como las acciones de quienes intervienen en ella. Una economía capitalista sería racional porque la toma de decisiones se basaría en criterios racionales y la ejecución de las acciones económicas vendría dictada por la eficiencia racional en términos de un ajuste medios/fines. Esto no es del todo cierto.

No lo es, precisamente, porque el capital no es un factor económico objetivo; objetivamente, es dinero, y nada más. Y el dinero, de por sí, no es capital. Para que la objetividad dineraria del capital se haga efectiva como tal, como capital, hay que asociar al dinero una intención subjetiva y, junto a ella, un uso muy concreto, y no cualquier otro, de ese dinero. Son, entonces, la intención y el uso del dinero lo que pueden definirlo como capital, y remiten, no a la objetividad dineraria sino a su poseedor. Así, el fundamento de la racionalidad estructural de una economía capitalista reside en un factor subjetivo.

Como veremos, la racionalidad estructural de la economía capitalista no es propiamente racional, sino emocional: reside en el egoísmo individual: es el egoísmo lo que agrega, subjetivamente, la intención al dinero para hacer de él, efectivamente, capital. Y se supone que dicho egoísmo persigue un fin instrumental, el beneficio, esto es, que el dinero produzca más dinero (*acumulación de capital*: acumulación de dinero que persigue reproducirse —el dinero y su acumulación— impulsada por su determinación subjetiva), y para lograrlo deberá hacerse en un uso racional, como inversión, de ese dinero del que se espera obtener un beneficio.

Sin embargo, ya desde A. Smith (1996) [1776], al aludir a la racionalidad estructural del capitalismo, ha sido común, y lo sigue siendo, eludir el egoísmo como su fundamento emocional para reemplazarlo inmediatamente, como si se tratara de lo mismo, por la racionalidad en cuanto al uso del dinero se entiende que conlleva, sustituyendo, como fundamento, el egoísmo por la racionalidad individual, de tal manera que la economía capitalista sería el resultado de las acciones racionales de individuos que buscan, mediante ellas, obtener un beneficio, eludiendo lo realmente fundamental, el fundamento real: que dichos individuos y su presupuesta racionalidad se asientan en el egoísmo; que el beneficio es un objetivo que viene fijado de antemano por una intención que no tiene, como tal, nada de racional.

Vamos a evitar esa transposición, sin con ello negar que la racionalidad configure efectivamente la orientación práctica de las acciones económicas, y a situar el egoísmo, y no la racionalidad individual que se le asocia, como el fundamento primario de la economía capitalista; por lo tanto, la racionalidad capitalista no tiene un fundamento racional, sino emocional: su retrato literario no sería el de la gestión instrumental, utilitarista e individualista que aplica Robinson Crusoe (Defoe, 1969) a su isla, sino el de la relación freudiana, edípica, con la suya del otro Robinsón, el de “Viernes o los limbos del pacífico” (Tournier, 2015), que sucumbe a su pulsión más básica, dejando su “semilla” en un pequeño orificio practicado en una loma de la isla, la Madre Tierra, que no se ha dejado administrar, y sólo de esa manera entiende que puede hacerla “fértil” (productiva edípicamente).

Con lo cual, para la comprensión de la evolución histórica de dicha racionalidad, no hemos de considerar el propio capital en tanto que dinero, sino la intención de su poseedor y cómo dicha intención, de manera práctica, ha logrado efectivamente su objetivo, el beneficio. De aquí resulta el presupuesto básico del análisis de dicha evolución: las distintas formas históricas que ha adoptado la racionalidad capitalista dependen de la acción social que va a catalizar su fundamento emocional primario, el egoísmo. Es decir: I) el fundamento primario es emocional —no racional—; y II) su materialización efectiva, como realidad económica, es un determinado tipo de acción social.

La *realidad económica* capitalista es *acción social*, consecuencia de un fundamento primario que es una emoción, que actúa como *catalizador* de dicha acción social. Esto no supone rechazar, en absoluto, que la ejecución efectiva de dicha acción se ajuste, efectivamente, a una racionalidad propiamente racional (algo que, cuando consideremos la teoría de la acción de Bourdieu, se constatará que no es, en absoluto, contradictorio).

A partir del egoísmo como fundamento de la racionalidad capitalista, no se puede explicar su desarrollo histórico efectivo, es decir, el tipo de acción social a la que efectivamente ha dado lugar. Es imposible porque, atendiendo al factor subjetivo, la intención, al analizar la acción hay que considerar su objetivo, el beneficio, y el modo de realizarlo. Así, junto al capital, y como condición necesaria para la realización de su objetivo, surge el factor trabajo. La necesaria vinculación, interrelación, de capital y trabajo deter-

mina de hecho la evolución práctica de la economía capitalista. Y la necesaria intervención del factor trabajo no puede tener por fundamento primario al egoísmo, que, estructuralmente, sí lo es de la racionalidad capitalista en la que el trabajo interviene.

El factor trabajo tampoco puede ser definido en términos objetivos; si la materialidad objetiva del capital es el dinero, la del trabajo es el ser humano, que tampoco explica su condición de factor económico. Así que, en el plano de la intención, emerge también una dimensión subjetiva, como soporte a la acción que el trabajo va a aportar para la realización del beneficio, un fundamento o catalizador emocional asociado a su materialidad humana que hace de la misma un factor económico de la racionalidad capitalista.

Transitando desde la racionalidad estructural a la fenomenológica, puesto que la integración efectiva del trabajo como factor económico es lo que ha estado sujeto a variabilidad histórica, es posible establecer la existencia de tres modalidades históricamente diferenciables, tres formas diferentes en las que se ha dado la integración del trabajo, puesto al servicio del egoísmo como fundamento primario de la misma.

Las *metamorfosis de la racionalidad capitalista* son las distintas formas que ésta ha adoptado en un plano fenomenológico para poder integrar el factor trabajo como condición necesaria para la realización del beneficio, como acción, laboral, asociándole un catalizador emocional que, presuponemos y defenderemos, es el *sufrimiento*. Se han dado tres fases históricas, en cada una de las cuales se ha producido una particular *capitalización* de dicho sufrimiento, una forma específica en la que el sufrimiento ha sido integrado a cambio de una compensación que no remite al salario como retribución.

Partiremos de un marco conceptual general (Capítulo 2) en el que se fundamentará una concepción de la economía como acción social, de tal modo que capital y trabajo remitirán a dos agentes sociales, dotados de las disposiciones requeridas, en cada momento histórico, para actuar como tales en función de una regularidad estructural del campo económico (“campo”, en el sentido de Bourdieu) capitalista. En tanto que acción social, la acción económica comportará una dimensión de naturaleza simbólica (generalmente eludida u oculta), a partir de la cual es factible vincular a la acción laboral, y a su agente, el catalizador emocional del sufrimiento. Sobre esa base, consideraremos la primera de las tres modalidades históricas de racionalidad

capitalista, la del liberalismo clásico (Capítulo 3), con la formulación de A. Smith (1996) como referencia fundamental. La segunda racionalidad histórica es la que corresponde al período keynesiano (Capítulo 4); veremos cómo se configura un nuevo orden social en el que el agente laboral pasa a cobrar entidad de agente colectivo, con un reconocimiento expreso, en el plano del consumo y en el político. Por último, se considera la última, todavía vigente, racionalidad neoliberal, a partir de las formulaciones de su precedente intelectual, el ordoliberalismo alemán de postguerra, y de la formulación de Milton Friedman (1966); la nueva racionalidad realiza algunas modificaciones fundamentales de los planteamientos del liberalismo clásico, para, a partir de la competencia como principio general de conducta, producir una nueva capitalización del sufrimiento en forma de intervención terapéutica.

Tras ese recorrido, la intención reflexiva, como “transducciones” (Capítulo 5) hará que la propia racionalidad neoliberal se exprese a sí misma, como fuente contextual necesaria de todos los contenidos producidos previamente.



# Capítulo 1

## Capitalismo, beneficio e individuo

Una base económica capitalista comenzó a constituirse con el proceso de modernización occidental, iniciado en el continente europeo, y extendido posteriormente a prácticamente al conjunto del planeta, con efectos notablemente dispares dependiendo de las distintas regiones afectadas.

Desde una perspectiva inevitablemente occidocéntrica,<sup>1</sup> hemos de considerar dicho proceso como una modificación radical del modo de existencia de las colectividades en las que se dio, en tres ejes de referencia: pensamiento, política y economía. Ésta última será la que focalice nuestra atención, pero entendiendo que su transformación y evolución no es independiente de lo que, simultáneamente, sucedió en los otros dos planos.

Marx iniciaba la sección sobre el trabajo enajenado en sus “Manuscritos de Economía y Filosofía” (Marx, 1985), partiendo de un hecho económico actual. Haciendo lo propio, es un hecho que la base económica de nuestro modelo de convivencia actual, pese a que diste mucho de su forma inicial, sigue siendo capitalista. Atendiendo a una de las definiciones más reconocidas “La economía es (...) la manera en que los hombres y la sociedad terminan por elegir, con dinero o sin él, el empleo de unos recursos productivos “escasos” que podrían tener diversos usos para producir diversos bienes y distribuirlos para su consumo, presente o futuro, entre las diversas personas y grupos que componen la sociedad” (Samuelson, 1976: 5; *cit.* en Montoro, 1985: 72).

---

<sup>1</sup> Inevitable, porque la perspectiva procede de una localización concreta y porque su alcance es limitado y no puede dar cuenta de lo sucedido en todos los lugares del planeta. La declaración expresa de esta limitación nos sitúa en una perspectiva metodológica (primariamente) y epistemológica (como consecuencia) que será ampliamente justificada a partir de los presupuestos, metodológicos y epistemológicos de Pierre Bourdieu (fundamentalmente: Bourdieu, 1999).

La realidad económica, por tanto, conlleva una *elección* sobre el empleo de unos recursos escasos, sobre los diversos bienes que se pueden producir con ellos, y sobre su distribución, así como que tales recursos, producción y distribución son “necesarios” para la supervivencia de la colectividad: el particular modo de empleo que se elija definirá el tipo concreto de economía del que se trate.

La economía capitalista surge cuando esa elección es consecuencia de una *intención*, el beneficio. La elección no viene determinada por el fin último, la supervivencia de la colectividad, sino por el interés de quien dispone de los recursos necesarios para facilitarla, por lo que la economía capitalista supedita la supervivencia colectiva al interés privado. Quien dispone de los recursos necesarios decide emplearlos de determinada manera si de ello se deriva un beneficio, de lo contrario, la elección no se llevará a cabo.

Esta supeditación es posible porque la gran mayoría de esos recursos necesarios no son de libre acceso: tienen propietario. La *propiedad privada* de los recursos económicos es un prerequisite para la instauración de una economía capitalista, y esa propiedad privada se ejecuta y materializa a través del dinero.<sup>2</sup> La economía capitalista se llama, precisamente, *capitalista* porque supone un empleo muy concreto del dinero que lo convierte en *capital*. *El capital es dinero que se invierte con la intención de obtener un beneficio*. Es decir, una economía capitalista es aquella en la que la actividad económica se lleva a cabo porque la intención del beneficio —que se espera obtener como resultado de la inversión de dinero— es el objetivo.

Por lo tanto, *es una intención, una motivación*, relativa al uso del dinero y que lo convierte en capital, *lo que define a una economía como capitalista*. Ese es el “motor”. Obviamente, este capitalismo del primer cuarto del siglo XXI dista mucho del capitalismo en sus momentos iniciales, pero no es posible

---

<sup>2</sup> La conjugación de propiedad privada y dinero configura, en el relato de “El Capital” de Marx, el paso a una economía de intercambio en la que la mercancía adquiere una nueva dimensión según la cual su producción ya no viene dictada por el valor de uso de la misma, sino por el valor de cambio. Esta transición (que en Marx se traduce en una circulación económica en la que el ciclo repetitivo Mercancía-Dinero-Mercancía se invertirá, pasando a ser Dinero-Mercancía-Dinero) es la que propicia que surja esa intención propiamente capitalista, el beneficio (Marx, 1984a: 179-214), la conversión del dinero en *capital*. “El ciclo M-D-M parte de un extremo constituido por una mercancía (...) la satisfacción de necesidades o, en una palabra, el *valor de uso* es su objetivo final. El ciclo D-M-D, en cambio, parte del extremo constituido por el dinero (...) Su motivo impulsor y su objetivo determinante es, por tanto, el *valor de cambio mismo*” (Ibid.: 183).

comprender adecuadamente su funcionamiento sin analizar sus orígenes y posterior evolución. Puesto que la clave es el capital; y que éste se define a partir de la motivación, la intención que lo define, el análisis debe considerarla como punto de partida.

Ello nos lleva a tratar dos cuestiones, de las que se deriva el fundamento de cualquier tipo particular de economía capitalista. En primer lugar, cómo puede llegar a constituirse tal motivación; en segundo lugar, cómo el fin de la misma se cumple. Es decir: cómo el beneficio se instaure como objetivo de la inversión de dinero, y cómo, realizada la inversión, el objetivo se logra. Ambos fundamentos nos los aportan Max Weber y Karl Marx.

## **I. Fundamentos de la economía capitalista**

Para el análisis de estos dos aspectos es necesario tratar el proceso general de la modernización occidental en el que ambos cobran forma. Porque el proceso que lleva a la instauración de una economía capitalista es indisoluble del proceso general más amplio en el que, junto a esa transición de naturaleza económica, como decíamos, los ejes de referencia en el plano político y en el del conocimiento también sufren una transformación radical.

Es imposible trazar una cronología precisa del proceso de modernización occidental (Wagner, 1997: 27-28): La referencia a la Revolución Industrial inglesa, habitual cuando se trata de la dimensión económica del proceso, indica un momento en el que la motivación capitalista ya está perfectamente constituida y tan sólo señala el punto de partida de su generalización, fruto de la innovación tecnológica en la producción industrial. Es el momento que señala, claramente, hacia dónde ha de dirigirse esa inversión de capital, cuya motivación, el beneficio, ya estaba previamente constituida.

De hecho, el análisis de Weber, que consideraremos un poco más adelante con mayor detenimiento, orientado precisamente a la constitución de la motivación inversora, al considerar la dimensión tecnológica, factor determinante de la Revolución Industrial, señala precedentes muy anteriores, “En Inglaterra, cuya conducta fue decisiva para la evolución capitalista (...) La fábrica más antigua (...) que puede documentarse, sin ningún género de dudas en 1719, es una fábrica de sedas en Dewert, cerca de Derby” (Weber, 1964: 257).

Por lo tanto, más que precisar fechas se trata de indicar algún referente común, como clave orientativa, para comprender la transición que supuso el proceso de modernización y, con él, la consolidación de la motivación capitalista hacia el beneficio. En ello, como veremos, nos servirá de referencia la visión weberiana, pero omite un aspecto esencial que nos proporciona Peter Wagner, cuando señala que lo *revolucionario* de la modernidad no fueron las transformaciones prácticas (fundamentalmente políticas y económicas) sino el cambio en las concepciones sobre el ser humano y la convivencia colectiva (Wagner, 1997). Es decir, el proceso histórico de la modernidad occidental vendría determinado por el cambio en la concepción de sí mismo, y de su relación con los demás, del ser humano.

Este cambio de concepción se origina en el seno del sector ilustrado de la emergente clase social burguesa: se trata de un pensamiento elitista, minoritario, pero que finalmente logrará extenderse —e imponerse— al conjunto de las poblaciones occidentales. Ideológicamente, la modernidad fue un proceso *liberal*, y su núcleo conceptual puede extraerse de la filosofía de la ilustración.<sup>3</sup>

La clave conceptual de la modernidad fue la idea de *libertad*: la libertad del ser humano respecto de las ataduras precedentes: la dominación aristocrática (política y económica) y religiosa (en el ámbito del conocimiento). Pero ese *discurso de liberación* de la modernidad (Wagner, 1997) se formuló, no en nombre del ser humano, sino del *individuo*. Esa transposición conceptual es decisiva: la categorización de la persona como individuo supone la reducción de su condición íntegra de tal a una característica particular y, por otro lado, errónea, que remite a su independencia.<sup>4</sup>

---

3 No afirmamos que la filosofía de la ilustración constituya el núcleo del nuevo pensamiento moderno, sino que en ella podemos encontrarlo claramente sintetizado: no hay una única fuente de dicho pensamiento ni es la filosofía su única matriz; así, por ejemplo, el utilitarismo anglosajón (Hume, 1980, 1982; Locke, 2013) es de crucial relevancia.

4 Afirmamos que esta categorización es errónea porque lo sustancialmente definitorio de la convivencia colectiva, en cualquier modalidad en la que la misma se exprese, es la *interdependencia*. Más aún, si estamos tratando de la transformación en dicha convivencia que supuso la modernidad: algo que muy clara y lúcidamente señaló Durkheim al indicar que lo característico de la nueva solidaridad social que se estaba constituyendo, la solidaridad orgánica, era la especialización funcional: sólo la creciente dependencia mutua de unas funciones sociales cada vez más específicas garantizaría el mantenimiento de los vínculos sociales (Durkheim, 1980).

Más aún: la categoría individuo, desde su concepción como representación de la “esencia” del ser humano (el ser humano sería esencialmente un ser autónomo e independiente) ha pasado a constituirse en una categoría central del pensamiento y de la cultura occidental, “(...) individuo e individualismo son mucho más que términos que están detrás de todas las ciencias sociales de los últimos cien años; son categorías sociales (en el sentido que Bourdieu da a este concepto) centrales a partir de las cuales definimos, ordenamos y discutimos permanentemente el modo como se halla configurado el ordenamiento social” (Prieto, 2021: 18).

El proyecto de liberación moderno, por lo tanto, asume que la libertad es sinónimo de *autonomía*, “(...) la idea —relativamente indiscutida— de la autonomía, del rechazo de todo principio o de todo ser externo o superior que pueda imponer a los hombres máximas de conducta. Éste es el fundamento de la libertad como autonomía. Es, por su misma esencia, una libertad ilimitada y sin fronteras” (Wagner, 1997: 36).

Esta idea de la libertad como autonomía, autonomía del individuo, es la clave definitoria de los debates que se han ido suscitando, en el pensamiento político y filosófico, fundamentalmente, sobre la problemática conjugación de lo particular con lo colectivo, debate que define el imaginario de la modernidad.

Es decir, si lo definitorio de la modernidad, a partir del discurso que promueve normativamente cual es el camino a seguir en ese proyecto de transformación social, es la liberación del individuo de todas las ataduras a las que se veía sometido previamente (la servidumbre del vasallaje, los derechos políticos hereditarios y la voluntad divina), el individuo debe autodeterminarse —definir autónomamente las “máximas de conducta” adecuadas—, algo que, inmediatamente, resulta, como poco, problemático:

(...) la mayoría de los filósofos sociales adscritos a la modernidad (...) admiten la idea de un *conocimiento* o *reconocimiento* de valores y reglas universales que existen antes y por encima de los individuos y que éstos deben descubrir, conocer y cumplir. (...) Para empezar, la *naturalidad* humana, desde el punto de vista antropológico, como condición y marco de la libertad. (...) en segundo lugar, la idea de la *razón* como categoría supraindividual, y tal vez incluso suprahumana, que proporciona (aunque las explicaciones varían) un punto de referencia para

los anhelos de las personas libres Y, en tercer y último lugar, puede hablarse del *bien común* como categoría colectiva que desborda a los individuos y no puede deducirse de manera inequívoca de la voluntad de cada individuo concreto. Esta idea de lo común lleva al problema de la fundamentación de un orden político sobre bases liberales y a la distinción (...) de libertad positiva y negativa, libertad frente a limitaciones y libertad para perseguir fines sustanciales, junto con otros, en la sociedad. (Wagner, 1997: 36-37)

Ahí reside el núcleo contradictorio del proyecto de la modernidad, un proyecto liberal, como señala Wagner; por lo tanto, pese a sus presuntos efectos revolucionarios, nada revolucionario en su formulación: su protagonista, el individuo, es una categoría conceptual, una categoría que se construye en términos políticos, económicos y cognitivos, una categoría que pretende definir a la persona, pero que no puede definirla íntegramente porque, de manera explícita, excluye aspectos constitutivos de la misma, fundamentalmente —pero no sólo—, los *sentimientos*.<sup>5</sup> La libertad de la modernidad es una libertad fría y estrictamente racional. Y, además, como categoría conceptual, el individuo resulta insuficiente como núcleo de esa libertad pretendida porque, inmediatamente formulada, encuentra, para su realización, límites constitutivos, derivados inevitablemente de dicha formulación: la naturaleza humana, la razón y el bien común, que necesariamente deben ser considerados en la definición del individuo, exceden al propio individuo.<sup>6</sup>

5 Los sentimientos perturban, distorsionan o, directamente, anulan esa racionalidad que, como principio supraindividual, forma parte, sin embargo, de la propia definición de la categoría individuo. Y estrechamente vinculados a los sentimientos figurarían, como ingredientes constitutivos del ser humano difícilmente conjugables con la racionalidad adscrita al individuo, los *deseos*: “(...) la libertad actúa, en la praxis social, en dirección a una modificación de los objetivos sustanciales que los hombres pueden alcanzar. De esta suerte, se torna cada vez más problemática (...) la pregunta sobre la *determinación colectiva de los objetivos sustanciales de los deseos humanos* (...) que constituye uno de los elementos sustanciales de la modernidad” (Wagner, 1997: 46).

6 Este problema hace emerger la condición elitista, minoritaria, en definitiva, burguesa, del ideario de la modernidad: “Podría, en efecto, argumentarse que hay individuos que no son tan libres ni tan escientes como debieran. Hay que emplear con ellos el medio de la educación y/o la exclusión. Esta concepción presupone, evidentemente, que algunas personas saben mejor que otras qué es lo natural, razonable o bueno. Y que son éstas las que pueden llevar hasta la comprensión a las otras. Pero, hasta que esto suceda, la plena incorporación a la modernidad está reservada a las primeras” (Wagner, 1997: 37-38).

Es, por supuesto, de particular relevancia la condición colectiva que debe ser tomada en cuenta en la formulación de la categoría individuo:

La idea de la autonomía apenas presenta dificultades, siempre que el punto de referencia sea el individuo aislado. En este caso, modernidad significa capacidad de autorrealización de cada [individuo]<sup>7</sup> concreto. Pero son muy pocos —aunque algunos hay— que estén dispuestos a admitir que pueda hablarse razonablemente de autorrealización individual sin aludir a las metas sustanciales de este deseo o a las relaciones sociales con otros seres humanos. Cuando se pregunta a la gente qué entiende por vivir bien, la mayoría de las respuestas incluyen directamente a otras personas o señalan objetivos que sólo pueden entenderse en un contexto social. (Wagner, 1997: 38)

Para el análisis de los dos aspectos que definen los fundamentos prácticos de la economía capitalista —la configuración de una motivación orientada hacia el beneficio particular; la realización efectiva de dicho beneficio—, hemos de considerar que dicha economía constituye la dimensión económica de la modernidad occidental y que, en consecuencia, la problemática del individuo, como categoría, forma parte constitutiva de la misma: el individuo es el depositario de la motivación capitalista y es el ejecutor del acto que propiciará que la misma pueda llevar a efecto su objetivo. Se hará evidente, así consideradas ambas cuestiones, cómo el individuo portador de la motivación capitalista expresaría la condición autónoma de una persona no sujeta a limitación alguna, en tanto que el individuo encargado de la realización efectiva del objetivo perseguido por dicha motivación evidenciaría su contraparte, la limitación a dicha presupuesta autonomía, el sometimiento a los límites supraindividuales inscritos en la propia definición de la categoría moderna de individuo.

---

<sup>7</sup> Se ha sustituido “sujeto», que es el concepto que figura en el original del que se extrae la cita, por “individuo», porque, en el marco de la argumentación de Wagner, entendemos que es notoriamente incongruente su utilización: el “sujeto», como categoría, alude al portador de conocimiento racional, lo que reduciría sólo a uno de los tres aspectos (el cognitivo) inscritos en la categoría “individuo», excluyendo los otros dos (el político y el económico). Este deslizamiento conceptual daría pie a una revisión crítica de conjunto del planteamiento del autor, pero no es éste el lugar para llevarla a cabo.

### ***1.1 El capital como motivación***

Considerando la primera de las cuestiones, la constitución de una motivación individual está orientada hacia el beneficio. Asumiremos, con sus limitaciones, el planteamiento de Weber. La racionalidad del cálculo, que Weber establece como condición definitoria de una economía capitalista, será el factor que active, desencadene, un acto de inversión que se lleva a cabo porque el resultado esperado es la obtención de un beneficio económico.

Para Weber, el sistema capitalista es la dimensión económica de la racionalidad occidental: las sociedades occidentales habrían experimentado un proceso distintivo y diferencial de racionalización de todas las esferas de la convivencia colectiva y el capitalismo sería la materialización económica de ese proceso general. Ahora bien, la racionalidad capitalista no sería simplemente la manifestación particular de ese proceso, sino que tendría una especificidad *sui géneris*, que remitiría a un proceso de desarrollo particular.

Más aún. Examinando con detenimiento la formulación de Weber podemos hablar de dos racionalidades configuradoras de la economía capitalista: una racionalidad de cálculo que remite a la organización de la empresa típicamente capitalista; pero también, sobre todo —en lo que nos interesa—, una racionalidad de cálculo “desencadenante” de la anterior. O, adaptándolo a la nomenclatura que aquí se emplea, una racionalidad estructural y otra fenomenológica.

Podemos hacer explícita esta dualidad si consideramos las definiciones que da Weber, por una parte, en su “Historia Económica General” (HG) y, por otra, en “La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo” (EP).<sup>8</sup> En el primer caso, define, estructuralmente, una economía capitalista, en el segundo, fenomenológicamente, un acto típicamente capitalista.

(...) sólo podemos decir que toda una *época* es típicamente capitalista cuando la satisfacción de las necesidades se halla, conforme a su centro de gravedad, orientada de tal modo que, si imaginamos eliminada

---

<sup>8</sup> Las ediciones que se utiliza de ambos textos son: Weber (1964): “Historia económica general”, México, Fondo de Cultura Económica; y Weber (2001): “La ética protestante y el espíritu del capitalismo”, Madrid, Alianza. Conviene señalar que la génesis de ambas obras es bastante dispar: EP es un texto que Weber publica en 1905, pero en el que estuvo trabajando toda su vida, hasta su inclusión en los “Ensayos de Sociología de la Región” (Weber, 1984); mientras que HG se edita por Marianne Weber, a partir de un curso impartido en 1920, cuando Max ya había muerto.

esta clave de organización, queda en suspenso la satisfacción de las necesidades. (...) La pregunta más general para la existencia del capitalismo moderno es la contabilidad racional del capital como norma para todas las empresas lucrativas que se ocupan de la satisfacción de las necesidades cotidianas. (Weber, 1964: 237)

En primera instancia, lo definitorio de una economía capitalista es el modo en el que las empresas se organizan, un modo racional de contabilidad, un cálculo racional en términos de balance, de costes/beneficios. Ahora bien, esa empresa, racionalmente organizada, existe, no con el objetivo de la satisfacción de las necesidades colectivas, que es la función social que debe cumplir cualquier economía, sino por su condición lucrativa.<sup>9</sup> El objetivo del lucro es lo que determina, a priori, la existencia de esa empresa racionalmente organizada, y ese objetivo es el que viene condicionado por una racionalidad de cálculo previa, que define, no la estructura organizativa de la empresa, sino el acto que permite la constitución de esa empresa:

Para nosotros, un acto de economía “capitalista” significa un acto que descansa en la expectativa de una ganancia debida al juego de recíprocas probabilidades de cambio; es decir, en probabilidades (formalmente) pacíficas de lucro (...) la probabilidad de obtener una ganancia en el cambio (...) Cuando se aspira de modo racional al lucro de tipo capitalista, la actividad correspondiente se basa en un cálculo de capital; es decir (...) el valor de los bienes estimables en dinero (o el valor de estimación periódicamente calculado de la riqueza valorable en dinero de una empresa estable), debe exceder al “capital”, es decir, al valor de estimación de los medios adquisitivos reales que se emplearon para la adquisición por cambio (debiendo, por tanto, aumentar continuamente en la vida de la empresa). (Weber, 2001: 9-10)

---

<sup>9</sup> Weber rechaza taxativa y expresamente que el objetivo del lucro sea lo que define a una economía capitalista, ya que entiende que es una ambición humana que ha existido siempre, en todo tipo de economía: “afán de lucro”, “tendencia a enriquecerse! (...) son cosas que nada tienen que ver con el capitalismo. Son tendencias que se encuentran (...) en *all sorts and conditions of men*, en todas las épocas y en todos los lugares de la tierra” (Weber, 2001: 8). Para él, lo importante no es el objetivo, sino el modo en el que se trata de lograrlo: toda economía se mueve por el “afán de lucro”, pero sólo una economía capitalista lo persigue de manera racional. Al utilizar el concepto “lucro” y no el de “beneficio”, podemos considerar adecuada esta precisión que establece Weber: sólo en una economía capitalista podemos llamar beneficio al lucro perseguido porque el beneficio es un lucro que se obtiene por la utilización de capital; puede obtenerse lucro económico sin la intervención de capital, pero no beneficio.

En esta dimensión fenomenológica, la racionalidad lo es la de “un acto”, implica una “expectativa” (de ganancia) y la “estimación”, el valor “estimable” o valor “de estimación” periódicamente calculado de los medios reales empleados. Se trata de una racionalidad de cálculo motivada por una expectativa y basada en estimaciones, por lo tanto, un acto típicamente capitalista es un acto condicionado por un cálculo racional que estima las probabilidades de obtener un beneficio, que estima las probabilidades de que la expectativa se cumpla: “en cada *acción concreta* que emprenda el consignatario, si obra racionalmente, habrá un *cálculo previo*” (Ibid.: 10; *cursivas nuestras*). Weber está definiendo la racionalidad inversora del empresario capitalista: el acto “típicamente capitalista” es un acto de inversión. Que el acto se lleve a efecto o no dependerá del resultado, positivo o negativo, de la estimación (racional) de que la expectativa de ganancia se pueda lograr. Si el resultado es positivo, el acto se lleva a efecto y, sólo después, actuará la racionalidad organizativa.

Por lo tanto, una economía capitalista se fundamentaría en la existencia de inversores capaces de aplicar esta racionalidad, que sería la que determinaría el beneficio como motivación (la expectativa de ganancia). No es tan decisiva una gestión racional del funcionamiento de la empresa como el hecho de que esa racionalidad se dé porque previamente se ha realizado un cálculo racional de las probabilidades de que la empresa, organizada racionalmente, pueda obtener beneficios, indicando la motivación sobre la que se asienta la actividad empresarial. La racionalidad organizativa, la de balance, introduce el beneficio, no como motivación, sino como resultado esperado computable.

La pregunta a la que Weber busca dar respuesta, formulada así la condición definitoria de una economía capitalista, es la del *origen* de la racionalidad de cálculo que define a la economía capitalista: esta racionalidad económica, típicamente occidental, no surgió en cualquier momento ni de forma aleatoria, debe ser consecuencia de alguna causa, a su vez, típicamente occidental, anterior a su constitución. La respuesta es de todos conocida: el origen de la racionalidad capitalista se sitúa en el ideario religioso de la Reforma Protestante. Quizá no sea tan conocido que Weber formuló de dos

modos diferentes la respuesta a la pregunta, atendiendo a las dos obras anteriormente mencionadas.<sup>10</sup>

La arquitectura argumental de ambas respuestas es la misma, pero varía el factor determinante o crucial considerado en una y en la otra.

El argumento general conecta la mentalidad del empresario capitalista con los preceptos éticos del protestantismo: la racionalidad del empresario deber ser entendida, no como una racionalidad instrumental sino como aquella que responde a un deber u obligación de naturaleza ética.<sup>11</sup> Dicha racionalidad implica una sistematización rigurosa de la conducta, un modo o estilo de vida orientado de manera práctica hacia la búsqueda del beneficio económico, hacia el éxito en el negocio, que es asumido como un deber o fin en sí mismo. La racionalidad capitalista caracteriza una conducta, la del empresario, y el origen de la misma lo sitúa Weber en el carácter ascético de la religiosidad protestante.<sup>12</sup> El creyente protestante, sintiéndose instrumento de la voluntad divina, desarrollará una práctica orientada por el deber de cumplir lo más adecuadamente posible la misión de expresar, a través de sus obras, la voluntad de Dios; cualquier acto que se pueda entender que va en contra de dicha voluntad, será un acto que lo distanciará de la deseada salvación, por lo que surgirá, en su conducta, una tendencia hacia el cálculo, o balance, de sus actos, impulsado por el objetivo de lograr un resultado positivo: “sumar” cuantas más buenas obras sea posible, “restando”

---

10 Lo cual tiene mucho que ver con que una de ellas fue, propiamente, una publicación del propio Weber, en tanto que la otra es resultado de una recopilación realizada por Marianne Weber a partir de los materiales utilizados para impartir las clases en 1920, materiales que son una síntesis de contenidos y no fueron elaborados para su difusión.

11 Si atendemos a los tipos ideales de acción social formulados por Weber en “Economía y Sociedad”, la racionalidad capitalista sería una racionalidad con arreglo a valores y no una racionalidad con arreglo a fines (Weber, 1993: 20-21).

12 Weber (2001) establece una distinción entre misticismo y ascetismo en la caracterización de las creencias religiosas: las religiones de naturaleza mística son aquellas en las que la divinidad está inscrita en el creyente, en su naturaleza, en su interior, de modo que orientan hacia la meditación y el recogimiento, a la búsqueda de tal condición divina de la que se es portador (el catolicismo es, eminentemente, una religión mística). Por el contrario, las religiones de naturaleza ascética son aquellas en las que el creyente se considera “instrumento” de la divinidad y entiende que su acción en el mundo es expresión de la voluntad divina, por lo que generan una conducta orientada hacia la práctica, la acción (el protestantismo sería una religión fundamentalmente ascética). Se trata, como no podía ser de otro modo, tratándose de Weber, de tipos ideales: no hay religiones místicas y religiones ascéticas, sino que todas las creencias religiosas incluyen una dimensión mística y una ascética, pero en algunas es más preponderante una de ellas y en otras, la otra.

el menor número posible de malas acciones. Se genera una sistematicidad de la conducta regulada por esta racionalidad de cálculo.

Sin embargo, la conexión de esta conducta sistemática del creyente protestante con la racionalidad propiamente económica del empresario capitalista no se establece del mismo modo en HG que en EP.

En la primera obra, la conexión se formula en el epígrafe “Desarrollo de la ideología capitalista” (Weber, 1964: 306-309). Tras haber considerado con detenimiento todos los factores que fueron necesarios para el surgimiento de la economía capitalista, el último, y el más determinante de todos ellos, a considerar sería éste, la aparición de una “ideología”.<sup>13</sup> “Lo que en definitiva creó el capitalismo fue la empresa duradera y racional, la contabilidad racional, la técnica racional, el Derecho racional; a todo esto había que añadir la *ideología racional, la racionalización de la vida, la ética racional en la economía*”. (Weber, 1964: 298; *cursivas en el original*)

No puede quedar más claramente señalado: *la racionalidad* definitoria del capitalismo *es una ideología*. Lo afirma Weber. Una ideología que erradicaría el tradicionalismo y que tendría su origen “en un sector donde oficialmente dominó una teoría económica hostil al capitalismo” (Ibid.: 300), debido a lo impersonal de las relaciones económicas. Ese sector en el que surgirá la ideología capitalista será el Cristianismo.

Para constatar este origen y, por tanto, la influencia de la religión en la vida material hay que considerar que la Reforma luterana suprimió lo que Weber denomina como “la doble ética (...) la distinción de una moral que obliga a todos y otra de índole particular y ventajosa” (Ibid.: 307) característica del catolicismo. La virtud se trasladaba como obligación a todo el mundo en su vida cotidiana: pertenecer a una “secta” era signo de honradez, de condición adecuada para los negocios, para el éxito en la vida. Esto va a suponer: “... una confluencia de la religiosidad con ciertos resultados que, en su origen, (...) no figuraban entre sus propósitos inmediatos” (Ibid.: 307).

---

13 Entre todos esos factores, el desarrollo de las ciudades modernas, la emergencia de la clase burguesa, la centralización administrativa de la burocracia estatal y el desarrollo de un derecho racional serían los principales, pero no los únicos: la creación y comercialización de los títulos de participación en la propiedad de las empresas, el desarrollo de nuevos sistemas de transportes y comunicaciones o los avances en las fuentes energéticas y las técnicas aplicadas a la producción, también son considerados por Weber como factores necesarios para el surgimiento del capitalismo occidental.

Y, finalmente, de la idea calvinista de que el hombre es el “administrador de los bienes de Dios” y que, por ello, “ha de contribuir al dominio racional del Universo” surge la noción de “profesión” (*Aufklärung*), en el sentido de “vocación”, que expresa: “...la valoración de la actividad lucrativa capitalista, basada en fundamentos racionales, como realización de un objetivo fijado por Dios” (Ibid.: 308).

Esa obligación inscrita en la idea de la profesión como vocación concernía tanto al empresario como a los trabajadores: “Esta caracterización del concepto profesional suministró (...) al empresario moderno una exigencia excepcionalmente buena, y, además, obreros solícitos para el trabajo” (Id.).<sup>14</sup>

Por lo tanto, en HG, el punto de conexión entre la fe religiosa protestante y la mentalidad del empresario capitalista, a través de la orientación ascética de las creencias calvinistas, viene dado por la idea de la profesión como vocación, que sería el núcleo de la ideología capitalista; en ella estaría inscrita la motivación que impulsaría al empresario a invertir y, en consecuencia, sería el origen de la dimensión fenomenológica de la racionalidad capitalista. Pero, igualmente, constituiría la mentalidad de los trabajadores, dedicados vocacionalmente a la mejor realización posible de su trabajo, al entender que la misma es expresión de la voluntad divina y que constituye parte de su camino hacia la salvación.

No es ésta la explicación que nos ofrece Weber (2001) en EP. De hecho, en esta obra, considera la noción de profesión como vocación y la relega a un plano secundario, entendiendo que surge en el seno de la doctrina luterana, que no sería la fuente fundamental del ascetismo protestante que conduciría a la racionalidad capitalista.<sup>15</sup>

Al igual que en HG, en EP el origen de dicha racionalidad lo encuentra Weber en la doctrina calvinista, pero no en esa condición vocacional adscrita a la dedicación profesional, sino en un precepto fundamental del calvinismo: el principio de la predestinación.

<sup>14</sup> Hay que tener en cuenta, para entender la eficacia de tal exigencia, que esa promesa de salvación se daba en “...una época en que la disciplina religiosa absorbía la vida entera en un grado para nosotros inconcebible” (Id.); si era irreconocible en los tiempos de Weber, mucho más lo es, obviamente, en los actuales.

<sup>15</sup> González León (1998) ha llevado a cabo el que, probablemente, sea el más profundo y riguroso —rigor que le llevó, incluso, a aprender alemán para poder leer los textos de Weber en su versión original— análisis sobre la concepción weberiana del ascetismo y su importancia en los debates de la sociología alemana en torno al capitalismo (Véase Romero López, 1999).

En lugar de considerar una ideología, en EP Weber nos remite a la configuración de una mentalidad, es decir, el énfasis ya no está puesto en un plano más bien estructural, sino en uno fenomenológico. En este sentido declara el objetivo de la obra: “(...) determinar la influencia de ciertos ideales religiosos en la formación de una “mentalidad económica”, de un *ethos* económico, fijándonos en el caso concreto de las conexiones de la ética económica moderna con la ética racional del protestantismo ascético (Weber, 2001: 18).

Para cumplir con tal objetivo, Weber comienza exponiendo ese *ethos* económico, esa mentalidad, que definirá como «espíritu» del capitalismo. El concepto delimita una «individualidad histórica» que implica la conexión de múltiples factores: se trata de un *tipo ideal* weberiano, que vendría ilustrado por la figura de Benjamin Franklin, y que, por tanto, no es descripción fidedigna de ninguna realidad histórica, sino una herramienta heurística: “(...) cuando se trata de fijar un objeto, mediante su análisis e interpretación histórica, no se puede definir de antemano; lo más que puede hacerse es intentar una [definición] a modo de anticipación o descripción provisional” (Ibid.: 42).

Los documentos que expresarían ese espíritu serían: “Consejos a un joven comerciante”, de 1748, y “Advertencias necesarias a los que quieren ser ricos”, de 1736. En ellos, Franklin indicaría lo que deberían ser las «virtudes» del buen empresario: constituirían, dice Weber, una *filosofía de la avaricia*, que retrataría al “hombre honrado digno de crédito” (Id.). Se trata de una ética: la obtención del beneficio es un fin en sí mismo, un deber, una obligación, y no un medio instrumental para la consecución de otros fines. Según Weber (2001), estas máximas de Franklin, “(...) han sido desvirtuadas en un sentido utilitarista (...) La ganancia no es un medio para la satisfacción de necesidades vitales materiales del hombre, sino que más bien éste debe adquirir, porque ese es el fin de su vida” (p. 48).

El origen de dicha mentalidad, de dicho espíritu, al igual que en HG, lo encontraríamos en las creencias religiosas protestantes, pero no en las propias del luteranismo porque, argumenta en esta obra Weber, la compo-

nente mística prevalecía sobre la ascética en el luteranismo.<sup>16</sup> Y, sobre todo, porque, con el paso del tiempo, el luteranismo relativizó notoriamente el principio de la predestinación.

Por el contrario, Calvino y sus seguidores fueron inequívoca y rotundamente predestinacionistas: las buenas obras no podían ser un medio para obtener la salvación, dictada ya de antemano por Dios. No obstante, son indispensables como *signos* de la misma, ya que el obrar del creyente es un obrar dictado por Dios, para hacer cumplir sus designios. Las buenas obras, con el Calvinismo, se constituyen en un medio para “desprenderse de la angustia de la bienaventuranza”, de la incertidumbre de no poder saber si se forma parte de los condenados o de los salvados; pero en ningún caso pueden servir para obtenerla.

Además, en tanto que signos de bienaventuranza, de salvación, no caben buenas acciones aisladas, éstas han de ser ejecutadas de manera sistemática y cotidiana. Hay que considerar las consecuencias prácticas sobre la conducta del creyente de la doctrina religiosa profesada: “quizá nunca se ha dado una tan elevada estimación del obrar ético como la que el Calvinismo inculcaba en sus adeptos” (Ibid.: 147). Se promovía una *conducta* muy distinta a la del resto de confesiones cristianas. Para empezar, una sistematización racionalizada de las acciones: “ (...) constituían una serie racionalizada de acciones (...) esenciales (...) necesariamente unidas a un sistema de vida (...). El Dios del calvinista no exigía de sus fieles la realización de tales o cuales “buenas obras” sino una santidad en el obrar elevada a sistema” (Ibid.: 148- 149).<sup>17</sup>

Establecida la decisiva influencia del principio de la predestinación en la conducta cotidiana del creyente calvinista, el factor que permitirá determinar la conexión entre esta ética religiosa y el espíritu del capitalismo sería la mencionada *angustia* del creyente, angustia que propició que se asociase, como paliativo, otro principio al de la predestinación: “ (...) el calvinismo añadió algo positivo [“positivo” para paliar esa angustia] en el curso de su evolución: la idea de la necesidad de comprobar la fe en la vida profesional” (Ibid.: 155).

16 “(...) el hombre puede asegurarse de su estado de gracia sintiéndose, o como “recipiente”, o como “instrumento” del poder divino (...). Lutero se aproxima al primer tipo; el calvinismo pertenece al segundo” (Ibid.: 142).

17 En esta sistematización ética de la conducta del creyente calvinista, una componente esencial era “terminar con el goce despreocupado de la espontaneidad vital” (Ibid.: 153).

Se va a crear, con el *principio de la comprobación* en la vida profesional, un hábito de contabilidad en el creyente: llevará (literalmente) un libro de cuentas de sus haberes (méritos) y debes (deméritos): “ (...) la santificación de la vida podía adoptar, según eso, un carácter análogo a un negocio comercial” (Ibid.: 160).

Por lo tanto, el factor fundamental que establecería la conexión entre una ética religiosa y una mentalidad empresarial, el principio de la predestinación, debido a la angustia del creyente, habría dado pie a otro principio, el de la comprobación, que orientaba sus acciones hacia la actividad profesional, y así, “El más importante producto del protestantismo ascético [fue] la racionalización sistemática de la vida moral” (Ibid.: 162).

En esta racionalización sistemática de la conducta, de naturaleza ética, radicaría el origen de la racionalidad de cálculo característica de ese “acto típicamente capitalista”, el acto de inversión. Pero, puesto que la angustia del creyente actúa igualmente en empresarios que, en trabajadores, éstos se verán igualmente impulsados, por el principio de comprobación, a constatar en su quehacer signos de salvación; aun así, dado que el espíritu del capitalismo vendría ejemplificado en los principios de Benjamin Franklin, Weber está tipificando, evidentemente, la mentalidad empresarial, y no la del trabajador asalariado.<sup>18</sup>

## ***I. 2 De la motivación a la realización del beneficio: la organización del trabajo***

Si señaláramos en Weber una doble dimensión de la racionalidad capitalista, una estructural, otra fenomenológica, podemos ir, incluso, más allá y considerar una tercera, que actuaría de intermediaria entre ambas. Dicha racionalidad, además, servirá de punto de conexión con la segunda de las cuestiones a tratar en este apartado (la consecución efectiva del beneficio), puesto que nos remite a la organización del trabajo.

---

<sup>18</sup> Conviene recalcar, y no perder de vista, que Weber está considerando los *orígenes* de la mentalidad capitalista, no la mentalidad capitalista ya constituida en su época: “La raíz religiosa del hombre económico moderno ha muerto (...) La ética económica nació del ideal ascético, pero ahora ha sido despojada de su sentido religioso. (...) Con ello, (...) se inicia la era de hierro en el siglo XIX” (Weber, 1964: 309). La ética ha dejado de ser el impulso del empresario; la premisa a seguir ha pasado a ser la de Mandeville (1982) en “La fábula de las abejas”: la virtud pública surge de la concurrencia de los vicios privados, antesala moral, o *anti-moral*, del precepto utilitarista de Smith (1996), *la mano invisible*, que consideraremos en detalle más adelante.

Para que el empresario capitalista pueda aplicar esa racionalidad que Weber establece como determinante, tanto para la estimación de las probabilidades de éxito de su inversión, como para la organización de los recursos necesarios para su negocio, es imprescindible que se den una serie de condiciones, sin las cuales sería imposible llevar a cabo cálculo racional alguno.

En HG, Weber (1964) señala como condiciones necesarias para que las empresas se puedan organizar mediante el cálculo racional: 1) La apropiación de todos los bienes de producción en forma de propiedad privada; 2) la libertad de mercado; 3) el desarrollo de una «técnica» racional, aplicada tanto en la producción como en las relaciones de intercambio; 4) la existencia de un derecho racional; 6) la comercialización de los títulos de propiedad de las empresas. En esta enumeración, la quinta condición necesaria sería la de la existencia de:

5) Trabajo libre, es decir, que existan personas, no solamente en el aspecto jurídico sino en el económico, obligadas a vender libremente su actividad en un mercado (...) Únicamente sobre el sector del trabajo libre resulta posible un cálculo racional del capital, es decir, cuando existen obreros que se ofrecen con libertad, en el aspecto formal, pero realmente acuciados por el látigo del hambre, los costos de los productos pueden calcularse inequívocamente de antemano. (Weber, 1964: 238).

A su vez, en EP, los requisitos necesarios, según Weber (2001), para que se pueda dar un acto típicamente capitalista serían: el abandono de la naturaleza especulativa de los negocios, la separación de la economía doméstica de la industrial, la implantación de un método de cómputo racional, pero, sobre todo, es indispensable algo que, según él, sólo se dio en Occidente: “(...) hay en Occidente una forma de capitalismo que no se conoce en ninguna otra parte de la tierra: la *organización racional-capitalista del trabajo formalmente libre*. (...) Un cálculo exacto —fundamento de todo lo demás— sólo es posible sobre la base del trabajo libre [que permite] una organización racional del trabajo” (Weber, 2001: 12-14; *cursiva nuestra*).

Es decir, requisito fundamental para la racionalidad de cálculo del empresario capitalista, tanto en su dimensión estructural como en la fenomenológica, es que exista un *Mercado de Trabajo*, esto es, que un amplio conjunto de la población no tenga otra opción cara a su subsistencia que

vender su capacidad laboral a cambio de un salario: “Pugna con la esencia del capitalismo —siendo, entonces, imposible su desarrollo—, el hecho de que falte una capa social desheredada, y necesitada, por tanto, de vender su energía productiva, e igualmente cuando existe tan sólo trabajo libre” (Weber, 1964: 238).

La capacidad laboral necesaria para establecer una empresa debe estar constituida en forma de un mercado de trabajo, racionalmente organizado, es decir, con unos precios determinables en forma de salarios que el empresario puede anticipar como costes de producción. Pero, además, ese mercado laboral debe estar constituido por “una capa social desheredada”, una capa social sin otro recurso para su subsistencia, obligada por la necesidad a acudir a él, aunque, formalmente, libre de hacerlo o no.

Es interesante la precisión final de la cita anterior: es imposible el desarrollo del capitalismo sin la existencia de esa clase desheredada, pero también lo es “cuando existe *tan sólo* trabajo libre” (cursiva nuestra): si la libertad para decidir sobre la venta de la capacidad laboral es plena para los integrantes de esa clase, si su condición es tal que no se ven necesitados de hacerlo, el capitalismo no puede darse —está afirmando Weber—, esa libertad sólo puede ser “formal”. No hay ninguna obligación formal (podemos decir, jurídica, o política) que se les imponga, pero no tienen más remedio, para subsistir, que hacerlo.

En el centro de la racionalidad constitutiva de la economía capitalista Weber sitúa un elemento humano, una condición social, una circunstancia histórica: el factor trabajo es absolutamente necesario para el empresario capitalista y sólo puede introducirlo en la racionalidad que aplicará, tanto para el cálculo anticipado del beneficio, como para la organización racional de la empresa, si ese factor, en su conformación, a su vez, está racionalmente organizado en un mercado que se constituye porque las personas que forman parte de él no tienen más remedio que hacerlo.

He aquí, pues, la doble (o triple) racionalidad que constituye la base de una economía capitalista según Weber, y que constituiría el primero de los aspectos que señalábamos en relación con los fundamentos de dicha economía: la constitución del beneficio como motivación, en la acción del capital como acto de inversión por parte del empresario.

Podemos ya anticipar una primera fisura, a partir de ello, en los fundamentos de la economía capitalista. Aun aceptando que la racionalidad sea su pilar constitutivo, el origen de dicha racionalidad es absolutamente irracional (si seguimos la argumentación de EP. Weber, (2001): el origen se sitúa en una *creencia religiosa* y, además, su desencadenante es un *sentimiento*: la angustia de un creyente ante la imposibilidad de saber de antemano si forma parte de los elegidos que están destinados, predestinados, a la salvación. Si uno de los fundamentos del sistema capitalista es su racionalidad, el *fundamento del fundamento es absolutamente irracional*, es un sentimiento fruto de una creencia religiosa.

### ***I. 3 La realización del beneficio***

En Weber, si eludimos la problemática señalada (la infundamentación racional de la racionalidad fundante del capitalismo), y atendiendo a la constitución de la motivación hacia el beneficio que estaría en la base del funcionamiento de una economía capitalista, tendríamos un respaldo para esa visión hegemónica, según la cual:

Una economía de mercado es aquella en la que los individuos y las empresas privadas toman las decisiones más importantes acerca de producción y consumo. *Un sistema de precios, de mercados, de pérdidas y ganancias, de incentivos y recompensas determina el qué, el cómo y el para quién.* (...) las decisiones económicas se resuelven a través de *los mecanismos del mercado* (...) las decisiones se toman en los mercados, donde las personas y las empresas acuerdan voluntariamente intercambiar bienes y servicios, casi siempre mediante el pago en dinero. (VV.AA., 2020: 8; *cursivas nuestras*)<sup>19</sup>

Nos resta por tratar la segunda de las cuestiones anticipadas: dando por hecho que el beneficio es la motivación, para que la misma actúe, es necesario que el objetivo de la misma se cumpla, porque, evidentemente, si de la inversión de capital no se obtiene el beneficio económico esperado, la inversión dejará de llevarse a cabo.

Pese a que los planteamientos respecto a esta cuestión han sido y continúa siendo argumentos sobre el equilibrio de precios, en toda una serie infinita de variantes según la escuela de la que se trate, y puesto que los modelos

<sup>19</sup> Extracto de un manual de economía: “Fundamentos de Economía”, VV-AA. (2020).

iniciales de organización social basados en una economía capitalista tenían como fuente de referencia a Adam Smith, podemos apartarnos de tales planteamientos y asumir su *Teoría del Valor-Trabajo* (Smith, 1996),<sup>20</sup> tal cual hizo Marx, y orientar la cuestión en ese sentido.

Este enfoque es pertinente, además, si tenemos en cuenta el planteamiento de Weber: para que la racionalidad capitalista pueda aplicarse es necesario que exista, como precondition, una determinada organización del factor trabajo. Lo que significa situar en primer plano la particular condición que adopta la capacidad laboral en una economía capitalista, así como el hecho de que, en tanto que factor económico, dicha capacidad es una capacidad *humana*. La misma debe constituir un mercado en el que se vende a cambio de un salario; o, dicho de otro modo, la capacidad laboral humana debe haberse mercantilizado en forma de *trabajo asalariado*.

Únicamente Marx tomó en consideración este hecho como la condición fundamental del capitalismo y, al hacerlo, además, dio una particular explicación de la fuente del beneficio capitalista: a diferencia de todos los economistas, anteriores y posteriores, el beneficio capitalista se generaría según Marx en el proceso de producción, y no en el espacio del intercambio.

Marx hizo de la única fuente de generación de valor económico considerada por Smith, la capacidad laboral humana mercantilizada en forma de trabajo asalariado, la fuente, a su vez única, del beneficio, y lo hizo mediante el concepto de plusvalor o plusvalía. Ahora bien, esa explicación del origen del beneficio que aporta Marx en “El Capital” (Marx, 1971; 1984c) no puede entenderse sin considerar su planteamiento previo sobre la condición del trabajo asalariado, en un momento anterior de su obra en el que todavía no había asumido la Teoría del Valor-Trabajo y consideraba que el beneficio capitalista era un robo que el capitalista efectuaba sobre los propietarios de

---

20 Frente a los postulados de la economía clásica, según los cuales las tres fuentes de riqueza (beneficio) eran la tierra, el capital y el trabajo, A. Smith, aceptando los postulados de D. Ricardo (1993), asumiendo que sólo el trabajo era fuente de riqueza, que la única fuente de valor económico era el trabajo (Véase Marx, 1984b; 1989). “El valor de la mercancía para cualquier persona que la posea y que no pretende usarla o consumirla sino intercambiarla por otras, es igual a la cantidad de trabajo que le permite a la persona comprar u ordenar. El trabajo es, así, la medida real del valor de cambio de todas las mercancías (...) El trabajo exclusivamente, entonces, al no variar nunca su propio valor, es el patrón auténtico y definitivo mediante el cual se puede estimar y comparar el valor de todas las mercancías en todo tiempo y lugar”. (Smith, 1996: 64-68)

las tierras y los trabajadores. No puede comprenderse el concepto de plusvalía sin tener en cuenta la condición *enajenada* del trabajo asalariado (Marx, 1985).

#### ***I. 4 El factor humano del beneficio***

En sus “Manuscritos de Economía y Filosofía” (ME), Marx pretende inicialmente desarrollar un análisis comparado de las que por entonces considera aún las tres fuentes de valor económico,<sup>21</sup> para explicar cómo el capitalista obtiene su beneficio apropiándose de una parte de los que le debería corresponder a los propietarios de las otras dos fuentes de valor, el terrateniente y el trabajador. No obstante, cuando comienza a considerar la entidad del trabajador, su especificidad en tanto que propietario de una de las fuentes de valor que el capitalista expropia, el análisis se encauza por una senda que sienta las bases para la formulación posterior que realizará en “El Capital” (EC): si la mecánica de la generación del beneficio capitalista es la producción de plusvalor, ello sólo es posible —aunque en EC no se mencione— porque dicho plusvalor lo producen trabajadores que están en una condición *enajenada*. Lo que, expresado de otra manera —y que trataremos de argumentar—, significa que sólo es posible la extracción de plusvalor porque éste lo produce *una persona* que ha mercantilizado su condición de tal.

El punto de partida conecta, precisamente, con la necesidad que planteaba Weber de la existencia de un mercado de trabajo como precondition para la aplicabilidad de la racionalidad de cálculo capitalista: el plusvalor se genera en el proceso de producción, pero para que ello sea posible es necesario que, previamente, el factor que lo produce se incorpore a él, no simplemente como una capacidad humana, sino como una mercancía; sólo la previa mercantilización de la capacidad laboral humana en forma de salario hace posible que el proceso de producción genere plusvalía.

---

21 De hecho, como se indica en la versión crítica de los manuscritos editada por Alianza, las hojas sobre las que trabajaba Marx estaban divididas en tres columnas, con los títulos, cada una, de *tierra*, *capital* y *trabajo*: Marx comenzó los manuscritos escribiendo en paralelo en cada una de las columnas, pero en un momento dado omitió tal partición y la escritura continuó “en línea”, no siguiendo ya esa pretensión inicial de desarrollo comparado.

Y es ese acto de mercantilización previo el que Marx establece como causa de la enajenación del trabajador en los ME: “Nosotros partimos de un hecho económico actual. El obrero es más pobre cuanto más crece su producción (...) *El trabajador se convierte en una mercancía* tanto más barata cuantas más mercancías produce. La desvalorización del mundo humano crece en razón directa de la valorización del mundo de las cosas. *El trabajo no sólo produce mercancías; se produce también a sí mismo y al obrero como mercancía*” (Marx, 1985: 105; *cursivas nuestras*).

Quizá no resulte tan obvio que esté implícito, en esta cita, que la mercantilización del obrero se produce, no cuando actúa como tal, en el proceso de producción, sino antes, en el momento en el que vende su capacidad laboral a cambio de un salario. Pero si atendemos a lo que afirmará posteriormente Marx en EC, parece evidente que así es, ya que, primero:

La transformación de la suma de dinero adelantada (...) en los *factores del proceso de producción* (...) se desenvuelve aún *fuera* del proceso inmediato de producción. Es tan sólo su introducción, pero a la vez la *premisa necesaria* del mismo (...) esta transformación del dinero en los *factores del proceso de producción* -adquisición de medios de producción y capacidad de trabajo- constituye ella misma un *elemento inmanente del proceso global*. (Marx, 1971: 7; *cursivas en el original*)

La compra de los factores de producción, la capacidad laboral entre ellos, está «fuera» del proceso de producción, es anterior, pero es “premisa necesaria”, y sólo dada tal premisa el proceso productivo puede hacer efectiva esa mercantilización:

(...) el capitalista ha comprado capacidad de trabajo, obreros (...) *trabajo vivo*. Éste le pertenece, a igual título que las condiciones objetivas del proceso laboral. Pero (...) el trabajo real es aquel que el obrero da realmente al capitalista como equivalente por la parte del capital transformada en salario. Es el gasto de su fuerza vital, la realización de sus capacidades productivas. (Ibid.: 11)

Así pues, premisa, condición previa y necesaria, es la compra de “trabajo vivo”, la mercantilización de una “fuerza vital”, de unas “capacidades productivas”, es decir, la mercantilización de una cualidad, condición, potencialidad *humana*; así queda establecido tanto en la argumentación sobre el trabajo enajenado de los ME como en la de la producción de plusvalor de

EC. Lo que en ambas obras se está señalando es la crucial importancia del “factor humano” en el funcionamiento de una economía capitalista; del factor humano que representa el trabajador. Y, correlativamente, cómo la particular utilización de ese factor humano implica su deshumanización: el sistema capitalista necesita seres humanos, pero los necesita deshumanizados.

Tal deshumanización es la que expone Marx (1985) en ME: la reducción de la capacidad activa del trabajador a mercancía implica una triple dimensión enajenada: el trabajador no entiende el *objeto* producido como algo propio, se le vuelve extraño y no le pertenece; tampoco se reconoce en la *actividad* que realiza para producir ese objeto, ya que se trata de una actividad que le ha sido impuesta, que no realiza voluntariamente, y que, además, no es un fin en sí misma, sino un simple medio de subsistencia. Enajenado del objeto producido y de la actividad productiva, el trabajador se verá a su vez enajenado de sí mismo como persona: esta tercera dimensión es la que Marx formula como la enajenación del trabajador de su “ser genérico” (Marx, 1985: 111 y ss.).

En el planteamiento de los ME, Marx (1985), se hace expresa la concepción de Marx sobre la naturaleza humana, que constituye un presupuesto sin el cual no cabe entender, ni su formulación de la condición enajenada del trabajador asalariado, ni que la fuente única del beneficio capitalista sea la capacidad laboral humana utilizada como mercancía.

En este momento, debemos reconsiderar lo antedicho, al tratar la centralidad de la categoría individuo en las formulaciones de la Modernidad occidental como proyecto de liberación. No es de extrañar que Wagner (1997: 31) señale precisamente a Marx como uno de los principales críticos de ese proyecto.<sup>22</sup> Una de las dimensiones de ese individuo moderno, junto a la económica (el individuo autónomo que juega sin trabas externas el juego del intercambio) y la política (el individuo autónomo que como ciudadano

---

22 “Karl Marx desarrolló una variante singularmente significativa de esta “crítica de las ideologías” cuando argumentaba que las teorías supuestamente universales y científicas de la economía política no hacían sino enmascarar los intereses de la insurgente burguesía. (...) Apoyó, pues, sin reservas la promoción de la liberación de las fuerzas productivas, pero era de todo punto indispensable, según él, subvertir radicalmente el contexto social en el que esta liberación debería alcanzarse” (Wagner, 1997: 31). Marx no defendía la liberación del individuo, sino de la clase trabajadora (oprimida económicamente y adormecida intelectualmente por la ideología individualista burguesa...).

es depositario de la soberanía y la delega sin trabas externas en sus representantes), es la de su conocimiento, un conocimiento autónomo, libre, gracias a su capacidad “racional”. El individuo moderno es un individuo eminentemente racional, y lo es, tanto en el plano económico como en el político: Weber nos lo ha constatado en lo que a su condición económica respecta.

Como se señalaba previamente, la Modernidad pretendió equiparar individuo y ser humano, lo que en último extremo significaba establecer como condición definitoria de la persona su racionalidad: “pienso, luego existo” (Descartes, 1937).<sup>23</sup> Marx se aparta radicalmente de esta categorización de la naturaleza humana: la persona no es reductible a la categoría individuo ni, por lo tanto, a su racionalidad: la naturaleza humana es activa; el ser humano se define fundamentalmente por su capacidad de hacer, por su capacidad práctica: “hago, luego existo”.

Se trata de una condición activa que implica una permanente relación práctica con su entorno, una relación que en su ejecución definiría una condición “genérica” del ser humano, es decir, una potencialidad no limitada de antemano para su desarrollo, no orientada específicamente hacia la consecución de ningún fin, sino al despliegue progresivo, ampliado de su actividad, “pues, qué es la vida sino actividad”, dice Marx en ME, “El hombre es un ser genérico (...) el trabajo, la actividad vital, la vida productiva misma (...) es la vida genérica. Es la vida que crea vida. En la forma de actividad vital reside el carácter dado de una especie, su carácter genérico, y la actividad libre, consciente, es el carácter genérico del hombre” (Marx, 1985: 110-111).

La definición del ser humano como ser activo supone —en radical oposición a su concepción como individuo— una condición necesaria de carácter relacional: el ser humano, al actuar, se relaciona con el mundo en el que vive, con su entorno, con la naturaleza como su “ser inorgánico” y con los

---

23 “Pero advertí luego que, queriendo yo pensar, de esa suerte, que todo es falso, era necesario que yo, que lo pensaba, fuese alguna cosa; y observando que esta verdad: ‘yo pienso, luego soy’, era tan firme y segura que las más extravagantes suposiciones de los escépticos no son capaces de conmovérla, juzgué que podía recibirla sin escrúpulo, como el primer principio de la filosofía que andaba buscando” (Descartes, 1937: 23). Por supuesto, tenemos también la versión Kantiana: “la razón puede por lo menos llegar a la determinación de la voluntad y tiene realidad objetiva (...) ¿basta la razón pura por sí sola para determinar la voluntad (...)? Pues bien, en este caso aparece un concepto de causalidad justificado (...): el de libertad; y si ahora podemos encontrar razones para demostrar que esta propiedad compete de hecho a la voluntad humana (y, por tanto, también a la voluntad de todos los seres racionales), con ellos se habrá expuesto que (...) la razón pura (...) es absolutamente práctica” (Kant, 2003: 14).

otros seres humanos. Se trata de una relación activa de apropiación que se da en un doble nivel, material e intelectual: el ser humano se apropia materialmente de la naturaleza obteniendo de ella sus medios de subsistencia, pero, simultáneamente, se apropia de ella conociéndola, un conocimiento que es consecuencia de la apropiación material y que, a la par, la perfecciona. El desarrollo progresivo de la capacidad activa del ser humano en su dimensión material es el fundamento de su desarrollo intelectual, del cual surgirá la racionalidad: ésta no es condición constitutiva, sino resultado derivado de su condición activa. El pensamiento forma parte de la condición activa del ser humano (actividad de relación intelectual con el mundo) y la racionalidad será un producto surgido de la misma.

Esta condición activa del ser humano, que lo constituye en “ser genérico”, será de la que el trabajador asalariado se verá enajenado: su capacidad activa no se despliega según esa condición genérica, sino que está sujeta a las limitaciones impuestas por el capitalista; su pensamiento no formará parte de la ejecución y perfeccionamiento de su capacidad activa, pues su trabajo ya no será “libre y consciente”. Y así, en la que Marx define como la tercera determinación del trabajo enajenado, lo que se da es “la enajenación del hombre respecto del hombre” (Ibid.: 113), es decir: “En el mundo práctico real el extrañamiento de sí sólo puede manifestarse mediante la relación práctica real, con los otros hombres” (Ibid.: 115). El trabajador, al no poder reconocerse ya en su actividad como ser humano, tampoco podrá reconocer como tales a los trabajadores con los que se relaciona (igualmente enajenados), por lo que las relaciones sociales, como consecuencia, a su vez, pierden su condición de tales, de relaciones entre seres humanos.<sup>24</sup>

Lo crucial en esta deshumanización del trabajador, consecuencia derivada de la mercantilización de su capacidad laboral (por tanto, de su condición activa, productiva, como ser humano), es que Marx pone el énfasis en la dimensión intelectual: “El hombre hace de su actividad vital misma objeto de su voluntad y de su conciencia. Tiene actividad vital consciente (...) por ello, es él un ser genérico. (...) El trabajo enajenado invierte la relación, de

<sup>24</sup> “Una consecuencia inmediata del hecho de estar enajenado el hombre del producto de su trabajo, de su actividad vital, de su ser genérico es la enajenación del hombre respecto del hombre (...) Lo que es válido respecto de la relación del hombre con su trabajo, con el producto de su trabajo y consigo mismo, vale también para la relación del hombre con el otro y con el trabajo y el producto del trabajo del otro”. (Marx, 1985: 113)

manera que el hombre, precisamente por ser un ser consciente, hace de su actividad vital, de su esencia, un simple medio para su *existencia*” (Marx, 1985: 111-112).

Para Marx, la principal expropiación que realiza el capitalismo sobre el trabajador es la de la capacidad consciente de su actividad, la expropiación de la dimensión intelectual que implica la condición activa del ser humano.<sup>25</sup>

No obstante, el trabajador asalariado, aún expropiado de lo que sería su condición esencial como ser humano para Marx, de hecho, es un ser humano, y como tal, tras ese acto previo de mercantilización de su capacidad activa, se va a incorporar al proceso productivo. Su presencia en él, según Marx, será la que dé origen al beneficio capitalista: la realización de la motivación capitalista depende del factor humano incorporado al proceso de producción.

---

25 Hasta cierto punto, teniendo en cuenta la considerable distancia que separa ambos planteamientos, se puede establecer una relación entre la enajenación formulada por Marx y la *anomia* de Durkheim (1980): cuando éste considera las formas “patológicas” de la división del trabajo (p. 415), aquéllas que, por una insuficiente “reglamentación” de las funciones, en lugar de generar solidaridad orgánica lo que provocan es una situación de confusión normativa, señala como ejemplo de tal tipo de patología a las relaciones entre capital y trabajo. Con el desarrollo del proceso de industrialización, las funciones, crecientemente especializadas, de empleador y trabajador, se han ido progresivamente distanciando y diferenciando, generando relaciones conflictivas de las que resulta imposible derivar ningún tipo de solidaridad social. Esta situación conduce a: “disminuir al individuo, reduciéndole a una función de máquina (...) si éste no sabe hacia dónde se dirigen esas operaciones que de él requieren (...) no podrá realizarlas más que por rutina. Repite todos los días los mismos movimientos con regularidad monótona, pero sin interesarse en ellos ni comprenderlos (...) ya no es más que una rueda inerte, a la cual una fuerza exterior pone en movimiento”(Ibid.: 436). Sin embargo, para Durkheim la solución a un “envilecimiento semejante de la naturaleza humana”(Id.) no consistiría en recuperar esa “actividad vital consciente», recuperar la dimensión intelectual que se le ha expropiado: “la sana filosofía no debe, en el fondo, hacer menos lamentaciones en el orden intelectual por el empleo excesivo y continuo del cerebro humano (...). Se ha propuesto, a veces, como remedio para los trabajadores (...) una instrucción general (...). Pero (...) si se adquiere la costumbre de vastos horizontes, de vistas de conjunto, de bellas generalidades, ya no se deja uno confinar sin impaciencia en los límites estrechos de una tarea especial. Tal remedio no haría, pues, inofensiva a la especialización sino haciéndola a la vez intolerable y, por consiguiente, más o menos imposible” (Ibid.: 437). Sería una instrucción, una educación moral, y no el conocimiento, lo que permitiría, no modificar la situación, sino hacer que se la asuma como necesaria para el bien colectivo.

### ***I. 5 La materialización del beneficio***

Conviene no incurrir en el error habitual de concebir la extracción de plusvalor por parte del capitalista como un “robo” que éste realiza despojando al trabajador de una parte del salario que debería pagarle.<sup>26</sup>

La expresión “[el] *plusvalor* (...) no es otra cosa que *producción de plustrabajo*, apropiación (...) de *trabajo no pagado*” (Marx, 1971: 6) no significa que no se paga al trabajador una parte del trabajo que realiza que *debería* pagársele. Muy al contrario, indica que, por la peculiaridad de la mercancía de la que es portador, su fuerza de trabajo, una cualidad humana, produce un excedente de valor, respecto del propio valor de dicha mercancía, del que el capitalista puede legítimamente apropiarse.

La producción de plusvalor, asociada al beneficio entendido como *explotación* del trabajador, no implica robo ni injusticia alguna, no supone que el capitalista se apropie de algo de lo que *no debería* apropiarse. La obtención del beneficio a partir de la apropiación del plusvalor se da, no por una condición subjetiva del capitalista (porque sea un ladrón), sino por una condición objetiva del funcionamiento del proceso de producción: en la concepción de Marx, el beneficio es un resultado objetivo del proceso de producción capitalista, de las particulares condiciones en las que éste se da. Específicamente, porque esas condiciones implican la introducción de una mercancía muy particular, la capacidad laboral de un ser humano mercantilizada previamente en forma de *fuerza de trabajo*: “Lo que distingue al obrero de otros vendedores de mercancías es sólo la *naturaleza específica, el específico valor de uso* de la mercancía vendida por él” (Marx, 1971: 33; *cursivas nuestras*).

*Es la especificidad de la mercancía fuerza de trabajo, la especificidad de su valor de uso, la que produce el beneficio.* Para comprenderlo hay que seguir detalladamente la argumentación de Marx en el capítulo primero de EC (Marx, 1984b),<sup>27</sup> en la que, pese a que concluye con la explicación de la producción del plusvalor en el proceso de producción, para llegar a ello, comienza, sin embargo,

26 Hasta cierto punto —pero sólo hasta cierto punto—, el error es comprensible, dado que el propio Marx concibe en los ME la obtención del beneficio como un robo; en esa concepción, ni se aplica la Teoría del Valor-Trabajo, ni se utiliza el concepto de plusvalor.

27 Daremos, en lo que sigue, una visión resumida —extremadamente resumida— de dicha argumentación, sin referencias expresas al texto de EC, Marx (1984b): se trata de una versión *personal*, cuya fidelidad respecto al original puede verificarse en conjunto, pero no en detalle, pues daremos enormes, abismales, saltos, en nuestra propia argumentación, omitiendo aspectos particulares de la versión original que otros lectores podrían considerar esenciales para una adecuada comprensión de esta parte inicial de EC.

no caracterizando dicho proceso, sino explicando la naturaleza de la mercancía, particularmente, el hecho de que el valor económico de toda mercancía implica una doble dimensión: valor de uso y valor de cambio.<sup>28</sup> En esta particular dualidad reside la especificidad de la mercancía fuerza de trabajo.

Una mercancía es algo que se “crea”, que se produce, para ser vendido.<sup>29</sup> La producción de mercancías y su venta es la base del intercambio económico: las mercancías se producen para ser objeto de intercambio en el *mercado*. Así, la producción de mercancías es el punto de partida para la constitución de una economía capitalista, pero no define su naturaleza “capitalista”. Para llegar a ella, en el intercambio de mercancías hay que introducir dos elementos: el dinero y la motivación de su uso para la obtención de un beneficio.

El dinero surge inicialmente como simple medio de intercambio —“equivalente general de valor”, dice Marx (1984b)— con el que se abandona el trueque como forma de intercambio de mercancías. Las mercancías (M) son producidas para ser vendidas a cambio de dinero (D), con el que se pueden obtener otras mercancías, generando un ciclo económico M-D-M, en el que no se produce beneficio: el valor de intercambio permanecería constante.

---

28 Esta doble dimensión del valor económico de las mercancías ya la había establecido Adam Smith: “Hay que destacar que la palabra VALOR tiene dos significados distintos. A veces expresa la utilidad de algún objeto en particular, y a veces el poder de compra de otros bienes que confiere la propiedad de ese objeto. Se puede llamar a lo primero “valor de uso” y a lo segundo ‘valor de cambio’” (Smith, 1996: 62).

29 A partir de esta definición tan sencilla de mercancía, desde una lectura simplista, podría ser discutible la argumentación de Marx sobre el plusvalor como fuente del beneficio, ya que ésta se basa en la especificidad de una mercancía que, siendo en realidad una capacidad humana, ha de entenderse que no ha sido “producida” con la intención de ser vendida. En este sentido se pronuncia Polanyi cuando afirma que los tres factores económicos fundamentales, la tierra, el dinero y el trabajo son “mercancías ficticias” (Polanyi, 1989a), no han sido producidos para ser vendidos, sino que han sido mercantilizados, digamos, de manera forzada, han sido convertidas en algo que, constitutivamente, no son; en particular, en relación al trabajo, afirma que, en su organización precapitalista, “estaba reglamentado por la costumbre y por la autoridad de la corporación y de la ciudad” (Polanyi, 1989a: 124), no por el mercado, no era una mercancía y, de hecho, no puede serlo porque “El trabajo no es (...) ni más ni menos que los propios seres humanos que forman la sociedad” (Ibid.: 126), y continúa: “Incluir al trabajo y a la tierra entre los mecanismos del mercado supone subordinar a las leyes del mercado la sustancia misma de la sociedad” (Id.). En Marx, la distinción conceptual entre *capacidad laboral* (trabajo en tanto que condición activa, *sustancia* del ser humano) y *fuerza de trabajo* (trabajo como mercancía constituida en el momento en el que el trabajador acepta un salario a cambio de poner a disposición del capitalista esa su sustancia) permite sostener que el trabajo sí es una mercancía, y que la capacidad laboral sí puede ser “fabricada” para ser vendida (la capacidad activa para el desempeño de oficios y profesiones puede aprenderse): el *tiempo socialmente necesario* para la producción y reproducción de la mercancía fuerza de trabajo, como se verá, apunta a la efectiva condición mercantil del trabajo en una economía capitalista.

Para comprender el paso de este intercambio en el que ya se introduce el dinero como medio para realizarlo, pero no produce beneficio, al intercambio propio de una economía capitalista, que sí lo produce, es necesario aplicar la *Teoría del Valor-Trabajo*: si las mercancías se venden a cambio de dinero, ese dinero expresa su valor económico; si la única fuente de valor económico es el trabajo, será el trabajo empleado en la producción de esas mercancías el que determine su valor; y, finalmente, si ese valor se expresa en una *cantidad* monetaria, la misma será, en consecuencia, expresión de la *cantidad* de trabajo empleado en la producción de las mercancías. Es necesario, pues, cuantificar el trabajo necesario para la producción de mercancías, y esta cuantificación puede hacerse, según Marx, mediante el *tiempo*: el tiempo de trabajo necesario para la producción de una mercancía determina su valor económico y, por tanto, la cantidad de dinero que habrá que pagar para comprarla.

Conceptualmente, el argumento es muy simple: es necesario aplicar durante un tiempo determinado trabajo para fabricar mercancías, y esa cantidad de tiempo mide el valor en dinero de la mercancía producida; cuanto más tiempo sea necesario, tanto más valor económico tendrá la misma. Pero, más allá de esta simplicidad conceptual, ¿es posible, de hecho, determinar con exactitud cuánto tiempo de trabajo es necesario para la producción de una determinada mercancía?

No. Al menos, no en abstracto: la cantidad de trabajo necesaria para la producción de una mercancía variará en función de múltiples factores, que dependerán, en primera instancia, del tipo concreto de mercancía del que se trate,<sup>30</sup> pero que, sobre todo y, ante todo, dependerán de la sofisticación técnica del proceso productivo, factor que depende, a su vez, de la evolución histórica de dicho proceso. Es decir, la cantidad de tiempo necesaria para la producción de una mercancía está sujeto a variabilidad histórica, depende de las circunstancias y condiciones concretas del momento histórico en el que se dé dicha producción; y tales circunstancias y condiciones remiten a

---

30 Si la mercancía es, por ejemplo, agrícola (un tomate, digamos), el clima será un factor crucial en la determinación del tiempo de trabajo necesario para su producción; si, por el contrario, se trata de un dispositivo móvil de última generación, la disponibilidad de las materias primas (litio, particularmente) será igualmente decisiva para la determinación del tiempo de trabajo necesario para su producción.

factores sociales. Por ello, atendiendo a esta variabilidad, Marx define como medida del valor económico de una mercancía el tiempo *socialmente* necesario para su producción.<sup>31</sup>

No es menor, tratándose de un argumento acerca de la determinación del valor económico de las mercancías, el reconocimiento expreso de esta condicionalidad social. Viene a ser lo mismo que afirmar que el valor económico de las mercancías no es sólo y puramente económico, sino que es también social. Lo que, a su vez, supone reconocer que la realidad económica no constituye una esfera aislada e independiente del resto de las que configuran nuestra convivencia colectiva. Desde nuestra concepción, lejos de invalidar la concepción de Marx como propiamente “económica”, lo que hace, muy al contrario, es reforzarla como tal, hacerla mucho más “realista” que la mayoría de las concepciones sí consideradas como propiamente económicas.

Una mercancía, dado que ha sido producida para su venta, implica a dos agentes de intercambio: el productor y el comprador. Es crucial tener esto en cuenta porque, al hacerlo, se constata que el valor económico de la mercancía no es estimado de la misma manera, según se trate de quien la produce o de quien la compra, y de ahí se deriva su doble dimensión: *valor de uso* y *valor de cambio*.

El productor valora la mercancía por el dinero que va a obtener de su venta, de modo que le resulta indiferente el tipo concreto de mercancía que produce y el uso que pueda dársele. El comprador, al contrario, la valora por ese uso, y la compra, de hecho, porque la va a usar. El productor toma en consideración el valor económico de la mercancía como *valor de cambio* (valor expresado en el momento mismo del intercambio en forma de dinero); el comprador lo hace como *valor de uso* (valor inscrito en la materialidad concreta de la mercancía y expresado en su uso *después* del acto de intercambio).

Lo que moviliza una economía en la que se da un intercambio del que no surge beneficio es el valor de uso: el ciclo M-D-M, significa que un valor de

---

31 Al introducir un condicionante social en la determinación del valor económico de las mercancías, *de facto*, Marx está reconociendo la imposibilidad práctica de llevar a cabo tal determinación (medición), por lo que su concepción no sería nunca empíricamente corroborable. La versión marxiana de la *Teoría del Valor-Trabajo* no es sino un *presupuesto* y, como tal, es cuestionable. Otro tanto sucederá, como veremos, cuando explique la producción de plusvalor. Habremos de justificar la pertinencia de ambos presupuestos más allá de la propia formulación de Marx.

uso (la materialidad de una mercancía) se lleva al mercado y se intercambia por dinero porque, con ese dinero, se tiene la intención de comprar otro valor de uso (una materialidad de una mercancía, distinta a la vendida). Hemos de asumir que en una economía de este tipo todos los que intervienen cumplen la doble función de vendedores/productores y compradores/consumidores, y que, en su calidad de vendedores/productores producen y venden mercancías cuyo valor de uso les es indiferente, pero saben que no lo será para otros; lo que les permitirá obtener el dinero necesario para satisfacer sus necesidades como compradores/consumidores, pues, a su vez, saben que otros fabrican y venden las mercancías que ellos necesitan, por su valor de uso, siguiendo la misma lógica económica.

Tenemos una economía basada en un intercambio en el que se da reciprocidad, en la que el valor económico intercambiado no se incrementa, en la que la motivación es la satisfacción de las necesidades mediante el valor de uso de las mercancías, y en la que las expectativas recíprocas de satisfacción equiparan a productores y compradores, vendedores y consumidores.

El tránsito hacia una economía capitalista supone la inversión de esta lógica: el ciclo de intercambio no se iniciará con una mercancía y su valor de uso, sino con el dinero como expresión del valor de cambio de cualquier mercancía; un dinero que se invertirá en la fabricación de mercancías para su venta, porque se espera que de esa venta resulte dinero, pero en una cantidad mayor que la del invertido en la producción:  $D_1$ -M- $D_2$ , ciclo en el que  $D_2 > D_1$ , y la diferencia  $\Delta D = D_2 - D_1$  será el beneficio.

Ahora, el valor de uso de las mercancías producidas es tan sólo un paso intermedio de un ciclo que se inicia con el dinero que, como valor de cambio, se invierte en la compra de lo necesario para la producción de ese valor de uso (indiferente en la lógica de conjunto), que se venderá para obtener un beneficio en dinero. El dinero invertido es, ahora, capital, definido como tal por la intención que anima tal inversión, por la motivación del beneficio.

La explicación de esta inversión, o transmutación —que la lógica comience con la inversión de dinero como valor de cambio y no con las mercancías como valores de uso; y que el fin ya no sea la satisfacción de las necesidades, sino la obtención del beneficio—, será la explicación del surgimiento del dinero como capital y, con él, de un tipo de economía en la que la satisfacción de las necesidades deja de ser el fin fundamental, para transformarse sólo

en un medio para la consecución de su finalidad definitiva: el beneficio. Supone un cambio básico en la motivación a partir de la cual se moviliza la actividad económica, cambio que sólo puede llevarse a cabo porque, efectivamente, el fin de dicha motivación se cumple.

La inversión inicial del dinero que iniciaría el ciclo económico supone que, antes de ponerse en funcionamiento el proceso productivo es necesario que el inversor, el capitalista, obtenga, mediante compra, en el espacio del intercambio, lo necesario: los *medios de producción* —materias primas, instrumentos de producción y trabajo—. Por lo tanto, es necesario adquirir, como mercancía, el trabajo necesario para el proceso productivo, *antes* de que el proceso se inicie: la capacidad laboral, humana, que se introduce en el proceso, se introduce como mercancía porque ha sido comprada previamente. Es decir, en virtud de ese acto previo de compra, la capacidad laboral se convierte en la mercancía *fuerza de trabajo*.

La capacidad laboral no se mercantiliza por su utilización durante el proceso productivo, sino porque se ha comprado previamente: la fuerza de trabajo no se constituye en mercancía *en* el proceso productivo, sino *antes*, por el hecho de haber sido objeto de compra a través de un salario. Al constituirse en mercancía, y como toda mercancía, su valor económico (1) tendrá la doble condición de valor de uso y valor de cambio, y (2) podrá ser determinable cuantitativamente mediante el tiempo socialmente necesario para su producción como tal mercancía.

El valor de uso, que es el que toma en consideración su comprador (el capitalista), es el de producir mercancías. Y, según la Teoría del Valor-Trabajo, ese valor de uso es la fuente del valor económico de las mercancías que (esa mercancía fuerza de trabajo) produce. Por su parte, el valor de cambio, el que toma en consideración el vendedor (el trabajador), es su valor en el mercado expresado en forma de salario.

A su vez, como en el caso de cualquier otra mercancía, su valor económico puede ser cuantificado mediante el tiempo socialmente necesario para su producción. El tiempo necesario para la producción de la mercancía fuerza de trabajo, cuyo valor de uso es su capacidad laboral, no el tiempo de trabajo necesario para la producción del trabajador mismo, como persona. Ahora bien, como la «materialidad» de la mercancía fuerza de trabajo sí es, de hecho, una persona, lo que, en definitiva, define su especificidad

como mercancía (su diferencia fundamental respecto a cualquier otro tipo de mercancía), Marx introduce una nueva matización en lo que se refiere específicamente a la mercancía fuerza de trabajo, su valor económico vendrá dado por el tiempo socialmente necesario para su producción y *reproducción* como tal mercancía:

El valor de la fuerza de trabajo, como el de toda otra mercancía, lo determina el tiempo de trabajo necesario para la producción, incluyendo, por tanto, la reproducción de este artículo específico. Considerada como valor, la fuerza de trabajo no representa más que una determinada cantidad de trabajo social medio materializado en ella. La fuerza de trabajo sólo existe como actitud del ser viviente. Su producción presupone, por tanto, la existencia de este. Y, partiendo del supuesto de la existencia del individuo, la producción de la fuerza de trabajo consiste en la reproducción o conservación de aquél. Ahora bien; para su conservación, el ser viviente necesita una cierta suma de medios de vida. Por tanto, el tiempo de trabajo necesario para producir la fuerza de trabajo viene a reducirse al tiempo de trabajo necesario para la producción de estos medios de vida: o lo que es lo mismo, el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de vida necesarios para asegurar la subsistencia de su poseedor. (Marx, 1984a: 207)

Junto con la condicionalidad social, la variabilidad histórica, a la que está sujeto el tiempo de trabajo necesario para la producción de toda mercancía, en el caso de la fuerza de trabajo es necesario considerar también el tiempo necesario para su *reproducción* (como mercancía), debido a que su “materialidad” es la de un ser humano, es biológica, por lo que su reproducción forma parte de sus condiciones de existencia: si la especie humana no se reproduce, la mercancía fuerza de trabajo deja de existir. Pero no sólo la biología está implicada en la reproducción de la fuerza de trabajo: el ser humano que la posee, el trabajador, tendrá una familia con las consiguientes obligaciones asociadas (vivienda, manutención y escolaridad de los hijos, asistencia sanitaria, etc.) y dispondrá de unas habilidades, aptitudes, experiencia, que habrá tenido que adquirir. La reproducción biológica lleva asociada una reproducción, digamos, a la par cultural y técnica. Todo lo que lleva asociado culturalmente la reproducción biológica es necesario para que exista, literalmente, la fuerza de trabajo, en tanto que todo lo que la define

en términos “técnicos” debe perpetuarse más allá del trabajador individual (y, en él, perfeccionarse en la medida de lo posible), le antecede y debe transmitirse de algún modo.

Con esta precisión adicional se puede, al menos potencialmente, determinar el valor económico de la mercancía fuerza de trabajo. Ese valor, como valor de cambio y expresado en forma de salario, será el que pague el capitalista al comprarla. Y una vez comprada, después, la utilizará, hará efectivo su valor de uso, que no es otro que el de producir mercancías y, al hacerlo, considerando la Teoría del Valor-Trabajo, aportarles su valor económico.

El beneficio capitalista se producirá, como ya se ha anticipado, por la *especificidad* del *valor de uso* de la mercancía fuerza de trabajo. Y recordemos que el valor de uso de toda mercancía está inscrito en la *materialidad concreta* que la constituye, que en este caso es una persona, y se hace efectivo, con su uso, *después* de efectuada su compra (que en este caso es *durante* el proceso productivo), es decir, después de haber pagado su valor de cambio (que en este caso es un salario).

Marx (1984c: 230 y *ss.*) lo expone del siguiente modo: la naturaleza específica del valor de uso (producir mercancías aportándoles, al hacerlo, su valor) de la mercancía fuerza de trabajo se expresa en que produce un valor de cambio (valor de las mercancías producidas que se hará efectivo como precio cuando se vendan) *superior* a su propio valor de cambio (el salario). La fuerza de trabajo produce más valor del que ella misma tiene como mercancía, produce un *plus-valor*.

Ese excedente de valor se lo apropia el capitalista. Ese excedente no es un valor que *le debiera* corresponder al trabajador y el capitalista *debiera* darle: puesto que ha comprado la mercancía que lo produce, y esa producción es resultado del uso de dicha mercancía, de la que el capitalista es su legítimo propietario. El plusvalor producido por la fuerza de trabajo genera el beneficio obtenido por el capitalista.

Evidentemente, la explicación que ofrece Marx de la fuente del beneficio mediante la producción de plusvalor es un *presupuesto*. Y como tal, es infundamentable; al menos, en términos formales, lógica y argumentativamente consistentes. Esta es, sin duda, una de las principales razones por las que todas las teorías económicas posteriores a Marx, rechazando el presupuesto, han formulado explicaciones sobre el beneficio siempre en términos de ba-

lance de precios y del juego de la oferta y la demanda; es decir, explicaciones en las que el beneficio se produce en la esfera del intercambio y no en la de la producción. En su explicación, Marx sitúa al *ser humano* en el centro del funcionamiento, y del fundamento, del capitalismo, el ser humano trabajador, sin cuya intervención no podría cumplirse el objetivo perseguido, el beneficio. La ciencia económica lo ha situado en la periferia, subordinado a una mecánica, a unas leyes y regularidades que estarían por encima de su voluntad.

Ahora bien; aunque no es posible una fundamentación propiamente dicha, sí cabe una justificación plausible de la pertinencia de esta explicación de Marx del origen del beneficio capitalista.

## II. Beneficio, individuo y agente

Dicha justificación vendría dada por el énfasis en la “naturaleza específica” atribuida (a partir de la consideración del valor de uso de la mercancía fuerza de trabajo) al trabajo como actividad humana, es decir, por el hecho de que la causa última de la producción del beneficio sea la actividad de los seres humanos. Sería la propia *naturaleza humana*, según la concibe Marx, la naturaleza activa del ser humano, el factor determinante para la existencia de una economía capitalista.

¿Cuáles serían, en definitiva, los dos fundamentos de una economía capitalista? Una motivación *humana* y una capacidad activa *humana*: la economía capitalista puede darse porque hay personas que *quieren* obtener un beneficio económico y porque hay personas que *pueden* producirlo. En ello residiría la base de la dicotomía capital/trabajo, entendida, no como una contraposición, contradicción o enfrentamiento (Marx), sino como la conjugación de dos condiciones constitutivas del ser humano: deseo y actividad. Condiciones que, paradójicamente, según lo expuesto, conducen a expresiones opuestas a su naturaleza: racionalidad y sometimiento. La fractura constitutiva, y definitoria, de una economía capitalista no sería de naturaleza estructural, la contraposición de dos clases sociales enfrentadas por intereses contradictorios, sino de carácter fenomenológico: la disociación de la propia naturaleza humana, la disociación entre sus deseos y su capacidad activa; el deseo moviliza la acción, pero no la ejecuta; y quien ejecuta la acción no lo hace por el deseo que la moviliza. He ahí la contraposición.

Para sustentar esta premisa, es necesario reevaluar lo expuesto en las páginas anteriores.

## ***II. 1 Acción, motivación y racionalidad***

A partir de las formulaciones de Weber y Marx, podemos considerar que la economía capitalista, como cualquier tipo de economía, es el resultado de la acción humana.

(...) no habría fenómenos económicos si no hubiese hombres sobre la Tierra. (...) ¿Qué tiene que hacer el economista cuando estudia [el beneficio]? [El beneficio] es un fenómeno económico que generan los hombres con su comportamiento económico en un determinado momento histórico ¿Y cómo se mide ese *comportamiento económico*? ¿Qué es ese *determinado momento histórico*? Todo fenómeno económico no es más que un determinado tipo de acción social. (Montoro, 1985: 76)<sup>32</sup>

*Todo fenómeno económico no es más que un determinado tipo de acción social.*

Más concretamente, el fenómeno económico fundamental para una economía capitalista, el beneficio, es resultado de la conjugación de dos tipos de acción social: la acción inversora del empresario y la acción laboral del trabajador; ambas relacionadas y, por tanto, en interacción.

En lo que se refiere a la acción inversora, se trata de la manifestación práctica de la motivación fundamental del capitalismo, y sólo se ejecuta si existe una expectativa de logro. Según Weber, la motivación sólo se lleva a la práctica en forma de acción inversora si la expectativa de logro se basa en un cálculo racional: una racionalidad predictiva, un cálculo de las probabilidades de éxito de la inversión, que para poder darse requiere de una racionalidad organizacional, una organización de los recursos necesarios que permita un cálculo racional de los costes de la inversión. Racionalidad fenomenológica, la primera, que remite a la subjetividad del inversor; racionalidad estructu-

32 Se ha utilizado en la cita “beneficio” en lugar de “inflación”, tal cual figura en el original, dado que Montoro (1985) alude a ella a modo de ejemplificación de *cualquier* fenómeno económico, para dar a entender que cualquier resultado, constatable y computable, considerado de naturaleza económica, lo es como fruto de una acción humana previa. Para nuestra argumentación, por tanto, resulta más pertinente la ejemplificación mediante el resultado “beneficio”, expresión de la naturaleza constitutiva de la economía capitalista.

ral, la otra, que remite a las condiciones objetivas dadas en un momento histórico determinado. Y, además, como condición necesaria para la segunda, debe darse una organización racional del trabajo, un mercado laboral en el que se determine el precio estimado de la mano de obra.

No sólo el origen de la racionalidad capitalista es irracional según Weber (un sentimiento asociado a una creencia religiosa), sino que su fundamento práctico también lo es: un deseo, el deseo de obtener un beneficio. Sólo de la existencia de una motivación subjetiva, de un deseo de ganancia, y de la estimación, a su vez subjetiva, de lograrla se deriva esa racionalidad que propone Weber como característica determinante del capitalismo.

Weber formula un *homo oeconomicus* acorde con los presupuestos de la economía —la ciencia económica—: es un individuo racional. Introduce, pues, en su análisis la categoría central del discurso de la liberación y de la autonomía propio de la Modernidad occidental, el individuo, como factor fundamental en la constitución y funcionamiento de la economía capitalista. Y al hacerlo, por supuesto, incurre en la contradicción definitoria de dicho discurso fruto de la reducción del ser humano a categoría individuo: el individuo económico de Weber es un *individuo racional*, que, si mediante la aplicación de dicha racionalidad está en camino de lograr su autonomía, sin embargo, la aplicará movido por la irracionalidad de un deseo, de una motivación subjetiva. Al tiempo que la posibilidad práctica de dicha aplicación depende de una racionalidad supraindividual, estructural, organizativa. Ese individuo económico, por tanto, está condicionado, tanto sustancialmente en su definición como tal —la racionalidad que lo define se funda en un deseo—, como colectivamente —pues depende de condiciones que están por encima de él—. <sup>33</sup>

<sup>33</sup> En la definición de ese individuo emerge, de manera inevitable el “otro” del individuo (Wagner, 1997: 37), aquello que, no siendo el individuo mismo, sin embargo, forma parte necesaria de su constitución: el *otro sustancial* y el *otro colectivo* del individuo: “(...) en la condición moderna aparecen referencias a la *sustancia* social o a un *colectivo*, y se tiene en cuenta el hecho de que muchos valores sólo pueden alcanzarse mediante acuerdos colectivos. Esta es, sin duda, la realidad empírica. (...) Desde el instante mismo en que surgieron las ideas de la autonomía individual y de la libertad, existieron, con ellas, sus diferentes conceptos complementarios. Hay aspectos sustanciales y colectivos que marcan límites a las prácticas de la autonomía personal” (Ibíd.: 38-39).

Y, además, ese individuo económico racional weberiano no es el ser humano en su conjunto, pues se refiere sólo al empresario capitalista: la racionalidad definitoria del capitalismo es una racionalidad empresarial.<sup>34</sup>

Por tanto, la racionalidad individual capitalista está sujeta a una triple limitación: parte de una motivación irracional, para aplicarse depende de condiciones estructurales, y no abarca al conjunto total de los agentes económicos.

La segunda limitación nos conduce a la consideración, junto a la necesaria acción inversora del empresario, al segundo tipo de acción social sin la cual no puede darse una economía capitalista, sin la cual no puede lograrse el objetivo perseguido por la motivación empresarial: la actividad laboral.

Podría asumirse que, también, remite a un individuo, dado que es necesario que todos y cada uno de los trabajadores, individualmente, la realicen, cada uno de ellos a título individual. Pero ello requeriría formular un individuo-trabajador equiparable, en su constitución, al individuo-empresario, es decir, definido, en su condición individual, por una autonomía fundada en algún tipo de racionalidad. Lo que encontramos, fruto de la previa delimitación del individuo-empresario, y como condición necesaria de su constitución, es más bien lo contrario: el individuo-trabajador no se define por su autonomía, sino por su condición enajenada, no está motivado por ningún fin autónomo que pueda perseguir mediante la aplicación de cálculo racional alguno, sino que, más bien, está sometido a unas condiciones derivadas de una motivación y de una racionalidad ajenas.<sup>35</sup>

34 Como se señaló previamente, la racionalidad de un acto típicamente capitalista es la de un empresario, y la racionalidad organizativa típicamente capitalista es la de la organización de una empresa.

35 Si atendemos a lo que formula Weber (2001) en EP- a partir de ahora “La ética protestante y el espíritu del capitalismo”-, la autonomía del empresario sería relativa: “(...) el sistema capitalista es un cosmos terrible en el que el individuo nace y que es para él, al menos como individuo, como un caparazón prácticamente irreformable, dentro del que tiene que vivir. Él le impone al individuo, en cuanto que éste está integrado en el conjunto del “mercado”, las normas de su actividad económica. El fabricante que actúe permanentemente contra estas normas es eliminado indefectiblemente desde el punto de vista del mercado económico, al igual que el obrero que no quiera o no pueda adaptarse a ellas se ve expuesto en la calle como desempleado” (págs. 89-90); capitalista y obrero, ambos, estarían sometidos a la “jaula de hierro”, al imperativo de la racionalidad reguladora, según Weber, de la economía capitalista. Si atendemos al egoísmo como catalizador emocional en el empresario de dicha racionalidad prevalecería, *antes de* la sujeción práctica efectiva a la racionalidad, una condición autónoma, en contraposición al trabajador.

Necesariamente, la acción laboral, como factor y condición indispensable de una economía capitalista, no es una acción individual sino colectiva; nos lo señala claramente Weber al situarla en el marco de la racionalidad estructural en forma de «organización racional del trabajo», el trabajo entendido como factor económico: el conjunto de la mano de obra, el mercado laboral. Y más claramente, por supuesto, se deriva de la formulación de Marx: “El trabajo asalariado es pues para la producción capitalista una forma socialmente necesaria del trabajo, así como el capital, (...) es una forma social necesaria que deben adoptar las condiciones objetivas del trabajo para que el último sea trabajo asalariado” (Marx, 1971: 38).

La obtención del beneficio a través de la extracción de plusvalor sólo se hace *netamente* capitalista cuando la «subsunción formal» del trabajo en el capital pasa a ser “subsunción real” (Marx, 1971: 54-93), cuando la subordinación del trabajador no se deriva, únicamente, de la venta (acto formal, contractual) de su capacidad laboral,<sup>36</sup> sino que se da cuando, “(...) merced a la transformación del proceso inmediato de producción y al desarrollo de las fuerzas productivas sociales del trabajo (...) lo ‘social’ (...) de su trabajo se enfrenta al obrero no sólo como algo ajeno, sino hostil y antagónico, y como algo objetivado y personificado en el capital” (Ibid.: 60).

Es decir, la subsunción real, que es la que define «un *modo de producción específicamente capitalista*, sobre cuya base y al mismo tiempo que él se desarrollan las *relaciones de producción*» (Ibid), requiere: “(...) fuerzas productivas *sociales* del trabajo (...) fuerzas productivas del trabajo directamente *social, socializado* (colectivizado), merced a la cooperación, a la división del trabajo” (Ibid. 60).

El factor trabajo, organizado como tal en una economía capitalista, es social, es un factor colectivizado, implica necesariamente cooperación y relaciones sociales. No se constituye, pues, a partir de individuos.

---

36 “El proceso de trabajo se convierte en el instrumento del proceso de valorización (...). El proceso de trabajo se subsume en el capital (es su propio proceso) y el capitalista se ubica en él como dirigente (...) para éste es (...) un proceso de explotación de trabajo ajeno. Es a esto a lo que denomino *subsunción formal del trabajo en el capital* (...) poseedor de capital (...) [y] vendedor de trabajo (...) Con anterioridad al proceso de producción se enfrentaban como poseedores de mercancías y mantenían entre sí una *relación monetaria*; dentro del proceso de producción se hacen frente como agentes personificados de los factores que intervienen en ese proceso” (Marx, 1971: 54-55). La subsunción formal es la que se produce *con anterioridad* al proceso de producción por esa *relación monetaria*.

Si asumimos —aquí lo hacemos— que ambos tipos de acción social, la inversión de capital y la actividad laboral, son necesarios para la existencia y funcionamiento de la economía capitalista, más aún, que constituyen su doble fundamento, la categoría “individuo” resulta insuficiente: esas acciones hacen expreso el «otro» del individuo. La acción inversora, en lo sustancial (motivación, deseo), la acción laboral, en lo colectivo (relaciones sociales de producción).

La acción económica capitalista no se agota con la racionalidad del individuo: aun aceptándola, dicha racionalidad individual se sostiene en una motivación irracional, por una parte, y requiere de un factor supraindividual de naturaleza colectiva, sobre el que se articula la segunda acción social fundamental necesaria, la laboral.

Cabe tomar en consideración las propuestas tanto de Weber como de Marx resituando, limitando y redefiniendo, sin refutarla, la racionalidad propia del capitalismo.

## ***II. 2 Agencia, economía y reconocimiento***

El dinero invertido con la intención de obtener un beneficio, el capital, es el fundamento de una economía capitalista. Según lo precedente, lo es doblemente: (1) Fundamento, en cuanto a la motivación asociada al uso del dinero, que remite a la subjetividad (deseo) de la persona que lo utiliza; y (2) fundamento, en cuanto a la realización efectiva o práctica del objetivo de dicha motivación, que remite a la condición constitutiva (activa) de la persona que produce ese resultado. Esa doble fundamentación conduce a una racionalidad de conjunto que define el funcionamiento objetivo de la economía capitalista pero que, sin embargo, no se sustenta en principios de racionalidad.

La motivación capitalista, el deseo de la obtención de un beneficio, remite, no a la racionalidad resultante (Weber), sino a una componente emocional del ser humano. La realización del beneficio, a su vez, es posible, no por la puesta en práctica de racionalidad alguna, sino por la utilización de un recurso, el trabajo humano, dotado inmanentemente de la capacidad activa (Marx) de generar valor económico, pero en unas condiciones en las que, precisamente, a esa capacidad se la ha expropiado de toda condición racional. Emoción y actividad, humanas, sin base racional definitoria que producen como efecto la racionalidad funcional capitalista.

El capitalismo se sintetiza en la conjugación de una doble actividad humana: la acción inversora y la acción laboral. En este doble fundamento nos encontramos, pes, no con un individuo racional, sino con un *agente social*, como protagonista: es el protagonista tanto de las formulaciones de Weber como de las de Marx. La categoría “agente”, a diferencia de la de individuo, sí es aplicable tanto al capitalista inversor como al trabajador asalariado, el doble fundamento humano de una economía capitalista.

*La doble condición ambivalente de la agencia humana (I)*

Como nos decía Ricardo Montoro (1985), “Todo fenómeno económico no es más que un determinado tipo de acción social” (p. 76; *vd. supra p. 56*). Lo cual, ahora, podemos precisar diciendo que la realidad económica es el resultado, en el caso de una economía capitalista, de la acción social configurada en forma de inversión de capital y actividad laboral y de la forma en la que ambas acciones se relacionen según la racionalidad funcional de conjunto que adopte la economía capitalista en cada etapa histórica.

La *acción social* es, pues, el punto de partida para una adecuada comprensión del funcionamiento de una economía capitalista.<sup>37</sup>

Una acción económica —*cualquier tipo* de acción económica— tiene que ser definida por su condición específica, económica, como acción social. Como veremos, por ejemplo, más adelante, según la concepción del liberalismo clásico del siglo XIX, basada en los presupuestos de Adam Smith, la acción económica sería la de un individuo racional y egoísta que actúa con el único objetivo de maximizar sus recursos; es decir, sería una acción individual, racional y egoísta.

Esta definición nada nos dice respecto a la motivación que la impulsa ni al modo en el que se logra su objetivo: ambas cuestiones están implícitas a modo de presupuestos no expresados en la propia definición: egoísmo y racionalidad. Aun siendo manifiestamente insuficiente ha constituido, sin

<sup>37</sup> Al situar a la acción social como punto de partida, la referencia inicial, por supuesto, es la definición weberiana de la misma: “Por ‘acción’ debe entenderse una conducta humana (...) siempre que el sujeto o los sujetos de la acción enlacen a ella un sentido subjetivo. La ‘acción social’, por tanto, es una acción en donde el sentido mentado por su sujeto o sujetos está referido a la conducta de otros, orientándose por ésta en su desarrollo” (Weber, 1993: 5). Esta doble condición, la de la acción en tanto que, dotada de un sentido subjetivo, y su dimensión social en cuanto a que el mismo orienta su ejecución teniendo en cuenta a los demás, está en la base de lo que sigue a continuación.

embargo, el “credo” (Polanyi, 1989b) que ha orientado el discurrir de la economía capitalista —y, con ello, del conjunto de la organización social— en los países de la Europa occidental durante la primera de las tres fases que aquí se consideran.

Será necesario establecer la *especificidad* de la acción económica a partir de una noción más general de la acción social, en la que tenga cabida, a su vez, una determinación más general de motivación y realización —en lugar de incluirlas de manera implícita como presupuestos en la propia definición de acción social—.

Preliminarmente —pues habremos de profundizar en ello más adelante—, consideraremos la acción social a partir de los planeamientos de Pierre Bourdieu (1999): los agentes sociales actúan e interactúan en las diferentes esferas (campos) que constituyen el conjunto de su espacio de convivencia tratando de obtener el máximo volumen de aquello (capital)<sup>38</sup> que en cada una de ellas constituye lo que podemos considerar su recurso característico —lo que cada esfera o campo produce, en su mecánica de funcionamiento, y distribuye—, lo que presupone una “lógica competitiva” como condición constitutiva de las relaciones sociales: los agentes sociales actúan e interactúan en cada uno de los campos sociales de los que forman parte tratando de acumular el máximo volumen posible del capital que está en competencia en ellos. Esta lógica competitiva, no obstante, no implica una práctica real de competencia abierta y expresa.<sup>39</sup> La razón de ser de dicha competencia es que, en cada campo social, el volumen del capital del que se dispone determina la posición jerárquica dentro del campo; la distribución del capital propio del campo entre los agentes que participan en él define la estructura jerárquica del mismo.

38 El concepto de *capital* en la teoría de la acción de Bourdieu tiene un sentido mucho más amplio que el de capital propiamente “capitalista”: indica algo, cualquier cosa, de la que se dispone en mayor o menor medida y que se quiere acumular, incrementar: autoridad, prestigio, poder político, afecto, etcétera. Es tal homología, la de la acumulación, en un sentido mucho más genérico que el estrictamente económico, lo que lleva a Bourdieu a la utilización del concepto.

39 Las nociones fundamentales de la teoría de la acción de Bourdieu, *campos sociales*, *capitales*, *agentes sociales* y *habitus*, sólo adquieren sentido en su conexión mutua. Por el momento, se introducen sin una completa clarificación de dicha conexión; la cual sólo podremos establecer consistentemente una vez hayamos considerado las tres fases evolutivas de la economía capitalista, de cuya comparación derivará una particularmente reveladora forma de aplicación de dicha teoría de la acción: la consideración del campo específicamente económico, en su evolución capitalista, el capital económico, así como los agentes económicos y su *habitus* específico, nos permitirá, al aplicarla, clarificar adecuadamente las conexiones que articulan esos conceptos clave.

En un plano estructural, los campos sociales, en cada lugar y momento concretos, son el resultado de un proceso histórico de desarrollo; en un plano fenomenológico, el conjunto de las acciones de los agentes que participan en el campo define su particular configuración en cada momento de ese proceso.

Por tanto, en el caso particular del campo económico, de la realidad económica como campo social, hemos de asumir esta variabilidad histórica como condición constitutiva de la acción social a partir de la cual se constituye, es decir, hemos de asumir la condicionalidad histórica de la acción económica:

(...) es indispensable para expresar una visión de la acción radicalmente diferente de la que funda, de manera las más de las veces implícita, la teoría neoclásica. (...) Puesto que el mundo social está presente en su totalidad en cada acción “económica”, es preciso dotarse de instrumentos de conocimiento que (...) permitan construir *modelos históricos* capaces de dar razón con rigor y parsimonia de las acciones e instituciones económicas. (...) Sólo una forma muy particular de etnocentrismo, disfrazada de universalismo, puede inducir a atribuir universalmente a los agentes la aptitud del comportamiento económico racional, y suprimir así la cuestión de las condiciones económicas y culturales del acceso a esa aptitud (...) el conjunto de las disposiciones del agente económico que fundan la ilusión de la universalidad ahistórica de las categorías y conceptos utilizados por esta ciencia, es en efecto el producto paradójico de una larga historia colectiva reproducida sin cesar en las historias individuales. (Bourdieu, 2001:16-19)

La acción económica se constituye en y con la evolución histórica de la propia realidad económica que, al mismo tiempo, en su ejecución está configurando de manera práctica. En esta co-evolución (de la historia colectiva y de las historias individuales) se van adquiriendo, de manera práctica, *disposiciones* —aptitudes y habilidades prácticas; capacidades de apreciación,

percepción, evaluación y jerarquización; preferencias— que permiten adecuar el comportamiento a las exigencias estructurales, históricamente configuradas, de esa realidad económica en la que el agente está inmerso.<sup>40</sup>

El marco estructural, esa “excepcional ‘racionalización formal’”, según Bourdieu, efectivamente, se ha constituido como regla, pero fruto de un proceso histórico, no de ninguna necesidad inscrita en la “esencia” de la realidad económica. Por ello es indispensable tomar en consideración el planteamiento de Weber. No se trata de una racionalidad “necesaria”, esencial al funcionamiento económico: es la particular forma histórica que éste ha adoptado con el surgimiento del capitalismo.

Y en el proceso histórico de su constitución, en el doble plano colectivo e individual, ha ido generando las disposiciones adecuadas en los agentes económicos, adquiridas “en y por una experiencia precoz y prolongada”, y no por una cualidad racional de su naturaleza humana. Por eso, y ésta es la afirmación crucial, *La acción económica puede engendrar prácticas que se revelan conformes a la racionalidad, sin que pueda suponerse pese a ello que siempre tienen la razón por principio.*<sup>41</sup>

40 “(...) las disposiciones y los esquemas modelados por la inmersión en un campo que, como el económico, se distingue de los demás en varios aspectos y en especial por un grado excepcional de “racionalización formal”, pueden engendrar prácticas que se revelan conformes (al menos burdamente) a la racionalidad, sin que pueda suponerse pese a ello que siempre tienen la razón por principio (...) cuando éste [el campo económico] es aprehendido por agentes dotados de disposiciones y creencias adecuadas, por haberse adquirido en y por una experiencia precoz y prolongada de sus regularidades y su necesidad. Las disposiciones económicas más fundamentales, necesidades, preferencias, propensiones, no son exógenas, esto es, dependientes de una naturaleza humana universal, sino endógenas y dependientes de una historia, que es la misma del cosmos económico en que se exigen y recompensan”. (Bourdieu, 2001: 21-22). “La adquisición de esas disposiciones implica, en consecuencia, un aprendizaje en forma de aprehensión por exposición precoz, permanente y cotidiana, por familiarización, y no un aprendizaje formal, por lo que dicha aprehensión revela “el carácter contingente de tantas conductas que son el pan cotidiano de nuestra vida: el cálculo de costos y beneficios, el préstamo con interés, el ahorro, el crédito, la reserva, la inversión e incluso el trabajo” (Bourdieu, 2001: 17).

41 Esta premisa crucial, que cuestiona la racionalidad como principio desencadenante de la acción, es reiterada por Bourdieu en *Razones Prácticas* en un sentido más general: “(...) los agentes sociales no hacen cualquier cosa, (...) no están locos, (...) no actúan sin razón. Lo que no significa que se suponga que son racionales [o] que tienen razón al actuar como actúan (...) Pueden tener comportamientos razonables sin ser racionales, pueden tener comportamientos de los que se pueda dar razón (...) a partir de la hipótesis de racionalidad, sin que estos comportamientos se hayan regido por el principio de la razón” (Bourdieu, 1997a: 140).

Que la racionalidad formal se haya acabado imponiendo como principio regulador del funcionamiento económico es consecuencia de que la economía capitalista se inscribe en un proceso histórico de transformación, el de la Modernidad, que se orientó en el sentido de un proyecto, de una ideología, muy concretos, proyecto de un determinado sector social con unos particulares intereses y una determinada concepción de la *naturaleza humana*, sintetizada en la categoría individuo y definida fundamentalmente por su racionalidad. La naturaleza humana no es, de hecho, ni individual ni racional (exclusivamente), pero ha sabido adaptarse de manera práctica a los requerimientos estructurales de un proceso histórico guiado por un proyecto que así la concebía: el principio motor de la acción económica no es la racionalidad y, sin embargo, sus resultados se ajustan en la gran mayoría de los casos a la racionalidad que formalmente se exige de ellos.

Tenemos, pues, un agente económico racionalmente eficiente en los resultados de su acción que, sin embargo, no aplica principios de racionalidad en su ejecución. Esto debe ser válido tanto para el agente económico inversor, el empresario capitalista, como para el trabajador, y ha de serlo tanto en lo relativo a la motivación como en lo que corresponde a la realización práctica de la misma. Es decir, si bien ambos agentes, en su relación económica como tales, como agentes *propriadamente económicos*, no comparten una misma motivación ni una misma práctica, en tanto que agentes *sociales* (no estrictamente económicos) deben compartir unas *disposiciones comunes* respecto de la realidad económica que define, en virtud de ésa su racionalidad formal, las regularidades a las que ambos deben ajustarse, en el doble plano motivacional y propriadamente práctico.

Es posible establecer tal homología teniendo en cuenta el presupuesto de Bourdieu (1999) de que “el mundo social está presente en su totalidad en cada acción “económica”” (págs. 247-271). Lo que viene a significar que cualquier acción económica siempre es algo más que económica; y, además —y esto es probablemente lo más relevante— que, en cualquier acción social, especialmente en aquellas que se consideran no económicas o, incluso,

anti-económicas, se da una componente económica. En palabras del propio Bourdieu (1999), toda acción social comporta una “doble verdad” (págs. 247-271).<sup>42</sup>

Bourdieu, a partir de su concepción del agente social como portador de un conocimiento práctico inscrito en un *habitus*,<sup>43</sup> entiende que toda interacción social supone un intercambio, que toda relación social supone una reciprocidad basada en la lógica dar/recibir. Aunque, paralelamente, como ya se ha señalado, la lógica que moviliza esa reciprocidad del intercambio (lógica estructural del campo) es de carácter competitivo.

Todo agente social actúa dando a y recibiendo de otro/s agente/s social/es algo. En una relación capitalista, el intercambio se da de manera inmediata en el tiempo, a través de relaciones de compra/venta: se da una mercancía cambio de dinero, o viceversa; el “algo” intercambiado es valor económico. Pero en relaciones de naturaleza no económica, el intercambio no es inmediato en el tiempo: entre el dar y el recibir mediará un cierto intervalo temporal. Y la naturaleza de lo intercambiado puede ser muy diversa: afecto, prestigio, poder...; e implica un valor no económico: es algo “valorado” por quienes establecen la relación, valioso para ellos en algún sentido, importante, pero no en términos económicos.

Esa valoración de naturaleza no económica remite a un capital muy particular: el *capital simbólico*.

Llamo capital simbólico a cualquier especie de capital (...) cuando es percibida según unas categorías de percepción, unos principios de visión y de división, unos sistemas de clasificación, unos esquemas clasificadores, unos esquemas cognitivos que son, por lo menos en parte, fruto de la incorporación de las estructuras del campo considerado, es

---

42 La doble verdad de la acción social vendría a ser un ejemplo de lo que para Simmel (1988) es la condición constitutiva de todo fenómeno social: “En toda actividad, aun en la que más se agota en sí misma y más fecunda es, percibimos algo que no llega a expresarse por completo. Como esto sucede así por la mutua limitación de los elementos que chocan entre sí, se manifiesta precisamente en su dualismo la unidad de la vida integral” (Pág. 26).

43 Como se ha señalado ya (*supra*, Nota a pie 39), más adelante será necesario precisar más en detalle lo que supone considerar el *habitus* como principio explicativo de la acción social, junto con las categorías fundamentales de la teoría de la acción de Bourdieu. En lo que sigue a continuación, basta con asumir, preliminarmente, que alude a una cualidad del agente social que le hace portador de un conocimiento que no es de naturaleza racional, un conocimiento práctico, adquirido a través de, y expresado en, la propia acción social.

decir de la estructura de la distribución del capital en el campo considerado. (...) El capital simbólico es un capital de base cognitiva, que se basa en el conocimiento y el reconocimiento. (Bourdieu, 1997a: 151).<sup>44</sup>

El capital simbólico expresa “la importancia social y las razones para vivir” (Bourdieu, 1999: 317) de su portador:

Todas las manifestaciones del reconocimiento social que conforman el capital simbólico, todas las formas del ser percibido que conforma el ser social conocido, visible (...), famoso (o afamado), admirado, citado, invitado, querido, etcétera, son otras tantas manifestaciones de la gracia (*chárisma*) (...) no hay peor desposesión ni peor privación, tal vez, que la de los vencidos en la lucha simbólica por el reconocimiento, por el acceso a un ser social socialmente reconocido. (Íbid.: 318)

En todo campo social, al valor primario del capital que le es propio está asociado un valor simbólico, de reconocimiento, valor que es otorgado por los demás: el reconocimiento simbólico es “concedido a” el agente social; como capital simbólico, está asociado al capital primario del que el agente dispone, pero, digámoslo así, no le pertenece. De este modo, en el campo económico -como en todo campo social- se ha de considerar la dualidad que superpone al capital propiamente económico el capital simbólico. En toda acción económica, junto al valor propiamente económico que la define como tal, estará presente un valor simbólico.

Esta dualidad constitutiva de la acción económica nos permite reevaluar uno de los dos factores esenciales para el funcionamiento de una economía capitalista, el trabajo, ampliando la perspectiva de Marx.

El trabajo, en tanto que actividad laboral (acción social), siguiendo la argumentación de Marx, expresaría la contraparte del fundamento motivacional capitalista y sería ejecutada por un agente social muy distinto al individuo racional y egoísta que encarnaría, en principio, el empresario capitalista. Un agente enajenado como ser humano que, sin embargo, una vez

---

<sup>44</sup> “El capital simbólico es una propiedad cualquiera, fuerza física, riqueza, valor guerrero, que, percibida por unos agentes sociales dotados de las categorías de percepción y de valoración que permiten percibirla, conocerla y reconocerla, se vuelve simbólicamente eficiente” (Bourdieu, 1997b: 172-173). Bourdieu, en esta cita, está aludiendo a la violencia simbólica: cuando dice “simbólicamente eficiente», se refiere a la eficiencia del capital simbólico para ejercer la dominación por parte de quien lo posee y acumula.

mercantilizada su capacidad laboral e introducida en el proceso de producción, *realiza de manera práctica* el beneficio.

Esta concepción consideraría sólo una de las “dos verdades” que definirían al trabajo como acción económica, la que Bourdieu (1999: 266) denomina su verdad “objetiva”, su naturaleza estrictamente económica, según la cual se trataría de una actividad que el trabajador realiza, sólo y únicamente, porque recibe por ello un salario. La relación económica vendría dada exclusivamente por el contrato salarial y el trabajador trabajaría, simplemente, porque se le paga por ello. Le resultaría indiferente la propia actividad, la “sustancia” de la misma, ya que lo único que tomaría en consideración sería el salario como remuneración. Así hemos visto que lo formula Marx, con la consecuencia de esa expropiación de la dimensión intelectual del ser genérico del trabajador en tanto que ser humano.

Sin embargo, ningún trabajo, ninguna actividad laboral puede ser completamente reducida a su verdad objetiva (económica): por muy enajenante que la actividad sea, en tanto que acción social y debido a su condición constitutiva dual, junto al valor económico (el salario), que define esa acción en términos de intercambio, estará presente el valor simbólico, que remite a la que Bourdieu denomina como la verdad “subjetiva” del trabajo.

El trabajo sólo puede comprenderse en su doble verdad (...) para romper con el error escolástico que consiste en omitir incluir en la teoría la verdad “subjetiva” con la que se ha tenido que romper (...) para constituir el trabajo asalariado en su verdad objetiva (...) esa verdad tuvo que conquistarse en contra de la verdad subjetiva, que, como indica el propio Marx, sólo puede convertirse en verdad objetiva si se dan unas situaciones de trabajo excepcionales (...) esas condiciones se dan en contadísimas ocasiones y la situación en la que el trabajador sólo espera obtener un salario de su trabajo se vive a menudo (...) como algo profundamente anormal. (Id.)

Aún en los casos en los que la obtención del salario sea la razón fundamental para realizar un trabajo, éste, en cuanto actividad, nunca le puede resultar completamente indiferente al trabajador; incluso en las peores de las condiciones (condiciones de pura subsistencia), el trabajador otorgará, por mínimo que sea, un valor sustancial a su trabajo como actividad; como actividad, humana, supondrá “un beneficio intrínseco, irreductible a

la mera ganancia en dinero (...) la gratificación inherente al hecho de realizar un trabajo” (Ibid.: 266-267). En todo trabajo estará presente esta verdad subjetiva y, con ella, el capital simbólico.<sup>45</sup>

De este modo, considerando el reconocimiento, reconocimiento social, que el capital simbólico superpone al capital económico —el capital económico en el sentido de capital propio del campo económico, es decir, en este caso, el *capital económico* para el trabajador es el *salario*—, y como dimensión de la *relación social de intercambio* que es el trabajo en tanto que actividad —relación entre el trabajador y el empleador que implica “dar” una actividad a cambio de recibir un salario y un reconocimiento—, nos permite restituir en el trabajador, como agente social, una motivación propia, análoga a la del empresario, pero de distinta naturaleza. Como agente económico, la motivación por el beneficio capitalista se sitúa en el plano simbólico. Es un beneficio, efectivamente capitalista, pues resulta de una actividad regulada por el funcionamiento de la economía capitalista, bajo la modalidad de trabajo asalariado, pero es un beneficio subjetivo. Y en este caso, la posibilidad de realización práctica del objetivo inscrito en dicha motivación no depende, sustancialmente, de otra persona.

Habrá que considerar esta dualidad constitutiva de la acción económica también en el caso de la acción social que define la actividad inversora del capitalista —no la encontramos expresamente en Bourdieu, a diferencia de lo que sucede en relación con el trabajo—. Es decir, habremos de sustituir la condición *individual y racional* del empresario capitalista por otra que nos lo defina como *agente social* actuando en el campo económico, inmerso en relaciones de intercambio de naturaleza dual.

La acción de inversión como *relación de intercambio*, aparentemente no indica su naturaleza constitutiva. Aparentemente, porque se ha presentado bajo los presupuestos de una acción individual, autónoma y racional. Sin embargo, siguiendo el planteamiento de Weber, la racionalidad que la define en su ejecución no está fundada en principios racionales (su origen es

45 “(...) el interés ligado a los beneficios simbólicos asociados al renombre de la profesión o el estatus profesional, así como a la calidad de las relaciones de trabajo, que suelen ir parejas con el interés intrínseco de éste. (Como el trabajo proporciona, en sí mismo, un beneficio, la pérdida del empleo implica una mutilación simbólica, imputable tanto a la pérdida del salario como a la pérdida de las razones de ser asociadas al trabajo y al mundo del trabajo)” (Ibid.: 267).

una creencia religiosa que se asocia a un deber ético, y la motivación que la anima es un deseo). La pregunta es: ¿por qué el empresario capitalista *desea obtener* el beneficio económico?

Puesto que las razones que originariamente conducen al empresario capitalista a perseguir racionalmente el beneficio no son instrumentales, según Weber, cabe presumir que la no instrumentalidad sigue formando parte de su conducta inversora, incluso cuando ese impulso inicial, de naturaleza religiosa y ética, ha desaparecido. Esta presunción nos permite introducir, a su vez, el capital simbólico: el beneficio como motivación nos remite a la condición dual de toda acción social, entendiendo que dicho beneficio se expresa en el doble plano de lo económico y lo simbólico; al capital económico (capital en sentido bourdiano) se le superpone un capital simbólico en forma de reconocimiento social atribuido al empresario capitalista que lo logra. Y ese capital simbólico es parte de lo que define la motivación inversora: el objetivo del beneficio implica lograr, tanto el beneficio mismo, económico, como el reconocimiento asociado a su obtención.

Así, la acción inversora, efectivamente, puede ser considerada como una acción de intercambio: se trata de una acción en la que se “da” (invierte) dinero para recibir, no sólo más dinero en forma de beneficio, sino también reconocimiento social, capital simbólico, capital otorgado por los demás y que, por ello, supone un vínculo social. La acción inversora, como toda acción social, contiene esa “doble verdad” que, en su vertiente subjetiva, nos remite a un *agente social*, inmerso en un campo en el que comparte con todos los agentes que en él participan, un deseo de acumulación, bajo una lógica competitiva generalizada, una parte de la cual, en forma simbólica, depende del reconocimiento que el resto de agentes le otorguen en virtud del beneficio logrado (capital simbólico superpuesto al capital propiamente económico).

Actividad laboral y actividad inversora quedan definidas, en su relación recíproca, como acciones sociales vinculadas por la lógica estructural de un campo en el que las acciones, todas las acciones, ajustándose en su ejecución a la regularidad estructural que demanda la racionalidad formal, contienen una doble verdad, en la cual, al introducir la dimensión simbólica, subjetiva, homologa a los agentes implicados en lo que a su motivación se refiere, el beneficio.

Esta homología invertiría la relación jerárquica entre ambos agentes, inversor y trabajador, en lo que se refiere al segundo fundamento, el de la realización práctica del beneficio: para obtenerlo (en su dimensión simbólica), el trabajador no depende de nadie más que de sí mismo, mientras que el empresario depende del trabajador; el empresario queda subordinado a la capacidad laboral, como condición constitutiva, del trabajador en cuanto ser humano. Parafraseando a Marx, sin *trabajo vivo* no hay beneficio, ni económico ni simbólico, no hay capitalismo.<sup>46</sup>

La condición de agentes, tanto del empresario capitalista como del trabajador asalariado, nos permite dejar atrás la categoría individuo,<sup>47</sup> a partir de la cual no se puede establecer su homología, sin por ello abandonar la racionalidad como condición del funcionamiento capitalista. Pero ahora, dicha racionalidad debe ser concebida como una resultante de un proceso histórico y no como una cualidad constitutiva de la naturaleza humana. La racionalidad pasa a ser un *explanandum* y abandona la condición de *explans*.

Resta considerar la contraparte de esta doble verdad de la acción económica en tanto que acción social: si en toda acción económica es necesario considerar su valor simbólico, y si esta dualidad económico-simbólica define a todo tipo de acción social, entonces, en toda acción social no económica es posible considera la presencia de un valor económico.

### *La doble condición ambivalente de la agencia humana (II)*

Al tratar esta cuestión se enfatiza la condicionalidad histórica, tanto de la economía capitalista como realidad económica, como de un análisis del

---

46 Esta inversión es análoga a la que señala Hegel en la relación dialéctica entre el amo y el esclavo “El señor es la conciencia que es *para sí*, pero ya no simplemente el concepto de ella, sino una conciencia que es para sí, que es mediación consigo a partir de otra conciencia, (...) El señor se relaciona al siervo de un *modo mediato*, a través del ser independiente (...) a través de esta mediación, la relación inmediata se convierte, para el señor, en la pura negación de la misma (...) deviene para el señor su ser reconocido por medio de otra conciencia (...) Se da, pues, aquí el momento del reconocimiento en el que la otra conciencia se supera como *ser para sí* (...) el señor no tiene, pues, la certeza del *ser para sí* (...) La verdad de la conciencia independiente es, por tanto, la conciencia servil” (Hegel, 1966: 117-119). Amo y esclavo se definen como tales, no sustancialmente, sino por su relación con el otro; y en esta relación es el amo el que depende del siervo, porque, para serlo, necesita de su existencia, mientras que el siervo renunciaría gustosamente a su condición de tal: *no quiere ser* siervo, no necesita al amo.

47 Louis Dumont (1982, 1987) profundiza en esta problemática del individuo como presupuesta categoría central de la racionalidad capitalista.

mismo realizado *desde (dentro de)* la economía capitalista, es decir, a partir de unas categorías conceptuales que son fruto de una realidad histórica de la que la economía capitalista forma parte: nuestra capacidad de comprensión de la economía capitalista está condicionada por el hecho de que somos agentes, también, inmersos en dicha economía y, por lo tanto, estamos sujetos (*sujetados*) a los imperativos estructurales derivados de su racionalidad formal.

Como señala Bourdieu, fue necesaria una auténtica “revolución simbólica” (Bourdieu, 1999: 257) para llegar a instituir esa racionalidad como principio económico, como principio de un funcionamiento autónomo de la economía.<sup>48</sup>

La racionalidad económica se basaba en la presunción de la autonomía de la esfera económica en su funcionamiento y, por extensión, se fue asumiendo que sería aplicable, como principio, al resto de espacios de relaciones sociales. Sólo teniendo en cuenta esto podemos concebir la posibilidad de atribuir una condición económica (capitalista; esto es, económica en términos de la racionalidad capitalista) a acciones y relaciones sociales de naturaleza no económica. Bourdieu señala la presencia de dicha racionalidad en relaciones sociales pre-capitalistas y en relaciones sociales no económicas propias de un mundo en el que ya está instalada la economía capitalista.<sup>49</sup>

---

48 “De las consecuencias del proceso mediante el cual el campo económico se ha constituido como tal, una de las más nocivas, desde el punto de vista del conocimiento, es la aceptación tácita de un determinado número de principios de división cuya aparición se correlaciona con la elaboración social del campo económico en tanto que universo separado (...), tales como la oposición entre las pasiones y los intereses, principios que, porque se imponen de manera subrepticia a todos los que están, desde la cuna, inmersos en las frías aguas de la economía económica, tienden a gobernar la ciencia económica, producto, a su vez, de esa separación” (Bourdieu, 1999: 256).

49 Podemos asumir, bien que Bourdieu no es consciente de que utiliza unas categorías explicativas inadecuadas, propias de un mundo capitalista del que forma parte, inexistentes y por tanto inaplicables a realidades históricas no capitalistas, o bien que, una vez que se dispone de tales categorías, es posible encontrar un “germen”, latente, de la racionalidad capitalista que, de modo implícito, ya estaba presente en las relaciones sociales anteriores al surgimiento de la economía capitalista y, en consecuencia, anticipaba su posibilidad futura. Aun siendo arriesgado no hay posibilidad alguna de confirmación, nos decantamos por esta segunda posibilidad. Bourdieu sería víctima del “punto de vista escolástico” que él mismo criticaba, al no ser consciente de la condicionalidad de su propio pensamiento respecto de las particulares condiciones históricas en las que lo producía; estaría incurriendo en lo que él mismo define como “doxa epistémica”, según la cual, “los pensadores dejan en estado impensado (*doxa*) los presupuestos de su pensamiento, es decir las condiciones sociales de posibilidad del punto de vista escolástico, y las disposiciones inconscientes [que han adquirido]” (Bourdieu, 1997c: 205).

El análisis nos remite a la “economía de los bienes simbólicos” (Bourdieu; 1997a, 1997b), concebida según la ya anticipada dualidad constitutiva de la acción social, su doble verdad, económica y simbólica.

Los bienes simbólicos son regalos, objetos que se dan sin esperar recibir nada a cambio, por lo que, en términos de la racionalidad capitalista, suponen actos gratuitos de donación por los que no se espera recibir como contrapartida un pago. Sin embargo, tomando en consideración los estudios de Malinowski (1975) sobre las islas Trobriand, se puede constatar que es posible desarrollar una economía a partir de la donación de regalos, de actos de gratuidad. Para ello, Bourdieu recurre a la interpretación que dan tanto Marcel Mauss (2009) como Lévi-Strauss (1971) de esa particular economía de lo gratuito.

Los trobriandeses mantienen un ciclo continuo de actos de donación, regalo, entre las islas adyacentes, con el que garantizan la distribución de los recursos materiales necesarios: una isla regala a una contigua, ésta a otra, y así sucesivamente. Con ello, en todas las islas se dispone de lo necesario, pues se recibe de otras aquello de lo que se carece.

El ciclo, aparentemente unidireccional, establece sin embargo una lógica de reciprocidad, siguiendo el planteamiento de Lévi-Strauss, pues en cada isla se da pero también se recibe, de tal modo que se puede hablar de relaciones de intercambio: todo el que da regalos también los recibe.<sup>50</sup> Esta condición de intercambio, implícita en la práctica de regalar gratuitamente, no se da inmediatamente en el tiempo: entre la acción de dar y la de recibir debe mediar un intervalo temporal, lo que lleva a considerar a Marcel Mauss que el acto de regalar impone una “obligación” de devolver a quien lo recibe, obligación que no se debe cumplir inmediatamente, sino en el futuro. Y en esa obligación, la de devolución futura, además, estaría implicada otra: se debe devolver más, si se puede, de lo que se ha recibido. Si esto es cierto, se establece una premisa de cálculo económico: es necesario calcular, cuantificar, el valor de lo regalado, en términos de más/ menos.

Esto hace que el flujo cíclico de regalos implique un incremento progresivo de la cantidad de los mismos, impulsado por la lógica de devolver más de lo recibido, de tal modo que se crea un excedente en relación con las ne-

---

50 En términos del estructuralismo antropológico de Lévi-Strauss (1973), instituido un “universal cultural”, dar, su opuesto debe darse necesariamente, recibir.

cesidades que se cubren con esta economía de los regalos. Hasta que, como punto final del ciclo, se lleva a cabo el ritual del *Potlach*: el jefe, quien detenta el poder, convoca a los trobriandeses a un acto en el que ese excedente es quemado. Lo que sería una expresión ritual absolutamente anti-capitalista, un acto de derroche; el excedente, en lugar de considerarse un beneficio, algo valorable económicamente, se aprecia como innecesario y se destruye (no se obedece a la lógica de la *acumulación*). El rito consolida los vínculos sociales, como expresión de pertenencia a una colectividad (lo acumulado es el resultado de una práctica en la que todos han participado) y da paso a un nuevo ciclo.

A partir de ello, Bourdieu realiza un análisis análogo al del trabajo asalariado: en estas relaciones de intercambio basadas en el acto del regalo gratuito hay inscrita una doble verdad, simbólica y económica, sólo que dicha dualidad, hasta cierto punto, se da de modo invertido al del trabajo asalariado, porque en este caso, la verdad simbólica sería la objetiva y la económica la subjetiva; y, además, en la propia verdad simbólica estaría oculto un sentido más profundo que el objetivo expresado en la gratuidad del regalo.

Lo crucial, para Bourdieu, es el intervalo de tiempo que necesariamente, obligatoriamente, debe existir entre el acto de dar y el de recibir:

Por un lado, el obsequio se siente (o se pretende sentirlo) como rechazo del interés, del cálculo egoísta y exaltación de la generosidad gratuita (...) por otro lado, nunca excluye del todo la conciencia de la lógica del intercambio (...) el intervalo temporal entre el obsequio y el contraobsequio permite ocultar la contradicción entre la verdad pretendida del obsequio como acto generoso, gratuito y sin reciprocidad y la verdad que (...) lo convierte en un momento de una relación de intercambio trascendente a los actos individuales de intercambio. En otras palabras, el intervalo que permite vivir el intercambio objetivo como una serie discontinua de actos libres y generosos es lo que vuelve viable y psicológicamente vivible el intercambio de objetos al facilitar y favorecer el autoengaño, condición de coexistencia del conocimiento y el desconocimiento de la lógica del intercambio. (Bourdieu, 1999: 252-253)

Objetivamente, el regalo es gratuito, generoso, porque no se recibe inmediatamente nada a cambio. Pero, subjetivamente, por la obligación de devolver que implica, cara al futuro, establece una lógica económica de intercambio que lleva asociada un cálculo de valor; lo que Bourdieu denomina *autoengaño* significa que, de buena fe y sin cinismo alguno, nos engañamos eludiendo esta segunda condición del acto de regalar, porque ésta queda diferida en el tiempo, no se manifiesta en el propio acto.<sup>51</sup>

Ahora bien, si la verdad objetiva inscrita en la gratuidad del acto de regalar tiene, sin embargo, un valor simbólico, de reconocimiento social, que no remite a un capital económico —el capital simbólico implicado en el intercambio de regalos no remite al capital económico que puede asociarse a éstos—, ¿a qué remite? ¿a qué especie de capital se superpone, en este caso, el capital simbólico? El valor simbólico de los regalos tiene que ver, no con los propios regalos, sino con quien los da y los recibe, y el reconocimiento que lleva asociado es del poder, autoridad de la persona que da y que recibe el regalo: a través de los regalos se reconoce la posición de poder relativa de quienes intervienen.

*Primero.* El intercambio tiene por inicio lógico la acción de “dar”, no la de “devolver” (da, en forma de devolución, quien ha recibido previamente). Quien más tiene más puede dar; quien nada tiene, nada puede dar.

*Segundo.* La obligación implícita de “devolver más” de lo que previamente se ha recibido, sitúa en una posición favorable a los que más tienen de partida respecto a los que menos tienen (o no tienen nada).

*Tercero.* Quien más tiene es quien manda.<sup>52</sup> (Está, utilizando la terminología de Bourdieu, en una posición *dominante*).

---

51 “Que los agentes sociales puedan dar la impresión de engañar y ser engañados a la vez, que pueda parecer que engañan y se engañan a sí mismos acerca de sus (generosas) ‘intenciones’, se debe a que su engaño (del que también puede decirse, en un sentido, que no engaña a nadie) está seguro de contar con la complicidad de los destinatarios directos de su acto, así como con la de los terceros que lo observan” (Ibid.: 254).

52 Tener más o menos, puesto que lo que está en juego no es capital económico, objetivamente, remite a una evaluación relativa, en términos cuantitativos (más/menos) de la posesión de algo que establece un orden jerárquico; algo que, no siendo propiamente económico, implicará capacidades económicas jerárquicamente condicionadas. Evidentemente, la autoridad, el poder, conlleva una distribución relativa de los recursos económicos: quien más poder tiene tendrá, asociados a él, más recursos económicos; quien tiene más poder tiene, por ello, más capacidad de regalar.

Es decir: el ritual del *Potlach* no es un acto económico, es un *acto político*; no es un acto de derroche, es un acto de reafirmación de la autoridad de quien lo ejecuta: sólo el jefe puede realizarlo; y al hacerlo está demostrando que él es quien manda, está reafirmando la estructura de autoridad de la colectividad. Y todos los actos previos llevados a cabo bajo la lógica de devolver más, ejecutados según las posibilidades reales y relativas de cada cual, en función de su capacidad para cumplir (o no) con dicha obligación, y hacerlo en mayor o menor medida, cumplen, a su vez, la función simbólica de reconocimiento de la posición relativa de cada cual, en la estructura de autoridad, la estructura de poder, de la colectividad.

La gratuidad expresa, objetiva, del regalo, oculta el valor simbólico que dicho acto tiene para quienes intervienen. No cualquier persona regala a cualquier persona; no cualquier persona regala cualquier cosa a cualquier persona. Hay regalos que implican, para quien los recibe, una imposibilidad absoluta de devolución; al aceptarlos, están aceptando su posición absolutamente subordinada; y, si los rechazan, si no aceptan formar parte de una práctica socialmente instituida y reconocida, dejarán (simbólicamente, al menos) de formar parte de la colectividad: estarán asumiendo su exclusión social.

El obsequio como acto generoso sólo es posible para unos agentes sociales que han adquirido, en universos donde son esperadas, reconocidas y recompensadas disposiciones generosas ajustadas a las estructuras objetivas de una economía capaz de garantizarles una recompensa (no sólo en forma de contraobsequio) y un reconocimiento (...) porque los demás agentes implicados en ese mundo y modelados por su necesidad también esperan que las cosas sucedan de ese modo. (Id.).

Esta lógica, basada en actos gratuitos, sin interés económico, que implican una economía simbólica (economía, porque se establecen relaciones de intercambio; simbólica, porque el capital fundamental remite al reconocimiento social) es extensible a otras relaciones, en las que lo intercambiado no son objetos. Es el caso de la familia, la Iglesia o el Estado; instituciones en las que, en su “verdad objetiva” no está presente el interés ni el cálculo económico, sino lo que Bourdieu denomina “el interés en el desinterés”.<sup>53</sup>

53 Se trata de “universos cuya ley fundamental consiste en el desinterés (en el sentido de rechazo del interés económico) (...) una forma de interés que, por necesidades de la comunicación, y aun corriendo el riesgo de caer en la visión reductora, se pueda describir como interés en el desinterés o, mejor aún, como una disposición desinteresada o generosa” (Bourdieu, 1997: 151).

Ahora bien, se ha de resaltar la verdad, en este caso, subjetiva de las acciones cuya naturaleza es más bien no económica, verdad en la que, de modo implícito (mediante esa peculiar dinámica de “autoengaño”), sí está presente el cálculo económico.

En primer lugar, a partir de lo que formula Bourdieu, y aunque en ningún momento lo haga expreso, *toda acción social*, exceptuadas únicamente las que se consideran económicas, obedecería a la misma lógica que se da en el intercambio de obsequios: entrañará una dualidad simbólico-económica en la que la componente económica estará presente de manera implícita, de manera negada.

Ello es así porque esta dualidad de la acción la establece en oposición, y como crítica, a los planteamientos economicistas que pretenden reducir el comportamiento humano a una conducta individual orientada siempre por la racionalidad del cálculo económico (egoísta, recordemos); y la crítica consiste en afirmar que estas visiones no son tanto erróneas como parciales: consideran un aspecto que sí estaría, de hecho, presente en la acción, en las relaciones sociales, pero de manera implícita, oculta o velada. Dado que la progresiva imposición de esta visión es correlativa con el proceso histórico de desarrollo de la economía capitalista y la extensión, en forma de su regla estructural, de la racionalidad formal, sería el propio proceso histórico el que impondría la primacía de dicha conducta, y la visión economicista dejaría de tomar en consideración una de las dos verdades constitutivas de toda acción social. Se suman, una progresiva imposición de la racionalidad formal y una “ceguera” por parte de quienes derivan de ello una cualidad absoluta del comportamiento humano.

Así, permaneciendo tal dualidad, lo que habría sucedido es que *un tipo particular de acción social, la acción económica*, habría invertido el sentido de la acción social en general: la verdad subjetiva del cálculo se habría constituido como verdad objetiva y la previa verdad objetiva, en la que lo no económico constituiría un espacio de intercambio de capital simbólico, ahora sería la verdad subjetiva, eludida, oculta o negada.

En consecuencia, en toda acción social estaría presente, bien de manera subjetiva, implícita, eludida u oculta, bien de manera objetiva, abierta y expresa, un cálculo económico: si consideramos, por ejemplo, las relaciones afectivas (de pareja o familiares), toda acción, expresión de afecto, sería

un acto gratuito que se realiza sin esperar nada a cambio; sin embargo, el propio compromiso afectivo demanda, si se «recibe» un acto así, una “devolución”; de no establecerse esa reciprocidad, quien se sienta “en déficit”, quien sienta que da más de lo que recibe, lo más probable es que rompa el vínculo afectivo. Por el contrario, si al dar se recibe más, y sucesivamente las partes perciben devoluciones incrementadas de afecto, lo más probable es que el lazo afectivo se refuerce. De un modo u otro, hay una “cuantía de afecto” puesta en juego en cada acto, y, por lo tanto, la necesidad implícita de un cálculo. *El amor tiene un precio.*

### **III. Motivación y beneficio: las emociones**

La acción económica, concebida en su condición dual, sitúa, no al individuo sino al *agente* como categoría a partir de la que se constituye el doble fundamento de la economía capitalista. Es, por tanto, a partir del agente económico que se ha de determinar la racionalidad propia de la economía capitalista, como una resultante, un producto derivado, y no una cualidad constitutiva de dicho agente.

La motivación hacia el beneficio define al agente inversor, al empresario capitalista, inmerso en un espacio económico, un campo social que, progresivamente, impone la racionalidad de cálculo como norma estructural, y lo hace a partir de la progresiva extensión de la racionalidad fenomenológica de la que es portador. Esa racionalidad no deriva de su naturaleza constitutiva como ser humano, de su condición de individuo, sino de que, en tanto que agente social, está presente en él, en sus acciones, una verdad subjetiva que, progresivamente, acabará transformada en verdad objetiva (junto a la cual pervivirá una verdad subjetiva).

La realización práctica del beneficio define al agente laboral, al trabajador asalariado, inmerso en un espacio económico, un campo social que, progresivamente, impone la racionalidad de cálculo como norma estructural, y lo hace a partir de la progresiva extensión de la racionalidad fenomenológica de la que es portador el agente inversor. Extensión que no puede darse sin la intervención activa del agente laboral, con la cual, no ve completamente negada su condición humana, ni sus capacidades intelectuales (no es conver-

tido en el no-individuo enajenado), sino que, como agente social, conserva, junto a la verdad objetiva de su actividad, impuesta como tal por el agente inversor, una verdad subjetiva que lo homologa, en cuanto a motivación con el empresario capitalista (transmutando la naturaleza del beneficio perseguido en simbólica, no económica).

La motivación del beneficio está pues, presente en ambos agentes económicos, en tanto que agentes sociales; en el empresario inversor, como motivación expresa, objetiva y económica; en el trabajador asalariado, como motivación implícita (velada, oculta o negada), subjetiva y simbólica. La consecución práctica del beneficio es el resultado de la acción motivada de ambos agentes: reside en la capacidad activa del agente laboral, que actúa animado por la doble motivación, la objetiva del agente inversor, que determina las condiciones para el desarrollo de su actividad, que lo sitúa en la posición de agente laboral como trabajador asalariado; y la subjetiva propia, que le impulsa, a través de su práctica laboral, a la obtención de un beneficio simbólico, de reconocimiento (que hace expreso que nunca se puede dar una condición laboral de completa enajenación).

Resituado el doble fundamento capitalista a partir de la categoría agente, se ha de dar respuesta a la pregunta previamente anticipada: ¿cuál es el origen de la motivación capitalista? ¿por qué el empresario actúa movido por ese impulso? Pero ahora habrá que añadir: ¿por qué también lo hace el trabajador? Respecto al empresario, como agente inversor, la respuesta de Weber resulta insuficiente; respecto al trabajador, también como agente social, no hay respuesta posible a partir de las formulaciones de Marx. Es necesario introducir un nuevo elemento: las emociones.

### **III. 1 El capitalismo como economía emocional**

Como ya se ha señalado, la economía capitalista es resultado de una transformación de conjunto más amplia de la organización social de los países occidentales; es la componente económica del proceso de modernización occidental. Y, precisamente, de la interconexión de los tres ejes centrales de dicha transformación, el económico, el político y el del conocimiento, resulta la categoría individuo y su presupuesta racionalidad, es decir, el presupuesto de la racionalidad individual, como principio o fundamento de la economía capitalista; racionalidad individual a la que habrá que agregar,

como especificación económica, el egoísmo.<sup>54</sup> Este agregado *egoísta* ya va indicando el camino a seguir.

Como señala Eva Illouz (2007a), junto a los grandes relatos sobre el origen de la Modernidad occidental, hay uno menor al que no se ha prestado atención: el relato de las emociones,

(...) la mayor parte de los grandes relatos sociológicos de la modernidad contenían otra historia colateral en clave menor, a saber, las descripciones o los relatos del advenimiento de la modernidad en términos de emociones (...) los relatos canónicos de la modernidad contienen, si no una teoría desarrollada de las emociones, por lo menos numerosas referencias a estas: angustia, amor, competitividad, indiferencia, culpa. (Illouz, 2007a: 11, 14)

Precisamente, los dos principales ejemplos que cita Illouz son los de Weber y Marx, y lo son en relación con lo previamente expuesto de ambos respecto al doble fundamento capitalista. El origen de la racionalidad de cálculo del empresario capitalista sería el *sentimiento de angustia* del creyente calvinista (Ibid.: 12), mientras que, en relación con la condición enajenada del trabajo asalariado que Marx analiza en los *Manuscritos de Economía y Filosofía*, las principales implicaciones serían emocionales: “(...) la modernidad y el capitalismo eran alienantes en el sentido de que creaban un tipo de entumecimiento emocional que separaba a las personas entre sí, de su comunidad y de su propio yo profundo” (Id.).<sup>55</sup>

Ahora bien, no hemos de entender las emociones, los sentimientos, en oposición a la razón, como elementos instintuales, naturales, espontáneos, o como se las quiera catalogar a partir de su presupuesta no racionalidad o *anti-racionalidad*; se pueden concebir, muy al contrario, como ingredien-

54 El *egoísmo* —del latín *ego* (a su vez, del griego *εγ*), “yo”, e *ismo* (a su vez, del griego *ισμός*), “escuela” o “doctrina”, “tendencia a” o “movimiento”; según la RAE: *Inmoderado y excesivo amor a sí mismo, que hace atender desmedidamente al propio interés, sin cuidarse del de los demás* ([rae.es/egoismo](http://rae.es/egoismo))— por mucho que se asocie a la racionalidad económica del individuo, es un sentimiento, una emoción (excesivo amor a sí mismo) que se define como condición necesaria asociada a esa racionalidad.

55 Junto a Marx y Weber, como ejemplos de este relato menor, estaría también Simmel y su análisis de la metrópolis (Simmel, 2016): “la vida urbana produciría reserva, frialdad, indiferencia e incluso, en el extremo, odio” (Illouz, 2007: 12). Y, por supuesto, también Durkheim, a partir de su concepción de la “efervescencia” como vínculo emocional con los símbolos sociales del que surgiría la solidaridad, el vínculo social (Durkheim, 1968) —no lo señala Illouz, pero también cabría a modo de ejemplificación, en Durkheim, el efecto de la anomía sobre los trabajadores asalariados (Durkheim, 1980; *vd. supra*, Nota a pie N° 29, p. 48)—.

tes constitutivos del ser humano que son socialmente construidos, que son fruto de una elaboración social, “las emociones son significados culturales y relaciones sociales fusionados de manera inseparable” (Illouz, 2007a: 15). Las emociones no nos afloran de manera espontánea y natural, incondicionada por el entorno social del que formamos parte: no cualquier persona se emociona de cualquier manera en una situación dada; y no producen las mismas emociones en todas las personas unas mismas circunstancias, pues la capacidad de emocionarse es adquirida, de forma diferencial, según las particulares condiciones de vida de cada persona y los entornos y circunstancias (relaciones y cultura, según Illouz) en los que se haya desarrollado.

Pero, además, se da una conexión íntima entre emoción y acción, de tal modo que podemos considerar que lo emocional forma parte, al hacerlo de nuestra condición humana, también de nuestra condición de *agentes sociales*: “La emoción no es acción *per se*, sino que es la energía interna que nos impulsa a un acto, lo que da cierto “carácter” o “colorido” a un acto. La emoción puede entonces definirse como el aspecto “cargado de energía” de la acción, en el que se entiende que implica, al mismo tiempo cognición, afecto, evaluación, motivación y el cuerpo” (Id.).<sup>56</sup>

He aquí un nuevo *presupuesto*: la acción social sólo puede darse si una emoción la impulsa; o bien, sin emociones, no puede darse acción social. Siendo esa emoción “causante” de la acción, no un condicionante incondicionado, sino el resultado de una elaboración social previa.<sup>57</sup>

Es evidente que sólo muy recientemente desde la tradición sociológica se han tomado en consideración las emociones o, expresado más adecuadamente, algunos/as autores/as se han dado cuenta de que se las estaba tomando en consideración sin ser conscientes de ello, otorgándoles, siempre de manera implícita, un lugar preponderante. La relectura de los grandes relatos sociológicos sobre la Modernidad que propone Illouz podría llevarse a cabo, a su vez, con un porcentaje amplio de la producción intelectual sociológica en general.

<sup>56</sup> El cuerpo, la corporeidad, la materialidad biológica actuante emerge inevitablemente al introducir en el análisis a las emociones. Merecería una consideración más profunda y en detalle, que no tiene cabida sin embargo en el presente texto (la intención es la de, una vez concluido el relato sobre la racionalidad capitalista y sus sucesivas mutaciones, reescribirlo, en su totalidad, a partir de la corporeidad inscrita en el proceso relatado, pero eludida en su relato).

<sup>57</sup> En relación a esto, la referencia a las *Cadenas rituales de la interacción* de Randall Collins (2009) es obligada.

Pero lo cierto es que resulta un ejercicio problemático, aun constatando a priori su importancia, habérselas con las emociones como fenómeno desde una aproximación sociológica: la Sociología, como el Capitalismo, se constituyó y desarrolló sobre el presupuesto de la racionalidad individual, de ahí el sempiterno problema irresuelto de la oposición individuo/ sociedad.<sup>58</sup>

Si tratamos de superar esa dificultad, aceptando el presupuesto de Eva Illouz, una adecuada comprensión de la acción social requiere tomar en consideración las emociones, y ello se hace necesario para, a su vez, analizar los dos fundamentos de la racionalidad capitalista y la evolución de la misma en las tres fases que aquí se consideran.

Eva Illouz relata cómo se constituyó, a partir de principios del siglo XX una nueva cultura emocional en EE.UU. –Estados Unidos–, una cultura “terapéutica” que dio cabida a lo que denomina “capitalismo emocional” (Illouz, 2007a): lo emocional va a configurar las relaciones económicas y viceversa, las relaciones económicas van a modular y condicionar las emociones. Se trataría de un modelo de sociabilidad fruto de la estrecha vinculación entre el discurso económico y el psicológico. Ese capitalismo emocional puede ser concebido como un campo social (en el sentido que le da Bourdieu) en el que la superación del sufrimiento y, por derivación, la salud mental, se introducirá como capital (emocional) indisociablemente vinculado al capital propiamente económico (Illouz, 2007b).

No nos interesa, en este momento, ese doble relato,<sup>59</sup> sino tomar en consideración, a partir de él, la puesta en escena de las emociones como ingrediente determinante, su energía catalizadora, de la acción social en general y de la acción económica en particular, lo que nos va a permitir abordar un tratamiento crítico de la racionalidad capitalista, sin rechazarla como regla estructural.

---

58 La oposición individuo/sociedad, como oposición y como problema, sólo surge por partir del presupuesto (ontológico) de la racionalidad individual como fundamento de lo colectivo, que es lo opuesto a lo individual y no es reductible a una mera suma de individuos en cuanto unidades constitutivas, y que no es racional en su constitución y funcionamiento por lo que comporta de vínculo interpersonal. Tal oposición, como se verá, simplemente desaparece al suprimir el presupuesto y partir de otro distinto (por el momento, el individuo ha dejado paso al agente).

59 Habrá que considerarlo con mayor detalle más adelante, al analizar la racionalidad capitalista en su etapa neoliberal: la emergencia del concepto de *capital humano* (que pretenderá hacer del trabajador un empresario de sí mismo) estará en estrecha consonancia con la del concepto de *inteligencia emocional* (que pretenderá hacer del trabajador un administrador de sus habilidades laborales de naturaleza emocional).

La formulación de Eva Illouz, además, está en estrecha conexión con la concepción de la economía, del capitalismo en particular, como acción social: de la economía como elaboración práctica de agentes sociales. Necesariamente, tendrá que haber en dicha acción un catalizador emocional, por mucha racionalidad que se despliegue a posteriori y que se demande estructuralmente. Weber, en su “relato menor”, lo anticipó: si el énfasis se ha puesto en la racionalidad resultante como factor determinante de la economía capitalista, por el contrario, pongámoslo, ahora, en el catalizador que la hace factible: sólo la emoción de un creyente angustiado por la incertidumbre respecto a su salvación pudo conducir a una sistematización de la conducta que llevaría a la racionalidad de cálculo. Desaparecida esa angustia y, con ella, la dimensión ética de la orientación del empresario capitalista hacia el beneficio (y del trabajador hacia el adecuado cumplimiento de su función profesional), necesariamente otro catalizador emocional de la racionalidad capitalista habrá tenido que ocupar su lugar.

Al considerar que las emociones no son fruto espontáneo de nuestra condición humana, sino resultado de nuestra pertenencia a un entorno social y cultural, la atención habrá de orientarse a dicho entorno para rastrear la fuente de ese catalizador emocional del capitalismo. Y ha de hacerse teniendo en cuenta que esa emoción actuará desde un *agente* económico, ha de formar parte de la condición constitutiva del *agente social* del capitalismo, en su doble manifestación, inversor y trabajador, y en la doble condición de ambos, expresamente económica, pero también simbólica.

Situar el catalizador emocional del capitalismo en el agente económico nos lleva, de nuevo, a la propia categoría agente; en este caso, al proceso a partir del cual el agente adquiere sus habilidades como tal (su *habitus*), proceso en el que se conformarán las emociones que le son propias, inscritas en sus *disposiciones*.

Como ya se ha señalado previamente, el agente económico adquiere la capacidad de actuar conforme a la regularidad estructural de la racionalidad económica (la norma del campo social de la economía) sin aplicar racionalidad en la ejecución práctica de su acción: puede generar acciones conformes a dicha racionalidad sin que las acciones mismas estén fundadas, en su ejecución, en principios racionales. Esto, que aparentemente implica una contradicción, es posible porque la eficiencia racional de la acción económica

implica un conocimiento práctico adquirido, no a partir de un aprendizaje formal, sino de la prolongada exposición, permanente y cotidiana, con el mundo económico (con aquella parte del mismo a la que cada agente, en su posición jerárquica relativa, tiene acceso y en la que se desenvuelve todos los días); el agente “aprende”, en un proceso permanentemente reiterado, a actuar adecuadamente en un espacio social en el que la racionalidad es la regla, porque está rodeado de agentes que actúan mostrando cómo se puede dar esa adecuación y actúa junto a ellos, perfeccionando en la práctica su eficiencia, entendida como “estratégica”:<sup>60</sup> conocimiento práctico.

...los agentes sociales (...) a través de las experiencias acumuladas (...) [adquieren] sistemas de esquemas de percepción, apreciación y acción [que] permiten llevar a cabo actos de conocimiento práctico, basados en la identificación y el reconocimiento de los estímulos condicionales, y convencionales a los que están dispuestos a reaccionar (...) sin [determinación] explícita de fines ni cálculo racional de los medios (Bourdieu, 1999: 183).

En este proceso de adquisición de habilidades, eficiencia práctica, actúan la espontaneidad y creatividad, no interviene una conciencia intencional; lo que está implicado son las preocupaciones prácticas, cotidianas, que no están orientadas por propósitos premeditados y explícitos. Y, sin embargo, raramente nuestras acciones son absurdas. Las acciones de los agentes son eficaces porque sus disposiciones son configuradas por los esquemas del campo social y se ajustan, de modo inmanente, a ellos.

Según Bourdieu, ese ajuste se logra porque somos frágiles, nos sabemos frágiles: estamos expuestos —en peligro— al mundo social, expuestos al

---

60 Este aprendizaje práctico, permanente y cotidiano, que produce un conocimiento práctico (*habitus*) en permanente estado de modificación permite al agente social adquirir “estrategias», no interiorizar normas en forma de “reglas”. Bourdieu recalca la importancia de sustituir, para la comprensión de la acción social, el concepto regla (que implica una norma externa que como tal debe ser interiorizada) por el de estrategia (que supone una cualidad que se constituye y reside en el propio agente, no es externa): “Hablar de estrategias antes que de reglas significa construir el objeto de otro modo, por lo tanto interrogar de otro modo a los informadores y analizar de otro modo sus prácticas” (Bourdieu, 1997c: 208); el *habitus* genera “estrategias adaptadas y renovadas sin cesar (...) pero dentro de los límites de las imposiciones estructurales de las que son producto y que los definen (...) El sentido práctico es lo que permite obrar como es debido (...) sin plantear ni ejecutar un “debe ser” (...) una regla de comportamiento” (Bourdieu, 1999: 183-164).

riesgo, la vulneración, el dolor, la muerte. Se trata de una exposición literalmente corporal:<sup>61</sup> como agentes sociales, somos una entidad corporal en permanente estado de riesgo potencial. Y es esa exposición la que cataliza nuestras emociones: “no hay nada más serio que la emoción, que llega hasta lo más hondo de los dispositivos orgánicos” (Bourdieu, 1999: 186).

Entran pues, de manera determinante, en la adquisición de las disposiciones prácticas de los agentes sociales, las emociones. Junto a las imposiciones normalizadoras (*disciplinas*: Foucault, 1981) de las instituciones, en esa adquisición, la presión constante de lo ordinario, la “violencia inerte” (Sartre, 1970) de las estructuras sociales ocupa un lugar central: esa presión no va dirigida al intelecto, sino a las emociones y los afectos. Y a partir de ella, los grupos sociales transmiten, inculcan, las divisiones sociales, las clasificaciones y jerarquías sociales (como las de género). Se trata, según Bourdieu, de una acción psicosomática diaria, especialmente evidente en la acción pedagógica cotidiana (no sólo en la escuela, también en la familia): conminaciones —ponte derecho, siéntate bien, escribe con la mano derecha, no señales con el dedo...— que apelan a la emoción (y que siempre van dirigidas al cuerpo) y se sirven del sufrimiento, psicológico o físico “en particular, el que se inflige inscribiendo signos distintivos, mutilaciones, escarificaciones o tatuajes” (Ibid.: 187)—. Porque lo que determina su eficacia es la autoridad de quien las realiza y el vínculo afectivo entre éste/a y quien las recibe: “El orden social se inscribe (...) a través de esta confrontación permanente, más o menos dramática, pero que siempre otorga un lugar destacado a la afectividad y, más precisamente, a las transacciones afectivas con el entorno social” (Ibid.: 186).

El agente económico habrá de constituirse como tal a partir de este proceso; es decir, deberá adquirir, a través de las conminaciones específicas propias del espacio económico, las disposiciones, a su vez específicas, adecuadas, entre las cuales deberá figurar como condición básica, el catalizador emocional. Dicho de otra manera: el progresivo desarrollo de la economía capitalista, en cada momento concreto, definirá un marco estructural cuya regularidad, a la vez, será fruto de las disposiciones de los agentes que par-

<sup>61</sup> Reiteramos, otra vez, la importancia de la corporeidad que no puede ser aquí analizada con toda la profundidad que se requeriría: “el cuerpo está (en grados desiguales) expuesto, puesto en juego, en peligro en el mundo, enfrentado al riesgo de la emoción, la vulneración, el dolor, la muerte, a veces, y, por lo tanto, obligado a tomar en serio el mundo” (Ibid.: 186).

ticipan en él, y condicionará las de los que están adquiriéndolas; dicha adquisición implica una componente emocional que actúa simultáneamente a dos niveles: como elemento indispensable del proceso de adquisición de las disposiciones económicas, y como componente básico de las mismas una vez adquiridas. Y es a partir de esta componente emocional que se constituirá la racionalidad capitalista. La acción económica racional, siendo de hecho racional, no lo es por la naturaleza racional de su impulso, que es emocional, ni por la naturaleza racional de su ejecutor, que como agente no actúa en base a principios racionales, sino movido por ese impulso y a través de las disposiciones adquiridas; lo es por su resultado, porque, una vez ejecutada (en la inmensa mayoría de las ocasiones, no en todas) se ajusta adecuadamente a los criterios de racionalidad a los que debe ajustarse.

La cuestión central, entonces, es, no la racionalidad en sí, que es una resultante, sino lo que la hace posible: la razón, no racional, que hace posible la racionalidad. Lo importante es la emoción como fundamento de la racionalidad, como fundamento práctico de la acción económica de un agente que es capaz de ajustarse a la racionalidad económica sin aplicar racionalidad alguna en la ejecución de sus acciones. Lo importante es la *motivación hacia el beneficio* del agente económico, entendida como una motivación de naturaleza emocional, no racional.

No vamos, llegados a este punto, a redescubrir la pólvora. La tesis de Weber, como él mismo señala clara y abiertamente, no es válida para explicar la racionalidad de cálculo que entiende que es fundamento del capitalismo una vez el capitalismo ha alcanzado un grado de desarrollo tal que se ha impuesto sobre cualquier otro tipo de economía. La angustia del creyente calvinista, si fue la emoción catalizadora en los orígenes del capitalismo, dejó de serlo mucho tiempo antes de que Weber escribiera “La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo”.

Otra emoción la ha reemplazado. No hay que ser especialmente innovador, ni creativo, ni inteligente; no hay que profundizar demasiado al respecto: basta con el simple reconocimiento de que Adam Smith, en lo básico, tenía razón y, sencillamente, recalcar lo que más bien tiende a ser obviado: el catalizador *emocional* del capitalismo es el *egoísmo*.

Más allá de la supuesta racionalidad individual del *homo oeconomicus* — dice Smith (1996) que hay “una cierta propensión de la naturaleza humana” a “trocar, permutar y cambiar una cosa por otra”, que es “consecuencia

necesaria de las facultades de la razón” (Pág. 44)—; más allá del efecto supuestamente virtuoso de la *mano invisible* (Ibid.: 554), que trataremos en el siguiente capítulo, el egoísmo es de hecho lo que da entidad a la propuesta de Smith: nombrarlo como “interés propio” (Id.), haciendo parecer que esa orientación natural hacia el intercambio surgida de las facultades de la razón<sup>62</sup> es puramente instrumental. No puede ocultar que, nos dice también Smith (1996) , “Todo trato es: dame esto que *deseo* y obtendrás esto otro que *deseas* tú” (Ibid.: 45; *cursivas nuestras*); el deseo, no la razón, es el punto de partida; el egoísmo, el deseo egoísta es el factor desencadenante, la emoción catalizadora, de esa supuesta propensión del ser humano hacia la actividad económica y, por tanto, también de las facultades de la razón de las que, supuestamente, dicha propensión es consecuencia.

La condición egoísta del agente económico es la que debe ser explicada: de dónde surge, por qué, cómo se configura; hacerlo es lo que nos lleva a una adecuada comprensión de la racionalidad capitalista, así como de sus diferentes manifestaciones históricas. El surgimiento del capitalismo es el surgimiento del egoísmo como emoción central en la configuración del orden social; la evolución histórica del capitalismo es la evolución histórica de dicha emoción, por tanto, la evolución histórica del modo en el que los agentes sociales la han adquirido y la han introducido como catalizador básico de sus acciones.

El agente inversor, el empresario capitalista, tiene como motivación el beneficio económico porque es egoísta, egoísta en términos objetivos e instrumentales; el agente laboral, el trabajador asalariado tiene como motivación (aunque, ya sabemos, oculta o negada) el beneficio simbólico porque es egoísta; egoísta en unos términos bastante más complejos que los que dan cuenta del egoísmo instrumental.

Esta última doble afirmación es la que hay que sustentar; es la que nos permite calificar al capitalismo (sin negar su condición racional) de economía emocional. Pero para ello es necesario analizar su evolución histórica, sus tres grandes fases de desarrollo.

---

62 Nótese que, en la formulación de Smith, la razón se sitúa como causa de una propensión de la naturaleza humana: la propensión “natural», por ser constitutiva de la naturaleza humana, es fruto de la “razón»; es decir, la razón antecede al orden de lo natural y se sitúa en un plano transcendente, como facultad, antes que dicho orden; de la transcendencia racional resultaría una constitución humana, una naturaleza humana orientada al intercambio.



## Capítulo 2

### La racionalidad liberal<sup>63</sup>

*La actividad de una sociedad nunca puede superar lo que el capital de la sociedad es capaz de poner en movimiento. (...)*

*Cada individuo está siempre esforzándose para encontrar la inversión más beneficiosa para cualquier capital que tenga. Es evidente que lo mueve su propio beneficio y no el de la sociedad. Sin embargo, la persecución de su propio interés lo conduce natural o mejor dicho necesariamente a preferir la inversión que resulta más beneficiosa para la sociedad.*

Adam Smith (1996: 552)<sup>64</sup>

La economía capitalista propia del siglo XIX difiere considerablemente de la actual, y ambas, a su vez, lo hacen de la que existió durante el siglo XX en el período comprendido entre el final de la II Guerra Mundial y principios de los años setenta. Se trata de tres tipos de capitalismo que marcan tres fases históricas de su desarrollo. Tienen en común, obviamente, que son capitalistas, es decir que su razón de ser es el capital, el dinero que se invierte con la intención de obtener un beneficio. Por lo tanto, el doble fundamento del capital, la motivación hacia el beneficio y su realización práctica, estará presente en las tres. Lo que las diferenciará, precisamente, será el modo concreto que adopten dichas motivación y realización, así como la relación recíproca entre ambas. Lo que viene a querer decir que cada una de ellas se caracterizará por un tipo particular de catalizador emocional, de sentimiento egoísta que habrá de alimentar, tanto la motivación hacia el beneficio

---

63 Se han omitido algunos fragmentos de la versión original de este capítulo; pueden consultarse en Ferreira (2025: 81-129).

64 Todas las citas de “La Riqueza de las Naciones” están tomadas de la edición en Castellano de Alianza Editorial de 1996; no debe olvidarse que remiten a un texto que fue publicado en 1776.

propiamente económico del agente inversor, el empresario capitalista, como la del agente laboral, el trabajador asalariado, hacia el beneficio simbólico. De dicho sentimiento egoísta surgirá la doble racionalidad, fenomenológica y estructural, específica de cada fase: la una, en forma de capacidad práctica de ejecutar acciones conformes a la regularidad normativa dictada por la otra, sin aplicar en ningún momento los principios racionales de ésta; la otra, delimitando las posibilidades y los límites de acción de la primera; y ello, entonces, configurando cada una de las fases, como ya se ha señalado previamente, como un proceso co-evolutivo.

Es imposible precisar el inicio de la primera de las tres fases: ¿cuándo el sentimiento egoísta comenzó a orientar la actividad humana hacia la búsqueda de un beneficio derivado de la producción de mercancías? ¿cuándo la producción de mercancías llegó a constituirse en una actividad que podía orientar mayoritariamente el egoísmo humano? El sentimiento egoísta sólo será catalizador emocional de una acción (inversora o laboral) cuando dicha acción sea efectivamente posible; pero, recíprocamente, sólo se darán acciones inversoras y laborales si de hecho existe un catalizador emocional que las desencadene. ¿Qué fue antes, el huevo o la gallina?

Es imposible abordar adecuadamente la cuestión partiendo de presupuestos causalistas: la evolución de las sociedades europeas occidentales fue desarrollando progresivamente, de manera simultánea y en forma de influencia recíproca, una novedosa condición del egoísmo humano, a la par que unas condiciones prácticas que lo hacían catalizador emocional de un tipo de actividades muy concretas. El capitalismo, como señala Bourdieu (2001), es fruto de una doble historia, la de la configuración de las disposiciones de los agentes (historia de las estructuras mentales) y la de un nuevo campo económico (historia de las estructuras institucionales).

No obstante, puede constatarse dicha co-evolución a partir de la consideración de la progresiva configuración de los elementos objetivos que constituyen requisitos necesarios para la existencia de una economía capitalista; sin asumir, empero, que los mismos sean “causa”, es decir, que antecedan, lógica y cronológicamente, a su contraparte subjetiva. Hemos de considerarlos, más bien, *aglutinantes* de esa doble historia.

En última instancia, el origen del capitalismo puede datarse en múltiples momentos distintos en función de lo que se considere más relevante o más

decisivo de cara a su constitución; y ello, a su vez, depende de las preferencias de quien realice el análisis.<sup>65</sup>

En esta ocasión, en virtud del planteamiento que se ha decidido seguir (de ello surge la preferencia), se ha tomado en consideración, por la temática que desarrolla, la indicación que respecto al origen del capitalismo nos ofrece Polanyi (1989a, 1989b): en “La Gran Transformación” señala que entre 1820 y 1834 se consolidaron los elementos necesarios (de los cuales, a su vez, deriva aquello que se considerará más relevante) del liberalismo clásico que, tras una prolongada crisis que se iniciaría a finales del siglo XIX, culminaría definitivamente con las dos Guerras Mundiales. A ese período correspondería, pues, esta primera fase del capitalismo.

Lo relevante, lo que fundamentalmente determina el establecimiento de esta periodización, es que dicho período capitalista queda marcado por la hegemonía de *una ideología*, que alcanza el grado, según Polanyi, de *credo*, el credo liberal.<sup>66</sup>

A partir de los años 1820 adquirieron entidad los tres dogmas liberales clásicos: el trabajo debe encontrar su precio en el mercado; la creación de la moneda debe estar sometida a un mecanismo de autorregulación; las mercancías deben circular libremente de país en país sin obstáculos ni preferencias; en suma, los tres dogmas se resumen en el mercado de trabajo, el patrón-oro y el librecambio. (Polanyi, 1989b: 223-224)

65 Si la preferencia es la del análisis de los distintos tipos de Estados europeos que se han dado en función de “las diferentes combinaciones de capital y coerción” (Tilly, 1995: 41-42), entonces: “El sistema capitalista surgió en época tardía de la historia del capital. Se desarrolló en Europa a partir de 1500 al ir los capitalistas controlando la producción progresivamente. Alcanzó su culminación —o, según la perspectiva, su nadir— después de 1750, cuando la manufactura con capital concentrado se convirtió en la base de la prosperidad de muchas naciones” (Tilly, 1995: 41-42). No se nos aclara qué sucedió exactamente en 1500, ni qué cambió precisamente en 1750. Y, además, tal periodización obedece a una concepción según la cual “Los capitalistas (...) han existido en muchas ocasiones con ausencia de capitalismo (...) Durante milenios, los capitalistas habían florecido...” (Tilly, 1995: 41-42). Ni que decir tiene que ciertas preferencias de análisis conducen a una cuestionable, sino directamente arbitraria, periodización; lo que en este caso sería atribuible, tal vez, a que se concibe un proceso de *floración* en el que los poseedores de capital pueden *floreecer* sin que el sistema económico que da origen a lo que poseen exista todavía.

66 El capítulo que lleva por título “Nacimiento del credo liberal” comienza: “El liberalismo económico ha sido el principio organizador de una sociedad que se afanaba por crear un sistema de mercado. Lo que nació siendo una simple inclinación en favor de los métodos no burocráticos, se convirtió en una verdadera fe que creía en la salvación del hombre aquí abajo gracias a un mercado autorregulador” (Polanyi, 1989b: 225).

En añadidura a ello, la dificultad principal, a la hora de llevar los dogmas del credo liberal a la práctica, residía en la constitución del mercado de trabajo: “(...) mercantilistas y feudales eran hostiles, sin embargo, a la idea de comercializar el trabajo (...) En estos dos países [Inglaterra y Francia] hubo que esperar al último decenio del siglo XVIII para debatir la creación de un mercado de trabajo libre (...) y hubo que esperar hasta 1834 para abrogar la ley de pobres [en Inglaterra]” (Polanyi, 1989a: 125).<sup>67</sup>

La consolidación de los dogmas del credo, junto a la eliminación del último obstáculo que impedía llevarlos a la práctica delimitan, desde la óptica de Polanyi, el inicio del período liberal clásico.

Este credo que marcaría el punto de partida del período liberal clásico se asentaría en lo que para Polanyi sería una utopía acerca de la organización social, fundada en un presupuesto erróneo, en una ficción. Y esta ficción utópica que daría nacimiento al credo liberal tenía como referencia fundamental “La Riqueza de las Naciones” de Adam Smith. A partir de la obra de A. Smith, el pensamiento liberal de la época concibió la utópica idea de un *mercado autorregulado* —autónomo e independiente del resto de las esferas que configuraban la convivencia colectiva—<sup>68</sup> cuya dinámica se basaría en el presupuesto ficticio de la racionalidad individual como condición esencial de la naturaleza humana, y que podía constituirse en fundamento único del orden social en su conjunto. A partir de este credo se desarrolló, a lo largo del siglo XIX, todo un proyecto de ingeniería social.

---

67 En la cita, se ha invertido el orden de los dos últimos extractos según aparecen en el texto original, para enfatizar que, desde que se instala el debate sobre el mercado de trabajo hasta que la legislación se adecúa al dogma, transcurren tres décadas.

68 “La tesis defendida aquí es que la idea de un mercado que se regula a sí mismo era *una idea puramente utópica*. Una institución como ésta no podía existir de forma duradera sin aniquilar la sustancia humana y la naturaleza de la sociedad, sin destruir al hombre y sin transformar su ecosistema en un desierto” (Polanyi, 1989c: 26; *cursivas nuestras*).

## I. La utopía liberal

*Como liberales, al juzgar la organización social, tomamos la libertad del individuo, o tal vez de la familia, como nuestro objetivo final. En este sentido, la libertad como valor tiene que ver con las interrelaciones entre personas; no tiene ningún significado para un Robinson Crusoe en una isla desierta (sin su compañero Viernes). Robinson Crusoe en su isla está sujeto a «restricciones», tiene un «poder» limitado y sólo tiene un número limitado de alternativas...*

Milton Friedman (1966: 46)

Adam Smith es considerado el padre de la ciencia económica, el punto de partida de una concepción rigurosa, científica, de la realidad económica.<sup>69</sup> No obstante, la “realidad económica”, como parte fundamental y necesaria de la convivencia colectiva, ha sido objeto de atención desde que tenemos constancia de la existencia de un pensamiento colectivo, lo que nos podría remontar a Aristóteles (1996) como primer economista de la tradición occidental, para quien la realidad económica, la Οἰκονομικά, era la administración familiar del hogar, la economía doméstica.

Que la economía aristotélica no sea considerada la primera concepción científica sobre la realidad económica tiene que ver, no con la falta de cientificidad de su pensamiento, sino con lo que era objeto de su atención: la familia. Una de las características que definen a la economía capitalista, ampliamente reconocida y que no está sujeta a discusión alguna, es la neta separación entre la vida doméstica y la vida propia o específicamente económica (de tal modo que la economía aristotélica sería lo opuesto a lo que actualmente entendemos por economía). Lo cual nos conduce a entender por qué A. Smith, y no Aristóteles, es considerado el padre de la ciencia económica: su concepción sobre la realidad económica surge cuando dicha realidad económica es la de una economía capitalista —una realidad económica capitalista todavía incipiente—; es decir, el nacimiento de la que consideramos ciencia económica es correlativo al de la realidad económica capitalista (el “objeto” de dicha “ciencia”).

<sup>69</sup> Esta “paternidad” no puede atribuírsele, a posteriori, sin tener en cuenta que el pensamiento económico ya había logrado adquirir la condición de un campo de pensamiento autónomo en el momento en el que A. Smith escribe *La Riqueza de las Naciones* (respecto a la constitución autónoma de la economía como ciencia, (Véase Schumpeter, 1966; Naredo, 2003).

Más aún. A partir de una realidad económica que iniciaba su conformación como economía capitalista, el pensamiento de A. Smith no sólo aportaba una explicación de la misma, sino que fue tomado en consideración para el desarrollo ulterior de dicha realidad: tan cierto es que el pensamiento de A. Smith es fruto de la economía (realidad económica) capitalista, como que la economía capitalista lo es de dicho pensamiento (ciencia económica), una vez éste ha sido formulado.

El capitalismo y el pensamiento científico son elementos constitutivos de la modernidad occidental: A. Smith es, en consecuencia, el padre de la ciencia económica moderna en un doble sentido; la realidad económica capitalista y el pensamiento científico sobre dicha realidad surgen, de manera simultánea, como productos del proceso de modernización occidental. Y, tomando en consideración esto, no olvidemos que la ciencia económica moderna surge, en cuanto rama de conocimiento (occidental) con el nombre de *Economía Política* (sobre esto se volverá más adelante).

## I. 1 Intercambio, individuo y deseo

El ingrediente fundamental de la economía capitalista para A. Smith es la *división del trabajo*, la división del trabajo aplicado a la producción de mercancías en una serie sucesiva y coordinada de tareas simples. La división del trabajo implica incremento de la *eficiencia* productiva, la capacidad de producir más mercancías en menos tiempo, tal como ilustra con su famosa (o quizá no tanto) fábrica de alfileres, al inicio de “La Riqueza de las Naciones”.<sup>70</sup>

La división del trabajo explica la capacidad expansiva de la producción de mercancías y, por ello, es para A. Smith el mecanismo que debe impulsar la dinámica económica. ¿Por qué esa capacidad es esencial para una economía capitalista? ¿por qué es necesario producir cada vez más mercancías en menos tiempo? Para A. Smith, ello es necesario porque contribuye a alimentar el *intercambio*, las relaciones de compra-venta: cuantas más mercancías se

70 “(...) la producción de un alfiler se divide en hasta dieciocho operaciones diferentes (...) He visto una pequeña fábrica de este tipo en la que sólo había diez hombre trabajando, y en la que consiguientemente algunos de ellos tenían a su cargo dos o tres operaciones (...) si se esforzaban, podían llegar a fabricar (...) más de cuarenta y ocho mil alfileres en un solo día (...) Ahora bien, si todos hubieran trabajado independientemente y por separado (...) es imposible que cada uno fuese capaz de fabricar veinte alfileres por día” (Smith, 1996: 34-35).

produzcan, más intercambio podrá darse. El intercambio es la actividad económica fundamental de la economía capitalista.

El intercambio, para A. Smith, sería la expresión de una *necesidad humana*, de una cualidad constitutiva inherente al ser humano y, por ello, en él reside el fundamento de la economía capitalista: de esa necesidad surge la división del trabajo. El funcionamiento del capitalismo satisface una necesidad humana, la necesidad de entablar relaciones de intercambio. Es esa necesidad la que configura al *homo oeconomicus* de A. Smith y al individuo que, como categoría, lo define.<sup>71</sup>

Las facultades de la razón tienen como consecuencia necesaria una propensión humana hacia el intercambio, la cual, a su vez, tiene como consecuencia necesaria la división del trabajo. He ahí el fundamento smithniano de la economía capitalista, el pilar inaugural del credo liberal.

La tendencia innata al intercambio implica la necesidad, para el individuo, de un otro con el que intercambiar, con el que establecer una relación en la que ambos, impulsados por la misma necesidad, encuentren una satisfacción; por lo que toda relación de intercambio requiere un compromiso, un acuerdo mutuo, una colaboración. Y de ello resulta, también como consecuencia necesaria, la división del trabajo, de la necesidad de ese compromiso o colaboración que la división del trabajo expresará en forma de coordinación de actividades.

Para reforzar la idea de una tendencia innata inscrita en el intercambio como fundamento de la actividad económica, A. Smith establece una estrecha vinculación entre lo que sería el propio impulso con la consecuencia derivada del mismo, entre una condición subjetiva que remite a un deseo y su resultante, una reciprocidad evaluable en términos instrumentales: para poder intercambiar y satisfacer ese impulso primario, es necesario convencer al otro, no de que lo que se persigue es eso y ambos lo lograrán, sino de que, si lo hacen, el resultado es beneficioso objetivamente para ambos.

El hombre (...) está casi permanentemente necesitado de la ayuda de sus semejantes, y le resultará inútil esperarla *exclusivamente de su benevolencia*. (...). No es la benevolencia del carnicero, el cervecero o el

---

71 La naturaleza humana tiene una tendencia innata al intercambio: “Esta división del trabajo, de la que se derivan tantos beneficios, no es el efecto de ninguna sabiduría humana (...) Es la *consecuencia necesaria* (...) de una cierta *propensión de la naturaleza humana* (...) a trocar, permutar y cambiar una cosa por otra (...) *consecuencia necesaria* de las facultades de la razón y el lenguaje” (Ibid.: 44; *cursivas nuestras*).

panadero lo que nos procura nuestra cena, sino el cuidado que ponen ellos en su propio beneficio. No nos dirigimos a su humanidad sino a su propio interés, y jamás les hablamos de nuestras necesidades sino de sus propias ventajas. (Ibid.: 45-46; *cursivas nuestras*)

Queda claramente constatada, en este planteamiento, la fundamentación emocional de la actividad económica capitalista: el deseo egoísta de intercambio es el catalizador emocional de la actividad económica —”dame esto que deseo y obtendrás esto otro que deseas tú” —, revestido inmediatamente de la aparente instrumentalidad resultante en forma de “propio interés”. Y ese deseo fundante de la acción de intercambio ya no será tenido en cuenta en adelante: todo el énfasis recaerá en el resultado derivado, “Supongamos que un hombre tiene más de lo que necesita de una mercancía, mientras que otro hombre tiene menos. En consecuencia, el primero estará dispuesto a vender, y el segundo a comprar, una parte de dicho excedente” (Ibid.: 55).

Ocultada la propensión que se presupone que está detrás de la acción de intercambio, ésta se nos presenta ahora como, aparentemente, resultado inmediato de una condición o circunstancias objetivas que remiten a una mera evaluación de rentabilidad en la que actúa (implícitamente) el principio de la propiedad privada: se trata de *tener más o menos* y de poder *negociar* con tal posesión en beneficio mutuo (obviando el deseo que impulsaría, cual se ha señalado previamente, tal negociación). Queda así, mediante tal ocultación, definida la esencia del capitalismo como la de un intercambio asentado en el principio de la división del trabajo: “Una vez que la división del trabajo se ha establecido y afianzado (...) un hombre (...) satisface la mayor parte de ellas [sus necesidades] mediante el intercambio del excedente del producto de su trabajo (...) por aquellas partes del producto del trabajo de otros hombres que él necesita” (Ibid.: 55).

El producto del trabajo humano genera un excedente que puede ser objeto de intercambio. La división del trabajo favorece la generación de excedente, con lo cual promueve las relaciones de intercambio: cuanto más excedente, más intercambio. Queda fijado lo que sería el fin objetivo de la actividad económica capitalista.<sup>72</sup>

<sup>72</sup> Enfatizamos que lo que es objeto de intercambio, para A. Smith, es “producto del trabajo”, es decir, como se ha señalado previamente, el valor económico, el valor de lo intercambiado, es resultado del trabajo aplicado a su producción.

El intercambio, substancialmente un intercambio de deseos, se presenta como una relación económica entre individuos, puesto que la propensión a intercambiar deriva de las «facultades de la razón», facultades atribuidas a la naturaleza humana, es decir, al ser humano concebido, según los presupuestos de la modernidad, como individuo racional: cada acto de intercambio es un acto de cambio entre (*inter*) dos individuos.

Lo que va a conducir al credo liberal es, no la fundamentación emocional del intercambio como deseo egoísta (un egoísmo que no está dirigido hacia el beneficio, sino hacia la satisfacción de la necesidad misma de intercambiar), sino su expresión racional e individual, ya que dicha racionalidad individual tendrá un resultado satisfactorio, beneficioso instrumentalmente para todos; un resultado beneficioso en términos supra-individuales, colectivos. Esto ya está contenido en las páginas iniciales de “La Riqueza de las Naciones”, como se acaba de mostrar, pero no será de ahí de donde se tome, sino de su expresión, mucho más adelante en la obra, en forma de *mano invisible*, expresión en la que no figura ya conexión alguna con el fundamento emocional que le da soporte. El argumento (si se lo puede calificar así) es harto conocido:

(...) todo individuo necesariamente trabaja para hacer que el ingreso anual de la sociedad sea el máximo posible. (...) Es verdad que por regla general él ni intenta promover el interés general ni sabe en qué medida lo está promoviendo. (...) él sólo persigue su propia seguridad; (...) él busca sólo su propio beneficio, pero en este caso como en otros una mano invisible lo conduce a promover un objetivo que no entraba en sus propósitos. (Ibid.: 554)

Un individuo, orientado exclusivamente por la búsqueda de su beneficio particular, al hacerlo, sin embargo, sin que pueda darse explicación de ello, contribuye a lograr un objetivo distinto, que como individuo no perseguía, que no formaba parte de sus propósitos, *que el ingreso anual de la sociedad sea el máximo posible*, aumentar, por tanto, la riqueza general. La racionalidad (inscrita en la condición de individuo) egoísta (definida por la persecución de un beneficio particular), el beneficio individual, produce necesariamente (aunque esta necesidad no pueda ser explicada) un beneficio colectivo.

El egoísmo individual no es formulado como tal, sino como la “persecución de la propia ganancia”, como un interés particular estrictamente instrumental; de modo que, aparentemente, individuos particulares orientados únicamente por su interés particular en forma de interés estrictamente económico, producen, a través de las relaciones de intercambio que entre ellos establecen, un beneficio colectivo, como beneficio, igualmente, de naturaleza estrictamente económica.

Si las cosas son así, y si se entiende que el incremento de la riqueza colectiva es un resultado deseable, habrá que promover e incentivar ese egoísmo individual y no ponerle traba alguna. Algo que, por supuesto, A. Smith precisa inmediatamente. En primer lugar, el propio individuo debe seguir estrictamente su interés particular sin plantearse como objetivo el beneficio colectivo, “Al perseguir su propio interés frecuentemente fomentará el de la sociedad mucho más eficazmente que si de hecho intentase fomentarlo” (Ibid.: 554). Pero, sobre todo, debe evitarse una actuación externa que pueda interferir:

Nunca he visto muchas cosas buenas hechas por los que pretenden actuar en bien del pueblo (...) El político que pretenda dirigir a las personas privadas sobre la forma en que deben invertir sus capitales no sólo se carga a sí mismo con la preocupación más innecesaria sino que asume una autoridad que no debería ser delegada con seguridad en ninguna persona, en ningún consejo o senado, y que en ningún sitio es más peligrosa que cuando está en las manos de un hombre tan insensato y presuntuoso como para fantasear que es realmente capaz de ejecutarla. (Ibid.: 554)

El resultado obtenido no debe ser planteado a priori como objetivo, pues al hacerlo, se limitará o impedirá que actúe el interés individual que es el que propicia que se dé tal resultado. Definirlo de antemano como objetivo impide que se consiga como resultado. Esto conduce automáticamente a la limitación de la intervención política, puesto que es la autoridad política la que fija los fines colectivos: el Estado, el gobierno, no debe limitar la acción del interés particular, no debe intervenir en la actividad económica, no debe fijar fines colectivos que perturben el funcionamiento económico fundado en ese interés particular. De la mecánica de la mano invisible se deriva el principio político del *laissez-faire*.

A partir de esta lectura, el planteamiento de A. Smith queda firmemente instalado en los presupuestos del pensamiento surgido de la modernidad occidental: el individuo, dotado de la racionalidad que se le presupone, es la categoría central, categoría que, en lo que se refiere a la actividad económica, orienta su racionalidad hacia la satisfacción de su interés en forma de beneficio. Lo colectivo queda supeditado a lo individual, la política, correlativamente, a la economía, aunque, por decirlo de alguna manera, en un sentido «débil»: no debe intervenir en ella, no debe perturbar su lógica, pues si lo hace, lo más probable es que no se dé el resultado colectivo que la acción del interés individual produce, lo que irá en detrimento de su función propia que, entre otras cosas, requiere recursos económicos para llevarse a cabo, recursos que estaría contribuyendo a reducir.<sup>73</sup>

Esta lectura es completamente incorrecta. En primer lugar, y como ya se ha señalado, en la base de la racionalidad individual que se establece como principio fundamental está, no un egoísmo individual entendido como interés particular, sino un egoísmo, no individual, sino humano, entendido sensu stricto como sentimiento y anclado en una propensión humana, en un deseo, como impulso primario sin el que no podría darse la acción orientada hacia el beneficio. Es el deseo humano de intercambiar, no la racionalidad individual, lo que movilizaría la acción económica.

Pero dicha lectura es incorrecta también, en segundo lugar, porque omite dos delimitaciones o precisiones de ese individuo elevado a categoría central del capitalismo que nos presenta A. Smith en la mano invisible.

La primera delimitación se deriva de la temática que se está tratando en la parte de “La Riqueza de las Naciones” en la que figura la mención a la mano invisible: se trata del capítulo II del Libro IV (*De los Sistemas de Economía Política*, Smith, 1996)<sup>74</sup> que trata sobre la *actividad comercial* (no sobre la actividad económica en general), particularmente, sobre la conveniencia o

---

73 Indicamos que se trata de una subordinación “débil”, porque lo es, como se verá, en comparación con la que se dará en la etapa neoliberal. Expresamente, el liberalismo clásico derivado de la formulación de A. Smith no subordina la política a la economía, únicamente señala que ambas esferas deben estar claramente separadas; la subordinación resulta del hecho de que la función política depende de unos recursos económicos que no debe regular, que no quedan sujetos a su control.

74 “La economía política, considerada como una rama de la ciencia del hombre de estado o legislador, se plantea dos objetivos: (...) conseguir un ingreso o subsistencia abundantes para el pueblo (...); y (...) proporcionar al estado o comunidad un ingreso suficiente para pagar los servicios público” (Ibid.: 539).

no de regular la capacidad de los comerciantes nacionales de invertir en el comercio exterior, y la conveniencia o no de “conceder el monopolio del mercado nacional a la producción nacional” (Ibid.: 555). Es decir, el individuo protagonista de la mano invisible es un comerciante, un empresario capitalista dedicado al comercio.

Y la segunda delimitación, quizá más importante, es que sólo si ese individuo, un comerciante, invierte en el *comercio nacional* (por tanto, no realiza una actividad comercial de carácter internacional), se dará el efecto virtuoso de la mano invisible.

En primer lugar, cada individuo procura emplear su capital lo más cerca de casa que sea posible, y por ello en la medida de lo posible apoya a la actividad nacional... Así, si los beneficios son aproximadamente iguales (...) prefiere el comercio local al comercio exterior (...) De ahí que el propio país sea, si se me permite decirlo, el centro en torno al cual giran continuamente los capitales de los habitantes (...) En segundo lugar, cada individuo que invierte su capital en la actividad nacional, necesariamente procura dirigir la actividad para que la producción alcance el mayor valor posible. (Ibid.: 552-553)

Y sólo entonces: “En la medida en que todo individuo procura en lo posible invertir su capital en la actividad nacional y orientar esa actividad para que su producción alcance el máximo valor, todo individuo necesariamente trabaja para hacer que el ingreso anual de la sociedad sea el máximo posible” (Ibid.: 554).

Ahora llegamos a la formulación completa de la mano invisible, cuyo sentido, entonces, ya no es tan... ¿maravilloso?

Es verdad que por regla general él ni intenta promover el interés general ni sabe en qué medida lo está promoviendo. *Al preferir dedicarse a la actividad nacional más que a la extranjera él sólo persigue su propia seguridad; y al orientar esa actividad de manera de producir un valor máximo él busca sólo su propio beneficio, pero en este caso como en otros una mano invisible lo conduce a promover un objetivo que no entraba en sus propósitos.* (Ibid.: 552-553; *cursivas nuestras*)

El efecto virtuoso de la mano invisible no lo es para “la sociedad”, en general, y no resulta de la orientación hacia su interés particular de un individuo genérico: la sociedad es una colectividad nacional, un país, un Estado-nación, y quien contribuye al incremento de la riqueza nacional es un empresario dedicado al comercio nacional.

De este modo, la transmutación de la propuesta de A. Smith en principio general de la organización social, primero, establece el principio de la racionalidad obviando el hecho de que la misma tiene como desencadenante necesario una propensión de naturaleza emocional; y, segundo, se basa en una doble generalización: la de la categoría individuo como depositario de la racionalidad, y la de la sociedad como receptora del beneficio de la acción interesada de ese individuo.

Y, por otra parte, ese incremento general de la riqueza que resultaría de la inescrutable acción de la mano invisible, ese aumento del ingreso anual de la sociedad, no implica necesariamente un aumento de los ingresos *para todos/as* los/as integrantes de la sociedad: nada se especifica respecto al reparto de dicha riqueza, a su distribución. Y lo cierto es que, atendiendo a lo que el propio A. Smith afirma, no se trata tanto de un aumento general de la riqueza como de un aumento de la riqueza de los poseedores de capital, y es sobre ese aumento del enriquecimiento de los empresarios capitalistas sobre el que no debe establecerse ningún tipo de regulación política, sobre el que debe establecerse el principio del *laissez-faire*: La actividad de la sociedad sólo puede aumentar en proporción a su capital (...) cualquier reglamentación (...) no es desde luego muy probable que incremente su capital más rápido de lo que podría aumentar espontáneamente si tanto el capital como la actividad fuesen dejados en libertad para que encontrasen sus empleos naturales” (Ibid.: 556).

No sólo podemos relativizar el alcance real del efecto virtuoso de la mano invisible, sino que, analizando la formulación en su conjunto, podemos señalar que la concepción de A. Smith asume una condición empresarial generalizada, de modo implícito, inscrita en la propia naturaleza del ser humano.

Con las limitaciones señaladas, el *homo oeconomicus* de A. Smith es un individuo, ese individuo moderno que, liberado de las trabas propias del Antiguo Régimen, orienta, o pretende orientar, su acción económica de manera autónoma; y es un *individuo del intercambio*, dado que ésa es la acción

económica hacia la que se ve impulsado por su propensión natural. En el intercambio busca satisfacer esa necesidad que lo impulsa, y en el intercambio lo logra obteniendo una ganancia. Es decir, según lo que propone A. Smith, la satisfacción intrínseca del acto de intercambiar no resulta suficiente —tal cual debería, si el impulso que lleva a realizar el intercambio es el propio hecho de intercambiar como tendencia o propensión de la naturaleza humana—, sino que el intercambio ha de tener un resultado. En este aspecto es en el que se hace más evidente el deslizamiento entre deseo, interés y beneficio: “dame esto que deseo y obtendrás esto otro que deseas tú”, equivale a “dame esto que me interesa y obtendrás esto otro que te interesa a ti”, que acabaría haciéndose pasar, aunque no lo es, por equivalente de “dame esto que me supone un beneficio y obtendrás esto otro que supone un beneficio para ti”. Al sustituir interés por deseo, se asume que el deseo es de naturaleza instrumental, es constitutivamente económico; y al sustituir interés por beneficio, a su vez, se asume que el deseo económico «natural» (obvio, evidente, apromblemático, incuestionable) es el beneficio.

A. Smith entiende que las relaciones de intercambio son mutuamente beneficiosas, que las dos partes ganan algo, y de ahí que el acto de intercambio pueda darse. Sin embargo, de hecho, la naturaleza del beneficio obtenido no puede ser la misma (de ahí que introduzca la precisión de que el valor, como se ha indicado ya, tiene un doble significado): el intercambio implica una equivalencia de valor y su medida en dinero: una parte adquiere un valor en forma de mercancía y la otra adquiere el mismo valor en forma de dinero; hay un comprador y un vendedor. *Dame esto que deseo y obtendrás esto otro que deseas tú*, en realidad, debe más precisamente ser enunciado como *dame eso que deseo y obtendrás el dinero con el que podrás comprar esto otro que deseas tú*.

¿Cabe entender como beneficio lo que obtiene el comprador en forma de un valor de uso? En lo que respecta al propio acto de intercambio, no; ulteriormente, al hacer uso efectivo de lo comprado, podríamos decir que sí. ¿Cabe entender como beneficio lo que obtiene el vendedor en forma de dinero, valor de cambio? Sí, en términos potenciales: su destino ulterior no

está fijado y, si en lugar de utilizarlo inmediatamente lo reserva, su potencialidad se incrementa. Es decir: el dinero, que potencialmente podría comprar cualquier deseo si se dispone de la cuantía suficiente, adquiere un valor en sí mismo y puede convertirse en lo que desea el vendedor (y ya no el medio para comprar lo que desea), y en algo deseado en la mayor cuantía que sea posible.

Por otra parte, A. Smith presupone que el individuo del intercambio es un individuo que ha producido lo que necesita para poder llevar a cabo ese intercambio: lo que se intercambia es el valor del trabajo propio por el de trabajo ajeno, dice. Esto establecería una simetría entre compradores y vendedores, puesto que cada individuo cumple las dos funciones en actos sucesivos: todos disponen de algo que pueden vender y que es fruto de su trabajo, y de esa venta obtienen la capacidad —dinero— de comprar lo que otros han producido para la venta. Evidentemente, tal simetría es imposible.

Si las relaciones de intercambio son la base de la economía capitalista y en ellas actúa la búsqueda del beneficio individual, lo que realmente determina su funcionamiento es la búsqueda del beneficio en forma de dinero de quienes actúan preferentemente como vendedores. Lo que significa volver al punto de partida, pero ahora, habiendo recorrido el planteamiento de A. Smith: es el capital —dinero invertido con la intención de obtener un beneficio— lo que permite a una parte de quienes entablan las relaciones de intercambio adquirir la condición de vendedores, movidos por un deseo egoísta orientado hacia el dinero mismo, y que se satisface sólo cuando en el intercambio encuentran que obtienen más dinero del que invirtieron para producir aquello que llevaron a dicho intercambio para vender: “La actividad de la sociedad sólo puede aumentar en proporción a su capital”, señala A. Smith (1996).

## II. El proyecto liberal en marcha

*En el siglo XIX se produjo un fenómeno sin precedentes en los anales de la civilización occidental: los cien años de paz comprendidos entre 1815 y 1914. [...]*

*Mientras que en la primera mitad del siglo XIX el constitucionalismo se erigía en estandarte y la Santa Alianza había suprimido la libertad en nombre de la paz, a lo largo de la segunda mitad del siglo los banqueros, ansiosos de hacer negocios, impusieron constituciones a déspotas turbulentos —y ello siempre en nombre de la paz.*

Karl Polanyi (1989c: 28-29)

Durante el siglo XIX se consolidaron, de muy diversas formas, en una gran parte de las naciones de la Europa Occidental los pilares político y económico de la modernidad, cuyos puntos de partida marcaban los últimos decenios del siglo XVIII: la Revolución Francesa,<sup>75</sup> y la primera Revolución Industrial<sup>76</sup> iniciada en Inglaterra.<sup>77</sup>

El liberalismo clásico, que marca el discurrir de dicho siglo, como proyecto de organización social, es un proyecto que trata de conjugar lo que deberían ser los principios de una economía capitalista industrial con el marco político que más se ajustaría a los mismos, el Estado-nación democrático; es decir, sitúa en su centro la categoría individuo, como depositaria de una racionalidad que propiciará la autonomía del ser humano, en términos a la par políticos y económicos: un individuo autónomo para actuar en un mercado regulado por la libre competencia (libertad económica), y en un Estado regulado por el principio de la ciudadanía (libertad política).

---

75 En la propia Francia, tras la Revolución, se dieron oleadas sucesivas, unas revolucionarias, otras contrarrevolucionarias, intermediando, desde apenas una década después de la Revolución los decenios del período consular e imperial bonapartista (1799-1814), hasta la definitiva consolidación de la Tercera República; de modo que, en lo que respecta específicamente a la evolución política de la propia Francia, puede llegar a ser discutible si la auténtica revolución fue la de 1789 o la de 1848 (Marx, 1975).

76 Por indicar una fecha concreta, aunque no sea más que orientativa, dado que la primera Revolución Industrial abarcaba un amplio conjunto de transformaciones técnicas, en 1769 James Watt patentaba la máquina de vapor.

77 “Después de 1815 el cambio fue rápido y completo. Los alborotos de la Revolución francesa reforzaron la marea ascendente de la Revolución industrial para hacer del comercio pacífico un objetivo de interés universal” (Ibid.: 31).

Es de crucial trascendencia señalar que el Estado-nación es, no sólo la institución que caracteriza la dimensión política de la modernidad occidental, sino también el marco territorial que define el alcance de su pensamiento. Los conceptos abstractos de «La Política», «La Economía» o «La Sociedad», en el pensamiento moderno occidental aluden, de hecho, a la política nacional, la economía nacional y la comunidad o colectividad nacional: la irresuelta e irresoluble dicotomía individuo/sociedad a la que se enfrentaba el pensamiento moderno occidental era la dicotomía entre un individuo sometido a una doble regulación supraindividual, política y económica, de ámbito nacional; y, asimismo, en su propia condición de individuo, sometido a la regulación de los principios de la razón como su potestad primaria. Se trata de una dicotomía entre una supraindividualidad interior y dos supraindividualidades externas, ambas, acotadas territorialmente por el Estado-nación.<sup>78</sup>

La paz de los cien años, según señala Polanyi (1989c) abarca un período que rompe con la dinámica que hasta entonces había marcado el proceso de desarrollo de los Estados-nación europeos: el conflicto bélico.<sup>79</sup> La consolidación territorial definitiva de los distintos estados europeos fue fruto de los resultados a los que sus diversas disputas entre sí los llevaron. Pero lo que marca el discurrir de esos cien años, no es un estado de paz generalizado o absoluto, sino el hecho de que las principales potencias europeas no van a entablar conflictos bélicos *entre sí*, lo que no significa que no los mantengan, o permitan, en otros territorios.<sup>80</sup>

78 La preocupación de A. Smith no era la de la producción de riqueza, sino la de la producción de la *riqueza nacional* (y más concretamente, la riqueza de la nación inglesa). Y se ha señalado ya cómo ese individuo de cuyo interés particular resulta, por efecto de la mano invisible, la riqueza colectiva, es un individuo circunscrito a una actividad comercial de carácter nacional; y la propia riqueza colectiva lo es de la nación a la que pertenece; se trata de un individuo “con nacionalidad” que contribuye al enriquecimiento del territorio nacional concreto al que pertenece.

79 “En el territorio de la historia universal el equilibrio entre potencias afectaba a los Estados, en la medida en que contribuía a mantener su independencia. Este fin no se conseguía, sin embargo, más que a través de una guerra continua entre asociados cambiantes” (Polanyi, 1989c: 30).

80 “Pero, a pesar de los ajustes oportunos de las relaciones de fuerza, y a pesar de la aceptación impuesta a los pequeños Estados de la maciza paz de los Cien Años, se estaba lejos de la prevención puntual de las guerras. El desequilibrio internacional podía presentarse por innumerables causas (...) La naturaleza al desnudo de este sistema estrictamente pragmático, que se empeñaba con ahínco en evitar una guerra general, al mismo tiempo (...) permitía (...) una secuencia ininterrumpida de guerras menores...” (Ibid.: 33, 44); “El principal peligro que acechaba (...) era (...) la guerra —no una guerra entre países pequeños (se los podía aislar fácilmente), ni una guerra declarada a un pequeño país por una gran potencia (accidente frecuente y por lo general muy cómodo), sino una guerra general entre las mismas grandes potencias—” (Ibid.: 42).

Esta orientación pacífica de las principales potencias europeas, que marcaba una nueva dirección de su política internacional, en la que la diplomacia desplazaba al conflicto armado como principal forma de relación entre ellas, no fue fruto, sin embargo, según Polanyi (1989c), de un cambio en la propia orientación política de las naciones; no fue el resultado de que la paz se instituyese como fin de la política internacional en sustitución de la conquista territorial por medios armados. La orientación hacia la paz no surgió de un nuevo “sentir humanista” de los dirigentes políticos europeos. Muy al contrario, la razón de que la paz se instituyera como objetivo político era de naturaleza económica.

Las altas finanzas, institución sui generis propia del último tercio del siglo XIX y del primer tercio del siglo XX, funcionaron, durante este período como el elemento de unión principal entre la organización política y la organización económica mundiales. Esta institución proporcionó los instrumentos de un sistema de paz internacional que fue construido con la ayuda de las grandes potencias pese a que éstas, por sí solas, no habrían podido crearlo ni mantenerlo. (Ibid: 36).<sup>81</sup>

La paz del siglo XIX fue el resultado de una necesidad del comercio internacional o, más precisamente, de quienes lo financiaban. Fueron los intereses financieros los que la promovieron y, hasta cierto punto, la impusieron a los Estados-nación —pues éstos, a su vez, dependían de dicha financiación—. Fue el comercio internacional en expansión, y la creciente necesidad de financiación de quienes participaban en él (tanto grandes comerciantes privados como los propios Estados-nación) el que estableció la paz como requisito necesario.

---

81 “Los portavoces del nuevo ‘interés’ por la paz eran, como es habitual, aquellos que se beneficiaban más de ella (...) un renacimiento del interés por la paz, representado por una nueva y pujante entidad: el Concierto europeo. (...) oculto en el interior del nuevo dispositivo, estaba en actividad un poderoso resorte social capaz de desempeñar un papel comparable al que habían desempeñado en el antiguo dispositivo las dinastías y los episcopados a fin de hacer efectivo el interés de paz. Ese factor anónimo era la haute finance” (Ibid: 31-32, 34).

Podemos considerar que esta dinámica anticipa, en su lógica, lo que sucederá a partir del último tercio del siglo XX: un rudimentario anticipo de la Globalización económica, en el sentido de que los intereses financieros imponen sus necesidades a los Estados-nación, marcando el discurrir de la política, tanto a nivel nacional como internacional.<sup>82</sup>

Es en este escenario en el que se va a promover una organización social, a nivel nacional, orientada por los principios del liberalismo de A. Smith. La racionalidad estructural del capitalismo de la época viene determinada, según Polanyi (1989c), por la combinación de cuatro ingredientes: el equilibrio de fuerzas de las potencias europeas, el patrón-oro como mecanismo de regulación de los intercambios internacionales, el principio económico de la autonomía del mercado y la propia institución del Estado-nación.

Es decir, la racionalidad estructural del capitalismo propio del período liberal clásico entremezcla indisociablemente política y economía, haciendo valer la concepción de A. Smith de la “Economía Política” como “rama de la ciencia del hombre de estado o legislador” (Smith, 1996: 539; *vd. supra Nota al pie N°74*). La creciente importancia de la producción industrial de mercancías, aún en sus inicios y muy incipiente, estructuralmente, obedecía a la necesidad de cubrir un mercado, una demanda, en permanente expansión debido a la actividad del comercio internacional; dicha actividad comercial iba asociada a la financiera: la financiación del comercio internacional se expandía, como actividad económica, por la propia expansión de dicho comercio, lo cual derivó, tanto en la reorientación pacífica de las relaciones políticas entre las naciones, como en el establecimiento de un mecanismo que facilitase dichas operaciones de intercambio, un medio para determinar el valor relativo en las distintas monedas nacionales de los intercambios comerciales a nivel internacional.

Esta dinámica repercutía sobre el funcionamiento de las economías nacionales y de las políticas nacionales, provocando una inestabilidad estructural que, en última instancia, sería la característica definitoria del período liberal clásico: inestabilidad en la conjugación de los intereses nacionales e internacionales, e inestabilidad en la conjugación de la organización política y la económica.

---

82 Sólo que, como veremos, esos intereses financieros, a finales del siglo XX, estarían instalados en una racionalidad económica, la neoliberal, sustancialmente distinta a la propia del liberalismo clásico. (Respecto a esta afinidad de coyunturas históricas, *vd.*: De Castro y Pedreño, 2012).

En todo caso, la expansión comercial tenía un claro protagonista, que no era precisamente el individuo, en abstracto, sino un sector social en su conjunto, impulsor del comercio internacional —y de todo aquello que lo favoreciese— porque era la fuente de su enriquecimiento.

Ahora bien, ese protagonista, protagonista colectivo, era portador de una ideología muy concreta, según la cual su condición o entidad colectiva no era tal, sino más bien la resultante agregada de la unidad básica que lo componía, categorizada como individuo. Pero no cabe entender tal ideología, la ideología liberal, como “causa” de la expansión comercial, ya que la misma se había configurado en el propio proceso de desarrollo de la actividad económica que conducía a dicha expansión. El desarrollo de la racionalidad estructural del capitalismo del período liberal clásico fue correlativo del desarrollo progresivo, a su vez, de la racionalidad fenomenológica que impulsaba a su protagonista colectivo. Y en el trasfondo de este doble desarrollo, el aliento de un deseo, de una emoción básica, marcaba la articulación entre el nivel estructural y el fenomenológico. Toda la evolución del período se asienta en el deseo de ganar dinero de un grupo social muy minoritario; un deseo que, por supuesto, no podía estar en consonancia con los deseos básicos del conjunto total de la población.

De ello deriva la problemática a analizar: cómo movilizar emocionalmente a quienes no lo estaban —es decir, a la gran mayoría de los agentes sociales—, hacia un objetivo básico que era el deseado por una minoría.

Expresado de otra forma, desde los presupuestos de A. Smith, la primera parte de su fórmula, “dame esto que yo deseo”, define a los integrantes de la minoría impulsora del período liberal, que encuentran perfecto asiento en la misma a partir de la ideología de la que son portadores: tienen claro lo que desean (por mucho que oculten la dimensión emocional que ello entraña y la transmuten en un interés estrictamente instrumental), así como lo que necesitan, el “esto”, para lograrlo. Pero la contraparte a la que, como dice A. Smith, es necesario convencer para que acepte el trato, no está claro que encaje con la segunda parte de la fórmula, “obtendrás esto otro que deseas tú”. Porque la contraparte se presenta como mano de obra, fuerza de trabajo: es la contraparte del intercambio que se da entre empleador y empleado, cuyo deseo de ganar dinero se resolvería mediante el pago de un salario, pero no es, de hecho, el deseo del cual es realmente portadora, no es

el deseo de un salario lo que moviliza emocionalmente a esa incipiente clase trabajadora, cuyos integrantes no son portadores de una ideología según la cual se conciben como individuos autónomos y libres. En la obtención de un salario no hay realización alguna de la supuesta propensión humana hacia el intercambio formulada por A. Smith.

Pero el liberalismo clásico sorteará este obstáculo. Lo hará mediante la racionalidad fenomenológica que desplegará, según la cual, y recurriendo como soporte a la lectura, tan errónea y parcial como generalizada y aceptada, de A. Smith, la riqueza colectiva es el objetivo. Sobre dicho objetivo cabe promover algún tipo de catalizador emocional que, no pudiendo ser el egoísmo orientado hacia la ganancia de dinero, actúe sin embargo, de algún modo, como impulsor de la actividad laboral.

## II. 1 La fenomenología liberal: el empresario eludido

Señalado lo anterior a modo de anticipo, podemos pasar a considerar la racionalidad fenomenológica del liberalismo clásico en sus propios términos para, a partir de ello, desentrañar el catalizador emocional que, durante el siglo XIX, definió a los integrantes de las clases trabajadoras como agentes económicos, agentes laborales.

Para llevar a cabo ese objetivo estructural del período liberal clásico, la expansión del comercio internacional, era necesario que, en su conjunto, la actividad económica de todas las naciones siguiese unas reglas comunes, es decir, que se estableciese en la actividad concreta y cotidiana en todos los lugares una forma de proceder conforme al objetivo estructural.

Dicha actividad estaba sujeta a una clara delimitación territorial, el Estado-nación, dado que cualquier tipo de organización o reorganización concreta de la actividad económica, al suponer una intervención en el plano de la convivencia colectiva, tenía que quedar bajo la autoridad política responsable de la misma.

Esto ya de por sí resulta paradójico, dado que el principio fundamental, derivado de A. Smith, del liberalismo clásico, el *laissez-faire*, establece que la autoridad política, el Estado-nación, no debe interferir en el funcionamiento económico, debe dejar actuar de manera autónoma al interés individual; y, sin embargo, dado que se heredaban todo un amplio conjunto de disposiciones, reglamentos y costumbres, a nivel gremial, local, comunal,

municipal sobre la actividad económica, el Estado-nación debía intervenir políticamente para suprimir, derogar, todas esas restricciones que recaían sobre la libre actuación del interés particular, es decir, debía intervenir políticamente para eliminar la intervención política en materia económica.

En cualquier caso, aun asumiéndolo simplemente como delimitación territorial, el Estado-nación es un ingrediente necesario en el funcionamiento económico y, como tal, jugará un papel determinante en la evolución del capitalismo durante el período liberal clásico.

El funcionamiento de la actividad económica, para adecuarse a lo que se suponía que debía ser su lógica propia, requería, según Polanyi, que se diesen tres condiciones (Polanyi, 1989b, citado *supra p. 91*): que el trabajo estuviese disponible en un mercado que regulara su precio; que el dinero estuviese sujeto a un mecanismo de regulación del precio relativo de las monedas nacionales —lo que suponía el control en su fabricación—; y que se diese una completa libertad para la actividad comercial internacional. Lo que se puede traducir como: la libertad de mercado, entendida como la actividad económica de intercambio sujeta exclusivamente al interés individual, debe definir, en términos exclusivamente económicos, el valor del trabajo, del dinero y de las mercancías que se compran y venden a través del comercio internacional.

Esta triple condición, que, aparentemente, alude a una plena libertad de mercado a todos los niveles como principio económico básico, remite, de hecho, al Estado-nación como delimitador de la actividad económica.<sup>83</sup>

Particularmente relevante para nuestra argumentación es la primera de estas tres condiciones.<sup>84</sup> La mercantilización del trabajo, en términos de la racionalidad estructural del capitalismo liberal clásico, supuso llevar en la

83 Este argumento se desarrolla en Ferreira (2025: 100 y ss.).

84 Esto nos aparta de la argumentación central de Polanyi, en la que la segunda de las condiciones sería la determinante: marcaría el discurrir del siglo XIX y, con la definitiva eliminación del patrón-oro como mecanismo de regulación internacional del precio del dinero, desencadenaría la crisis que conduciría al final del período liberal clásico (Ferreira, 2025).

práctica al *laissez-faire* a su opuesto en infinidad de ocasiones, marcando lo que sería la tensión característica del período, entre las esferas política y económica.<sup>85</sup>

Para empezar, el principio del *laissez-faire* es, en sí mismo, un principio político, no económico: alude a una función del Estado, a una obligación del Estado, la de no intervenir en materia económica (Foucault, 2008). El principio político del *laissez-faire* deriva de un principio económico, que Polanyi denomina como “autorregulación del mercado” o “mercado autorregulador” (Polanyi, 1989a).

Esta autorregulación remite al presupuesto liberal de la autonomía del mercado en su funcionamiento, a su concepción de la actividad económica como una actividad independiente, separada y autosuficiente, del resto de las que configuran la existencia colectiva. Concepción según la cual en la economía sólo intervienen, sólo deben intervenir, factores de naturaleza económica. Lo que lleva, necesariamente, a especificar cuál es esa naturaleza económica, para a partir de ella determinar qué factores se deben considerar económicos y cuáles no.

Llegamos, con ello, a partir de la racionalidad estructural, partiendo del *laissez-faire*, a la racionalidad fenomenológica, a la necesaria entidad constitutiva de los factores económicos como propiamente tales y no de cualquier otra naturaleza, no económica. Para hacerlo más expreso: la racionalidad estructural implica una autorregulación de la actividad económica, pero inmediatamente, en términos de su realización práctica, asocia a tal autorregulación, en forma de principio político, una insuficiencia (el principio del *laissez-faire* expresa una *necesidad política* para que se dé, de hecho, la autorregulación económica); en el funcionamiento efectivo de la economía, de la realidad económica, se constatará si se da un ajuste a la racionalidad estructural (con su insuficiencia) a partir de los factores intervinientes, de su naturaleza y —aquí lo estructural deja paso a lo fenomenológico— *comportamiento*.

85 En su fase final, “(...) la tensión surgió del ámbito del mercado y desde él se extendió a la esfera política para recubrir así a la sociedad en su conjunto. Pero, en el interior de las naciones, consideradas individualmente, la tensión permaneció latente durante el tiempo en el que la economía mundial continuó funcionando” (Polanyi, 1989g: 347). Esta tensión entre política y economía, que fue la constante durante todo el período, obedecía a la propia imperfección de la autorregulación del mercado (Polanyi, 1989h: 321), lo que llevaba a los propios defensores del *laissez-faire*, en contra de su propio ideario, a reclamar la intervención del Estado (Ibid.: 245).

El argumento incluye un “concepto-trampa”, el de “factores económicos”. ¿Qué y cuáles son esos factores? ¿Por qué son factores y no otra cosa, por ejemplo, tendencias o impulsos? En el dominio del liberalismo clásico —del pensamiento económico liberal clásico—, los *factores económicos* son tres: tierra, capital y trabajo. Y son factores porque *actúan combinados* para *producir* (de “producto” en el sentido de multiplicación) una *función* (exagerando la metáfora matemática en la que se apoya la utilización del concepto “factor”): el beneficio. Su naturaleza es económica, estricta y específicamente económica, y no de otro tipo, sólo si de su combinación resulta la función-producto, estricta y exclusivamente económica, el beneficio. De los tres, el único que es constitutivamente económico en su naturaleza es el capital, pero no principalmente por ser dinero, sino por la intención asociada a ese dinero, la intención de quien lo posee y que decide su uso. Los otros dos, trabajo y tierra, no son constitutivamente de naturaleza económica, sólo la adquieren en su uso, en un determinado uso: el uso que permite al factor capital cumplir su condición de tal, la función-producto beneficio, mediante la intervención combinada de los tres, entonces sí, factores.

Por tanto, la condición de factor y la naturaleza económica del mismo no obedecen, en el caso de la tierra y el trabajo, a su, digamos, esencia: dicha esencia debe ser objeto de mercantilización.<sup>86</sup>

Pero nos interesa especialmente, como se ha señalado, el factor trabajo y cómo, considerándolo, encontramos esa conexión entre la racionalidad estructural capitalista y su racionalidad fenomenológica, entre la autorregulación del mercado (supeditada, empero, a una necesidad política) y el comportamiento de los factores necesarios para su cumplimiento, en particular, el factor trabajo.

La autorregulación del mercado requiere, en un sistema económico en el que la actividad industrial acabará siendo la fuente fundamental de la producción del beneficio, razón de ser del capitalismo, trabajadores que se

---

86 De hecho, los tres factores económicos fundamentales de la economía capitalista, no siendo mercancías de por sí, deben ser convertidos en tales, deben ser mercantilizados: “...trabajo, tierra y dinero son componentes esenciales de la industria; dichos componentes deben de estar también organizados en mercados (...) Es evidente, no obstante, que trabajo, tierra y dinero *no son* mercancías, en el sentido de que, en lo que a estos tres elementos se refiere, el postulado según el cual todo lo que se compra y se vende debe de haber sido producido para la venta, es manifiestamente falso” (Polanyi, 1989a: 127).

comporten adecuadamente, es decir, que cumplan su función de factor económico. Pero se trata de un factor económico humano, que sólo puede llevar a cabo su función como factor económico en los términos de un agente económico, de un agente social actuando en el espacio económico, lo que significa actuando a partir de un catalizador emocional.

Aunque pueda resultar en principio inconcebible (quizá presuntuoso, arriesgado o descabellado), en la propia inconsistencia del pensamiento liberal, en la contradicción inscrita en su categoría central, el individuo y en la irrealizable autonomía hacia la que tal individuo debía orientar su aptitud más destacada, la Razón, está inscrito el catalizador emocional de unos agentes sociales, los trabajadores asalariados, que al ser convertidos en factor económico eran simultáneamente despojados de toda posibilidad de alcanzar la condición de individuos autónomos. Oculto, un deseo estaba contenido en el proyecto y en la práctica de la racionalidad liberal, homologable al deseo inconfesado pero expreso de la ganancia de dinero que movilizaba a su contraparte, el agente inversor, el empresario capitalista.

Para establecer la conexión entre la racionalidad estructural y la fenomenológica, siguiendo con la formulación de Polanyi, hemos de considerar el presupuesto, según él, falso, en el que se apoyaba la ficción del mercado autorregulador, pilar central del credo liberal.

Los pensadores del siglo XIX suponían que el hombre, en su actividad económica, buscaba el beneficio, que su propensión materialista lo empujaba a optar por el menor esfuerzo y a esperar una remuneración por su trabajo, en suma, que en su actividad económica el hombre debía tender a adaptarse a lo que ellos describían como una racionalidad económica, y que los comportamientos contrarios a esta racionalidad provenían de una intervención exterior. (Polanyi, 1989e: 390)<sup>87</sup>

La racionalidad estructural (mercado autorregulador) requiere, *en todos los agentes* implicados una racionalidad fenomenológica acorde (la del interés particular por el beneficio), por tanto, tomando en consideración a A. Smith, *un mismo y único deseo* de ganancia de dinero: ganancia, beneficio.

<sup>87</sup> En lo que se refiere al trabajo, la supuesta racionalidad estrictamente económica era la que, como se ha dicho, llevaba a su mercantilización como requisito necesario: “En realidad, nada puede ilustrar mejor la naturaleza utópica de una sociedad de mercado, que las absurdas condiciones impuestas a la colectividad por la ficción del trabajo-mercancía” (Polanyi, 1989d: 364), absurdas en virtud de que ese trabajo-mercancía se suponía que actuaba con la misma lógica que el empresario, la del interés personal que busca un beneficio.

La “remuneración por su trabajo” debe ser un beneficio, no una simple remuneración dineraria, sino una remuneración que es, debe ser, una ganancia objetiva; presuponiendo que quien trabaja dispone ya de una cantidad de dinero, después de trabajar, esa cantidad debe haber aumentado.<sup>88</sup> No de otra manera puede concebirse, a través de la formulación de A. Smith, que realmente, como vendedor en el intercambio que supone el contrato de trabajo, el trabajador actúe como ese individuo que postula el liberalismo clásico, movido por el interés particular orientado hacia el beneficio económico.

Evidentemente, las cosas no son así. No pueden serlo si aceptamos el presupuesto según el cual la actividad económica fundamental es el intercambio y el deseo egoísta como catalizador orienta primariamente al individuo hacia el intercambio, antes que hacia cualquier otro tipo de actividad económica.

En el plano de la racionalidad estructural, según lo que se ha indicado previamente, sí que el intercambio se establece como la actividad económica fundamental: el intercambio propio del comercio internacional; un intercambio que se da, efectivamente, entre compradores y vendedores movidos por el mismo interés privado, por el mismo deseo de ganancia de dinero. Aun así, persiste la asimetría entre vendedor y comprador que también se ha señalado; sin embargo, quienes intervienen en el comercio internacional actúan tanto como compradores como vendedores, pero lo hacen alternando su condición a lo largo del tiempo, de tal modo que puede entenderse que la sucesión temporal de los intercambios anularía la asimetría.

Lo relevante, empero, es que ese comercio internacional se va a alimentar con la producción industrial, que requiere para su funcionamiento de otro tipo de relaciones de intercambio. El intercambio comercial, en el que se da un ajuste entre racionalidad estructural y fenomenológica, para darse, requiere de otro intercambio sin el que la producción industrial que alimenta al primero no es posible, y que establece la relación entre empresarios-compradores y trabajadores-vendedores del factor trabajo.

---

88 Es interesante resaltar que en la concepción liberal no se contempla el *ahorro* (Bilbao, 2000): todo dinero obtenido, por cualquier persona, será destinado a inversión y/o consumo —“el ahorro es un mecanismo de consumo diferido” (Ibid.: 70), según la economía neoclásica—, lo que claramente denota que el individuo portador de la racionalidad económica, en relación con su actitud hacia el dinero, es un empresario, no un trabajador. Como se verá, será de crucial importancia la consideración del ahorro como propensión en el uso del dinero por parte de las clases trabajadoras, a diferencia de la clase empresarial, en la formulación de Keynes.

En el intercambio del factor trabajo, la racionalidad estructural sigue siendo conforme a la racionalidad fenomenológica de una de las partes, la compradora, aunque no por la realización del intercambio en sí, sino porque a partir de él podrá llegar al intercambio mercantil en el que su deseo será cumplido. No hay, sin embargo, concordancia con la racionalidad fenomenológica de la parte vendedora. No, en los términos expresados por el liberalismo clásico, salvo que se pueda concebir que en su motivación está inscrita, de algún modo, un cierto tipo de mentalidad empresarial oculta, es decir, que asuma la venta de su capacidad laboral como una inversión de un cierto tipo de capital que podrá acumular y ver incrementado.

El trabajador asalariado, bajo las condiciones de funcionamiento del capitalismo liberal clásico, y extrayendo la conclusión a partir del planteamiento de A. Smith, es un empresario oculto (incluso para sí mismo) portador de un capital que busca rentabilizar, movido por un deseo de ganancia; pero todo ello operando en la verdad subjetiva del trabajo, en su dimensión simbólica. El trabajador asalariado es un *empresario del sufrimiento*.

### III. Inversión y sufrimiento

¿Cómo concebir que, bajo las extraordinariamente degradantes condiciones a las que fueron sometidos los trabajadores asalariados durante la primera fase del capitalismo, realizaran, de hecho, su trabajo, no urgidos pura y simplemente por la necesidad imperiosa de subsistir sino movidos por una emoción de naturaleza empresarial? Es factible hacerlo si asumimos la doble verdad del trabajo propuesta por Bourdieu (1999).

Los trabajadores asalariados del período liberal clásico eran personas: por muy degradada que quedara su condición humana fruto de las condiciones a las que se veían sometidos como trabajadores, eran seres humanos y su actividad era una actividad humana. Así, podemos considerar que, en tanto que seres humanos, en su condición de trabajadores asalariados, desempeñando una actividad, adquirirían la entidad de agentes sociales, con todas las implicaciones que ello conlleva, anticipadas en el capítulo anterior.

La racionalidad estructural del período liberal clásico definiría la regularidad del campo económico, capitalista, en el que todos los agentes que participaban, de un modo u otro, estaban comprometidos. Si ello era así, todos tenían un «interés» implicado en ese campo económico; un interés, sin embargo, mucho más amplio que el simple interés instrumental de la ganancia:

¿Por qué es importante interrogarse sobre el interés que los agentes pueden tener en hacer lo que hacen? (...) los agentes sociales no hacen cualquier cosa, ( ) no están locos, ( ) no actúan sin razón. Lo que no significa que se suponga que son racionales (...) la palabra interés, en un primer sentido, significaba (...) el hecho de considerar que un juego social es importante, que lo que ocurre en él importa a quienes están dentro, a quienes participan. *Interesse* significa «formar parte», participar, por lo tanto reconocer que el juego merece ser jugado y que los envites que se engendran en y por el hecho de jugarlo merecen seguirse; significa reconocer el juego y reconocer los envites (...) se encuentran importantes, interesantes, los juegos que importan porque han sido implantados e importados en la mente, en el cuerpo, bajo la forma de lo que se llama el sentido del juego. (Bourdieu, 1997a: 139-142)

Es ese interés, que supone no indiferencia, y que la acción se lleva a cabo porque merece la pena hacer lo que se hace, porque en algún sentido es interesante hacerlo, y que ello es así porque, sin un acto deliberativo previo, sin una decisión inicial, el agente ya se ve inmerso en ese “juego social” (el capitalismo, en este caso), con unas reglas dadas con las que es necesario familiarizarse, progresivamente, de manera práctica, adquiriendo y perfeccionando, en la propia práctica, las disposiciones que permiten ejecutar la acción conforme a las “reglas del juego” o *nomos* (Bourdieu, 1999) del campo social del que se trate; es ese interés el que ha de tener el trabajador asalariado del período liberal clásico, como agente social, agente económico, pues, de no tenerlo, no actuaría, no llevaría a la práctica la acción que lo define, en tanto que agente económico, como trabajador asalariado.

Es obvio que tal interés no puede estar orientado a la verdad objetiva del trabajo, a su condición pura y estrictamente económica, al hecho de que lo único que importa y que llevaría a realizar la actividad laboral es la remu-

neración en forma de salario. Hay que considerar la verdad oculta, la subjetiva o simbólica del trabajo en tanto que actividad: desvelar el sentido que para el trabajador tiene la actividad que realiza, el sentido, para el propio trabajador, de su trabajo como actividad y no como simple y objetivo factor económico; un sentido en el que estará implicado el capital simbólico, el reconocimiento social y, en consecuencia, una ganancia simbólica, un beneficio intrínseco a la propia actividad laboral que supondrá un incremento de capital simbólico.

Ese interés, a su vez, debe estar fundado en un plano emocional, afectivo: la acción laboral, simbólicamente valorada, no se realizará, como acción social, sin un catalizador emocional, sin un sentimiento impulsor; una emoción o sentimiento que no puede ser el egoísmo propio del empresario capitalista —asumiendo a su vez al empresario capitalista como agente social— y que moviliza en su conjunto, en su racionalidad estructural, a la economía capitalista, sentimiento situado en la verdad objetiva de la acción inversora.

### III. 1 El amor no egoísta por uno mismo: la ego-eco-filia

*...Freud ofrece aquí <sup>89</sup>una sutil afirmación sociológica y psicológica: (...) no sólo sugiere una afinidad entre el trastorno psíquico, la recuperación y la propia situación socioeconómica, sino que también desliza que el sufrimiento psíquico puede capitalizarse.*

Eva Illouz (2007b: 95-96)

Recordemos que la emoción, en cuanto catalizador de la acción, es socialmente configurada, y adquirida, en un entorno cultural específico y a partir de unas determinadas relaciones sociales.<sup>90</sup> Vamos a tomar en consideración el sufrimiento, a partir de lo que propone Eva Illouz (2007b) cuando de-

89 Eva Illouz (2007b) interpreta a Freud (1919).

90 “Las emociones son la matriz sobre la que se mueve la vida social, son tipos básicos de conductas relacionales sobre las que se da la comunicación necesaria para crear los diversos mundos culturales” (Fericgla: 2012: 2; *cit.* en Antón Hurtado, 2017: 346). “El hombre está afectivamente en el mundo y la existencia es un hilo continuo de sentimientos más o menos vivos o difusos, cambiantes, que se contradicen con el correr del tiempo y las circunstancias (Le Breton, 1999: 103)” (Antón Hurtado, 2017: 346). “Hoy hay pruebas de que distintas culturas han añadido matices a estas expresiones comunes que los foráneos deben aprender a reconocer para entender plenamente las emociones expresadas” (Kandel, 2013: 359; *cit.* en Antón Hurtado, 2017: 347).

fine la economía capitalista como un campo emocional; no obstante, por lo señalado previamente, el sufrimiento del que trata Illouz, propio de una cultura estadounidense del siglo XX, no es el mismo que el sufrimiento de los trabajadores asalariados del capitalismo europeo del siglo XIX.

Hecha la precisión anterior, hemos de considerar el sufrimiento como un sentimiento que, en cualesquiera circunstancias que se dé, ha de catalizar necesariamente una acción que busca eliminarlo, o al menos eludirlo o paliarlo: *el agente que sufre actuará, movido por ese sentimiento, para dejar de sufrir*. Que ello sea así, por supuesto, no obedece a que exista una tendencia innata en el ser humano que lo dicte, sino a que así ha quedado definido en la cultura occidental en el conjunto de sus prescripciones y proscripciones.<sup>91</sup> El sufrimiento que, como emoción, queda al margen de la racionalidad del individuo moderno, constituye un estado psíquico no deseable que, por tanto, debe ser evitado.<sup>92</sup>

Eva Illouz (2007b) se pregunta: «¿Cómo podemos pensar la relación entre vida emocional, desigualdad de clase y reproducción de clase?» (Ibid.: 98); lo hace en relación con la que denomina “cultura terapéutica” que se desarrolló en EE.UU. a partir de la introducción de los conceptos del psicoanálisis, en 1919, que se combinaron con el conductismo propio de la psicología estadounidense para configurar toda una “narrativa de la identidad”, una construcción biográfica del yo en términos de superación del sufrimiento; y que, a partir de los años 60, pasó a formar parte de las disposiciones de las clases medias profesionales. Podemos servirnos de este relato, de la construcción biográfica de la identidad como superación del sufrimiento, para responder a la pregunta formulada en relación con la clase asalariada del capitalismo liberal clásico del siglo XIX.

---

91 Conviene no olvidar la componente religiosa de la cultura occidental, que convive en ella junto con el racionalismo de la modernidad: “La concepción del sufrimiento depende en gran medida de la cosmovisión del mundo y de la interpretación de la realidad objetiva que cada persona le dé a este fenómeno. En nuestro entorno cultural de tradición cristiana, para la Iglesia la enfermedad y el sufrimiento siempre tiene un significado (...) ofrecer junto con Cristo vuestra condición de sufrimiento al Padre” (Benedicto XVI, 2006 *cit.* en Antón Hurado, 2017: 350).

92 “...los profesionales de la salud tenemos la obligación moral de ampliar nuestra óptica del paciente, descubriendo el sufrimiento y ubicando en lo posible su fuente, para emplear todos los medios proporcionados disponibles para aliviarlo, teniendo en cuenta para ello al hombre en su dimensión holística” (Molina López, 2011: 8; *cit.* en Antón Hurtado, 2017: 348).

En primer lugar, los trabajadores asalariados del siglo XIX, receptores de la ideología liberal de la modernidad cuyo proyecto era la libertad, la autonomía del individuo, lo eran de la concepción de la perfectibilidad humana que llevaba asociada, por lo que suscribirían, en su concepción del sentido de la vida, esa idea de progreso —el discurrir de la vida personal como un camino siempre ascendente, de mejora permanente— propia de la modernidad:

Cualquiera que sea el nombre que le asignemos —tendencia al crecimiento, impulso hacia la autorrealización o tendencia direccional progresiva—, ella constituye el móvil de la vida (...) No es sino el impulso que se manifiesta en toda vida orgánica y humana —de expansión, extensión, autonomía, desarrollo, maduración— la tendencia a actualizar y expresar todas las capacidades del individuo. (Rogers, 1961: 35; *cit.* en Illouz, 2007b: 102)

Sobre la base de esta idea de la vida como desarrollo, una constatación reiterada de su incumplimiento conduciría al sufrimiento: el sufrimiento como emoción provocada por la ausencia de ese desarrollo personal. Es bastante factible asumir, a partir de la concepción de Marx sobre la enajenación, o de la verdad objetiva del trabajo de Bourdieu, que tal sería el caso.<sup>93</sup>

Se trataría de un estado emocional, de sufrimiento, no deseado, lo que provocaría “un deseo secreto de escapar del mismo” (Ibid.: 106), puesto que indicaría un fracaso, produciría la idea de un fracaso en el proyecto vital de desarrollo. Ahora bien, “Las ideas culturales son débiles si solo viven en la mente. Necesitan cristalizarse en torno a objetos, rituales de interacción e instituciones. La cultura, en otras palabras, se encarna en prácticas sociales (...) la cultura se extiende desde los sistemas elaborados de pensamiento hasta los actos mínimos de la vida cotidiana” (Ibid.: 109).

Ese sufrimiento y fracaso personal, resultado de un marco cultural en el que la promoción de la autonomía individual sería el elemento ideológico fundamental, se “materializaba” en la práctica cotidiana en forma de una actividad enajenante: cultura, por una parte, y organización social del trabajo, por otra, se conjugaban produciendo ese estado emocional y esa

---

93 “Las ilusiones perdidas” de Honoré de Balzac (2013 [1835-1845]) o “Oliver Twist” de Charles Dickens (1991[1837-1839]) serían los retratos literarios de ese sufrimiento producto de la incapacidad de desarrollo personal.

autopercepción. Dicho de otro modo: el sufrimiento, el factor psicológico, emocional, era fruto de la combinación de un modo de pensamiento culturalmente configurado, y de una actividad práctica resultante de un determinado modelo de organización económica, característico de un período histórico particular. La combinación produciría,

(...) lo que Raymond Williams llamó una “estructura de sentimiento”. (...) “sentimiento” apunta a un tipo de experiencia rudimentaria, que define quiénes somos sin que seamos capaces de articular ese “quiénes somos”. El concepto de “estructura”, por su parte, sugiere también que ese nivel de experiencia tiene una estructura subyacente, es decir, que no es caprichoso (...) es un aspecto informal y casi rudimentario de nuestra experiencia social, si bien es también un plan cultural profundamente internalizado que organiza la percepción del yo y de los otros, la autobiografía y la interacción interpersonal. (Ibid.: 113-114)

En la dimensión subjetiva del trabajo asalariado, por tanto, entraría en juego una componente psicológica, pero resultado de la estructura socio-económica y cultural de la época. Puesto que el elemento emocional principal sería el sufrimiento, en términos psicológicos (pero consecuencia, a su vez, de un marco cultural en el que la orientación racional del pensamiento busca permanentemente explicaciones causales), para su eliminación o superación, lo determinante sería situar su origen, la causa del problema (psicológico, personal, biográfico), en la propia biografía; buscar,

(...) la detección de la complicación en la historia —lo que impide ser feliz (...)— y dándole sentido en relación con un hecho del pasado. Hace que se entienda la propia vida como una disfunción generalizada a los efectos de superarla. (...) pone en primer plano emociones

negativas como vergüenza, culpa, miedo o falta de adecuación (...) la identidad se descubre y se expresa en la experiencia del sufrimiento. (Ibid.: 117-118)<sup>94</sup>

Así, se podía concebir que el proyecto vital no era propiamente un fracaso consumado, sino que dicho fracaso, obedeciendo a una causa situada en el pasado biográfico, y causante del sufrimiento, era más bien un estado transitorio y superable de la trayectoria vital; que quedaba aún camino por recorrer y, así, completar adecuadamente un objetivo vital satisfactorio.<sup>95</sup> Se trataría entonces de, “(...) biografías en las que el propio yo nunca está del todo “constituido” y en las cuales el sufrimiento se convierte en un elemento constitutivo de la identidad” (Ibid.: 119).<sup>96</sup>

El sufrimiento, expresado de manera práctica en la cotidiana ejecución del trabajo, a la par que condición emocional experimentada, podía convertirse, a través dicha práctica, y situado en la propia concepción biográfica como resultante de un pasado que podía superarse, como consecuencia de un error que podía ser subsanado en una trayectoria vital que aún estaba por completarse, en catalizador de una orientación hacia el trabajo que buscaba encontrar en él una práctica significativa para el desarrollo personal, rechazando así, en el plano simbólico, en su verdad subjetiva, la desafección, el

---

94 Hemos de resaltar que, en esta cita y en las siguientes, Illouz está tratando la cultura terapéutica estadounidense que se configuró a lo largo del siglo XX, por lo que su análisis se enfoca hacia el modo en el que los profesionales de la salud mental, los psicólogos, elaboraron una “narrativa del sufrimiento” como técnica terapéutica, que implicaba una reconstrucción de la propia identidad a partir de la verbalización por parte del paciente de su sufrimiento. La terapia exigía localizar el origen del problema en la propia biografía, para buscar, a través de esa verbalización, de esa narrativa, la solución. Asumimos que esa técnica terapéutica activaba resortes inscritos en la propia condición psicológica de quien accedía a ella como paciente, que revelaba una “estructura psicológica” a la que la terapia accedía, por lo que la narrativa terapéutica sería la expresión, por intermedio del profesional de la psicología, de una, digamos, narrativa interior preexistente.

95 Corría a cargo de cada uno determinar esa causa. No habría, de hecho, ninguna causa objetiva que pudiera ser determinable como, digamos, la “causa general” del sufrimiento de los trabajadores, en su conjunto. El mecanismo que activaría la terapia psicológica estadounidense mediante su técnica narrativa del sufrimiento sería la de forzar al paciente a buscar esa causa, bajo el convencimiento de que la misma existía; es decir, lo que movía la eficacia de la terapia era tal convencimiento, no la existencia objetiva de la causa. Una vez encontrada, por el paciente, el camino de superación se hacía viable: cada cual, en su propia biografía, debía desentrañar ese origen, personal.

96 Esto estaría en consonancia con el planteamiento de Foucault (1987): “Tal como Michel Foucault destaca de manera lacónica en su *Historia de la sexualidad*, el cuidado del yo, presentado en metáforas médicas de salud, paradójicamente alentó la visión de un yo “enfermo” necesitado de corrección y transformación” (Ibid.: 120-121).

rechazo, que cabría esperar como reacción ante las condiciones objetivas en las que se llevaba a cabo ese trabajo. “En el epicentro de esa narrativa se encuentra el mandato de ejercitar la memoria del sufrimiento a los efectos de liberarse del mismo (...) dar sentido a las vidas comunes como expresión (oculta o abierta) del sufrimiento. (...) parece ser lo opuesto al espíritu de sacrificio y la renuncia” (Ibid.: 121-122).

Por lo tanto, en la propia ejecución del trabajo, se podía establecer un puente de conexión entre el pasado y el futuro; un pasado marcado por un error subsanable, causa del sufrimiento, y un futuro prometedor en el que el error se habría eliminado y, con él, también el sufrimiento. El trabajo adquiriría un sentido vital para el propio trabajador, a la vez retrospectivo y prospectivo; doble direccionalidad que permitiría asimilar ese sentido subjetivo del trabajo con: “(...) el modelo cultural de la narrativa religiosa, modelo que es tanto regresivo como progresivo. Es regresivo porque versa sobre hechos del pasado que, por así decirlo, siguen estando presentes (...) y es progresivo porque el objetivo (...) es establecer una redención” (Ibid.: 122).

El sufrimiento encontraría así un acomodo en la propia percepción del trabajador que lo orientaría hacia su actividad laboral positivamente, catalizando su ejecución como modo de superación, personal, pues ya no sería el propio trabajo el causante del sufrimiento, sino algo anterior, de modo que, muy al contrario, el trabajo sería el medio práctico que podría eliminarlo.

Pero dicha percepción, dicha verdad subjetiva, sólo podía hacerse efectiva si encontraba un soporte, un anclaje, más allá de la subjetividad del trabajador: al igual que en términos estructurales el Estado era el marco de referencia que delimitaba la acción económica, como ya se ha señalado, en este aspecto también asumía un papel fundamental: “(...) el Estado moderno organizó su poder en torno de concepciones culturales y morales del individuo. El discurso psicológico proporcionó uno de los principales modelos para el individualismo que el Estado adoptó y propagó (...) en distintos ámbitos, tales como la educación, la empresa, la ciencia, la política y los asuntos internacionales” (Ibid.: 128).

El valor del trabajo, el valor simbólico del trabajo, para los propios trabajadores, fue promocionado desde el discurso político del Estado, tomando del discurso económico liberal el elemento central: la consecución de la riqueza colectiva, el bienestar general. Como objetivo, ése era el valor prin-

cial de un proyecto, ya no del individuo, sino colectivo, proyecto en el que el trabajo asalariado adquiriría su valor; no el económico, como factor, sino humano, como actividad que contribuía a un bien común por encima de la propia individualidad.<sup>97</sup> Ese valor, “...debe convertirse en parte de las operaciones de rutina de las instituciones que manejan en gran medida los recursos culturales y sociales, tales como el Estado o el mercado” (Ibid.: 127).

A través del sufrimiento quedaría, entonces, establecida la conexión entre la racionalidad estructural del liberalismo clásico y su racionalidad fenomenológica en lo que a los trabajadores se refería: no se trataba, como en el caso del agente empresarial, de la racionalidad egoísta de un individuo racional, sino de la racionalidad de un sufrimiento transitorio y superable para la consecución de un beneficio colectivo, un beneficio que, como riqueza colectiva, significaría, al mismo tiempo, el fin del sufrimiento. No se necesitaba, para lograr su eficacia, explicar cómo ello se daría, bastaba con la promesa de que así sería, y con el convencimiento de que la adecuada ejecución del trabajo, pese a las condiciones objetivas en las que el mismo se daba, era el camino correcto para lograrlo.

El agente social, el agente económico inscrito en el capitalismo liberal clásico, el trabajador asalariado, de manera implícita, eludida u oculta, otorgaba un valor simbólico a su trabajo, atesoraba, entonces, con su trabajo un capital simbólico que deseaba, a través del sufrimiento y de la superación del sufrimiento, acumular e incrementar: valor derivado del reconocimiento social de su contribución a un proyecto colectivo, humano, un proyecto de desarrollo, de mejora, orientado por la idea del incremento de la riqueza colectiva, que él contribuía a producir, por lo que cuanto mayor fuera su aportación, tanto mayor el beneficio simbólico, tanto más capital acumulado, tanto más cerca el fin del sufrimiento. Por eso, decíamos, como agente económico, el trabajador asalariado del siglo XIX era un empresario del sufrimiento.

Como tal, su práctica, su actividad laboral, no estaba catalizada por el sentimiento egoísta del empresario, sino por una *egofilia* derivada de su sufrimiento, una autovaloración de sí mismo, y de su actividad, que adquiriría

---

<sup>97</sup> Este valor del trabajo, valor colectivo y supraindividual de la actividad laboral está en consonancia con la “Teoría del Reconocimiento” de Axel Honneth (1997, 2007).

su sentido en términos de un proyecto colectivo del que formaba parte y por lo que lograría un reconocimiento, por tanto, una *ego-eco-filia*.

Por supuesto, esto no explica en absoluto, en términos estructurales, la evolución del capitalismo del siglo XIX; alude a un resorte psicológico que sirve para comprender cómo una gran mayoría de los trabajadores de ese período de la economía capitalista pudieron, no sólo soportar las penurias objetivas de sus condiciones laborales, sino hacerlo de buen grado, encontrando en ellas razones, no para la pura desesperación, sino para la esperanza. El grado en el que esto era así no fue menor, dada la expansión que efectivamente alcanzó el sistema capitalista durante el período: que muchos trabajadores contribuyeron a ello es indudable.

Pero no es menos cierta la contraparte. El liberalismo clásico fue una época de gran expansión del capitalismo, pero, junto a ello, también lo fue del movimiento obrero. La obra de Marx no se quedó sólo reservada a la discusión académica: forjó todo un movimiento histórico de resistencia al que, igualmente, se adhirieron muchos trabajadores. El liberalismo clásico supuso tanto la consolidación, relativa, del individuo de la modernidad personificado en el empresario capitalista como de la clase social asalariada. Lo que no obsta para otorgar al sufrimiento, como catalizador emocional de la actividad económica, el papel que le corresponde: el movimiento obrero puede también fácilmente concebirse como un tipo de acción social que tenía en su base ese sufrimiento. Alimentaba a la clase trabajadora, tanto para llevar a cabo su actividad por el valor simbólico que comportaba, aceptando, entonces, las reglas del juego, como para rechazarlas, rechazando con ello que la causa del sufrimiento fuera otra distinta que la de las propias condiciones del trabajo asalariado que dichas reglas imponían. Y aun así, el capitalismo avanzó. Y lo hizo nutriéndose del sufrimiento de la clase trabajadora.

#### *El intercambio como fundamento: egoísmo por sufrimiento*

En la racionalidad fenomenológica del liberalismo clásico está en juego, a partir de la formulación de A. Smith, el intercambio como práctica básica. Es la época del capitalismo de intercambio, del hombre del intercambio, expresado en la doble figura del empresario y del trabajador, por tanto, en la combinación de una doble racionalidad, la del egoísmo y la del sufrimiento.

La racionalidad egoísta cumple su objetivo en el intercambio comercial, pero, como se ha señalado, no puede hacerlo sin entrar en una relación de intercambio previo con la racionalidad del sufrimiento. Ésta, por su parte, no cumple su objetivo con el intercambio, sino con la realización práctica de la actividad, que es posterior a ese intercambio previo. De este modo, en lo que a la racionalidad fenomenológica se refiere, el intercambio que define al liberalismo clásico es el que se da en la confluencia entre lo que para el egoísmo es un requisito previo y para el sufrimiento una condición de partida: la compra-venta de la mercancía fuerza de trabajo.

En ese intercambio está en juego el fundamento objetivo del capitalismo, el beneficio económico, y el fundamento subjetivo, que es doble y puede ser expresado también en forma de beneficio; intrínsecamente, como egoísmo (catalizador del fundamento objetivo) y de forma mediada, como sufrimiento (catalizador de un beneficio simbólico, de reconocimiento, de pertenencia, de superación y de esperanza).

Obviamente, el sufrimiento queda supeditado al egoísmo: del egoísmo capitalista, como catalizador emocional de la actividad económica por parte del empresario, produce objetivamente el sufrimiento, en virtud de las condiciones prácticas a partir de las cuales se organizará el trabajo asalariado, que será el catalizador emocional del trabajador. Pero, en la apropiación simbólica que éste realiza de su actividad, al desplazar la causa objetiva de dicho sufrimiento a un pasado biográfico ajeno y anterior a la causa objetiva, niega (en un sentido hegeliano), en términos prácticos, su subordinación.<sup>98</sup> Como toda práctica social, ese intercambio comporta una doble verdad: la objetiva, en la que efectivamente se da la subordinación del sufrimiento al egoísmo; la subjetiva, en la que el sufrimiento se libera de dicha subordinación mediante la asociación de un valor simbólico en el que el egoísmo se sitúa como un objetivo futuro a cumplir, subordinado a la realización práctica de la actividad que cataliza el sufrimiento.

---

98 Una negación análoga a la que realiza, según Camus (1980), Sísifo de su condena: debido a que su sabiduría desafiaba el poder de los dioses, provocó su ira y éstos lo condenaron a empujar una enorme piedra montaña arriba hasta llegar a la cumbre, haciendo que ésta volviera a caer, para que tuviera que volver a subirla, eternamente; pero Sísifo hizo de su condena su tarea, su razón de ser: la piedra era *su* piedra y subirla *su* misión; y eso le bastaba para sentirse, según Camus, dueño de su destino, liberado de la condena cumpliéndola.

Sin la verdad subjetiva, para el trabajador, del intercambio entre egoísmo y sufrimiento, la realización práctica de la verdad objetiva, para el empresario, no puede darse. En el fundamento emocional del capitalismo, por tanto, el egoísmo, su núcleo y razón de ser, queda subordinado a una valoración simbólica por parte del trabajador, a una verdad subjetiva asociada a la relación de intercambio que le vincula con el empresario.

Esto hace evidente la insuficiencia de las explicaciones que sólo atienden a la verdad objetiva, a la instrumentalidad, a la naturaleza puramente económica del intercambio que sería, como práctica social, la base del liberalismo clásico. No sólo por la crucial importancia de un factor subjetivo, que tiene que ver con la apropiación que el trabajador realiza sobre su actividad, sino con el hecho de que dicho factor no sólo remite a la mente del trabajador, sino a un marco histórico general, el de la modernidad, que a través de sus dos principales instituciones, asociadas de manera necesaria —algo que, como señala Polanyi (1989b), aún negado por el pensamiento liberal, los propios liberales constataban con sus reiteradas apelaciones a la intervención del Estado—, El Estado y el mercado, promueve directrices y reglas de conducta, una organización de los comportamientos sustentada en una ideología, la ideología liberal.

El papel del Estado, en particular, es de crucial importancia: la modernidad no sólo instauró con él, en el plano político, el principio de la ciudadanía (principio a partir del cual la categoría individuo encontraba el cauce de su autonomía política), sino que a través de la institución estatal se produjo una transformación crucial en el ejercicio práctico de la autoridad, del poder, tal cual señala Foucault (1996): la normalización disciplinaria: “(...) tecnologías del poder: lógicas sistemáticas que implican la regulación, normalización y disciplinamiento de los cuerpos (individuales y colectivos) de las poblaciones que se generan en las instituciones del Estado y atraviesan las “microestructuras” de la vida colectiva” (Ferreira, 2010: 46).

La imposición, por parte del poder del Estado, de normas de conducta afectaba a la vida cotidiana de las personas: actuaba de manera concreta y directa, no mediante de la coacción física, sino bajo la legitimación de un discurso científico que dictaba qué era lo adecuado. El Estado actuaba, en el espacio de la práctica cotidiana, por medio de un discurso, discurso del saber-poder que se filtraba, a través de innumerables “aparatos”. “(...) las técnicas disciplinarias del poder, tomadas en el plano más bajo, más elemen-

tal, en el nivel del cuerpo mismo de los individuos consiguieron cambiar la economía política del poder, multiplicando sus aparatos (...) estas disciplinas hicieron emerger de estos cuerpos algo así como un alma-sujeto, un ‘yo’” (Foucault, 1996: 152).

Bajo esta nueva modalidad de intervención, las normas de conducta no sólo estipulaban el comportamiento adecuado, sino que lo hacían apelando a una finalidad que era la del objetivo central del liberalismo clásico formulado como beneficio colectivo. Es decir, la intervención del Estado propiciaba que dicho objetivo se instalase, a través de las normas de conducta, en la vida cotidiana, en la realidad práctica y concreta del día a día:

La disciplina, como lógica del poder, implica una subordinación sistemática, cotidiana y duradera a estándares derivados de clasificaciones, catalogaciones y prescripciones expertas (número de calorías, cantidad de ejercicio, horas de sueño y de vigilia, posturas correctas, prácticas “saludables”, consumos adecuados, inversiones correctas, estudios pertinentes, amistades adecuadas, sexualidad segura,...); el conjunto de nuestras prácticas cotidianas está, como afirmaba Foucault, regulado por un sistema de saberes normalizadores. (Ferreira, 2010: 54)

De este modo, el Estado contribuía de manera decisiva a consolidar, en la práctica y la percepción de las clases trabajadoras, el sustrato sobre el que su sufrimiento podía ser revertido en forma de valor simbólico, tendente a la consecución de un fin, colectivo, deseable, por el que trabajar, trabajar adecuadamente, según las normas de comportamiento dictadas, significaba, como actividad, caminar hacia el mejoramiento, la superación personal y, con ella, la del sufrimiento. El Estado sancionaba el valor simbólico del trabajo y, al hacerlo, lograba que la actividad realizada por el trabajador adquiriese un sentido vital para él que le llevaba a ejecutarla no sólo por la remuneración salarial que obtenía, sino por el beneficio futuro que le reportaría: trabajando, trabajando bien, era parte de un proyecto humano que a todos terminaría beneficiando; el beneficio futuro hacía que la actividad práctica de trabajar adquiriese, como tal, un valor intrínseco.

La racionalidad fenomenológica, por tanto, ponía en relación, a través del intercambio que vinculaba a empresario y trabajador, no sólo a un comprador y a un vendedor de una mercancía, de un factor económico, la fuerza de trabajo, sino a dos empresarios, el del egoísmo y el del sufrimiento, con el objetivo común de incrementar su capital, económico el uno, simbólico el otro, que invertían en dicho intercambio. Intercambio de sufrimiento por egoísmo; en el entrelazamiento de la verdad objetiva y la subjetiva de dicho intercambio, que conectaban, a su vez, las dobles verdades de las actividades económicas de cada uno de ambos agentes.

La racionalidad estructural del liberalismo clásico, racionalidad del beneficio y del egoísmo individual, se asentaba en la doble racionalidad fenomenológica implicada en el intercambio que relacionaba a sus dos agentes protagonistas, una, también racionalidad fenomenológica del egoísmo y el beneficio individual, la otra, del sufrimiento. Un sufrimiento que, como decía Eva Illouz, podía ser “capitalizado” (por ambos agentes: uno, lo capitalizaba económica y objetivamente, el otro simbólica y subjetivamente).<sup>99</sup>

#### IV. Crisis y hundimiento del modelo liberal clásico

*(...) las tensiones que emanan del mercado se desplazan a un lado y a otro, desde el mismo mercado a otras zonas institucionales que afectan, unas veces al funcionamiento del campo gubernamental y, otras, al del patrónoro o al sistema de equilibrio entre las potencias. Cada uno de estos ámbitos poseía una independencia relativa y tendía a restablecer su propio equilibrio. Cada vez que fracasaba en este intento de reequilibración, el desequilibrio se extendía a las otras esferas. (...) El siglo XIX, al menos esto es lo que nos imaginábamos, pretendió realizar la utopía liberal. En realidad, dio origen a un número determinado de instituciones concretas cuyos mecanismos lo regentaban todo.*

Karl Polanyi (1989g: 335-336)

<sup>99</sup> La “capitalización” a la que se refiere Illouz (2007b) es distinta: alude a la rentabilización que podían obtener las clases medias profesionales de su gestión terapéutica del sufrimiento, que vendría a suponer la adquisición de unas disposiciones laborales en las que el manejo de las emociones sería parte de las habilidades reconocidas. Esta capitalización del sufrimiento llevaría en última instancia a la famosa “inteligencia emocional”, que trataremos en su momento.

La articulación de esta doble racionalidad marcaría la evolución del capitalismo, siguiendo la periodización de Polanyi (1989a 1989g), desde finales del primer tercio del siglo XIX hasta la crisis de 1929. Tras la crisis del 29 y hasta el final de la II Guerra Mundial, el liberalismo clásico experimentaría una última fase agonizante, asediado por los dos grandes modelos anti-liberales, el comunista y el fascista, que culminaría con un doble conflicto bélico del que surgiría un nuevo modelo de capitalismo caracterizado por una racionalidad diferente.

No obstante, la crisis no se había iniciado en 1929 sino mucho antes; la crisis era de hecho, si seguimos la argumentación de Polanyi, la conclusión inevitable porque el liberalismo clásico, como proyecto, pretendía llevar a la práctica algo que era, simplemente, irrealizable: pretendía que la idea de un mercado autorregulador, de una actividad económica autónoma y autosuficiente, podía, no sólo hacerse realidad, sino servir de soporte único a la organización social en su conjunto. Lo cual significaba suponer que la categoría individuo era una categoría realizable y que el comportamiento humano —el comportamiento de *todos* los seres humanos—, en consecuencia, podía ser orientado exclusivamente por la razón; más precisamente, por una razón económica cuyo único objetivo era el beneficio.

En los términos aquí planteados, el proyecto pretendía que la racionalidad estructural tenía una correlación exacta a nivel fenomenológico; por lo tanto, eludiendo lo ineludible, el fundamento emocional, lo presuponía, no como una emoción, sino como un interés instrumental racionalmente orientado de carácter universal: el egoísmo podía ser el impulso único y exclusivo del proyecto. Pero, a la hora de la realización práctica del proyecto, necesariamente, el egoísmo provocaba, a la par que necesitaba, el sufrimiento. La desatención de ese sufrimiento, condición necesaria en el plano fenomenológico para la racionalidad egoísta estructural, la desatención a la verdadera condición humana que debía tomar parte en el proyecto, lo convertía, como dice Polanyi (1989), en una utopía (estructural) irrealizable basada en un fundamento (fenomenológico) erróneo.

Pese a ello, el credo liberal prendió y actuó. Y, de hecho, el discurrir histórico del período marca el cumplimiento del objetivo básico: la expansión del comercio internacional. Y esa expansión, a su vez, impulsó el desarrollo de la producción industrial, que no era el objetivo, sino un medio. Hemos de resaltar esto: por mucho que lo usual sea caracterizar al capitalismo en sus primeras fases como un capitalismo industrial, es decir, que su característica fundamental era la producción industrial de mercancías, y que el desarrollo de esa producción marcaba el ritmo evolutivo del sistema económico; si atendemos a los propios presupuestos del liberalismo clásico, a la concepción de A. Smith, esto es erróneo. En sus inicios, y en su desarrollo durante el siglo XIX, por su objetivo central y por los fundamentos prácticos en los que se asentaba, el capitalismo era un capitalismo del intercambio, no de la producción; era un capitalismo comercial, no industrial. Y el impulso a la producción industrial provenía del comercio internacional y de su expansión. Como se verá, un capitalismo propiamente industrial sólo se dio durante el período keynesiano.

La crisis del modelo liberal clásico, por lo tanto, fue la crisis del comercio internacional. Pero, como toda crisis capitalista, se manifestó en el ámbito financiero.<sup>100</sup> Y lo hizo ahí porque uno de los tres ingredientes necesarios para su funcionamiento, según Polanyi (recordemos: mercados nacionales de trabajo, un mecanismo regulador del valor relativo de las monedas nacionales y el librecambio en el comercio internacional (Polanyi, 1989b), el patrón-oro, fue eliminado. Al eliminar el mecanismo que garantizaba la estabilidad del precio de las distintas monedas nacionales que intervenían en la actividad del comercio internacional, todas las inversiones asociadas a dicha actividad se veían afectas: la desestabilización de las finanzas asociadas al comercio internacional conduciría a la crisis del modelo.

No corresponde aquí detallar el proceso, en su desarrollo histórico, que condujo a la crisis del modelo liberal clásico, pues entraríamos en una discu-

---

100 Exactamente igual sucedería con la crisis del modelo keynesiano, que fue una crisis, no comercial, sino industrial (porque el objetivo central del modelo keynesiano sí era la expansión de la producción industrial), pero que igualmente se desencadenó en las finanzas. En el caso de las, al menos, tres grandes crisis que ha sufrido el modelo neoliberal —ninguna de las cuales, a diferencia de la crisis del 29 o la del 73, le ha puesto fin como etapa histórica del capitalismo—, el desencadenante financiero sí obedeció, por la lógica del modelo, a crisis propiamente financieras.

sión que nos desviaría en demasía del curso de la argumentación central.<sup>101</sup> Pero sí es de importancia señalar cómo, en esa crisis, el propio modelo en su funcionamiento revelaba una de las grandes fisuras derivadas del presupuesto del mercado autorregulador.

Nos hemos centrado previamente en una de las tres mercancías ficticias (Polanyi, 1989a) que produjo el liberalismo clásico, el trabajo; ahora se ha de considerar otra, el dinero. Como factor económico, el dinero es un mero medio de intercambio (siempre que no se utilice para realizar una inversión con el objetivo de obtener un beneficio), pero en una economía capitalista, cuyo objetivo es el beneficio, por lo tanto, el incremento del dinero poseído, adquiere, en sí mismo, un valor económico.<sup>102</sup>

Esto sucede, inicialmente, en el ámbito de las economías nacionales. El proceso de mercantilización del dinero está condicionado por la delimitación territorial de la actividad económica en la que interviene, el Estado-nación, que es el ámbito en el que circulará, inicialmente, como mercancía. La peculiaridad del dinero, convertido en mercancía, es doble y está asociada a la doble dimensión del valor económico de toda mercancía.

En lo que se refiere a su valor de uso, éste no se corresponderá con su utilidad económica primera (medio de intercambio), sino con la que adquiere en una economía capitalista (medio de inversión para la obtención de más dinero). En otros términos, el valor de uso del dinero es reproducirse a sí mismo en un volumen incrementado.

Y en cuanto a su valor de cambio, a diferencia de cualquier otro tipo de mercancía, no es determinable a partir del tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, ni por cualquier otro medio que se estime adecuado, si no se suscribe la perspectiva de Marx, que remita al equilibrio de precios, a un ajuste de oferta y demanda, en un mercado de libre competencia, porque la oferta de dinero no está sujeta a la lógica de la libre competencia entre diversos productores. Esto se debe a que su mercantilización, al circunscribirse a un territorio nacional, y afectando al conjunto de la actividad económica, repercute en la propia estabilidad del Estado. Lo

---

101 Nos remitimos, para ampliar la cuestión, nuevamente a la exposición que realiza Polanyi (1989h) a partir del capítulo “La autorregulación en entredicho” (p.321 y ss.). en “La Gran Transformación”.

102 La importancia del dinero, más allá de su función estrictamente económica, como factor condicionante de las relaciones sociales queda manifiesta en la “Filosofía del dinero” de Simmel (1977).

que implica que la mercantilización del dinero supone, automáticamente, su politización: como toda mercancía, debe ser producida, se requiere un proceso de producción de dinero, como objeto material, que permita llevarlo al mercado como mercancía y que *todo el mundo lo acepte* como tal; la propia materialidad no importa, en principio, sino el hecho de que quienes concurren a ese mercado, *lo acepten como mercancía*.

Esto hace determinante al productor de la mercancía: sólo el propio Estado puede servir de aval, de garantía, para esa aceptación generalizada, de tal modo que, por una necesidad política, el valor de uso de la mercancía dinero lo va a determinar, en principio, con plena discrecionalidad, el Estado como único productor. Y así, en cuanto mercancía, el dinero adquiere una nacionalidad muy concreta: adquiere la entidad de moneda (nacional) fiduciaria, “que depende del crédito y la confianza que merezca” (Real Academia de la Lengua Española, *Diccionario de la lengua española*, s.f.).

En el comercio internacional, el dinero que interviene son monedas nacionales distintas, cuyo valor (de cambio) sólo tiene vigencia en cada territorio nacional, y depende de la confianza en ella depositada por sus usuarios (nacionales) y avalada por el Estado; se trata de un valor no comparable a nivel internacional: ¿cómo determinar el valor relativo de las distintas monedas cuando el de cada una depende, no de ningún mecanismo económico, sino de la confianza que su productor le merezca a sus usuarios, de un mecanismo absolutamente subjetivo y válido únicamente en cada territorio nacional?

Así, como ya se ha señalado, el comercio internacional exigía la creación de un nuevo mercado del dinero, un mercado internacional del dinero; una remercantilización del dinero que permitiese determinar el valor relativo de cada moneda nacional en relación con las demás. O, por mejor decir, que se diese una unificación de los diversos criterios que cada nación ya había establecido, al involucrarse las economías nacionales en relaciones comerciales de carácter internacional, por tanto, en relaciones en las que intervenían monedas nacionales diferentes. Del mismo modo que el valor de la moneda, en su circulación nacional, dependía de la confianza en el Estado que la producía, a nivel internacional, el Estado, a su vez, aportaba garantías hacia el exterior, confianza, sobre su moneda en virtud de su posesión, como respaldo a la misma, de las mercancías que, por su valor intrínseco, habían sido

consideradas expresión material del valor económico: los metales preciosos (y que habían sido el antecedente, por ello, del dinero en forma de moneda).

Con lo cual el dinero, ahora en forma de moneda nacional, adquiere una nueva doble condición: moneda fiduciaria y moneda-mercancía:

Londres había pasado a convertirse en el centro financiero de un comercio mundial cada día más importante. Pero únicamente la moneda-mercancía podía cumplir este objetivo, por la simple razón evidente de que la moneda fiduciaria, ya se tratase de billetes de banco o de efectos descontables, no podía circular en suelo extranjero. Fue así como el patrón-oro —nombre dado a un sistema de moneda-mercancía internacional— se impuso. (...) Tal era el problema, considerado desde el ángulo más sencillo: la moneda-mercancía era de vital importancia para la existencia del comercio exterior; la moneda fiduciaria para la existencia del comercio interior. ¿Hasta qué punto eran ambas compatibles?. (Polanyi, 1989i: 311)

No lo eran: la evolución del capitalismo a partir de 1879 lo demuestra (Polanyi, 1989g).<sup>103</sup> Lo que Polanyi denomina moneda-mercancía era, más bien, un mecanismo de determinación del valor de las monedas nacionales que (1) contrapesa la no materialidad de las mismas, y (2) refuerza el criterio de la confianza en cuanto a dicho valor. Lo que se necesitaba era un consenso internacional, una unificación de criterio en torno a cuál de las posibles opciones como moneda-mercancía en vigencia (el oro, la plata, o la combinación de oro y plata) se tomaba como referencia común.

La moneda mercancía que marcó el período liberal clásico fue el patrón-oro: un material, el oro, que como mercancía respaldaba a las monedas nacionales, cuyo valor, en comparación con las demás, dependía de la cantidad de dicho material de la que dispusiera el Estado. Si *todos los Estados aceptaban* el criterio, los depósitos de oro aportaban una confianza

---

103 Polanyi toma como referencia 1879 porque fue el año en el que la Alemania de Bismark inició una política proteccionista que rompía con la lógica de la libre competencia del comercio internacional: “A finales de los años 1870, sin embargo, el período del librecambio (1846-1879) tocaba a su fin; la utilización efectiva del patrón-oro por parte de Alemania señala los comienzos de una era de proteccionismo y de expansión colonial”(Polanyi, 1989d: 48); “Durante el medio siglo que va desde 1879 a 1929 las sociedades occidentales se convirtieron en unidades con un tejido social denso, sometidas a tensiones ocultas con poder y capacidad para dislocarlo todo. El origen más inmediato de esta situación era que se veía puesta en entredicho la autorregulación de la economía de mercado”(Polanyi, 1989h: 321).

al valor de las monedas que ya no dependía de criterios nacionales particulares. Sólo cuando todas las potencias europeas aceptaron el mecanismo, la moneda-mercancía del patrón-oro, pudo constituirse un mercado internacional del dinero que, al garantizar la estabilidad del precio de las monedas nacionales, permitía llevar a cabo los intercambios comerciales entre países.

En última instancia, por tanto, fue la diplomacia internacional la que permitió *consensuar* un mecanismo que, aun teniendo una función económica crucial, era, realmente, político; y aunque permitía determinar precios relativos en un mercado de monedas, su fundamento era la *confianza*. Esta contradicción acabó conduciendo a la crisis del modelo liberal clásico y a su final hundimiento, porque condensaba, en el plano más elevado, más estructural, del funcionamiento económico la tensión irresoluble entre economía y política, subordinando, en contra de todos los presupuestos del liberalismo clásico, la primera a la segunda, por mucho que se pretendiera que ello no era así.

El comercio internacional, que supuestamente debería estar sujeto al interés particular de los empresarios y en el que los Estados, también supuestamente, no debían actuar, dependía decisivamente, no sólo de la actuación de los Estados sobre sus monedas nacionales (que condicionaban su valor relativo respecto a las demás), sino del consenso político entre Estados al respecto de dicha actuación. El comercio internacional requería un doble filtro político de confianza, nacional e internacional.<sup>104</sup>

Gran Bretaña era, entre las principales potencias comerciales, la que antes había adoptado, desde inicios del siglo XIX, el patrón-oro, mientras que el resto utilizaban un patrón-plata o uno bimetálico (oro y plata). Y fue precisamente cuando “Londres había pasado a convertirse en el centro financiero de un comercio mundial cada día más importante” (Polanyi, 1989i: 311; *cit. supra*), cuando el mecanismo de respaldo británico se impuso y fue adoptado por las demás potencias europeas.

---

104 Recordemos que una primera condición para el desarrollo del modelo liberal clásico fue la paz de los cien años: unas relaciones políticas internacionales absolutamente inéditas en la Europa occidental. Fue necesario un cambio radical de la política internacional para el desarrollo del capitalismo en su etapa decimonónica. Según Andrés Pedreño (2014), en este argumento encontramos una coincidencia entre Karl Polanyi y Norbert Elías: “Sobre la paz que inaugura el Estado moderno y sus mecanismos de monopolización y que hacen posible que la economía moderna se desarrolle “con exclusión de la violencia física”, hemos de advertir la coincidencia entre Norbert Elías y Karl Polanyi”(Pedreño, 2014: 215).

Evidentemente, no hay nada arbitrario ni aleatorio en ello: el valor de cada moneda nacional no era sólo económico, sino político: era expresión de la solidez relativa de la economía nacional en la que circulaba. Lo era entonces y lo es en la actualidad.

No hay ningún mecanismo propiamente económico que pueda determinar el valor de una moneda nacional en el extranjero y, dado que la necesidad de ese mecanismo era fruto de la actividad comercial internacional, se estableció el patrón-oro porque, simplemente, era el sistema que había adoptado la principal potencia comercial, Gran Bretaña. O, dicho de otro modo, la imposición del mecanismo económico del patrón oro fue resultado del valor político de la moneda nacional británica. Siendo Gran Bretaña la principal potencia comercial, su criterio nacional era el que más confianza, se suponía, otorgaba al mecanismo de la moneda-mercancía internacional

En última instancia, en el comercio internacional estaba en disputa la primacía política de las naciones europeas; una primacía que podía imponerse, en el juego económico del comercio internacional, a través de las monedas nacionales, sobre las que podían actuar, no en beneficio del comercio internacional en sí, si no en beneficio propio, por intereses políticos. Tan fácilmente como logró Gran Bretaña imponer (políticamente) el patrón-oro lo abandonó cuando los intereses políticos lo dictaron:

Los representantes de la economía liberal, teóricamente opuestos tanto al intervencionismo como a la deflación, habían hecho su elección y colocado el ideal de una moneda sana más alto que el ideal de la no intervención. (...) sostuvieron con tal obstinación, durante los diez años críticos, el intervencionismo autoritario al servicio de las políticas deflacionistas, que desencadenaron pura y simplemente un debilitamiento decisivo de las fuerzas democráticas, las cuales, si esto no hubiese ocurrido habrían podido evitar la catástrofe fascista. Gran Bretaña y Estados Unidos, que eran, no los servidores sino los dueños de la moneda, abandonaron suficientemente temprano el oro lo que les permitió librarse de este peligro. (Polanyi, 1989d: 366-367)

El patrón-oro revelaba que en la dinámica económica del comercio internacional que protagonizó la evolución del período liberal clásico estaba indisociablemente inscrita una dimensión política, una disputa a entre los Estados por la primacía en la escena internacional. Por decirlo de otro

modo, la dinámica económica internacional estaba supeditada a los intereses políticos nacionales; el comercio internacional sustituía, por medios pacíficos, la disputa política tradicional entre los Estados por su primacía que había sido el enfrentamiento bélico.

Cuando el novedoso medio, pacífico y económico, de disputa política se agotó, resurgió el conflicto bélico; un conflicto bélico, doble, en el que el liberalismo tuvo que hacer frente —y finalmente derrotó— al enemigo anti-liberal que había contribuido a crear durante su fase crítica final. Paradójicamente, su triunfo bélico significó su final como período histórico.

#### **IV. 1 La racionalidad liberal y su contraparte**

El discurrir de los acontecimientos en la fase final del período liberal clásico llevaría necesariamente a considerar el aspecto político, pues fue la componente política asociada al comercio internacional, los intereses políticos nacionales contrapuestos a los económicos internacionales, la que marcó más decisivamente su curso.

Sin embargo, de lo que se trata es de indicar cómo ese desenlace fue resultado del agotamiento de la racionalidad estructural del capitalismo del período liberal clásico. No fue, evidentemente, tal agotamiento la «causa» explicativa de todos esos acontecimientos, pero sí un elemento indispensable en su desencadenamiento. Se hará, por tanto, de manera consciente y deliberada, una lectura economicista, con el objetivo de resaltar la importancia que la racionalidad económica tuvo en ese cruento desenlace final.

Comenzando por el final, las dos mal llamadas Guerras Mundiales, particularmente, o de manera más nítida, la Segunda, fueron conflictos bélicos entre dos bloques, uno liberal y otro anti-liberal, definibles como tales en términos políticos y económicos: el bloque liberal, integrado por Estados democráticos y capitalistas; el bloque anti-liberal, por Estados autoritarios y no (o no completamente) capitalistas. En lo económico, el bloque liberal aglutinaba a las naciones que promovían abierta y decididamente la racionalidad del egoísmo (aun cuando en su funcionamiento efectivo hubieran quebrantado en innumerables ocasiones sus principios); en el bloque ad-

versario,<sup>105</sup> la racionalidad del egoísmo, sin ser negada, se supeditaba, por decirlo de alguna manera, a intereses mayores.<sup>106</sup>

El final bélico del período fue el final de la pretensión de establecer una organización de la convivencia colectiva asentada sobre una racionalidad que exigía un egoísmo generalizado y había obviado que, como consecuencia de tal exigencia, que remitía a una fundamentación emocional negada como tal, instrumentalizada, producía y necesitaba la contraparte emocional del sufrimiento; sufrimiento que podía capitalizar en forma de ego-ecofilia. El fundamento emocional de sufrimiento, por encima del egoísmo que lo producía y capitalizaba, fue el catalizador que finalmente determinó el fin del período y estableció el punto de partida necesario para la siguiente fase histórica.

La desestabilización del comercio internacional a partir de los años 70 del siglo XIX fue provocada por esa inestabilidad constitutiva del patrón-oro, por la contradictoria forma en la que los Estados europeos utilizaban sus monedas nacionales, como (1) expresión de una supremacía nacional (supremacía económica de *La Nación*, representada por *El Estado*, que, por tanto, era expresión de una supremacía política); pero, a la vez, como (2) instrumento, a través de la intervención de la moneda en las transacciones comerciales internacionales, de valor estrictamente económico y no nacional. Por tanto, en el plano de la racionalidad estructural, el egoísmo individual quedaba suspendido porque el actor económico decisivo era el Estado-nación.

Esto se tradujo, en la actividad económica de la que se nutría ese comercio internacional, la de la progresivamente desarrollada producción industrial, en sucesivas oleadas, a nivel nacional, de inflación, desempleo, escasez o exceso de materias primas o de crédito bancario (Polanyi, 1989g); es decir, una sucesión diversa y continuada de situaciones adversas para la generación del beneficio. En el plano de la racionalidad fenomenológica se sucedían las ocasiones en las que el egoísmo individual no lograba su objetivo y, al no hacerlo, se debilitaba la capitalización del sufrimiento: cada vez más

---

105 Se omite el “paradójico” papel que jugó la Rusia Soviética; puede consultarse en Ferreira (2025).

106 “La quiebra de la sociedad liberal, bien bajo la forma del comunismo bien bajo la forma del fascismo, se diagnosticaron como la consecuencia de la autonomía de la lógica de mercado” (Bilbao, 1999: 305).

empresarios veían que sus negocios estaban amenazados, y cada vez más trabajadores veían incumplida en su actividad laboral la contribución práctica a un proyecto de desarrollo en el que su sufrimiento podía ser entendido como incremento de beneficio simbólico; si el proyecto colectivo fracasaba, su actividad laboral perdía el sentido intrínseco que podía asociársele y su sufrimiento no podía encontrar en ella el camino de la superación. Egoísmo y sufrimiento, como emociones catalizadoras, dejaban de lograr su objetivo, beneficio económico y beneficio simbólico. Así, para muchos trabajadores, el sufrimiento quedaba reducido a su naturaleza primaria, desvinculado de la racionalidad que lo capitalizaba simbólicamente.

En su fase final, el liberalismo clásico incrementaba la cantidad de sufrimiento que no podía capitalizar; y ese sufrimiento, como sentimiento, seguía siendo un catalizador potencial de la acción.

Podemos considerar que la racionalidad capitalista, por la imposibilidad de llevar a la práctica, tanto en el plano estructural como en el fenomenológico, el objetivo inscrito en sus fundamentos emocionales, incrementó un sufrimiento que posibilitaría el surgimiento de una racionalidad anti-capitalista que se serviría de él como catalizador en base a un objetivo colectivo que no sería el del incremento de la riqueza colectiva: la recuperación del trabajo como realización humana (que requería un tipo de economía no capitalista basada, no en el individuo, sin en la colectividad), o bien la resignificación del trabajo como expresión de una tradición heredada y compartida cuyo objetivo sería el engrandecimiento de la patria y de la raza patria. Lo uno conduciría al autoritarismo soviético; lo otro, al autoritarismo fascista. Ambos, alimentados por el sufrimiento que ya no podía capitalizar la racionalidad capitalista. Uno, negando abiertamente la racionalidad capitalista; el otro, subordinándola a la patria. En tanto que la propia racionalidad capitalista continuaba agotándose en los Estados en los que siguió teniendo vigencia.

Esas nuevas racionalidades cuestionaban el proyecto histórico del liberalismo clásico. Una, entró en contienda abierta con él, y forzó a la otra a tomar partido en su defensa. Y el liberalismo había acumulado un exceso de

sufrimiento tal que, tras la contienda bélica, se hizo necesaria una nueva forma de capitalización del mismo a partir de una racionalidad capitalista diferente; una nueva racionalidad en la que ambos catalizadores emocionales, egoísmo y sufrimiento, establecerían un nuevo modo de interrelación, en el que se redefinirían la verdad objetiva y subjetiva de la actividad económica de sus dos agentes protagonistas, empresarios y trabajadores. En el plano estructural, la categoría individuo fue desplazada de la posición central que ocupaba para el liberalismo clásico, de modo que, en el plano fenomenológico, el beneficio simbólico derivado del sufrimiento implicado en la actividad laboral dejó de lograrse a través una realización futura e hipotética, para constituirse en términos prácticos en un presente que reconocería, políticamente, el derecho de pertenencia de las clases trabajadoras, como colectivo, al orden social que con su trabajo contribuían —siempre en beneficio del egoísmo capitalista, en todo caso— a elaborar.<sup>107</sup>

---

107 Como se verá en el siguiente capítulo, la racionalidad capitalista que se configuró tras la II Guerra Mundial, en claro contraste con la propia del liberalismo clásico, otorgó al Estado un papel económico decisivo; y a su vez, agotada esa segunda fase, tras la crisis de los años 70, de nuevo las relaciones entre política y economía fueron redefinidas. El Estado, por tanto, ha desempeñado un papel distinto en cada una de las tres fases de la racionalidad capitalista que estamos considerando, en su relación con la economía y, por extensión, en la configuración del conjunto de las relaciones sociales. Sobre esta variación histórica del papel del Estado, en la que no podemos profundizar pero que necesariamente forma parte de los ingredientes que nos permiten comprender las diferencias que separan a los modelos liberal clásico, keynesiano y neoliberal, puede consultarse ¡Seeing like a State!, de James Scott (1999).



## Capítulo 3

### La racionalidad keynesiana

El final de la II Guerra Mundial supuso también el final del período liberal clásico como primera fase histórica del capitalismo. A partir de entonces, el “núcleo” del nuevo modelo capitalista lo conformarían los Estados de la Europa occidental junto con EE.UU., cuya influencia pasó a ser decisiva. Si el papel de la institución estatal fue determinante en la evolución del capitalismo durante el siglo XIX y el primer tercio del siglo XX, lo fue en contra de la racionalidad económica que se pretendió implantar, en contra del principio del *laissez faire*, lo cual marcó la contradicción, la tensión estructural del período liberal clásico, determinando finalmente su caída, como se ha señalado, cuando los intereses políticos nacionales se impusieron a los intereses económicos internacionales, poniendo en suspenso la racionalidad estructural del liberalismo clásico; haciendo evidente la imposibilidad de un proyecto de organización social que pretendía fundamentarse exclusivamente en el interés egoísta particular racionalmente orientado hacia el beneficio.

En todo caso, el capitalismo había superado la amenaza anticapitalista del fascismo y, hasta cierto punto, contenido la que suponía el estalinismo soviético porque, fruto de la alianza bélica, quedaba pactado un reparto de influencias. En consecuencia, en lo tocante a la evolución de los Estados occidentales, el capitalismo seguía teniendo un camino que recorrer.

Pero la situación en 1945 no era la misma que la que se daba en 1776, cuando A. Smith publicaba “La Riqueza de las Naciones”. A finales del siglo XVIII, la actividad comercial, la expansión del comercio internacional, era el punto de referencia fundamental a tomar en consideración, y de ahí que la concepción del liberalismo clásico considerase el intercambio como fundamento de la acción económica. En 1945 se podía considerar consolidada dicha expansión, pese a todas las complicaciones que la misma conllevaba

cuando los intereses políticos nacionales interferían en ella. Lo que en ese momento había que tomar en consideración era algo que, surgido de la expansión comercial del capitalismo del siglo XIX, acabaría por sustituirla como actividad económica fundamental: la producción industrial. El relanzamiento del capitalismo tras las Guerras Mundiales, dado el desarrollo económico alcanzado hasta ese momento, debía tener por objetivo la actividad en la cual, en ese momento, el capital podía lograr con más eficacia la obtención del beneficio, la producción industrial.

La producción industrial de mercancías había sido impulsada por los intereses del comercio internacional y su desarrollo, su perfeccionamiento técnico, su progresiva mecanización, asociada al incremento constante de la división técnica del trabajo, su proceso de concentración de mano de obra en centros productivos que tendían a aumentar en tamaño; todo ello había marcado una tendencia: producir la mayor cantidad de mercancías posible en el menor tiempo. Es importante resaltar esta tendencia; es decir: la producción industrial no se orientaba a la satisfacción de un nivel adecuado de producción, en función de las necesidades a cubrir, de la demanda, sino que el objetivo que marcó su desarrollo fue el de un aumento constante en cuanto a volumen, y una reducción constante en cuanto a tiempo de producción, independientemente de la demanda. Lo cual era comprensible teniendo en cuenta que el presupuesto implícito, en el contexto de la expansión comercial del siglo XIX, era que la demanda a cubrir, prácticamente, era infinita.

Esa tendencia, esa lógica, condujo a un modelo productivo cuya expresión más desarrollada se dio en los inicios del siglo XX: el fordismo. El modelo de producción fordista, la gran industria de producción en masa, inaugurado en 1913 con la apertura de la planta de producción de la *Ford Motor Company* de Dearborn, Michigan (ciudad natal de Henry Ford), marcaría el discurrir de la nueva etapa capitalista. Sin embargo, siendo un elemento determinante de esta etapa, no ocuparía el lugar central de la nueva racionalidad que el capitalismo pondría en marcha en esos inicios del siglo XX; fue, más bien, lo que sirvió de punto de partida a la misma.

El modelo de producción fordista surgió con modelo liberal clásico y se consolidó en su fase final, cuando éste agotaba su ciclo, pero sólo llegaría a ocupar el papel decisivo en la evolución económica de los países occidentales cuando la nueva racionalidad capitalista lo situó, al igual que el liberalismo

clásico hizo con el comercio internacional, como fuente fundamental del beneficio, a partir de unos presupuestos notoriamente distantes de aquéllos que hacían de la racionalidad egoísta individual el pilar central del funcionamiento económico. Como dice David Harvey,

Debía idearse un nuevo modo de regulación que respondiera a las exigencias de la producción fordista, y fueron necesarios el impacto salvaje de la depresión de 1930 y el casi colapso del capitalismo para que las sociedades capitalistas impulsaran una nueva perspectiva en la concepción e implementación de los poderes estatales. La crisis aparecía fundamentalmente como una falta de demanda efectiva del producto, y fue en ese plano donde comenzó la búsqueda de soluciones. (Harvey, 1998: 151)

El modelo de producción fordista no llegó a alcanzar el lugar central de la actividad económica que finalmente ocuparía hasta que no se integró en una racionalidad que otorgaba al Estado un papel activo en la regulación del funcionamiento de la economía, y un papel que venía determinado por la «demanda efectiva». Sería la racionalidad keynesiana la que dictaría el curso de una fase del capitalismo en la que la producción fordista adquiriría la condición de actividad económica central, y lo haría bajo la regulación de un poder político cuya función principal consistiría en garantizar la existencia de una demanda solvente para dicha producción.

Si el problema central de la racionalidad liberal clásica había sido el de garantizar el funcionamiento, y la extensión, del intercambio comercial, el de la racionalidad keynesiana sería el de garantizar la existencia de una demanda solvente para la producción industrial de tipo fordista. El nuevo problema era la herencia de la solución fallida del previo. No obstante, lo que se entendió, a partir de esta nueva racionalidad, como solución, acabó conduciendo al mismo error, el que podemos denominar “error del límite”. La racionalidad liberal clásica no contempló el problema de la demanda, en un momento histórico en el que la misma podía considerarse ilimitada,<sup>108</sup> teniendo en cuenta que se trataba de la demanda asociada al comercio internacional en expansión; pero lo cierto es que esa demanda tenía un límite, por el simple hecho de que la expansión no podía ir más allá de los

---

108 Podríamos decir que se aplicó la *Ley de Say*: Toda oferta crea su propia demanda (Say, 1816 [1803]). Sobre la ley de Say, véase Bridel (1997), Sowell (1972), Eltis (2000), Kates (2009).

límites del territorio del planeta. La racionalidad keynesiana sí contempló el problema de la demanda, de hecho, lo consideró el problema decisivo; pero lo afrontó, igualmente, sin tener en cuenta sus límites, pues lo que alimentaría esa demanda sería un modelo productivo cuya lógica era, a su vez, igualmente expansiva y generaba, por ello, la necesidad de una demanda indefinidamente creciente, para absorber una producción cada vez mayor en volumen.

Dos elementos, en consecuencia, entran a formar parte crucial de la racionalidad propia del período keynesiano: el modelo de producción fordista (el “motor” económico) y la intervención del Estado sobre la demanda de dicha producción (la “gasolina” necesaria para el funcionamiento de ese motor). Ambos están estrechamente interrelacionados, pero hemos de considerarlos previamente por separado.

### **I. La producción fordista**

El modelo de producción fordista asume la idea de A. Smith de la división del trabajo como principio básico para el incremento de la eficiencia productiva y lo desarrolla. Es decir: cuanto más se pueda dividir un proceso productivo en tareas sencillas y ejecutadas, cada una, por un trabajador distinto, especializado, tanta más cantidad de producto se podrá producir y en menos tiempo. Por lo que el objetivo es lograr el máximo grado posible de división del trabajo. ¿Cómo se puede determinar ese grado óptimo?; es decir, ¿cuál es el número máximo posible de tareas unitarias en que se puede dividir el proceso en su conjunto?; y, por lo tanto, ¿cuál es el grado de especialización que se requiere en los trabajadores que realicen las tareas?

Las ideas aplicadas para dar respuesta a estas preguntas fueron tomadas, por el propio Ford, de “The Principles of Scientific Management” de Frederick W. Taylor (1953 [1911]), principios según los cuales un proceso complejo, tras un análisis adecuado, puede ser transformado en una combinación sucesiva y coordinada de procesos sencillos, cada uno de los cuales, como unidad del conjunto más complejo, puede delimitarse en términos estrictamente “técnicos”. El proceso debe ser sometido a un análisis “científico” que determine, analíticamente —es decir, mediante la determinación de las unidades constitutivas y de lo que las interrelaciona como tales formando un todo—, sus características técnicas. De este modo, la división del trabajo

pasó a ser considerada como división *técnica* del trabajo, y la administración científica, más que administración propiamente dicha, pasó a ser una *Organización Científica Del Trabajo* (OCT). Henry Ford aplicó los criterios de la OCT taylorista para el diseño de la división técnica del trabajo en la que se basaría el modelo productivo de su planta de producción de Dearborn. “*The principles of scientific management*, de F. W. Taylor, se publicó en 1911. Se trata de un influyente tratado que analiza cómo la productividad del trabajo puede incrementarse radicalmente dividiendo cada proceso de trabajo en movimientos parciales y organizando las tareas fragmentarias de acuerdo con pautas rigurosas de tiempo y con el estudio del movimiento” (Ibid.: 147).

Es decir, el modelo de producción fordista es fruto de una concepción científicista y técnica del trabajo, por lo que deja de lado la consideración del factor humano, la cualidad humana de la actividad laboral como elemento indispensable del proceso productivo.

Afirmo como principio general (y me propongo suministrar en este libro ejemplos tendentes a probar este hecho) que en casi todas las artes mecánicas, la ciencia que rige los actos de cada obrero es tan complicada que el obrero más competente es incapaz, ya sea por ignorancia o insuficiente capacidad mental, de comprender plenamente esta ciencia, sin la guía y ayuda de sus jefes y camaradas. Debiendo ser ejecutado el trabajo de acuerdo con leyes científicas, es necesario que haya una división (...) de la responsabilidad entre la dirección y los obreros. (Taylor, 1953: 22)

Serán los criterios estrictamente técnicos, derivados de un análisis científico, los que determinen qué tipo de actividad humana será necesario ejecutar y cómo habrá de ejecutarse: el modelo fordista impone una *racionalización técnica* de la actividad laboral. En este aspecto, el modelo fordista no fue en absoluto innovador, excepto en un único aspecto:

En muchos aspectos, las innovaciones tecnológicas y organizativas de Ford fueron una mera extensión de tendencias consolidadas (...) Del mismo modo, Ford no hizo más que racionalizar las viejas tecnologías y una división preexistente del trabajo especializado, si bien al hacer que el trabajo fluyera hacia un trabajador estacionario, logró grandes aumentos de productividad. (...) el pensamiento de Taylor temía una

larga tradición, ya que se remontaba a los experimentos de Gilbreth de la década de 1890 y a los trabajos de escritores de mediados del siglo XIX, como Ure y Babbage, que Marx había considerado tan reveladores. (Harvey, 1998: 147)

Esa única innovación, *al hacer que el trabajo fluyera hacia un trabajador estacionario*, fue la *cadena de montaje*. En los términos estrictamente técnicos de la OCT, esta innovación fue decisiva, pues permitía una aceleración considerable de la velocidad de producción; pero se trataba simplemente de la optimización mecánica de unos criterios relativamente antiguos. A la par que discutibles.

Esos criterios, los criterios de la OCT taylorista, estipulaban que cada tarea unitaria del proceso de producción podía realizarse en un tiempo mínimo aplicando correctamente el movimiento adecuado para realizarla, por lo que todo proceso productivo podía evaluarse y dividirse en unidades de tiempo/movimiento. Cada trabajador debía estar especializado en el movimiento correspondiente a su tarea y ser capaz de ejecutarlo en el tiempo mínimo calculado (Taylor, 1953) de manera repetitiva a lo largo de toda la jornada laboral.<sup>109</sup> Esto definiría la cualificación y la eficiencia de los trabajadores, es decir, la «productividad» de la actividad laboral.

Este era el punto de partida a partir del cual la configuración, el diseño técnico del proceso de producción tendía a incorporar, primero herramientas, posteriormente máquinas que agilizaran el movimiento requerido en cada tarea reduciendo con ello el tiempo de ejecución. Es decir: la técnica y el desarrollo técnico condicionaban y subordinaban la actividad laboral de los trabajadores, que eran integrados en el proceso de producción considerando únicamente su eficiencia mecánica; o, por decirlo más crudamente, lo único que se requería de los trabajadores era su energía biológica; su cualificación se reducía a la capacidad de ejecutar físicamente los movimientos adecuados en el menor tiempo posible.<sup>110</sup>

---

109 “Cada obrero que fabrica todos los días la misma pieza y el jefe que trata constantemente los mismos negocios adquieren una habilidad, una seguridad y una precisión que acrecen su rendimiento” (Taylor, 1953: 126).

110 Se omite aquí el epígrafe “La presunta estupidez racional taylorista”; puede consultarse en Ferreira (2025: 135-138).

### ***I. 1 La racionalidad productiva fordista***

La lógica expansiva del modelo fordista es la que determina las características del proceso de producción que lo caracterizó y que, más o menos, se sintetizan en la expresión que utiliza Andrew Sayer, *just in case* “sólo por si acaso” (Sayer, 1999).<sup>111</sup>

Se trata de un modelo regido por la prioridad de producir la máxima cantidad de un mismo y único producto, y de hacerlo en el menor tiempo posible, por lo que el tamaño de la empresa es decisivo. Se trata de una producción a gran escala de productos estandarizados: una única cadena de montaje en la que se fabrica un único producto en gran cantidad. “Nos hemos acostumbrado a esperar que las modernas empresas capitalistas de fabricación busquen un alto volumen de producción de mercancías estándar, y que compitan mediante la búsqueda de economías de escala y la aceleración del proceso de producción. La dirección ve el volumen elevado como el camino hacia un menor coste por unidad” (Sayer, 1999: 175).<sup>112</sup>

Y, además, es decisivo que la producción no se interrumpa, que la cadena esté permanentemente en funcionamiento. “(...) en la etapa previa al montaje, se procuran igualmente grandes producciones de componentes con objeto de minimizar el tiempo de inactividad (...) parece razonable maximizar las producciones para minimizar la proporción de tiempo improductivo (...) Con este sistema, nada deber romper la continuidad de la producción” (Sayer, 1999: 175).

111 A. Sayer no describe propiamente, a través del *Just in Case* (JIC) el modelo fordista, sino una evolución del mismo que en los años 60 se vería amenazada, y finalmente superada a partir de las crisis de los 70, por la alternativa japonesa del modelo Toyota: “En muchos aspectos el JIC semeja el “fordismo” pero por motivos que explicaré más adelante prefiero no emplear este término” (Sayer, 1999: 175). Esas razones obedecen a que Sayer define los procesos productivos como modelos de “organización social” del trabajo, que se configuran de manera distinta en momentos y contextos históricos y culturales diferentes: “Las formas de organización concretas, como el taylorismo (...) son (...) respuestas locales a contextos locales y transitorios (...) a mediados de siglo, el espacio para el desarrollo del fordismo y el fomento de economías de escala era mucho mayor en el enorme mercado norteamericano que en el mucho más pequeño mercado japonés (...). Las nuevas formas de organización de la producción son invariablemente modificaciones de formas preexistentes, adaptadas a los contextos actuales”(Ibid.: 173-174). Atendiendo a esto, tomamos de la caracterización del modelo JIC aquello que no difiere, fruto de la variabilidad local y temporal, del modelo fordista que se constituye a inicios del siglo XX; aquello que está en la lógica que marcaría su continuidad en el tiempo.

112 “El modelo de producción en serie se sustentaba en los incrementos de productividad obtenidos por las economías de escala en un proceso de producción mecanizado basado en una cadena de montaje de un producto estandarizado, en las condiciones de control de un gran mercado”(Castells, 1996: 204).

Bajo este imperativo, en la evolución del modelo fordista va a ser decisiva la mecanización del proceso de producción: la incorporación de maquinaria que acelere el proceso y permita incrementar el volumen de producción. Y, tanto maquinaria como mano de obra, estarán supeditadas al principio taylorista de la división técnica del trabajo: la especialización individualizada del trabajo; un trabajador, una única tarea; una máquina, una única operación; trabajador y máquina realizándolas de manera repetitiva una y otra vez.

Así, el fordismo conduce a una especialización extrema del trabajo que se materializa en la demarcación y separación espacial de los puestos de trabajo, fijados en un punto y distribuidos a lo largo de la cadena de montaje. Lo cual conllevaba dos problemas en términos organizativos.

Por una parte (y es una consecuencia del principio taylorista de la separación tajante entre tareas de decisión y tareas de ejecución), el modelo se basa en una jerarquía de control extrema que conducirá a una creciente burocratización administrativa, a medida que el propio tamaño de las empresas, asociado a la lógica del incremento constante del volumen de producción, a su vez aumente.

El sistema JIC exige una profunda jerarquía de control vertical para coordinar las diversas tareas debido a que cada trabajador por lo general sólo sabe lo mínimo acerca de un único trabajo especializado que a menudo requiere poca capacidad. Esto a su vez es tanto la causa como el efecto de líneas de demarcación numerosas y rígidas, estructuras de pago muy complejas y una burocracia sobre cargada. (Sayer, 1999: 178)<sup>113</sup>

Y, por otra parte, la extrema especialización —y éste es un aspecto decisivo— puede generar efectos sobre aquello que la OCT no toma en consideración: puede producir, no un incremento de la productividad, sino la

---

113 Se trata de “una forma organizativa específica: la gran empresa estructurada según los principios de la integración vertical y la división social y técnica institucionalizada del trabajo. Estos principios se plasmaron en los métodos de gestión conocidos como “fordismo” y “organización científica del trabajo”, adoptados como líneas maestras tanto por Henry Ford como por Lenin (Castells, 1996: 204). “La gestión científica de todas las facetas de la actividad corporativa (no sólo de la producción sino de las relaciones personales, el entrenamiento en el oficio, la comercialización, el diseño del producto, las estrategias de fijación de precios, la obsolescencia planeada de equipos y productos) se convirtió en el rasgo distintivo de la racionalidad burocrática de las corporaciones” (Harvey, 1998: 157).

desmotivación de los trabajadores con los consiguientes problemas organizativos asociados.

Restringir a los trabajadores a una sola tarea supone infrautilizar sus capacidades, reducir la motivación, aumentar el aburrimiento y con ello la fatiga, el absentismo, el «escaqueo disimulado» y la resistencia. (...) una rápida rotación de la mano de obra fomenta la descualificación y la retirada por parte de la dirección de la confianza en los trabajadores y su responsabilidad y tiende a generar un comportamiento que justifica esta política. (Sayer, 1999: 178)

La limitación de las capacidades de los trabajadores, junto con el absentismo, la falta de motivación y la alta rotación que tiende a provocar, genera un problema organizativo debido a la propia incapacidad de la organización y gestión de este modelo productivo para rediseñar el trabajo y/o reasignar tareas.

Como resultará fácil de anticipar, a estas alturas, esta dificultad, resultante de la reducción del trabajador a mero factor económico integrado en un mecanismo regulado únicamente por criterios —presuntamente científicos— y técnicos, deja de lado la dimensión subjetiva, el valor simbólico y la doble verdad del trabajo en cuanto actividad humana. Es una de las razones por las que hacía falta agregar al modelo de producción fordista algún tipo de contrapeso para que pudiera llegar a ser de manera efectiva un elemento de la racionalidad capitalista post-liberal.

Esta dificultad la señala a su vez D. Harvey (1998), pues considera que se trata de una dificultad que toda modalidad de economía capitalista ha de reconocer (y el modelo de producción fordista basado en los criterios de la OCT no lo hace) y afrontar, porque es absolutamente necesaria “la conversión de la capacidad de hombres y mujeres para que realicen un trabajo activo en el proceso laboral” (Harvey, 1998: 145). Se trata, según Harvey, de la dificultad histórica del capitalismo relativa al “control del trabajo”:

El acostumbramiento de los trabajadores asalariados al capitalismo fue un largo proceso histórico (no particularmente feliz) que debe renovarse con la incorporación de cada nueva generación de trabajadores a la fuerza de trabajo. La disciplina impuesta a la fuerza de trabajo en función de la acumulación capitalista —proceso al que me referiré en general como «control del trabajo»— es un asunto muy intrincado.

En primera instancia, entraña cierta mezcla de represión, acostumbramiento, cooptación y cooperación, todo lo cual debe organizarse no sólo en el lugar de trabajo sino en la sociedad en su conjunto. La socialización del trabajador a las condiciones de la producción capitalista supone el control social de fuerzas físicas y mentales sobre bases muy amplias. (Harvey, 1999: 145-146)

El problema del control del trabajo lo podemos considerar resuelto por el liberalismo clásico, en una fase incipiente de industrialización, gracias a la capitalización del sufrimiento que se podía obtener de manera inmediata a partir de un proyecto utópico de progreso humano, promocionado por la ideología liberal en forma de tarea colectiva de superación; proyecto en el que el trabajo, simbólicamente y más allá de las condiciones materiales que lo definían, podía ser asumido como la vía de superación del sufrimiento que él mismo producía. Esta solución, en el modelo de producción fordista, queda invalidada porque la promesa liberal había fracasado y las condiciones materiales a las que se veían sometidos los trabajadores, fruto de la racionalización técnica extrema del proceso de producción, ya no podían ser obviadas.

Cualquier trabajo requiere cierta concentración, auto-disciplina, adecuación a diferentes instrumentos de producción y cierto conocimiento de las potencialidades de diversas materias primas para su conversión en productos útiles. Sin embargo, en la producción de mercancías que se realiza en las condiciones del trabajo asalariado, gran parte del conocimiento, de las decisiones técnicas así como del aparato disciplinario están fuera del control de la persona que en realidad hace el trabajo. (Ibid.: 145)

Cuando el conocimiento, las decisiones técnicas y el aparato disciplinario impuestos al trabajador alcanzan el nivel de racionalización, técnica y administrativa, extremo al que llega el modelo fordista, el “control del trabajo” no puede lograrse mediante promesas utópicas de una ideología del progreso humano (sobre todo, en un momento en el que ideologías alternativas a la liberal le estaban disputándole la hegemonía).

(...) el estado de las relaciones de clase en el mundo capitalista no permitía la aceptación fácil de un sistema de producción que se apoyaba en la adaptación del trabajador a largas horas de trabajo de pura rutina, que no requería las habilidades artesanales tradicionales y que no contemplaba casi la participación del trabajador en el diseño, el ritmo y la programación del proceso de producción. (...) hubo feroces resistencias al taylorismo en la década de 1920 y (...) la oposición de los trabajadores derrotó de plano la implantación de esas técnicas en la mayor parte de las industrias. (Ibid.: 150)

El modelo de producción fordista, su racionalidad interna, entrañaba, pues, dos problemas cuya solución era necesaria para hacer de él ingrediente de una nueva racionalidad estructural capitalista; su lógica expansiva requería una demanda que absorbiese su nivel de producción creciente, por un lado; la extrema racionalización técnica del proceso de producción requería, por otro lado, nuevos mecanismos de «control del trabajo». Y la solución a ambos problemas no estaba en la propia organización económica: ningún mecanismo o medida estrictamente económica podía dar respuesta a ambos. Fue necesaria una solución política.

## II. De la producción al consumo: John M. Keynes

*Sostendré que los postulados de la teoría clásica sólo son aplicables a un caso especial, y no en general, porque las condiciones que supone son un caso extremo de todas las posiciones posibles de equilibrio. Más aún, las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son las de la sociedad económica en que hoy vivimos, razón por la que sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales.*

John Maynard Keynes (1965: 15)

De igual modo que lo hizo A. Smith en 1776, J. M. Keynes en 1936 formuló una visión de la economía acorde con las circunstancias del momento histórico que vivía. Y esas circunstancias, los “hechos reales”, que diría Marx, dictaban que la producción industrial a gran escala, y no el

comercio internacional,<sup>114</sup> era el elemento decisivo que había que tomar en consideración; el hecho real era que el modelo de producción fordista constituía el factor clave a partir del cual establecer las condiciones adecuadas del funcionamiento de una economía capitalista renovada, que ya no podía sustentarse en los postulados del liberalismo clásico.

Por el mismo motivo, el punto de partida en la concepción de Keynes fue el empleo: las circunstancias del momento, tras el hundimiento económico de 1929, habían conducido a una situación de desempleo masivo, y éste era el principal problema a resolver. La solución al problema del desempleo y no el aumento de la renta nacional era lo que las circunstancias situaban como objeto preferente de atención. Es decir, para el liberalismo clásico, a partir de la concepción de A. Smith, la actividad económica tenía como finalidad primaria el incremento de los ingresos nacionales del país, mientras que para Keynes esa finalidad era crear empleo. Dada la sustancial diferencia en el foco de atención, necesariamente ambas visiones del funcionamiento económico debían diferir también sustancialmente.

(...) la teoría clásica es aplicable sólo al caso de la ocupación plena, es una falacia aplicada a los problemas de la desocupación involuntaria -si tal cosa existe (¿quién lo negará?) (...) Hoy la economía exige (...) desechar el segundo postulado de la doctrina clásica<sup>115</sup> y elaborar la teoría del comportamiento de un sistema en el cual sea posible la desocupación involuntaria en su sentido riguroso. (Ibid.: 26)

Resulta bastante evidente que, si se toma en consideración la producción industrial, la producción industrial a gran escala de carácter fordista, como la actividad decisiva de la que depende el funcionamiento económico en su conjunto, el empleo, la cantidad de mano de obra disponible, es un factor de la máxima relevancia. Si la situación económica es negativa, lo es porque esa producción no genera el beneficio esperado y produce desempleo, como

114 "(...) las ventajas sociales de la frugalidad privada o nacional, la actitud tradicional hacia la tasa de interés, la teoría clásica de la desocupación, la teoría cuantitativa del dinero, las ventajas evidentes del *laissez-faire* con respecto al comercio exterior y muchas otras cosas [son las] que habremos de poner en tela de juicio" (Ibid.: 30).

115 Keynes sostiene que la visión clásica sobre el empleo se apoya en dos postulados, el segundo de los cuales sería el de que "La utilidad del salario, cuando se usa determinado volumen de trabajo, es igual a la desutilidad marginal de ese mismo volumen de ocupación" (Ibid.: 17). Según Keynes, dicho postulado podría ser válido si el desempleo obedeciese a una elección determinada por la "utilidad" (desempleo "friccional"), pero dejaría de serlo cuando se dan unas condiciones de desempleo masivo de carácter involuntario.

consecuencia de la quiebra de empresas industriales y de las medidas de ahorro de costes de producción de aquellas otras que subsisten. Si se logra reestablecer el nivel de empleo, la actividad industrial se reactivará y, con ella, el conjunto de la economía. ¿Es posible generar empleo en una situación en la que la actividad industrial, por sí misma, lo que produce es exactamente lo contrario, desempleo? Keynes entendía que sí era viable, aunque, planteada a así la cuestión, la recuperación de un nivel de empleo adecuado no lo podía producir la actividad industrial por sí misma.

La forma en la que Keynes aborda el problema del desempleo es particularmente relevante porque es resultado de una concepción que ya había anticipado Henry Ford, concepción según la cual el empleo no era sólo un factor productivo necesario sino, también, el medio a través del cual se podía garantizar que la producción a gran escala tuviera salida en el mercado, en el consumo: el empleo significaba capacidad de consumo; era, además de un factor productivo, elemento a considerar en términos de la demanda necesaria para absorber la producción en serie:

Lo propio de Ford (y lo que por último separa al fordismo del taylorismo) fue su concepción, su reconocimiento explícito de que la producción en masa significaba un consumo masivo (...) quería suministrar a los obreros el ingreso y el tiempo libre suficientes para consumir los productos masivos que las corporaciones lanzarían al mercado en cantidades cada vez mayores. Para esta era necesario que los trabajadores supieran cómo gastar su dinero en forma adecuada. (Harvey, 1998: 147-148)

Cuanto mayor fuera el nivel de empleo, tantas más personas podrían disponer de ingresos para consumir lo que la producción fordista suministraba. El empleo constituía una fuente de ingreso para el consumo; de modo que, no sólo el volumen de empleo, sino también el nivel de los salarios se convertía en una cuestión crucial, llevando a invertir la óptica tradicional en relación con ellos. Los salarios constituyen un coste productivo, pero al considerar el empleo como una fuente de ingresos para la demanda, dicho coste, a su vez, se convierte en capacidad de consumo, de tal modo que un nivel elevado de ingresos salariales será beneficioso para la producción industrial fordista: “Sin duda, la fecha simbólica de iniciación del fordismo es 1914, cuando Henry Ford introdujo su jornada de cinco dólares y ocho

horas para recompensar a los trabajadores que habían armado la línea de montaje en cadena de piezas de automóvil que había inaugurado el año anterior en Dearborn, Michigan” (Ibid.: 147).

Sin embargo, la simple elevación de los salarios era una medida insuficiente, más aún en un momento de crisis industrial en el que su condición de coste productivo primaba sobre la de ingreso para el consumo. Como dice D. Harvey, “la forma de implantación del fordismo es mucho más complicada que eso” (Harvey, 1998: 147); y lo es, incluso en una situación económica favorable porque, como se citaba previamente, “era necesario que los trabajadores supieran cómo gastar su dinero en forma adecuada” (Ibid.: 147).

Convertir al empleo en factor decisivo de la demanda implicaba concebirlo excediendo sus dimensiones estrictamente económicas —un factor a considerar en términos de volumen (nivel de empleo) y de coste (nivel de salarios)—: el empleo es algo de naturaleza colectiva y que, en el ejercicio de su función laboral, es fruto de las condiciones históricas de su evolución, que es la historia reciente de quienes lo ocupan, el conjunto de los trabajadores, personas, agentes económicos.

Los trabajadores asalariados, como colectivo y como agentes económicos constituidos durante el período liberal clásico, no eran consumidores; no eran el tipo de consumidores que la producción fordista necesitaba. Dadas las condiciones generalizadas de pauperismo a las que los había sometido el capitalismo del siglo XIX, su orientación hacia el consumo, el consumo de una oferta masiva y creciente de productos estandarizados, no era esperable a menos que dispusieran, a través de un incremento de sus salarios, de unos ingresos superiores a los estrictamente necesarios para el consumo, digamos, de supervivencia al que sus condiciones históricas les habían acostumbrado.

Pretender que fuera así era pretender que tuvieran una disposición empresarial hacia la que el capitalismo no los había, en absoluto, conducido (su disposición empresarial no era económica sino simbólica); es decir, su reacción ante un “excedente” de ingresos sería muy distinta a la propia de un empresario, de un agente económico inversor. Su tendencia, antes que inversora, tenía que ser necesariamente ahorrativa. Esta tendencia fue, precisamente, la que tuvo en consideración Keynes, al señalar la “propensión a consumir”, que no el consumo (una conducta), como una tendencia psi-

cológica variable y que es necesario regular, porque condiciona los efectos, que inicialmente deberían ser positivos, de un aumento del nivel de empleo:

Cuando la ocupación aumenta  $D_1$  (lo que se puede esperar que la comunidad gaste en consumo) hará lo propio, pero no tanto como  $D$  (la demanda efectiva)<sup>116</sup>; ya que cuando el ingreso sube, el consumo lo hará también, pero menos. *La clave de nuestro problema práctico se encuentra en esta ley psicológica*; porque de aquí se sigue que cuanto mayor sea el volumen de ocupación más grande será la diferencia entre el precio de la oferta global ( $Z$ ) de la producción correspondiente y la suma ( $D_1$ ) que los empresarios esperan recuperar con los gastos de los consumidores. Por tanto, si no ocurren cambios en la propensión a consumir, la ocupación no puede aumentar, a menos que al mismo tiempo  $D_2$  (lo que se espera que la comunidad dedicará a nuevas inversiones) crezca en tal forma que llene la diferencia creciente entre  $Z$  y  $D_1$ . (Keynes, 1965: 43; *cursivas nuestras*)<sup>117</sup>

Es decir, si efectivamente el nivel de ocupación, entendido como un componente esencial de la demanda efectiva, es el problema a tratar (problema en forma de desempleo), su simple aumento no es la solución porque hay una *ley psicológica* que impide que el incremento de los ingresos en forma de salarios que producirá se traduzca automáticamente en consumo. Y, sin embargo, Keynes es tajante al respecto, al enunciar en la segunda sección del capítulo sobre *El principio de la demanda efectiva* (Ibid.: 39-46) los dos primeros postulados de su «teoría de la ocupación»:

- 1) En determinada situación de la técnica, los recursos y los, costos, el ingreso (tanto monetario como real) depende del volumen de ocupación  $N$ .
- 2) La relación entre el ingreso de la comunidad y lo que se puede esperar que gaste en consumo, designada por  $D_1$  *dependerá de las carac-*

116 "(...)  $D$  (...) es la suma de dos cantidades, es decir,  $D_1$ , la suma que se espera gastará la comunidad en consumo, y  $D_2$ , la que se espera que dedicará a nuevas inversiones.  $D$  es lo que antes hemos llamado demanda efectiva" (Keynes, 1965: 43).

117 Insistamos: a clave de la cuestión reside en lo que Keynes entiende que es una "ley psicológica": "Nuestra ley psicológica normal de que, cuando el ingreso real de la comunidad sube o baja, su consumo crecerá o disminuirá, pero no tan deprisa, puede, por tanto, traducirse —claro que no con absoluta precisión (...)— por la proposición de que  $\Delta C$  [incremento de consumo] y  $\Delta Y$  [incremento de ingreso] tienen el mismo signo pero que  $\Delta Y > \Delta C$ , donde  $C$  es el ingreso medido en unidades de salario" (Keynes, 1965: 108).

*terísticas psicológicas de la comunidad*, que llamaremos su propensión a consumir. Es decir, que el consumo dependerá del nivel de ingreso global y, por tanto, del nivel de ocupación  $N$ , excepto cuando ocurre algún cambio en la propensión a consumir. (Keynes, 1965: 43; *cursivas nuestras*).

Lo que Keynes sintetiza en una ley psicológica, y que, en lo que afecta a las clases trabajadoras, implica una desviación entre ingresos y consumo, pues una parte de los mismos se destina al ahorro, en realidad, abarca condicionantes de naturaleza estructural. Condicionantes que remiten a lo que aquí hemos denominado *capitalización del sufrimiento* y, por lo tanto, a la verdad subjetiva del trabajo y a la dimensión simbólica que comporta. Estos condicionantes constituyen lo que D. Harvey denomina “modo de regulación” (Harvey, 1998: 143 y ss.).

Según Harvey, en cada una de las etapas históricas de la economía capitalista se han organizado de modo distinto las condiciones de producción y las correlativas de la reproducción de los trabajadores asalariados, por una parte, y los mecanismos de inculcación de los comportamientos adecuados a dichas condiciones en todos los agentes económicos, por otra. Lo primero, define un “régimen de acumulación”;<sup>118</sup> lo segundo, un “modo de regulación social y política”.<sup>119</sup> Cada fase histórica del capitalismo se caracteriza por un particular régimen de acumulación y su correspondiente modo de regulación. Siguiendo esta nomenclatura, el modelo de producción fordista establece las condiciones de un particular régimen de acumulación, cuyo modo de regulación acorde tardará tres décadas, a partir de la puesta en marcha de la producción fordista, en consolidarse

---

118 “Un régimen de acumulación “describe la estabilización en un largo período de la asignación del producto neto entre el consumo y la acumulación; implica cierta correspondencia entre la transformación de las condiciones de producción y las condiciones de reproducción de los asalariados”. Un sistema de acumulación particular puede subsistir en la que medida en que “su esquema de reproducción sea coherente”” (Ibid.: 143).

119 “(...) el problema es introducir los comportamientos de todo tipo de individuos —capitalistas, obreros, empleados del Estado, financistas y otros agentes económico-políticos— en alguna configuración que mantenga en funcionamiento el régimen de acumulación. Por lo tanto, debe existir “una materialización del régimen de acumulación que tome la forma de normas, hábitos, leyes (...) que aseguren (...) la conveniente consistencia de los comportamientos individuales respecto del esquema de reproducción (...)” (Ibid.: 143-144).

Lo que Harvey define como modo de regulación del régimen de acumulación fordista es el conjunto de condiciones estructurales que van a permitir dar solución al problema implicado en el desfase entre el incremento de los ingresos y el del consumo, señalado por Keynes; es decir, el conjunto de condiciones que actuarán sobre la tendencia que Keynes asume como ley psicológica, reduciendo su efecto o, en nomenclatura keynesiana, incentivando la propensión al consumo de las clases trabajadoras lo máximo posible (reduciendo, en consecuencia, su tendencia al ahorro). Y para lograr esto hacía falta, ni más ni menos, un «nuevo tipo de hombre», una transformación radical de la condición humana de los trabajadores asalariados (de la degradada condición humana a la que les había conducido el capitalismo decimonónico):

El americanismo y el fordismo, observó Gramsci (1981) en sus *Cuadernos de la cárcel*, significaban “el esfuerzo colectivo más grande que se ha realizado hasta la fecha para crear, con una velocidad sin precedentes y con una conciencia del objetivo que no tiene parangón en la historia, un nuevo tipo de trabajador y un nuevo tipo de hombre. Los nuevos métodos de trabajo “son inseparables de un modo específico de vivir y pensar, y de sentir la vida. (Harvey, 1998: 148)

Desde el planteamiento de Keynes, la creación de empleo es el objetivo económico fundamental (el ingreso total generado depende del volumen de ocupación, reza el primer postulado de su teoría de la ocupación); lo es, en un régimen de acumulación fordista, porque será la fuente fundamental de la demanda efectiva: la producción en masa requiere un consumo masivo, tal cual había vislumbrado Ford. Pero sólo lo será si los trabajadores actúan conforme a esa necesidad del modelo fordista, consumiendo masivamente con los ingresos que reciban, algo que de partida no forma parte de sus disposiciones, adquiridas durante el período liberal clásico (a ello alude la propensión al consumo, que Keynes considera una ley psicológica). Por lo que será necesario que adquieran nuevas disposiciones hacia el consumo, lo que, a su vez, supone un cambio en su propia condición como trabajadores asalariados en tanto que agentes económicos; como tales, deberán incorporar, como disposición, esa orientación hacia el consumo. Y esto afecta a la

condición humana de esos agentes económicos: había que “forjar un tipo de trabajador adecuado al nuevo tipo de trabajo y de proceso productivo” (Ibid.: 159) que, además, adoptase un nuevo “estilo de vida”, inconcebible para un trabajador asalariado del período liberal clásico:

(...) el fordismo de la posguerra puede considerarse menos como un mero sistema de producción en masa y más como *una forma de vida total*. La producción en masa significaba uniformidad del producto así como consumo masivo; y eso significaba una nueva (...) estética y una mercantilización de la cultura (...) también se construyó sobre la estética del modernismo y contribuyó a ella —en particular con relación a sus tendencias a la funcionalidad y la eficiencia— de manera explícita. (Ibid.: 159; *cursivas nuestras*)

En definitiva, al orientar la actividad económica hacia la creación de empleo, convirtiendo el consumo, la demanda efectiva, en el principal objetivo, lo que Keynes proponía era un cambio radical en la constitución de los trabajadores como agentes económicos, en su conjunto. La apelación del keynesianismo ya no era, como en A. Smith, a la autonomía de un individuo egoísta, sino a la adquisición de un nuevo reconocimiento social por parte de un colectivo, la clase trabajadora.

Esto trasladaba el eje de la capitalización simbólica del sufrimiento, de tal modo que se lograra, nuevamente, la aceptación de las condiciones laborales impuestas, crecientemente racionalizadas, tecnificadas, mecanizadas y burocratizadas (lo que suponía un incremento del sufrimiento como catalizador emocional de la actividad laboral) a cambio, ya no de la participación individual en un proyecto colectivo de mejoramiento, de progreso, orientando hacia un futuro indefinido, sino de la pertenencia, efectiva y presente, a un colectivo al que se le otorgaba un pleno reconocimiento como partícipe y, además, receptor parcial (insistamos, como colectivo y no a título individual), también en el presente, de los beneficios derivados de dicho progreso. Pero esto no era posible sin la intervención de la institución que la racionalidad estructural del liberalismo clásico había proscrito: el Estado.

Si en el centro del nudo de la racionalidad estructural del liberalismo clásico, como elemento fundamental para la articulación de su doble racionalidad fenomenológica (con su doble fundamento emocional: el egoísmo empresarial, la ego-eco-filia laboral), estaba una tendencia inmanente del

ser humano hacia el intercambio, asentada en su presupuesta condición racional, ahora, en la racionalidad keynesiana, se sitúa una ley psicológica general, que indicaría una tendencia colectivamente compartida y adquirida como resultado de la evolución previa de la economía capitalista (el fundamento ya no apela a una supuesta naturaleza humana universal, sino a una tendencia de naturaleza psicológica colectivamente adquirida e históricamente configurada), sobre la que es posible actuar; sobre la que es necesario actuar. Y será el Estado la institución encargada de llevar a cabo esa actuación, fruto de la cual, se constituirá, a su vez, una nueva doble racionalidad fenomenológica capitalista.

## ***II. 1 El Estado keynesiano***

Falta considerar un ingrediente esencial del planteamiento de Keynes. A partir de lo que se ha señalado en relación con su teoría de la ocupación y de la propensión al consumo como ley psicológica, se llega a un círculo vicioso o virtuoso —que sea lo uno o lo otro, será una cuestión de “expectativas”— como relación entre nivel de empleo y crecimiento del ingreso, en una economía capitalista cuya actividad fundamental es la producción industrial.

Por mucho que la actividad económica dependa del nivel de ocupación, tal cual propone Keynes, esa ocupación es, fundamentalmente, la que oferta la producción industrial, y ésta depende de la inversión de capital: la inversión de capital es la esencia funcional de cualquier modalidad de economía capitalista; algo que, naturalmente, Keynes no puede obviar.

(...) para justificar cualquier cantidad dada de ocupación, *debe existir cierto volumen de inversión* que baste para absorber el excedente que arroja la producción total sobre lo que la comunidad decide consumir cuando la ocupación se encuentra a dicho nivel (...) <sup>120</sup>

(...) en equilibrio, *el volumen de ocupación depende*: a) de la función

120 El fragmento prosigue: “(...) porque a menos de que exista este volumen de inversión, los ingresos de los empresarios serán menores que los requeridos para inducirlos a ofrecer la cantidad de ocupación de que se trate. (...) dado lo que llamaremos la propensión a consumir de la comunidad, el nivel de equilibrio de la ocupación, es decir, el nivel que no induce a los empresarios en conjunto a ampliar o contraer la ocupación, dependerá de la magnitud de la inversión corriente. El monto de ésta dependerá, a su vez, de lo que llamaremos el incentivo para invertir” (Keynes, 1965: 35).

de la oferta global,  $\Phi$ , b) de la propensión a consumir,  $\chi$ , y c) *del volumen de inversión*,  $D_2$ . Esta es la esencia de la teoría general de la ocupación. (...)

(...) *la ocupación sólo puede aumentar pari passu con la inversión*  
(Keynes, 1965: 35, 36, 107; *cursivas nuestras*).

Por lo tanto, en un modelo capitalista basado en una producción fordista, expansiva, se necesita una inversión creciente de capital. Ésta se dará, desde la óptica de Keynes, si existe una demanda solvente, que supone, a su vez, un consumo masivo. Esto genera un problema de expectativas. “(...) el nivel de ocupación depende, en todo tiempo y en cierto sentido, no sólo del estado actual de las expectativas sino de las que existieron durante un determinado periodo anterior” (Ibid.: 59).

Que la inversión de capital depende de las expectativas de beneficio es algo que define a cualquier modalidad histórica concreta de economía capitalista (define, de hecho, su condición “capitalista”; define al dinero como capital). Y Keynes vincula esa expectativa de beneficio con el nivel de ocupación: cuanto mayor nivel de ocupación, más volumen esperable de consumo; un nivel creciente de ocupación genera un nivel creciente de consumo, por tanto, más beneficio para el capital invertido en la producción industrial, parte del cual paga el coste de dicha ocupación: la expectativa es que el consumo compensará el coste.

Hemos considerado esa desviación entre volumen de ingreso y volumen de consumo en lo que se refiere a los trabajadores; pero, como ley psicológica, la tendencia afecta también a los empresarios. Un incremento de los ingresos de los trabajadores provocará un incremento de su gasto en consumo, pero no en la misma cantidad; y según Keynes, la desviación en ambas cantidades es creciente si el nivel de ingresos también lo es. Otro tanto sucede con los empresarios, de los que se espera, por su condición de capitalistas,

que destinen sus ingresos (beneficios) a la inversión,<sup>121</sup> pero no lo harán en su totalidad (descontada la parte del ingreso que necesariamente destinan, también, al consumo). Si aumenta su nivel de beneficios, aumentará su inversión, pero no en la misma proporción: en esta desviación actúa otro factor psicológico, el “incentivo para invertir” (*Véase supra* nota al pie N° 122).

En condiciones favorables (expectativas positivas de beneficio que incentivan la inversión), la inversión en la producción industrial tenderá a aumentar, aumentando la contratación, que a su vez aumentará el consumo, llevando las expectativas a su cumplimiento: mayor inversión genera mayor ocupación, que genera más consumo, que genera más inversión. Círculo virtuoso.

Pero en condiciones desfavorables (expectativas negativas de beneficio), no habrá incentivo para la inversión, que es lo que genera la ocupación, con lo que el consumo caerá, cumpliendo, a su vez, las expectativas: menor inversión que produce desempleo, que reduce el consumo, que produce una reducción de la inversión. Círculo vicioso.

Para Keynes, el problema, el nivel de ocupación, ha de solucionarse generando unas condiciones favorables para la inversión de capital. Lo que implica dos cosas: (1) fomentar el incentivo para la inversión, y (2) fomentar la propensión al consumo. En ambos casos se trata de actuar sobre esa ley psicológica general que desvía una parte de los ingresos, tanto de empresarios como de trabajadores, de lo que sería su destino deseable, inversión y consumo. Se trata de fomentar el círculo virtuoso en el que el nivel de empleo ocupa el lugar preferente. Y para lograrlo es necesario actuar desde «fuera» de la actividad económica; es necesaria una intervención política; el Estado debe tomar medidas tendentes a actuar sobre las expectativas y

---

121 Evidentemente, los empresarios también destinarán parte de sus ingresos al consumo, al igual que los trabajadores; pero su función fundamental, a diferencia de aquellos, no será la de consumidores (que sí lo son), sino la de inversores, impulsores de la actividad industrial. En la formulación de Keynes, el consumo y el ingreso se conciben en forma agregada, lo son “de la comunidad” (vd. *supra*, pp. 155-156), de empresarios y trabajadores. La diferenciación aparece cuando considera la demanda efectiva: una parte de ella la constituye el consumo (de empresarios y trabajadores), la otra, la inversión (la parte del ingreso de los empresarios que no se dedica al consumo); es decir, como demanda efectiva para la producción industrial, además del consumo de lo producido (en el que efectivamente interviene el conjunto de la comunidad), hace falta inversión de capital (es algo “demandado” por el sistema productivo, pues sin inversión de capital, obviamente, no hay producción).

reducir la desviación en el uso de los ingresos, por parte del conjunto de la colectividad, que viene dada por su ley psicológica. El Estado ha de actuar de “multiplicador” económico (Keynes, 1965).<sup>122</sup>

En primer lugar, se da un efecto multiplicador en un doble sentido, sobre la inversión y sobre el empleo, en circunstancias favorables:

Llamemos a  $k$  el *multiplicador de inversión*. Éste nos indica que, cuando existe un incremento en la inversión total, el ingreso aumentará en una cantidad que es  $k$  veces el incremento de la inversión. [...]

(...) siendo lo que podemos denominar el *multiplicador de ocupación*, designado por  $k'$ , ya que mide la relación del aumento de ocupación total derivado de un incremento determinado de ocupación primaria en las industrias de inversión. Es decir, si el incremento de la inversión,  $\Delta I$ , ocasiona otro de la ocupación primaria,  $\Delta N_2$ , en las industrias de inversión, el incremento de la ocupación total será  $\Delta N = k' \cdot N_2$ . (Ibid.: 108-109).

Es decir, un aumento de la inversión tiene un efecto multiplicador sobre el aumento de ingresos, que depende del efecto multiplicador del aumento de una parte de la ocupación (la ocupación primaria en las industrias de inversión) sobre el de la ocupación total. Por lo tanto, incentivando el aumento de la ocupación primaria, se dará un efecto multiplicador de la inversión sobre el ingreso total.

Esto se da en circunstancias favorables, circunstancias que orientan las tendencias psicológicas.

El multiplicador nos dice cuánto habrá de aumentar la ocupación para provocar un aumento en el ingreso real suficiente para inducir al público a realizar ahorros extraordinarios, y *esto es función de sus inclinaciones psicológicas (...)* A menos que las inclinaciones psicológicas del público sean diferentes de las que suponemos, hemos establecido aquí la ley de que el aumento de ocupación debido a la inversión debe estimular necesariamente las industrias que producen para el consumo y así ocasionar un aumento total de la ocupación, que es un múltiplo del empleo primario exigido por la inversión misma. (Ibid. 110-111; *cursivas nuestras*)

122 Capítulo 10 de la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*: “La propensión a consumir y el multiplicador».

La formulación de Keynes trata de dar respuesta al problema que se da en unas circunstancias desfavorables (las que conducen al círculo vicioso), circunstancias que no propician este efecto multiplicador del empleo sobre el ingreso a través de la inversión. Se trata de revertir esa situación, y de hacerlo mediante un incremento del empleo que no puede venir directamente de la mano de la inversión de capital, sobre la que actúa esa ley psicológica general. La función multiplicadora tendrá que asumirla el Estado, “el programa de gobierno (...) a través de sus efectos sobre la ‘confianza’” (Ibid.: 113).<sup>123</sup>

Tanto los incentivos para la inversión como la propensión al consumo dependen de expectativas y están vinculados a una ley psicológica general; es evidente, entonces, que toda actuación tendente a revertir una situación negativa ha de modificar las expectativas, por tanto, ha de actuar sobre la ley psicológica, y hacerlo a partir del elemento fundamental para Keynes, el empleo, entendido como la componente esencial de la demanda efectiva. La clave de todo es la ‘confianza’:<sup>124</sup> el gobierno debe intervenir generando confianza; una confianza que oriente a los empresarios hacia la inversión y a los trabajadores hacia el consumo; y esa confianza debe fundamentarse en la creación de empleo.

---

123 El fragmento seleccionado para la cita indica esta función del gobierno en negativo: “...el programa del gobierno puede, a través de sus efectos sobre la “confianza”, aumentar la preferencia por la liquidez o disminuir la eficiencia marginal del capital, lo que, a su vez, puede retardar otras inversiones” (Ibid.: 113); lo que ha de hacer es, precisamente, lo contrario: propiciar un clima de confianza que aumente la preferencia por la inversión, aumente la eficiencia del capital y, con ello, active las inversiones. Confianza.

124 Confianza que remite a los “*animal spirits*” que menciona Keynes en capítulo 12 de la “Teoría General” (Keynes, 1965): las emociones y factores psicológicos que influyen en el comportamiento económico de los individuos y, por lo tanto, en las decisiones de inversión y consumo; unas fuerzas psicológicas que pueden llevar a cambios abruptos en la economía debido a las fluctuaciones en la confianza y la disposición a asumir riesgos entre los empresarios y consumidores. Los *animal spirits* aludirían a un tipo de confianza diferente al que se está considerando (Véase Akerlof y Shiller, 2009).

## II. 2 De la confianza a la ciudadanía salarial

*...el Estado del bienestar keynesiano supuso, desde mediados del siglo XX, un ensanchamiento de la ciudadanía hasta tal punto que se llegó a teorizar como una ciudadanía total, que codificaba y normalizaba socialmente a amplios sectores de la población (...) que (...) se unificaban a partir del suministro de un amplio paquete de salarios indirectos o salarios ocultos, dentro de un conjunto de acciones que suponían, al mismo tiempo, elementos eficaces para evitar estrangulamientos de la demanda efectiva, así como la socialización de las bases productivas y reproductivas de la fabricación mercantil...*

Luis Enrique Alonso (2006: 43-44)

A partir del planteamiento de Keynes, por tanto, el Estado pasa a ocupar un lugar central en el funcionamiento de la economía capitalista: debe generar confianza, y debe hacerlo tomando medidas que fomenten la creación de empleo. En otros términos: la función económica principal del Estado será la creación de empleo porque, como medida económica, tendrá un efecto psicológico, en empresarios y trabajadores, les dará confianza. Sólo sobre esa confianza como base se desincentivará el ahorro (una conducta psicológicamente orientada por la inseguridad cara al futuro) y se fomentarán, simultáneamente, la inversión y el consumo.

Ante una expectativa sólida de unos niveles de empleo elevados —niveles que, más allá de las circunstancias estrictamente económicas, garantizará el Estado—, los empresarios confiarán en la existencia de una capacidad de consumo suficiente para los productos de sus industrias, y los trabajadores confiarán en disponer de ingresos suficientes que gastar consumiendo lo producido por esas industrias.

En lo que se refiere a los trabajadores, a su consumo como parte fundamental de la demanda efectiva necesaria para la producción industrial, el papel del Estado suministrando la confianza necesaria con medidas orientadas a la creación de empleo, confirmaba lo que ya había previsto en su momento Henry Ford, que era necesario “suministrar a los obreros el ingreso y el tiempo libre suficientes para consumir los productos masivos que las corporaciones lanzarían al mercado en cantidades cada vez mayores” (Har-

vey, 1998: 148; *cit. supra*); es decir, que *los trabajadores industriales serían los principales consumidores de lo que ellos mismos producían*. Pero ello no podía darse sin la confianza sobre la evolución económica que sólo el Estado podía proporcionar, porque al considerar la importancia crucial de los trabajadores, no como tales sino como consumidores, el cambio necesario afectaba, efectivamente, a sus predisposiciones psicológicas, heredadas de la etapa del liberalismo clásico, y excedía, con mucho, las medidas relativas al proceso de producción, “(...) la producción en masa significaba un consumo masivo, un nuevo sistema de reproducción de la fuerza de trabajo, una nueva política de control y dirección del trabajo, *una nueva estética y una nueva psicología*; en una palabra: *un nuevo tipo de sociedad*” (Ibid.: 147-148; *cursivas nuestras*).

Es decir, la adaptación a una economía capitalista cuya fuente principal de beneficio sería la producción industrial masiva de tipo fordista requería una transformación de conjunto que excedía los límites estrictamente económicos, y que, a partir de los presupuestos de Keynes, sólo podía darse sobre un “suelo” —psicológico—, la confianza, lo que llamaba necesariamente a una intervención política activa sobre la economía cuyos efectos no eran exclusivamente económicos.

Esa es la base esencial del Estado Keynesiano, es un *Estado de la confianza*.<sup>125</sup> Ahora bien, esa confianza tenía que asentarse en medidas prácticas, concretas y tangibles. Estas medidas, en forma de políticas públicas, se dieron en dos planos diferentes: por una parte, como una forma de creación directa de empleo por parte del propio Estado; éste actuó directamente como inversor, como empresa pública, orientada principalmente a las infraestructuras y los servicios básicos (sanidad y educación):

(...) el Estado asumió varias obligaciones. En la medida en que la producción masiva exigía fuertes inversiones en capital fijo y necesitaba a su vez condiciones de demanda relativamente estables para ser rentable, durante el periodo de posguerra el Estado trató de dominar los ciclos de los negocios por medio de una mezcla apropiada de

---

125 Una confianza que permitiría dejar atrás la “confusión” a la que se había llegado con la crisis del modelo liberal clásico: “En este contexto de confusión debemos entender los intentos sumamente diversificados, dentro de diferentes Estados nacionales, de establecer arreglos políticos, institucionales y sociales capaces de resolver las incapacidades crónicas del capitalismo para regular las condiciones esenciales de su reproducción” (Harvey, 1998: 152).

políticas fiscales y monetarias. Estas políticas estaban dirigidas hacia aquellas áreas de la inversión pública (en sectores como el transporte, los servicios públicos, etc.) que eran vitales para el crecimiento de la producción y del consumo masivos, y que también garantizarían relativamente el pleno empleo. (Harvey, 1998: 157)

Por otro lado, intervenía indirectamente sobre el empleo a través de medidas que garantizaban su estabilidad, limitaban la discrecionalidad de los empresarios en el uso de la mano de obra, regulaban las condiciones de contratación y despido, garantizaban unos niveles salariales mínimos y ofrecían prestaciones económicas en forma de subsidios para el desempleo. El conjunto de los trabajadores asalariados, como colectivo, se convirtió en el objeto de atención preferente de las políticas económicas del Estado Keynesiano. “Los gobiernos también se dedicaron a apuntalar fuertemente el salario social a través de desembolsos destinados a la seguridad social, al cuidado de la salud, la educación, la vivienda, y cuestiones semejantes. Además, el poder estatal afectaba, de manera directa o indirecta, los acuerdos salariales y los derechos de los trabajadores en la producción” (Ibid.: 158).<sup>126</sup>

Así, en lo que se refiere a los trabajadores, la intervención del Estado se daba a un doble nivel: en términos generales, el conjunto de las clases trabajadoras dispondrían de recursos públicos que les permitirían cubrir una parte de sus necesidades básicas de manera gratuita por el mero hecho de disponer de un trabajo; en términos particulares, cada trabajador dispondría de una seguridad en relación con su actividad laboral garantizada por una regulación normativa que le protegía frente a la discrecionalidad del empresario. Esto generaba un modelo de regulación que actuaba tanto en el plano público como en el privado:

El modelo de regulación fordista/keynesiano se componía, entonces, de una faceta privada articulada en la producción en masa y las normas de producción en cadena —así como en un conjunto de formas y estilos de consumo, también privados y estandarizados (...) que tendía

---

126 El nuevo papel económico del Estado suponía el establecimiento de una nueva relación estructural entre capital y trabajo, en la que mediarían otros poderes institucionales: “El Estado debía asumir nuevos roles (keynesianos) y construir nuevos poderes institucionales; el capital corporativo tenía que orientar sus velas en ciertos sentidos, a fin de moverse con menos sobresaltos por el camino de una rentabilidad segura; y el trabajo organizado tenía que cumplir nuevos roles y funciones en los mercados laborales y en los procesos de producción” (Ibid.: 155).

a separar a la clase obrera del miserabilismo y el pauperismo reinantes en su existencia durante el siglo anterior—; y de una faceta pública ligada, fundamentalmente, a una regulación normativa de los procesos de uso de la fuerza de trabajo (...) y de la reproducción, públicamente asistida, de la fuerza de trabajo mediante el suministro de bienes y servicios colectivos que servían tanto para la reproducción física de la fuerza de trabajo, como para conformar (...) un *modo de vida laboral*, ordenado, estabilizado. (Alonso, 1999: 217; *cursivas en el original*)

Las medidas tomadas por el Estado venían dictadas por el que se constituía en objetivo principal de sus funciones económicas: el *pleno empleo*. Ahora bien, en tanto que objetivo económico del Estado keynesiano, el pleno empleo era una utopía. Pero no era el logro efectivo de una situación de pleno empleo lo que generaba confianza, sino el hecho de que empresarios y trabajadores constataban que todas las medidas económicas del Estado se llevaban a cabo orientadas hacia tal objetivo: la constatación de tal intención era la que generaba confianza. “(...) las políticas de empleo fueron, en los años posteriores a la II Guerra Mundial, componentes del crecimiento económico. (...) La política aparecía como acción asociada al mantenimiento y desarrollo de la sociedad liberal. En este sentido se constituye como un principio activo de gestión, al que se subordina la lógica que rige los procesos económicos” (Bilbao, 1999: 305).

Las medidas efectivas orientadas hacia el pleno empleo tenían que garantizar una demanda solvente, por parte de los trabajadores, que no se podía dar simplemente mediante el aumento de sus ingresos, la subida salarial, cual pretendiera en su momento Henry Ford con su política de los cinco dólares: debían generar un tipo de empleo que produjera confianza. Un adecuado nivel salarial contribuía a esa confianza, pero era necesario, además, asociar al empleo otras condiciones que hicieran de él una fuente de ingresos segura y estable. Y estas condiciones transcendían lo estrictamente económico.

Era necesario garantizar, no sólo el máximo volumen posible de empleo, sino de un empleo cuya condición viniera definida, no tanto por el tipo de actividad laboral, el tipo de trabajo, sino, fundamentalmente, por el modelo de regulación normativa de dicha actividad, por una regulación, política, de la actividad laboral que la dotara de estabilidad y seguridad; es decir, era necesario constituir una *nueva norma social del trabajo*.

(...) la noción de empleo (...) alude a la ocupación por parte del trabajador de un puesto de trabajo. (...) La relación entre los niveles de empleo y la norma que regula la relación del trabajador con el puesto de trabajo, está mediatizada por diversos factores (...) Tras la Segunda Guerra Mundial (...) La lógica del modelo económico (...) [hizo de] La creación de puestos de trabajo y la regulación política del ciclo económico son sus rasgos más destacados, cuya consecuencia será el subsiguiente crecimiento de los niveles de empleo (...) Esto tenía además, una importante consecuencia, la funcionalidad de una norma de empleo basada en la estabilidad. (Bilbao, 2000: 69-71; cursivas nuestras)

La confianza que podía otorgar el Estado keynesiano a los trabajadores era la de un tipo de empleo estable, cuya creación, mantenimiento y condiciones venían garantizadas normativamente. Es decir, se asociaba al empleo, junto a su condición económica —cuya expresión era el salario recibido—, otra de naturaleza política: disponer de un empleo significaba, además de disponer de un trabajo, de una actividad laboral —de un salario, por tanto—, también de unos derechos políticos asociados a dicha actividad.

Como consecuencia de ello, el valor económico del trabajo —de la actividad laboral, bajo esta norma de empleo keynesiana—, el salario, se constituía también en un valor político: disponer de un salario significaba, automáticamente, estar en posesión de unos derechos políticos, por lo tanto, implicaba un reconocimiento de pertenencia a una comunidad política, un reconocimiento de ciudadanía.

Así, en este período, la ciudadanía, más allá de su condición jurídica y política, se asentará sobre una base material; se constituirá en una “ciudadanía social” (Alonso; 1999, 2006), de carácter nacional, que va a relegar a un segundo plano las desigualdades fruto de las diferencias de clases: la desigualdad no desaparece, pero se atenúa considerablemente, en comparación con la que caracterizaba al período liberal clásico.<sup>127</sup>

127 “La ciudadanía, tal como se desarrolló en este período histórico, tendía a ser considerada un valor de inclusión y de integración social, una forma de construcción jurídica y administrativa de la realidad comunitaria que hacía que las diferencias se volvieran secundarias en la creación de un proyecto común nacional de soberanía, pero también de bienestar. La ciudadanía, entonces, se convertía no sólo en fuente de códigos de convivencia política y en la más poderosa representación social para fijar la identidad de los sujetos, también se ampliaba hasta llegar a ser garantía de titularidades y de derechos sociales” (Alonso, 1999: 214). Sobre esta concepción de la ciudadanía, pueden consultarse Marshall y Bottomore (1998).

El salario, como soporte material de esta ciudadanía social, se instaurará como un valor de identidad: una *identidad nacional*, pues los derechos asociados a la condición salarial son otorgados por el Estado-nación; y una identidad que ejercerá un efecto de homogeneización normativa que se impondrá sobre las diferencias sustantivas que, aun persistiendo, pasan a ocupar un lugar secundario. Esto servirá para que, en el orden productivo, la disciplina aplicada a las clases trabajadoras adquiera un carácter contractual y consensual, que reduce el conflicto, tanto de las tradicionales clases industriales, como de los nuevos sectores de servicios, técnicos y profesionales. El núcleo central de la ciudadanía social será el trabajo, a partir del cual se adquirirán los derechos, y deberes, del Estado de bienestar.<sup>128</sup> Una ciudadanía que tendría como base material, por tanto, una intervención estatal de carácter redistributivo.<sup>129</sup>

No desaparecía la “cuestión social”, la diferencia y conflicto de clases, sino que quedaba regulada por mecanismos públicos; esas diferencias se veían como algo secundario, siendo el problema central la reproducción, “integrada y ordenada” del trabajo (Alonso, 1999). Y, además, los derechos vinculados a esta ciudadanía laboral se extenderían a otros sectores no laborales, pero que siempre podían considerarse *potencialmente* como tales —puesto que el objetivo político fijado era el pleno empleo—. Esto tendría como

---

128 “La ciudadanía, por consiguiente, (...) era mezcla parcial de clases sociales, limitación de diferencias por compensación y redistribución parcial, situación de integración mediante una combinación de libertades negativas y positivas dentro de un Estado nacional que lideraba el proceso de conversión —formal— de las diferencias sustantivas en homogeneidad normativa” (Alonso, 1999: 215). “En este sentido, el marco estatal institucionalizado de mediación y encauzamiento del conflicto de clases se ha manifestado históricamente como uno de los mecanismos más potentes y efectivos de ajuste “suave” de los individuos a la producción social” (Alonso, 1999: 215, nota a pie 2).

129 Se trató, no obstante, de una redistribución parcial, cuyos efectos positivos sólo alcanzarían plenamente a las clases medias: “(...) esta ciudadanía estaría limitada y acotada casi siempre, de hecho, en sus efectos positivos reales, a los diferentes estratos internos de las clases medias” (Ibid.: 216).

efecto que las culturas obreras tradicionales, constituidas durante el período del liberalismo clásico —culturas de la asistencia mutua y de la resistencia— quedasen prácticamente eliminadas. Mientras que, paralelamente, se creaba una cultura del ocio y del consumo de masas, asociada a un proceso de urbanización en el que las infraestructuras públicas serían un elemento esencial.<sup>130</sup>

En definitiva, el Estado keynesiano, con unas políticas económicas orientadas hacia el pleno empleo que buscaban crear una demanda efectiva para la producción industrial, elevó la categoría del trabajo a una condición básica de ciudadanía y, con ello, lo estableció como el principal recurso para la *integración social* (económica y política, simultáneamente) de la mayor parte de las poblaciones de los países capitalistas.

El siglo XX será el siglo de las reformas socio-políticas destinadas a reabsorber el déficit de integración expresado en la cuestión social y cuyo objetivo concreto será el de la normalización de la clase obrera. El medio para conseguirlo estribará en *convertir el empleo asalariado en el principal puntal sobre el cual estructurar y legitimar todo el orden social*: la «anómica» sociedad capitalista de mercado se transformará así en la «nómica» sociedad salarial. En términos de identidad social este tipo de sociedad significa que no habrá forma de existencia social legítima que no pase por el empleo asalariado; sólo aquellos miembros de la sociedad que tengan un empleo o, en el límite, lo busquen activamente, tendrán una existencia social legítimamente reconocida. (Gómez y Prieto, 1998: 154-155; *cursivas nuestras*)<sup>131</sup>

A través de sus políticas económicas, el Estado Keynesiano otorgó entidad política a un colectivo, la clase asalariada, en virtud de su condición económica: esto no sólo iba contra el principio clásico del *laissez faire*, al implicar que la política intervenía sobre la economía negando, en consecuencia, la autonomía del funcionamiento económico, la presunta capacidad autorre-

130 Como señala Luis Enrique Alonso, la democracia liberal se había transformado en democracia social, con el trabajo como centralidad integradora, y en la que el Estado garantizaba que los conflictos se resolvieran de manera negociada y a través de redistribuciones parciales: “La ciudadanía política se completaba, ahora, añadiendo una dimensión [material] —ejercida mediante un amplio conjunto de políticas sociales y de bienestar—” (Ibid.: 217).

131 “(...) en las décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial (...) el crecimiento económico se vio acompañado por una mejora permanente de las condiciones de trabajo y de vida del conjunto de los ciudadanos europeos. Y las sociedades como tales acentuaron su cohesión social, aunque ello no supusiera, no hace falta decirlo, ausencia de conflictividad social” (Prieto, 1999: 14).

gulatoria del mercado, y la separación neta de ambas esferas, sino también contra su presupuesto básico: el individuo. El soporte fundamental del funcionamiento económico ya no sería la racionalidad individual egoísta, sino la capacidad de consumo de un colectivo, la clase asalariada.<sup>132</sup> El egoísmo individual, y presuntamente racional, del empresario persistía, pero quedaba subordinado a la constitución de un agente colectivo, conformado, considerado y tratado como tal por el Estado.

Esto conllevaba una radical recomposición de la racionalidad estructural del capitalismo: una inversión en sus términos y una asimetría en la relación de las dos racionalidades fenomenológicas, relación ahora mediada por la intervención del Estado. Todo ello debido a la traslación que Keynes había efectuado del fundamento del funcionamiento económico en relación al de A. Smith: de la presuposición de una orientación innata del individuo hacia el intercambio, “consecuencia necesaria de las facultades de la razón y el lenguaje” (Smith, 1996: 44), se pasaba a la consideración de una ley psicológica general de carácter ahorrativo—“A menos que las inclinaciones psicológicas del público sean diferentes de las que suponemos (...)” (Keynes, 1965: 110)—; mientras que sobre la condición individual innata no había que actuar, pues generaba de manera espontánea la acción económica, sobre la ley psicológica general era necesario intervenir: el presupuesto de Keynes implicaba, no una condición innata sino una predisposición adquirida fruto de la evolución histórica de la propia economía capitalista. Una ley psicológica que, además, iba en contra del incentivo de la inversión, de la orientación, también psicológica, hacia la búsqueda del beneficio. Tres tendencias psicológicas entran en relación: hacia la inversión (racionalidad fenomenológica empresarial) y hacia el consumo (racionalidad fenomenológica de la clase asalariada), por un lado, frente a la propensión al ahorro (tanto de empresarios como de trabajadores), del otro.

La institución de la ciudadanía social fue la consecuencia de esta redefinición de la racionalidad estructural capitalista, racionalidad en la que el egoísmo individual —en forma de predisposición psicológica hacia la in-

---

<sup>132</sup> La racionalidad individual capitalista ya se había planteado como problemática social; en primer lugar, por Durkheim (1967), al definir la solidaridad orgánica como una interrelación que consistía en “trabajar para los demás” (interdependencia funcional); y, en segundo lugar, por los teóricos británicos que diseñaron el edificio de la ciudadanía social (T. H. Marshall, 1965) y de la seguridad social (W. H. Beveridge, 1946).

versión—, siendo, como en toda forma histórica de la economía capitalista, el propulsor de la actividad económica, pasaba sin embargo a depender de una racionalidad fenomenológica ya no individual sino colectiva. El agente inversor, catalizado a título individual, por su emoción egoísta, pasaba a depender, a la hora de llevar a efecto la acción que le era propia, de un agente laboral colectivo sobre el que había que actuar políticamente, orientando su acción en un doble plano: para acatar la creciente racionalización burocratizada de una actividad laboral altamente individualizada, rutinizada, descalificada y tecnificada, y a su vez, para refrenar su tendencia psicológica adquirida hacia el ahorro y orientarla hacia el consumo masivo; una orientación que se podía lograr únicamente mediante la confianza.

Ahora bien; la confianza sólo puede actuar eficazmente si logra de algún modo capitalizar el sufrimiento que continúa constituyendo el catalizador básico de la actividad laboral. Es decir, la confianza orientará a los trabajadores hacia el consumo sólo si previamente el sufrimiento inscrito en su condición de agentes activos del proceso productivo fordista —pues en lo que se refiere a la configuración del proceso de producción específicamente, el período keynesiano marca una clara continuidad respecto al período liberal clásico— ha sido transmutado en algún tipo de beneficio simbólico. Un beneficio simbólico derivado, ahora, no de su participación a título individual en un proyecto de perfeccionamiento del ser humano, sino de su pertenencia a un colectivo definido políticamente; un beneficio simbólico compartido y asentado en un reconocimiento presente y no en uno proyectado hacia el futuro.

### III. El proyecto keynesiano en marcha

*El problema de la configuración e implementación adecuadas de los poderes del Estado se resolvió sólo después de 1945. Esto convirtió al fordismo en un régimen de acumulación maduro, fecundo y definido.*

*Como tal, luego formó la base para el prolongado boom de posguerra que se mantuvo intacto en lo fundamental hasta 1973. En este período, el capitalismo en los países capitalistas avanzados alcanzó fuertes tasas de crecimiento económico (...) Se elevaron los niveles de vida (...), se frenaron las tendencias a la crisis, se preservó la democracia de masas*

*(...) El fordismo se conectó sólidamente con el keynesianismo, y el capitalismo hizo ostentación de expansiones mundiales internacionales (...) El modo en que se dio ese sistema constituye una historia dramática que merece, por lo menos, un examen sumario...*

David Harvey (1998: 152)

La racionalidad keynesiana supuso, por tanto, una reconfiguración en la capitalización simbólica del sufrimiento del agente laboral. No obstante, antes de considerar más en detalle esta transformación, es necesario evaluar, estructuralmente, qué tipo de régimen de acumulación, utilizando la terminología de D. Harvey, produjo dicha racionalidad.

Hemos de tener en cuenta que, mientras que el período liberal clásico vino marcado por la expansión de la actividad comercial internacional de los países europeos, el keynesiano lo fue por una expansión internacional de la producción industrial fordista cuyo centro y referencia era EE.UU. “La difusión internacional del fordismo ocurrió, por lo tanto, dentro de un marco particular de regulación económico-política internacional y una *configuración geopolítica en la cual los Estados Unidos predominaron* a través de un sistema muy específico de alianzas militares y relaciones de poder” (Harvey, 1998: 160; *cursivas nuestras*).

El desarrollo tecnológico en la producción industrial fue uno de los principales factores del crecimiento económico del período, lo que hizo que las principales actividades productivas fueran las de sectores como la fabricación de automóviles, la construcción de equipamiento de transportes, el sector de la electrónica o el de la construcción, que abarcaron progresivamente “un mercado mundial masivo cada vez más homogéneo” (Harvey, 1998: 155).

La expansión de estos sectores productivos fue de carácter internacional:<sup>133</sup> era necesario un mercado internacional para dar salida a la creciente producción fordista, al tiempo que las materias primas necesarias debían obtenerse también fuera de las fronteras nacionales en las que estaban localizados los centros productivos. Esta apertura dio lugar a la constitución de grandes empresas multinacionales de carácter centralizado: sobre la base de una estructura jerárquica y piramidal, y una creciente racionalización del proceso productivo<sup>134</sup> en la que el desarrollo tecnológico era decisivo,<sup>135</sup> el volumen creciente de la inversión de capital buscaba la máxima rentabilidad desplazando las plantas productivas a aquellos lugares en los que la proximidad de las materias primas y/o el precio de la mano de obra abarataban significativamente los costes de producción.

La gran multinacional fordista del período keynesiano obedece en su lógica a una doble estrategia: realiza inversiones fuera de las fronteras nacionales de su sede matriz como medio para la ampliación del mercado, y diversifica distintas funciones empresariales en diferentes localizaciones, con el mismo objetivo y, además, el de la rentabilización de los costes productivos.

(...) el proceso de internacionalización de la actividad empresarial ha seguido tres estrategias diferentes. La primera y más tradicional alude a la estrategia de mercado multinacional de las empresas que invierten

---

133 “El fordismo de la posguerra era también en gran medida una cuestión internacional. El prolongado boom de la posguerra dependía de manera crucial de una expansión masiva del comercio mundial y de las corrientes de inversión internacionales” (Ibid.: 157).

134 “La gestión científica de todas las facetas de la actividad corporativa (no sólo de la producción sino de las relaciones personales, el entrenamiento en el oficio, la comercialización, el diseño del producto, las estrategias de fijación de precios, la obsolescencia planeada de equipos y productos) se convirtió en el rasgo distintivo de la racionalidad burocrática de las corporaciones” (Ibid.: 157).

135 “El poder de las grandes corporaciones se aplicaba a asegurar ganancias constantes en inversiones que aumentarían la productividad, garantizarían el crecimiento y elevarían los estándares de vida, mientras se afianzaba una base estable para la obtención de beneficios. Esto implicaba un compromiso de las corporaciones con procesos de cambio tecnológico continuos pero vigorosos, con la inversión masiva en capital fijo” (Ibid.: 157).

fuera de su plataforma nacional. La segunda apunta al mercado global y organiza diferentes funciones empresariales en distintos emplazamientos, que se integran dentro de una estrategia global articulada. (Castells, 1996: 215)<sup>136</sup>

Por tanto, el crecimiento económico del período vino dado por el creciente beneficio que obtenían las grandes multinacionales basadas en el modelo de producción fordista, con la consiguiente expansión, tanto de su volumen productivo como del tamaño de un mercado de carácter internacional. Esto provocó un intenso proceso de concentración de capital que situó a la bolsa de Nueva York como la sede financiera estratégica,<sup>137</sup> en una espiral de endeudamiento que tendría sus consecuencias llegado el agotamiento del modelo.

La recuperación económica de la Europa Occidental se dio a costa de un incremento de la competencia internacional —en la que muy pronto Japón ocuparía un lugar destacado, anticipando el reemplazo del modelo de producción fordista por el que puso en marcha Toyota ya a mediados de los años 50 (Sayer, 1999: 189)<sup>138</sup>—, fruto de la búsqueda de nuevos mercados, y con el desplazamiento progresivo de las plantas de producción de las multinacionales hacia “lugares donde las exigencias del contrato social con las

---

136 La tercera estrategia de internacionalización que menciona Castells correspondería ya al período posterior y no haría referencia a un modelo productivo de tipo fordista ni a una empresa centralizada: “La tercera, característica de estadio económico y tecnológico más avanzado, se basa en redes transnacionales. Al utilizarla, las empresas se relacionan con diversos mercados nacionales, por una parte, mientras que, por la otra, existe un intercambio de información entre estos diversos mercados. En lugar de controlarlos desde el exterior, (...) [lo hacen] cruzando las fronteras” (Castells, 1996: 215).

137 Uno de los pilares básicos del período liberal clásico, según Polanyi, el patrón-oro, fue definitivamente superado, instituyéndose el dólar como moneda-mercancía, debido a este poder financiero hegemónico que ejerció EE.UU.: “Todo esto se consolidó bajo la hegemonía del poder económico y financiero de los Estados Unidos, con el respaldo del poder militar. El acuerdo de Bretton Woods de 1944 convirtió al dólar en la moneda de reserva mundial y amarró sólidamente el desarrollo económico mundial a la política fiscal y monetaria norteamericana. Los Estados Unidos operaron como banqueros mundiales a cambio de una apertura de los mercados mundiales de bienes y de capitales al poder de las grandes corporaciones” (Ibid.: 160).

138 “(...)a finales de los setenta, (...) el rendimiento exportador y el crecimiento extraordinariamente veloz de los fabricantes japoneses, especialmente de automóviles y electrónica de consumo, comenzó a suscitar interés (...) se vio que las empresas de automóviles japonesas (...) tenían una productividad marcadamente superior y eran más flexibles en su respuesta a las oportunidades de mercado y más innovadoras en el diseño del producto. (...) había en juego (...) un sistema innovador y muy integrado de organización de la producción” (Sayer, 1999: 179-180).

fuerzas de trabajo eran mucho más débiles o inexistentes” (Harvey, 1998: 165); una creciente competencia que se sustentaba en grandes inversiones de capital a largo plazo que “daban por supuesto el crecimiento estable de mercados invariantes de consumo” (Ibid.: 168). Y a ello se sumaba, a su vez, fruto de las políticas keynesianas, un incremento indefinido de los gastos fiscales por parte de los estados, que sólo podía ser controlado mediante actuaciones monetarias. Ambos factores —las inversiones privadas a largo plazo y las cargas fiscales de los estados— indicaban una clara tendencia inflacionista en la lógica evolutiva del modelo que, efectivamente, acabaría desencadenándose a mediados de los años 60 (Harvey, 1998).

Ahora bien; esta dinámica económica se sustentó, no en la evolución autónoma de una economía capitalista que endógenamente producía la expansión, tanto de la producción fordista como de su mercado de consumo, sino gracias a una intervención política enfocada hacia el sostenimiento de la demanda efectiva.

Esta intervención —que situaba al Estado, según la formulación de Keynes, como el «multiplicador» económico tanto de la inversión de capital como del empleo— debía sostener, no sólo el régimen de acumulación, definido por un creciente volumen de inversión de capital en la producción industrial que generaba un ingreso dirigido, de una parte, a la propia expansión del modelo productivo y, por tanto, a un alto grado de reinversión del beneficio, y, por otra, hacia el consumo masivo de dicha producción, facilitado por la intervención redistributiva del Estado; sino que también debía sustentar un modo de regulación acorde al mismo. Y en este aspecto, desde nuestra perspectiva, dos aspectos fueron de crucial trascendencia, pues implicaban la constitución de un nuevo agente laboral: un agente laboral que adquirió, como se anticipaba, entidad colectiva, y que, además, debía necesariamente llevar asociada la condición de consumidor. El régimen de acumulación fordista requería un tipo de trabajador dispuesto, tanto a participar como productor bajo los requerimientos del proceso de trabajo fordista, como a hacerlo en calidad de consumidor de los productos que él mismo fabricaba.

En lo que se refiere a la conformación del trabajador fordista en lo relativo a sus aptitudes productivas, la progresiva desarticulación de la fuerza sindical fue decisiva. En lo relativo a su constitución como consumidor, lo determinante fue integrarlo en un estilo de vida general (o genérico) en el que se identificara, no con su condición de productor industrial, sino con el más amplio conjunto de las capas sociales intermedias que hasta ese momento, en términos tanto económicos como de estatus, estaban objetivamente por encima en la jerarquía social. Las clases trabajadoras, a través del consumo al que tendrían acceso, adquirirían la condición de clases medias (insistamos: a través del consumo, no por una condición objetiva de tales).<sup>139</sup>

### ***III. 1 La constitución keynesiana del trabajador-consumidor fordista***

El modelo de producción fordista agudizaba las consecuencias de un proceso de trabajo caracterizado por la máxima división técnica: parcelación, individualización y descualificación, asociadas a la creciente mecanización de la actividad laboral. Es decir, llevaba las condiciones de trabajo a un extremo en el que el concepto de enajenación de Marx y, por tanto, el vaciamiento de contenido de la propia actividad laboral, parecía alcanzar su máxima expresión.

Dadas esas condiciones, cierto tipo de compensación debía darse para que los trabajadores las aceptaran, no sólo formalmente, sino comprometiendo su esfuerzo en su actividad. Es decir, la compensación no debía dejar al margen la actividad, su contenido, para ofrecer contraprestaciones ajenas a la misma, sino, hasta cierto punto, revalorizarla, resignificarla, otorgarle un valor (evidentemente, simbólico) que, sin verse inmediata o directamente expresado en ella la tuviera como condición necesaria. De algún modo se debía activar, sobre el conjunto de las clases trabajadoras, esa dimensión de la verdad subjetiva del trabajo que Bourdieu (1999) denominaba el “orgullo de la profesión”,<sup>140</sup> haciendo de la propia actividad laboral algo intrínsecamente valioso; y tanto más valioso cuanto más enajenantes puedan ser las condiciones objetivas de la actividad.

<sup>139</sup> En este aspecto, vienen al caso los procesos de enclasmiento, desclasamiento y reenclasmiento que analiza Bourdieu en *La distinción* (Bourdieu, 1998), que son resultado de los cambios en las estrategias de los distintos grupos sociales para el acceso al mercado de trabajo a través de sus diferentes oportunidades en el aparato escolar, que denomina como “estrategias de conversión”.

<sup>140</sup> Nos referimos a “el interés ligado a los beneficios simbólicos asociados al renombre de la profesión o el estatus profesional, así como a la calidad de las relaciones de trabajo, que suelen ir parejas con el interés intrínseco de éste” (Bourdieu, 1999: 267; *vd. supra*, p. 69 y ss.).

Fue posible llevar a cabo tal revalorización porque, en tanto que actividad, el trabajo asalariado capitalista comporta, constitutivamente, una triple condición, tal cual señala Bouffartigue (1996):

(...) ¿no sería hora ya de intentar salir de esta oposición entre adversarios y partidarios de la “importancia” o el “valor” del trabajo? ¿No convendría empezar por diferenciar al menos tres registros del “valor” del trabajo? El registro *económico*, el del valor de intercambio, del trabajo considerado como un bien mercantil; el registro *topológico*, el del lugar que ocupa en un sistema de distribución social de las actividades y de los grupos —registro al que lo reducen muchos sociólogos; registro *simbólico*, el de los significados sociales y el sentido personal atribuidos al trabajo. (Bouffartigue, 1996: 93-94)

Mientras que el registro económico, que remite al salario, no está asociado a la actividad —Bouffartigue se refiere al *valor atribuido* al trabajo: si éste remite exclusivamente al salario, la actividad por la cual dicho salario se obtiene es irrelevante—, los registros topológico y simbólico sí están estrechamente vinculados con la misma. Y será precisamente en esos términos, topológico y simbólico, en los que la intervención del Estado keynesiano será determinante. También actuará sobre el registro económico, pero mediante una intervención que no obedece a un intento de resignificación del trabajo en tanto que actividad, sino que remite a la conformación de la condición de consumidor del trabajador: el registro económico será *un medio* —fundamental, eso sí— para la realización del valor topológico y simbólico del trabajo.

Tras más de siglo y medio durante el que los trabajadores asalariados sólo conocieron el pauperismo, la precariedad, la sobreexplotación y la subordinación extrema —condiciones en las que el sufrimiento implicado en la actividad laboral se capitalizó en forma de promesa futura—, a partir del final de la II Guerra Mundial, el desempeño de una actividad asalariada adquiría un nuevo valor, doble: su desempeño implicaba la pertenencia a un colectivo reconocido como tal por parte del Estado, que le otorgaba unos derechos políticos por el mero hecho de realizar dicha actividad; y, además, daba acceso a unos recursos que no habían estado hasta ese momento al alcance de las clases asalariadas.

Esto, topológicamente, elevaba el valor y la importancia del trabajo, de la actividad laboral, en relación con el conjunto de actividades socialmente reconocidas, y situaba al grupo social que la llevaba a cabo muy por encima en la jerarquía social de lo que había estado hasta entonces. Esta revalorización topológica del trabajo, a su vez, tenía un impacto directo en el registro simbólico, otorgando un reconocimiento sustantivo a la importancia de la actividad, tanto para el propio trabajador como para el conjunto de la colectividad. “El trabajo es una construcción social, está referido a un contexto histórico, a una cultura concreta, a unas experiencias y a un modo de vida de los sujetos, así como a un *sistema de relaciones simbólicas* que se desarrollan en su entorno” (Alonso, 1999: 213; *cursivas nuestras*).

Paradójicamente, esta revalorización topológica y simbólica del trabajo marcó el inicio del fin de la capacidad de resistencia sindical: al inicio del período, los sindicatos eran el *instrumento de lucha* de las clases asalariadas frente al poder discrecional de los empresarios y su método de actuación fundamental era la huelga; al final del mismo, habían acabado convirtiéndose en un *medio de negociación* de las condiciones laborales que actuaba en un contexto en el que se daba “un relativo consenso, y sobre una relación moderadamente aconflictiva (...) de las tradicionales clases sociales industriales” (Alonso, 1999: 216). “(...) el crecimiento fenomenal que se produjo en el boom de posguerra dependía de una serie de compromisos y reposicionamientos por parte de los actores más importantes del proceso de desarrollo capitalista. (...) El equilibrio de poder tenso aunque firme que se estableció entre el trabajo organizado, el gran capital corporativo y el Estado nacional (...) cimentó la base de poder para el boom de posguerra” (Harvey, 1998: 155).

Sindicatos, Estado y Capital establecieron un modelo de regulación consensuado del uso de la fuerza de trabajo que propició que la «cuestión de clases se articulase dentro de esquemas regulados públicamente que servían como integrador fundamental de la lucha de los grupos de interés» (Alonso, 1999: 218), y cuyo objetivo era “la reproducción integrada y ordenada del trabajo” (Id.). Es decir, los sindicatos fueron progresivamente sustituyendo el enfrentamiento por la negociación como modo de actuación preferente en su función de representantes públicos de las clases asalariadas.

(...) los sindicatos adquirieron un poder considerable en la esfera de la negociación colectiva en las industrias (...) conservando cierto control del personal sobre las especificaciones profesionales, la seguridad y las promociones, y un importante poder político (aunque nunca determinante) sobre cuestiones tales como los beneficios de la seguridad social, el salario mínimo y otros aspectos de la política social. Pero *adquirieron y mantuvieron esos derechos a cambio de adaptar una posición de colaboración* con respecto a las técnicas de producción fordista y estrategias corporativas afines para incrementar la productividad. (Harvey, 1998: 156; *cursivas nuestras*)<sup>141</sup>

La progresiva desradicalización del movimiento obrero, la transición hacia una participación consensual y negociadora de los sindicatos, sería determinante, al final del período, en la configuración de la siguiente fase de la economía capitalista, como se verá en el siguiente capítulo. Significaba, además, que el valor topológico y simbólico de la actividad laboral se desvinculaba de las condiciones heredadas del período liberal clásico, en las que el sufrimiento, capitalizado simbólicamente como un beneficio futuro, como una promesa de integración en un proyecto de mejora de la humanidad, de «progreso», era canalizado en el tiempo presente por la lógica de la resistencia y del enfrentamiento, en una lucha cuyo objetivo sería eliminar el gran obstáculo que impedía llevar a término la promesa futura, dado que la evidente oposición, en cuanto a condiciones materiales de existencia — una oposición expresada en “estilos de vida” manifiestamente disímiles—, entre trabajadores asalariados y empresarios capitalistas, invitaba a considerar que la concepción revolucionaria de Marx podía ser un «atajo» para la consecución del beneficio simbólico perseguido. Ahora, por el contrario, esa neta y expresa oposición parecía, gracias a la intervención del Estado keynesiano, diluirse —por la progresiva homogeneización de los estilos de vida que conllevaba el acceso al consumo masivo—, por lo que la capitalización del sufrimiento podía lograrse en el presente mediante el acceso a un consumo reservado, hasta entonces, sólo a una minoría.

Esto permitía una revalorización inmediata de la actividad laboral: el sufrimiento implicado en la actividad productiva podía capitalizarse en el tiempo presente, con la mediación de unas condiciones salariales signifi-

---

141 Un estudio clásico sobre esta cuestión es el de Burawoy (1989).

cativamente mejoradas, a través del acceso a los bienes producidos en el mismo.<sup>142</sup> Hasta cierto punto, significaba una reducción de la enajenación del trabajador *respecto del objeto producido*, que señalaba Marx en los “Manuscritos”, pues la desposesión del mismo en el proceso productivo podía traducirse en una reapropiación inmediata gracias a esa nueva capacidad de consumo: “lo que importa es cuánta gente se distingue de la masa” (Sennett, 2000b: 66).

Es así como puede entenderse que, pese a las condiciones objetivas del proceso de producción fordista, los trabajadores asalariados pudieran asignar un elevado valor simbólico a su actividad, asumirla bajo la apreciación del orgullo de la profesión. Así lo señala Richard Sennett (2000b) cuando considera cómo los trabajadores de una panadería de Boston, sometidos a un proceso de trabajo arduo, pesado y muy distante de la autorrealización, sin embargo, se sentían orgullosos de ser panaderos; un orgullo surgido, como valor simbólico, de la propia actividad laboral:

(...) en la panadería imperaba el bullicio, el olor a levadura se mezclaba con el del sudor humano en las salas calientes (...) El orgullo del oficio era fuerte, pero los hombres decían que no disfrutaban con su trabajo (...) A menudo se quemaban con el horno, la amasadora primitiva requería mucha fuerza (...) Sin embargo, yo tuve la impresión, al verlos luchar, de que la solidaridad étnica provocada por el hecho de ser griegos posibilitaba la solidaridad en ese trabajo difícil: ser buen trabajador significaba ser buen griego. (Ibid.: 68)<sup>143</sup>

Paradójicamente, entonces, la caracterización principal del trabajador fordista no viene determinada por las propias condiciones laborales, sino por lo que las mismas pueden garantizar a través del consumo: la actividad

142 La mejora de las condiciones salariales se dio para un conjunto muy amplio de las clases trabajadoras, pero no para todas ellas; el período atenuó, pero no eliminó, en absoluto, la desigualdad en cuanto a distribución de renta.

143 El tipo de actividad laboral de la panadería, evidentemente, no se corresponde con la propia del modelo de producción fordista, pero retrata la misma naturaleza del mecanismo de atribución de valor simbólico a la actividad laboral: esa atribución —el orgullo de la profesión— por parte de los panaderos, según Sennett, pese a las arduas condiciones de trabajo, se da por su condición étnica, que los homologa en la jerarquía social por encima de su clase de procedencia; esta homologación “al alza” es exactamente la misma que propicia el acceso al consumo de masas para los trabajadores industriales del modelo fordista: la actividad laboral se constituye, simbólicamente, en vehículo de ascenso social y de homologación; adquiere un doble valor, de integración social y de ascenso social.

laboral adquiere un valor intrínseco por lo que permite obtener fuera del proceso laboral: no es el salario, como condición material asociada a la actividad laboral lo que da acceso al consumo, en términos de la valoración simbólica (y topológica) del trabajo, sino el valor sustantivo que dicha actividad ha adquirido por el reconocimiento, político, que le ha otorgado el Estado keynesiano. El acceso al consumo masivo no se reduce a la conducta económica del consumo: implica a un agente laboral que ha adquirido una entidad, por el exclusivo hecho de desempeñar una actividad asalariada, reconocida normativa, jurídica y políticamente, elevando su posición en la jerarquía social, objetivamente, en relación con la herencia del liberalismo clásico. Se le han facilitado las condiciones y los recursos necesarios para capitalizar simbólicamente su sufrimiento en el presente; y esa capitalización, ese beneficio simbólico, procede de la realización de su actividad laboral. No sólo, como se decía, se reduce la condición enajenada del trabajador respecto del objeto producido, atendiendo a la formulación de Marx, sino que cabe considerar, a su vez, que la noción de profesión como vocación que señalaba Weber —el desempeño de la actividad laboral concebido como un deber ético— también cobra vigencia. Y la cobra para un agente económico constituido, ahora, no a partir de una individualidad inalcanzable en el presente (asociada a los presupuestos del liberalismo clásico), sino de una colectividad constituida y protegida por el poder político, por el Estado.

El Estado keynesiano constituyó de manera efectiva, a través de sus políticas sociales y redistributivas, mediante su intervención reguladora de la actividad económica, a un agente laboral colectivo. Y un agente cuya entidad, validada en la actividad laboral, excedía, sin embargo, la propia actividad laboral. La actividad laboral, colectivamente realizada, era valorable intrínsecamente porque permitía a las familias el acceso a recursos públicos gratuitos (salud y educación) y a recursos privados (consumo masivo). El agente laboral keynesiano se constituyó, no como un trabajador asalariado individual inscrito en un proceso crecientemente racionalizado, individualizado y descualificado, sino como un agente colectivo integrado por personas que cubrían, gracias a su actividad laboral, las necesidades que como tales tenían —y en su condición de tales, y no de individuos, dichas necesidades lo eran también de las familias— y lo hacían en un grado que era absolutamente impensable en el período liberal clásico.

Por lo tanto, a partir del planteamiento de Keynes, en virtud de la importancia decisiva para el funcionamiento económico de la demanda efectiva, el portador de la racionalidad económica dejaba de ser el individuo egoísta de A. Smith y pasaba a ser la clase asalariada, constituida y reconocida como agente económico colectivo por el Estado.

### ***III. 2 La recapitalización keynesiana del sufrimiento***

Keynes no alteró el presupuesto básico de la economía capitalista: la inversión de capital era, desde su concepción, lo que garantizaba el adecuado funcionamiento económico. En consecuencia, se mantiene el principio del egoísmo individual como catalizador emocional básico de la economía capitalista.

Pero, y esto es fundamental, no situó al egoísmo individual en el plano de la racionalidad estructural, sino que lo concibió como factor psicológico de la racionalidad fenomenológica de los inversores, excluyendo, a diferencia de lo que se derivaba del planteamiento de A. Smith, a los trabajadores de dicha racionalidad. Lo que definía la racionalidad estructural, y que, en consecuencia, era propio tanto de capitalistas como de trabajadores, era una ley psicológica general adquirida (es decir, aprendida, heredada, no innata), resultado de la propia evolución económica y las circunstancias del momento considerado: la propensión al ahorro.

Por lo tanto, el incentivo para la inversión —a su vez, una predisposición psicológica—, catalizado por el egoísmo individual, no surgía espontáneamente, sino sólo en unas condiciones en las que la racionalidad estructural orientada al ahorro fuese desincentivada. Es decir, la racionalidad estructural, en el momento histórico concreto que considera Keynes, actúa “en contra” del adecuado funcionamiento de la economía.<sup>144</sup> Se trata de una constatación histórica, derivada de la evolución efectiva del sistema capitalista: dado el hundimiento del modelo liberal clásico, la tendencia generalizada, del conjunto de las poblaciones, tanto de los capitalistas como de los trabajadores, es a ahorrar; y lo es porque la orientación efectiva de las conductas depende de las *expectativas* que las condicionan.

<sup>144</sup> En unas condiciones históricas diferentes, favorables, dicha racionalidad estructural, que seguirá actuando, no irá en contra del adecuado funcionamiento de la economía, porque el excedente de ingreso permitirá que el ahorro no se dé a costa de la inversión de capital.

Esta es la radical innovación que introduce Keynes respecto a la concepción de A. Smith: la evolución de la economía no depende de ninguna propensión innata del individuo, independiente de cualquier circunstancia histórica o contexto social, sino de las *expectativas de los agentes* económicos: de su apreciación sobre la posible evolución futura de la economía y determinada por las circunstancias concretas en las que se encuentren. Por decirlo de otra manera, en la formulación de Keynes encontramos una racionalidad económica históricamente condicionada; marcada, estructuralmente y en el momento que analiza Keynes, por una orientación psicológica excesiva hacia el ahorro, dadas las expectativas generales. En función de esa condicionalidad histórica, es posible actuar para modificar la racionalidad estructural, que es concebida como una «ley psicológica» general, lo que requiere modificar las expectativas de los agentes económicos. Y ello supone, en el plano fenomenológico, una diferenciación: respecto a los agentes empresariales, se trata de incentivar la inversión, lo cual será factible si se dan unas condiciones en las que las expectativas de beneficio sean positivas; y, en ese momento histórico, eso sólo será posible si se encuentra el modo de canalizar, de dar salida, a la producción en serie estandarizada propia del modelo fordista. Por otra parte, en lo que se refiere a la racionalidad fenomenológica de los trabajadores, ¿qué expectativa puede desincentivar su tendencia hacia el ahorro? Lo innovador de la propuesta de Keynes es, precisamente, el modo en el que propone actuar sobre esta racionalidad fenomenológica, que convertirá en centro fundamental del funcionamiento económico: de ella dependerá, tanto la orientación hacia la inversión de los empresarios capitalistas como la modificación de la racionalidad estructural que orienta a todos los agentes económicos hacia el ahorro.

Mientras que el liberalismo clásico requería introducir la racionalidad estructural, el egoísmo individual, que era, a su vez, componente esencial de la racionalidad fenomenológica de los empresarios (entendidos como individuos egoístas orientados racionalmente hacia un intercambio que se sustanciaba, como actividad efectiva, en el comercio internacional) como elemento constitutivo de la racionalidad fenomenológica de los trabajadores asalariados, cuya naturaleza, en principio, no le daba cabida; por el contrario, para el keynesianismo, el problema se planteaba a la inversa: se trataba de constituir una racionalidad fenomenológica en los trabajadores que

sirviera a un doble objetivo: desincentivar, estructuralmente, la tendencia generalizada hacia el ahorro; y que, fenomenológicamente, incentivase la inversión de capital.

En ambos casos, el liberal y el keynesiano, el eje de actuación principal se sitúa en el plano fenomenológico y su punto fundamental de incidencia son los trabajadores. Pero, mientras que en caso del liberalismo clásico se trataba de llevarlos a asumir una racionalidad afín a la de los empresarios, en el del keynesianismo, lo que se perseguía era constituir una racionalidad *sui generis* que reactivara el egoísmo individual de la racionalidad empresarial y, consecuentemente, modificara la racionalidad estructural orientada hacia el ahorro. Ambas actuaciones sitúan la verdad subjetiva del trabajo, su dimensión simbólica, y el catalizador emocional del sufrimiento como elemento fundamental de la racionalidad del agente laboral en tanto que componente clave del funcionamiento económico. Pero el papel desempeñado por ese valor simbólico y el sufrimiento que cataliza la actividad a la que está asociado serán diametralmente opuestos.

Al situar en el terreno de la configuración histórica de las expectativas, de la constitución de las tendencias psicológicas, el análisis, Keynes atendía a hechos observables y proponía un enfoque que permitía actuar sobre ellos, puesto que no concebía la economía capitalista como resultado de tendencias innatas e inmutables de un individuo, ahistórico, sino como la configuración cambiante de propensiones psicológicas condicionadas por las expectativas de los agentes. Esos hechos eran: por una parte, una economía que había desarrollado un determinado modelo productivo, el fordismo, que había desplazado al comercio internacional como principal fuente de beneficio; y por otra, una situación de colapso de dicho modelo productivo cuya consecuencia más inmediata y evidente era el desempleo. Los hechos mostraban *qué era necesario hacer*: reactivar la producción fordista y solucionar el problema del desempleo. Y ello, teniendo en cuenta que los hechos eran consecuencia de las tendencias psicológicas de los agentes económicos, y que éstas, a su vez, se constituían a partir de sus expectativas.

Keynes afrontó con realismo el problema concreto en el que se encontraba la economía capitalista en ese preciso momento histórico. Y ese realismo dictaba que el principio de la autorregulación del mercado debía ser abandonado —en la práctica, lo había sido en innumerables ocasiones a lo largo del discurrir del siglo XIX: otra constatación histórica—. No siendo ya el intercambio la actividad, la conducta, básica y definitoria del funcionamiento económico, sino la producción, y dada la ineficiencia autorregulatoria del mercado, entre los dos agentes económicos principales, inversores y productores, capitalistas y trabajadores debía introducirse un elemento mediador: el Estado.

El Estado, como *agente económico mediador* debía reconducir las relaciones entre los dos agentes económicos principales, teniendo como foco de atención, para ello, el doble objetivo señalado: el impulso de la producción fordista y la creación de empleo. Lo que significaba modificar las expectativas de ambos. Y para hacerlo, era necesario involucrar al agente laboral en un compromiso con la producción fordista que, en principio, no parecía corresponderle, debido a las propias características del proceso laboral que lo definía: racionalización, individualización y descualificación extremas, que incrementaban el grado de sufrimiento incorporado en la ejecución de la actividad laboral. De ahí la necesidad de la “compensación”, que se señalaba previamente. La mediación del Estado debía actuar compensando ese sufrimiento acrecentado, revalorizando la actividad de la que era catalizador, y esto llevó a «fortalecer» la condición de trabajador desde “fuera” del propio proceso productivo.

Las políticas keynesianas de redistribución del beneficio, de prestación de servicios públicos gratuitos, de seguridad y estabilidad en el empleo, de asociación de derechos políticos a la condición laboral, conducían a tal fortalecimiento; lo que significa una revalorización simbólica de la actividad

laboral (asociada a su resignificación topológica). Ser trabajador asalariado acabó constituyéndose en expresión máxima de pertenencia, en factor principal de integración social: disponer de un trabajo asalariado era la manifestación mayoritaria de “existencia social”.<sup>145</sup>

La función integradora del trabajo asalariado se asentaba en los derechos sociales que a él había vinculado el Estado keynesiano, pero la misma no se expresaba en la propia configuración del tipo de trabajo, el trabajo fordista, sino en la *nueva condición de trabajador-consumidor* que había adquirido quien lo desempeñaba: el fortalecimiento del trabajador asalariado keynesiano se expresaba, fundamentalmente, en el consumo; los derechos políticos asociados al trabajo se traducían de manera efectiva en una conducta económica: la nueva ciudadanía salarial se expresaba, no tanto en términos políticos como en una recién adquirida condición económica de las clases trabajadoras, en su efectivo acceso al consumo masivo.

Esto significaba que la nueva racionalidad del agente laboral tenía un anclaje económico-político ajeno a la propia configuración de su actividad laboral, pero que la influía decisivamente. Se trataba de la racionalidad fenomenológica que de él era requerida, a partir de los presupuestos keynesianos: la racionalidad propia de un agente que contribuía a la consolidación de la demanda efectiva, y que lo hacía orientando prioritariamente sus ingresos hacia el consumo y no hacia el ahorro.

Los derechos políticos asociados al trabajo generaban la *confianza* necesaria en los trabajadores, respecto a la estabilidad y seguridad de sus puestos y condiciones de trabajo cara al futuro, para no orientar prioritariamente sus ingresos hacia el ahorro. El Estado actuaba: creaba empleo, aseguraba y pro-

---

145 Según Robert Castel (1997), el Estado keynesiano fue la culminación del proceso de integración social iniciado mucho tiempo atrás y que llevó a hacer del salario el principal instrumento institucional para dar solución a los problemas de “vulnerabilidad”—creciente riesgo de exclusión social— que la transición de una economía agraria preindustrial a otra urbana e industrial manifestó ya desde sus inicios; fue la culminación de la constitución de una “sociedad salarial”. En un sentido hasta cierto punto afín, Peter Wagner (1997) cataloga el período keynesiano como una fase del proceso de modernización occidental que cataloga como “modernidad organizada”, fase en la que el alcance de la modernidad se amplió, dando acceso a amplios sectores sociales que hasta ese momento habían quedado excluidos de los supuestos beneficios derivados del proyecto de liberación del individuo (*Véase supra*, p. 23 y ss.): “(...) introdujo en el campo de aplicación de las prácticas modernas a sectores de la población mucho más amplios de cuanto había acontecido en épocas anteriores (...) El más importante de estos grupos fue, evidentemente, el de la clase obrera” (Wagner, 1997: 50).

teoría del empleo existente; generaba confianza. De esa confianza políticamente garantizada se derivaba la constitución de una capacidad de consumo por parte de los trabajadores que, a su vez, generaba confianza en los inversores industriales, que veían en esa capacidad de consumo de los trabajadores la fuente potencial de beneficio y, en consecuencia, orientaba positivamente sus expectativas, desincentivando igualmente su tendencia al ahorro. Se daba, se dio de hecho, el círculo virtuoso de una economía movilizadora por un multiplicador económico, el Estado, orientado hacia el sostenimiento y desarrollo de la producción industrial a partir de la garantía de la existencia de una demanda eficiente.

*Confianza y expectativas*, materializadas en la práctica por la intervención del Estado, fueron la clave del modelo capitalista keynesiano. Un modelo en el que el egoísmo individual seguía siendo el catalizador principal, pero había pasado a constituirse en un elemento de la racionalidad fenomenológica —y no de la racionalidad estructural— de los agentes empresariales que era necesario incentivar. Un modelo en el que la racionalidad estructural (la efectivamente existente en ese momento histórico, resultante de la evolución previa), expresada en forma de ley psicológica general, actuaba en negativo y, por tanto, requería también de una intervención que la modificase. Y un modelo, por último, que recompuso drásticamente la racionalidad fenomenológica de los agentes laborales, al incorporar, en su condición de tales (pues, de hecho, su función económica básica era la de trabajadores industriales), componentes políticos en forma de derechos sociales, y un nuevo ingrediente económico que los convertía, en tanto que trabajadores asalariados, en consumidores eficientes, solventes, elemento esencial de la demanda efectiva.

Si situamos el período keynesiano, a partir de la caracterización que se ha realizado, en nuestro marco de análisis, es decir, como una fase histórica del capitalismo que debe ser caracterizada a partir del tipo de acción social, característica y específica de ese período concreto, de sus dos agentes principales, acción determinada por una doble racionalidad, estructural y fenomenológica, la clave del período reside en la reconfiguración de la acción de uno de ellos, el agente laboral, en su dimensión simbólica o verdad subjetiva. El agente inversor sigue actuando bajo los mismos presupuestos y el tipo de acción económica que lo define es exactamente la misma que

correspondía al período liberal clásico; lo único que varía es el tipo concreto de actividad económica hacia la que se orienta la inversión, que dejará de ser principalmente comercial y pasará a ser industrial, lo cual no altera su condición definitoria como agente económico (es el agente que invierte el capital). El egoísmo individual como catalizador emocional y la orientación hacia el beneficio económico como objetivo continúan siendo los presupuestos de su acción.

El cambio sustancial se opera sobre la configuración simbólica del trabajo, de la acción económica laboral. El catalizador emocional de la acción laboral, a su vez, permanece inalterado: el sufrimiento. Un sufrimiento acrecentado dado que las condiciones del proceso de trabajo fordista han llevado a su extremo las características del tipo de producción industrial que fue desarrollándose durante el período liberal clásico. Y el estricto valor económico del trabajo, en tanto que acción social, continúa igualmente siendo el mismo: el salario. Con una salvedad importante: dicho valor se verá notablemente incrementado gracias a la intervención del Estado.

Pero este incremento del valor económico del trabajo, siendo importante, es secundario respecto a la variación fundamental del valor simbólico que llevará asociada. Esta variación pondrá *fin a la condición de empresario del sufrimiento* del trabajador, empresario individual que capitalizaba su inversión en forma de una recompensa futura permanentemente diferida en el tiempo (el beneficio simbólico de ser partícipe, con su sufrimiento, con su actividad laboral, de un proyecto de la humanidad, de un proyecto de liberación y de autonomía del individuo, de un proyecto de progreso), homologándose, en el plano simbólico, al empresario capitalista individual. Lo que el keynesianismo erradica es la vinculación del valor simbólico del trabajo a la categoría de individuo: el valor simbólico del trabajo adquiere una entidad social, es el valor compartido por el conjunto de las clases asalariadas, se constituye en un valor colectivo, y en esa condición, hace imposible una capitalización del sufrimiento asociada a una condición empresarial: el beneficio simbólico derivado de la inversión en sufrimiento que conlleva la actividad laboral debe ser de un tipo particular, específico, característico y exclusivo de las clases trabajadoras.

En el plano simbólico ya no cabe apelar a un proyecto común de la humanidad, bajo los presupuestos racionalistas e individualistas promovidos por el liberalismo, pues es ese proyecto lo que ha fracasado.<sup>146</sup> Lo que era necesario, y que el keynesianismo realizó, fue la constitución de un *nuevo agente laboral colectivo*. El keynesianismo «creó» a la clase asalariada —en su conjunto: su componente esencial era el trabajador industrial fordista, pero su configuración, en tanto que trabajador-consumidor, se extendió al conjunto de la clase salarial—, la creó en el sentido de que la dotó de una entidad jurídica, política, la dotó de entidad efectiva como colectivo (social, no exclusivamente económico). Y la creó, en contra de los presupuestos de Marx —de su concepción del proletariado como sujeto colectivo de la revolución una vez hubiese adquirido su *conciencia* de tal—, al dotarla de una conciencia, colectiva, de pertenencia a un orden económico y social en el que merecía la pena invertir el sufrimiento a cambio de las recompensas inmediatas que del mismo se obtenían; recompensas materiales, sí, pero cuyo valor principal era simbólico: eran expresión del ejercicio de una actividad, la laboral, reconocida y valorada, importante —y no sólo importante: crucial y decisiva—: tener un trabajo, desempeñar una actividad laboral, significaba estar plenamente integrado en el orden social creado por el Estado keynesiano. El ejercicio de la actividad laboral catalizado por el sufrimiento no suponía ya la inversión en un proyecto de liberación futuro del trabajador en tanto que individuo, sino que expresaba, materializaba, en el tiempo presente, en el mismo momento de dicha ejecución, la pertenencia a un colectivo que estaba contribuyendo, como tal colectivo, ya, a la construcción de un orden social que le había dado reconocimiento y le ofrecía contraprestaciones en pago por sus servicios: desempeñar una actividad laboral significaba ser protagonista activo de una Historia colectiva que se estaba ejecutando, en gran medida, gracias a ella, y que sin ella sería imposible llevar a cabo.

Ya no cabía concebir la actividad laboral como una acción inversora, inversión de sufrimiento, orientada por un beneficio futuro a alcanzar —la adquisición de una condición plena de individuo y, con ella, de la libertad

---

146 No hablamos de un fracaso objetivo, sino de la concepción de fracaso que caracterizaría el imaginario de la época, tras una crisis económica a la que siguió inmediatamente un conflicto bélico multinacional y la consiguiente devastación de la mayor parte de las naciones liberal-capitalistas (exceptuada, naturalmente, la que lideraría el “resurgir” capitalista del período keynesiano: Estados Unidos).

y de la autonomía—; ya no cabía reducirla a una condición individual (aun siendo efectivamente en su ejecución una actividad individualizada) en lo que a su verdad subjetiva se refería. La actividad laboral, muy al contrario, se convertía en una acción de *colectivización del sufrimiento*, expresión simbólica de la cooperación que era necesaria para entrar a formar parte del orden social. Cuanto más individualizada era la actividad laboral efectivamente ejecutada, cuanto más sufrimiento conllevaba, tanto más colectiva se hacía simbólicamente; cuanto más esfuerzo se aplicara en ella, tanto más se fortalecía, simbólicamente, la entidad colectiva de la clase asalariada de la que era expresión material, pues con ello se estaba contribuyendo, de hecho, en la práctica y en el presente, a la ampliación del reconocimiento de pertenencia: tanto más acceso daba a lo que sustentaba, económicamente, ese orden social: un orden social basado en la producción industrial masiva que daba acceso al consumo masivo a quienes sostenían, colectivamente, dicha producción con su actividad laboral.

El trabajador asalariado fordista dejó de ser el empresario oculto (el individuo negado, pero potencialmente realizable) que había sido el agente laboral durante el período liberal clásico. En su condición de agente económico (en el sentido que se ha dado de «agente económico» en el capítulo II) se constituyó en el *colectivizador del sufrimiento*: como agente económico, ya no era un mero trabajador asalariado; era eso, pero, además, era un consumidor y era un ciudadano, y lo era, no en términos individuales, sino colectivos; y en esa triple condición ninguno de los componentes podía ser disociado de los otros. Tal indisociabilidad era lo que otorgaba su valor simbólico a la actividad laboral y lo que permitía la capitalización del sufrimiento, la novedosa recapitalización del sufrimiento de los trabajadores que llegó a lograr el modelo keynesiano, marcando una tajante diferencia en relación con la gestión simbólica del sufrimiento que se había llevado a cabo durante el período liberal clásico.

El keynesianismo recapitalizó el sufrimiento en tanto que catalizador del trabajo creando un agente laboral colectivo que, como tal, lo colectivizaba al convertir el ejercicio de la actividad laboral en expresión de la triple plena integración que la misma significaba. Merecía la pena sufrir, no por el beneficio simbólico homólogo al económico empresarial, sino porque ese sufrimiento era, de hecho, expresión práctica de pertenencia colectiva. No

hay que olvidar, empero, que esto obedecía al mismo objetivo que se perseguía durante el período liberal clásico: que la economía capitalista generase beneficio (estrictamente económico), por tanto, que se satisficiera su impulso o catalizador primario (estrictamente económico), el egoísmo individual. Simplemente, el objetivo se pudo llevar a efecto “humanizando” las condiciones de existencia de las clases asalariadas mucho más de lo que hubiera sido siquiera concebible durante el período liberal clásico (y de lo que sería posteriormente durante el período neoliberal).

### ***III. 3 Los efectos de la recapitalización***

Es evidente la tajante ruptura de la racionalidad capitalista que supuso el período keynesiano en relación con su antecedente. Sin embargo, cabe una lectura continuista, si ponemos, transitoriamente, en suspenso el factor emocional que marca nuestro hilo discursivo. Esta lectura, que no se ajusta descriptivamente a nuestro planteamiento, es, sin embargo, ilustrativa teniendo en cuenta el discurrir ulterior de los acontecimientos, ya que muestra cómo, a posteriori, el resultado de los procesos históricos puede ser reformulado a gusto de los intereses del analista.<sup>147</sup>

Podemos resumir el efecto estructural de la recapitalización del sufrimiento que se llevó a cabo durante el período keynesiano señalando que *el conjunto de las clases asalariadas fueron institucionalmente integradas en el proyecto de modernización occidental*, proyecto hasta ese momento reservado a las élites burguesas. Lo que significaba revertir sobre el presente los resultados de la evolución precedente, redefinir su naturaleza y renunciar a la conquista futura del objetivo inicial: la libertad del individuo. La modernidad, su proyecto, las ideas que orientaban el discurrir de los acontecimientos, mutaba de naturaleza para persistir como proyecto de progreso: no era necesario

---

147 Viene al caso aquí aquello que formulaba Steve Woolgar (1991) en relación con el conocimiento científico, que aquí podríamos aplicar a la realidad económica en lo que a su evolución histórica se refiere: la peor opción inicial para llegar a conocer algo es preguntarse *qué* es eso que se pretende conocer, pues supone una atribución sustancialista que, de antemano, impide considerar, siquiera, la posibilidad de que no haya una única respuesta; preferiblemente, el punto de partida sería considerar *cómo*, a partir de los instrumentos, conceptuales y metodológicos de los que se dispone, puede llegarse a una determinada aproximación susceptible de someter al juicio de terceros (siempre que, claro está, éstos a su vez estén dispuestos a aceptar que sus perspectivas serían igualmente susceptibles de juicio). Este planteamiento, que suele rechazarse con el calificativo de “relativismo”, está en bastante consonancia con la perspectiva que orienta este trabajo.

ya diferir hacia el futuro el objetivo final; se trataba de modificar el sentido histórico de lo acontecido y rescatar, de entre las cenizas del liberalismo decimonónico, unos restos humeantes con los que transmutar el fracaso en triunfo. Sí, la constitución de un orden social basado en la autorregulación del mercado había fracasado; pero en el intento de su consecución se había constituido un poderoso instrumento de progreso, progreso material: la gran industria fordista. Era un logro y, como resultado más relevante del discurrir histórico, el punto de partida necesario para su reconducción. La industria fordista era el gran éxito histórico del fracaso del proyecto liberal.<sup>148</sup>

Ese éxito no hubiera sido posible sin la concurrencia forzada de las clases obreras: elemento esencial en el desarrollo práctico que condujo al gran logro. Sin embargo, como colectivo, habían sido excluidas de los beneficios materiales del proyecto: su sacrificio y sufrimiento habían sido empeñados a la consecución utópica de una liberación a la que no estaban destinados sus integrantes, y su compromiso se había capitalizado simbólicamente haciendo de su sufrimiento un capital invertido en persecución de un beneficio futuro irrealizable. Pero el logro se había dado y, con él, la importancia decisiva de la contribución de los asalariados los consolidaba como el componente colectivo necesario para el progreso de la ambigua y contradictoria condición del individuo moderno: se habían constituido, históricamente, en ese “otro” del individuo necesariamente implicado en su propia definición, siguiendo la argumentación de Peter Wagner (1997).<sup>149</sup>

El proyecto de la modernidad debía dar cabida a ese “otro”, reconociendo la necesidad de su existencia en un proceso en el que, sin embargo, el individuo, su libertad y su autonomía, prevalecía como categoría principal. No otra cosa hizo Keynes en lo que a la dimensión económica de la modernidad se refería: el individuo, como categoría, seguía siendo el impulsor necesario del funcionamiento económico, puesto que la inversión de capital, en forma de incentivo, de predisposición psicológica fundada en el egoísmo indivi-

148 El Fordismo vino a ser el “fin de la historia” pronosticado por Fukuyama (1992) en referencia a la hipotética resolución efectiva del “espíritu absoluto” hegeliano (Hegel, 1928) en una conciencia de sí en la que los conflictos se habían disuelto definitivamente, y que habría llegado con el derrumbamiento del estalinismo soviético a finales de los 80. En este caso, sería el fin de la historia del liberalismo clásico, síntesis y resolución de la dialéctica precedente —dialéctica egoísmo/ sufrimiento—, por tanto, punto de partida para una transformación cualitativa de los opuestos en disputa o contradicción.

149 *Vd. supra: pp. 23 y ss.*

dual, era, seguía siendo, el factor determinante; sólo que ahora se reconocía, en virtud del desarrollo histórico precedente, la necesaria concurrencia de ese otro del individuo en forma de “demanda efectiva”, una vez alcanzado el logro principal, en términos económicos, del proceso precedente: la producción industrial fordista.

Así, la reconducción económica que se dio en los países capitalistas tras las dos Guerras Mundiales podría concebirse, tal cual señala Wagner (1997) como una «ampliación» de la modernidad; como un período de *modernidad ampliada* en el que el proyecto extendía el alcance de sus logros a ese *otro* que hasta el momento había quedado excluido de ellos.

Podemos hablar, pues, de este proceso como de una ampliación de la modernidad, como de una creciente penetración de la moderna designación de significados en el tejido social (...) se habían puesto ya en marcha los cambios sociales cuya difusión estaba llamada a modificar el carácter de las instituciones modernas. El núcleo de esos cambios estaba ocupado por un *re-enraizamiento* de los individuos de la sociedad en un orden nuevo en virtud de una formalización de los hábitos sociales, de su convencionalización y su homogeneización. (Wagner, 1997: 50; *cursivas en el original*)

Se había puesto fin a la autoconfianza de las élites burguesas respecto a la posibilidad de convertir su proyecto de autonomía y liberación del individuo (en términos absolutos) en realidad: la permanente tensión entre los planos político y económico que caracterizó el discurrir del período liberal clásico, como ya se ha visto, fue la clave que condujo a su conclusión, cuando la expansión del comercio internacional introdujo un elemento contradictorio, la moneda-mercancía, cuyo funcionamiento estaba destinado a facilitar la actividad económica pero que finalmente terminó por convertirse en expresión de la posición de dominación política de los distintos Estados. La condición política nacional se terminó por imponer a la condición económica internacional del patrón-oro. Esto ya indicaba que la cuestión de la ciudadanía (instaurada nominalmente como ingrediente político del proceso de modernización occidental), el peso de la condición política del individuo había ido cobrando fuerza correlativamente con el progreso de la producción industrial; ambos factores bajo el impulso de la expansión del comercio internacional.

La ciudadanía, sin embargo, permanecía como esfera presuntamente ajena al funcionamiento económico, reservada, en su condición efectiva, únicamente a la minoría de los sectores burgueses privilegiados; pero, era, sin embargo, un ingrediente fundamental en la configuración de la capitalización simbólica del sufrimiento de las clases trabajadoras, pues formaba parte decisiva de ese proyecto de progreso al que, supuestamente, estaban contribuyendo, y el propio desarrollo del proceso lo convertía, a su vez, en condición fundamental de ese beneficio simbólico diferido hacia el futuro que canalizaba la inversión del sufrimiento de las clases asalariadas: el desarrollo de la producción industrial es correlativo con el desarrollo y fortalecimiento del movimiento obrero, componente política indisociable del desarrollo económico del siglo XIX.

A posteriori, y considerada la evolución del período liberal clásico en estos términos, resulta casi evidente que cualquier solución a la crisis, como la que propuso Keynes, implicaba reintroducir el problema irresuelto de la ciudadanía en el plano económico: situar la clave del funcionamiento económico en la demanda efectiva llevaba necesariamente a ello, puesto que la componente principal, propiamente económica, de esa demanda, la capacidad de consumo de las clases asalariadas, sólo pudo ser llevada a la práctica mediante la introducción de una dimensión política en la propia condición de la actividad laboral asalariada.

Con ello, se cerraba la brecha simbólica que el liberalismo clásico había abierto en su proyecto de liberación y autonomía del individuo; pero ello, a su vez, suponía relegar al individuo, a la categoría conceptual fundamental de la modernidad, a un plano subordinado y dependiente.

Al menos con mirada retrospectiva, puede entenderse el movimiento obrero y la formación de los sindicatos y de los partidos políticos laboristas como una acción colectiva global guiada por el propósito de conseguir la plena integración de una parte de la población hasta entonces excluidas de las prácticas y las instituciones modernas y de sus conquistas. El ejemplo más visible de esta integración ha sido la garantía del derecho al voto universal e igual. (Wagner, 1997: 50)

El derecho al voto, expresión individual de esa ciudadanía necesariamente asociada a la condición salarial del período keynesiano, quedaba supeditada a la base material, la actividad laboral, sobre la que la ciudadanía se constituía. La condición colectiva del grupo social al que el período keynesiano dotó de entidad política —como medio para sostener, a partir del empleo, la demanda efectiva— se constituyó en el fundamento de la realización, de hecho, de la autonomía individual, en términos políticos. Esto permitiría revertir sobre el presente, en lugar de diferir hacia un hipotético futuro, la “rentabilidad” que el trabajador asalariado fordista podía obtener del sufrimiento implicado en su condición de agente laboral; una rentabilidad que no podía ser concebida como un *beneficio* (la rentabilidad de una inversión individual), sino como el reconocimiento de pertenencia a un colectivo al que se había dotado de reconocimiento político.

Y el punto de anclaje entre la condición colectiva, como base material de la ciudadanía, y su expresión política en términos individuales era de naturaleza económica: el consumo. El entrelazamiento de los componentes de esta nueva ciudadanía, salarial, que constituyó el keynesianismo supuso, en términos agregados, un cambio general del “estilo de vida”,<sup>150</sup> confirmando el pronóstico que David Harvey (1998: 148) atribuye a Gramsci (*cit. supra p. 148*).

La recomposición de la racionalidad económica que llevó a cabo el modelo keynesiano, o fordista-keynesiano, creó un *nuevo tipo de sociedad*, de orden social (es decir: económico, pero también político y cultural), mostrando, con su éxito, el gran error de la concepción liberal clásica: la economía no podía autosostenerse, de manera autónoma e independiente respecto del conjunto de las relaciones sociales. Y así, paradójicamente, siendo el motor

150 “A medida que la difusión se ampliaba y se facilitaba el acceso social, las prácticas se estandarizaban (...) Los cambios afectaron, mutas mutandis, a todas las prácticas sociales. Comenzaron por aplicarse a las prácticas de asignación de recursos (...) hasta la fijación del estatuto del trabajo a través de convenios y la estandarización del consumo (...) Consideradas en su conjunto, aquellas instituciones abarcaron prácticamente a todos los miembros de la sociedad (...) estas prácticas organizativas prescribían actividades estrictamente delimitadas para unas determinadas posiciones sociales y unas concretas profesiones” (Ibid.: 50-51); “La producción en masa significaba uniformidad del producto así como consumo masivo; y eso significaba una nueva estética y una mercantilización de la cultura que muchos neo-conservadores, como Daniel Bell, después considerarían perjudicial para la preservación de la ética laboral y otras supuestas virtudes capitalistas. El fordismo también se construyó sobre la estética del modernismo y contribuyó a ella —en particular con relación a sus tendencias a la funcionalidad y la eficiencia— de manera explícita” (Harvey, 1998: 159).

económico fundamental la producción industrial, su sostén ecónomo era el consumo y, para que pudiera serlo, fue necesario constituir políticamente al consumidor como ciudadano; un ciudadano dotado individualmente de derechos políticos, pero de unos derechos a los que tenía acceso, no como individuo, sino como integrante del nuevo agente económico colectivo creado por el keynesianismo: la clase asalariada, cuya identidad, en tanto que colectivo, se expresaba y realizaba cotidianamente en la ejecución de su actividad laboral. La realización cotidiana de dicha actividad era el punto de anclaje sobre el que se edificaba el nuevo estilo de vida al que se daba acceso a las clases trabajadoras: la economía propia del período keynesiano, una economía productiva, se asentaba en una nueva sociedad, sociedad de consumo, consolidada políticamente a través de los derechos asociados a la condición salarial: el *ciudadano-consumidor* era el componente simbólico indisociable del *trabajador-asalariado*.

Es en estos términos en los que cabe establecer una cierta continuidad entre el modelo liberal clásico y el keynesiano, continuidad que supondría la recomposición de un proyecto de modernidad que, pese a la drástica reconfiguración económica, persistiría como tal en su conjunto: se afianzaba en el plano político, ampliando la condición de ciudadanía al integrar en ella a las clases trabajadoras, y en el del conocimiento, puesto que la producción fordista y su ulterior desarrollo era una de las más notables manifestaciones del progreso científico y tecnológico.

Considerar esta lectura continuista nos permite, además, no perder de vista que el objetivo básico de una economía de tipo capitalista, de hecho, se mantuvo. Es decir: el reconocimiento político de las clases trabajadoras y la notable mejoría de sus condiciones de vida no se dieron como fruto de una voluntad, digamos, “humanista”, sino, simplemente, porque sirvieron para la generación de beneficio para el capital; no fueron un fin en sí mismas, sino un medio al servicio de los intereses del capital.

El orden productivo se articulaba, así, dentro de un modo de disciplina —como *forma de adaptación de los individuos a las formas instituidas de rentabilidad del sistema económico*, y de reproducción de las formas de poder social— que entraba en un ciclo consensual y contractual.

La ciudadanía social se constituía y mantenía (...) sobre una relación moderadamente aconflictiva (...) de las tradicionales clases sociales industriales, ya maduras, y de los nuevos grupos socioeconómicos. (Alonso, 1999: 215-216; *cursivas nuestras*).<sup>151</sup>

El modelo keynesiano propició una amplia integración social de las clases asalariadas, no porque ése fuera el objetivo sino porque mediante tal integración el beneficio capitalista establecía un medio efectivo de consecución. Fue un modelo socialmente integrador, sí, pero ante todo fue un modelo capitalista: su catalizador era el egoísmo individual, en el plano propiamente económico, y actuó capitalizando simbólicamente el sufrimiento de los trabajadores (constituidos ahora en un agente colectivo socialmente integrado pero que, igualmente, seguían cumpliendo su función como agente laboral).

#### IV. El final del ciclo keynesiano

Del mismo modo que la presuposición utópica de un mercado autorregulador marcaba, en los mismos fundamentos del liberalismo clásico, lo que finalmente conduciría a su hundimiento, así también en la propia concepción del modelo keynesiano se contenía la razón de su final agotamiento. El modelo se asentaba en un tipo de producción industrial cuyo éxito se basaba en una expansión ilimitada, en un volumen productivo permanentemente creciente que necesitaba, a su vez, un nivel de consumo igualmente creciente. Esa era su lógica, y su desarrollo tenía, entonces, que conducir necesariamente a la “saturación” de la demanda. Una economía de escalas alcanza

---

151 “(...) el trabajo, en la época del modo de regulación fordista/keynesiano, tendía a ser el centro de una sociedad que articulaba en la ciudadanía un modo de integración centrípeta y ordenado de la reproducción de la fuerza de trabajo, lo que hacía este proceso de reproducción radicalmente diferente de los modos desordenados y paupérrimos de los anteriores períodos históricos de formación de las clases obreras occidentales” (Ibid.: 217). Según se desprende de ambas citas, en última instancia el modelo estaba puesto al servicio (1) de la rentabilidad del sistema económico, y —para ello— (2) de la reproducción de la fuerza de trabajo.

un punto en el que ya no se puede “escalar” más una vez se ha alcanzado el límite de expansión de un mercado de consumo finito.<sup>152</sup>

Los signos de agotamiento comenzaron a darse, hacia finales de los años 60, a través del incremento de la inflación (Harvey, 1998: 168). El período de expansión económica había generado un extraordinario volumen de beneficio que, ahora, no encontraba salida para la inversión, y los intentos para solucionar el problema inflacionario derivado de ello, no hicieron sino revelar que la propia lógica del modelo había conducido a su agotamiento.<sup>153</sup> Asociada al problema de la inflación, la crisis fiscal, derivada de las restricciones en cuanto a oportunidades de inversión, de los diferentes Estados capitalistas, puso en cuestión su legitimidad como gestores económicos. Uno de los signos más evidentes del colapso se produjo en 1975, cuando la ciudad de Nueva York, con uno de los mayores presupuestos a nivel mundial, se declaró en bancarrota técnica (Harvey, 1998: 169).

---

152 Los consumidores potenciales son finitos en número; el territorio que puede abarcar el consumo de masas es también finito en extensión. Y el intento de reemplazo de la finitud espacial por una infinitud temporal del consumo mediante el reemplazo sucesivo de lo ofertado (la conocida como “obsolescencia programada”) no resolvía, no resolvió, ese límite inscrito en la propia condición constitutiva del modelo.

153 “El intento de poner un freno a la inflación creciente en 1973 dejó al descubierto una gran capacidad excedente en las economías occidentales, generando primero una crisis mundial en los mercados inmobiliarios (...) y graves dificultades en las instituciones financieras. A lo cual se agregaron los efectos de la decisión de la OPEP- Organización de Países Exportadores de Petróleo- de aumentar el precio del petróleo y la decisión árabe de embargar las exportaciones de petróleo a Occidente durante la Guerra árabe-israelí de 1973. Esto 1) alteró el coste relativo de los insumos energéticos y obligó a todos los segmentos de la economía a buscar formas para economizar el uso de energía por medio de transformaciones tecnológicas y organizativas, y 2) dio lugar al problema de reciclar un excedente de petrodólares que exacerbó la inestabilidad que se cernía sobre los mercados financieros mundiales” (Harvey, 1998: 168).

En términos estructurales, el modelo había “devorado” la demanda solvente que lo sostenía.<sup>154</sup> La lógica capitalista del mismo había agotado su fuente fundamental de obtención de beneficio, la gran industria de producción fordista. Ahora bien, la quiebra del modelo no significó, ni mucho menos, que todo el beneficio acumulado, ahora “excedente” de capital, desapareciera; ni que el proceso de desarrollo tecnológico, de internacionalización económica o de financiación y endeudamiento creciente de los capitalistas privados llegara a su conclusión. Más bien, al contrario, ese excedente de capital y esa hipertrofiada actividad financiera, lo que, a efectos de lo que vendría a continuación, podemos calificar como capitales “primarios” (los movilizados por la inversión en la industria fordista) y “secundarios” (los movilizados para la financiación de las inversiones de los primeros), desplazaron, progresivamente, su actividad hacia un nuevo modelo de rentabilidad en el que iban a ser los capitales secundarios los que pondrían a su servicio a los primarios, invirtiendo la lógica de inversión de capital propia del modelo fordista keynesiano. Lo que se produjo, en palabras de David Harvey, no fue un “hundimiento” de la economía capitalista, sino el “pasaje a un régimen de acumulación completamente nuevo, unido a un sistema diferente de regulación política y social” (Harvey, 1998: 169).

Este nuevo modelo de acumulación y de regulación se desplegaría recuperando ideas gestadas ya a finales de la postguerra mundial por el ordoliberalismo alemán, y que Milton Friedman adaptaría a los nuevos tiempos. La concepción keynesiana fue reemplazada por la neoliberal: la que en su

---

154 El agotamiento del modelo keynesiano abrió un debate sobre los límites del Keynesianismo (Alexander, 2018), dando pie al surgimiento de diversas variantes del mismo: el Neokeynesianismo, que cuestiona el supuesto keynesiano de que el mercado nunca puede alcanzar por sí mismo un funcionamiento óptimo en términos de equilibrio de precios (de ahí la necesidad de la intervención estatal) e invierte la relación entre inversión e ingresos formulada por Keynes: para el Neokeynesianismo, son los ahorros los que generan la inversión y no a la inversa (Santos; 2021; *cit.* en Albrarracín Sánchez, 2024). Y el Postkeynesianismo, que sí mantiene la relación establecida por Keynes entre inversión y ahorro, pero relativiza el peso de esa supuesta “ley psicológica general” que tendería a actuar en favor del segundo, retrayendo, por tanto, el incentivo inversor: para los postkeynesianos, el papel de la banca sería decisivo, al generar un “crédito que no depende del montante de fondos ahorrados previamente ni de la abstinencia del ahorrador” (Albrarracín Sánchez, 2024: 112), atenuando, en consecuencia la tendencia al ahorro. Es decir, el pensamiento keynesiano ha seguido estando vigente, pero lo ha hecho al margen de la racionalidad capitalista efectivamente vigente posterior al período keynesiano.

momento pretendió ser solución, en Alemania, a la crisis del liberalismo clásico, adaptada al momento, acabó siendo la solución, a nivel global, a la crisis del keynesianismo.

Para comprender este cambio de modelo hay que tener en cuenta que el diagnóstico del agotamiento del modelo keynesiano —el diagnóstico que acabó triunfando— no consideró la configuración efectiva del mismo ni su desarrollo histórico, sino que se basó en el cuestionamiento de uno de sus presupuestos de fondo: no se situó el problema en el plano económico, sino en el político. La virtud de Milton Friedman fue la de revitalizar el espíritu individualista y “libertario” que, supuestamente, Keynes había traicionado; y lo hizo retorciendo sin pudor el sentido de los acontecimientos históricos. Si el ciclo keynesiano se había agotado, no se debía a que su motor económico había encontrado el límite natural al que conducía su propia lógica expansionista, sino a que el Estado había limitado, con su intervencionismo y su proteccionismo, la libertad de mercado, libertad económica sobre la que, necesariamente, se debían asentar todas las libertades de un individuo que el keynesianismo había “encerrado” en un colectivismo que no cabía concebir sino como una prisión para la libertad, en términos absolutos: la política había coartado la adecuada evolución económica sin la que la libertad individual era imposible:

La historia sólo sugiere que el capitalismo es una condición necesaria para la libertad política. (...) el triunfo del liberalismo benthamista fue seguido de una creciente intervención del Estado en asuntos económicos. Tanto en Inglaterra como en otros lugares, esta tendencia al colectivismo se aceleró enormemente por las dos guerras mundiales. En los países democráticos, bienestar en lugar de libertad se convirtió en la nota dominante. (...) Los acontecimientos ocurridos desde el final de la Segunda Guerra Mundial muestran todavía una relación diferente entre libertad económica y política. La planificación económica colectivista interfirió en la libertad individual. (Friedman, 1966: 43-44).



## Capítulo 4

### La racionalidad Neoliberal

*Hay una conexión íntima entre la economía y la política, sólo ciertas combinaciones de organización política y económica son posibles y sobre todo una sociedad que es socialista no puede ser también democrática en el sentido de garantizar la libertad individual.*

Milton Friedman (1966: 40)

*Desde un punto de vista sociológico, ¿qué es el Neoliberalismo? No es otra cosa que el elemento a través del cual pasa la instauración de relaciones estrictamente mercantiles en la sociedad.*

Michel Foucault (2008: 155)

*El neoliberalismo es, ante todo, una teoría de prácticas político-económicas que afirma que la mejor manera de promover el bienestar del ser humano, consiste en no restringir el libre desarrollo de las capacidades y de las libertades empresariales del individuo, dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada, fuertes mercados libres y libertad de comercio. El papel del Estado es crear y preservar el marco institucional apropiado para el desarrollo de estas prácticas.*

David Harvey (2007: 8)

Durante tres décadas, la racionalidad capitalista superpuso al egoísmo individual un colectivismo según el cual el beneficio dependió de la consolidación de un nuevo sujeto colectivo (sujeto político reconocido como tal en función de un soporte material: la actividad laboral), y, por lo tanto, la capitalización simbólica del sufrimiento de los trabajadores se logró mediante concesiones reales (no promesas futuras) cuya principal manifestación económica fue la capacidad de consumo de las clases asalariadas, como

requisito necesario para la salida de la creciente producción de bienes de la industria fordista; y que, correlativamente, implicó la concesión por parte del Estado, de derechos políticos. Tres décadas en las que la racionalidad capitalista dependió, por tanto, de ese nuevo consumidor-ciudadano, y la consecución del fin egoísta del beneficio, a su vez, de la satisfacción real de necesidades, económicas y políticas, objetivas, de las clases trabajadoras que veían así “rentabilizado” su sufrimiento en el tiempo presente.<sup>155</sup>

Tres décadas orientadas por el pleno empleo como objetivo de las políticas económicas, por la inversión pública, por los servicios sociales gratuitos y por un ensamblaje entre política y economía según el cual la primera corregía disfuncionalidades de la segunda practicando políticas redistributivas: la política guiaba a la economía, regulaba su funcionamiento.

Económicamente, esas tres décadas arrojaron un incremento desconocido hasta el momento del beneficio capitalista, que fue compatible con un aumento, igualmente inusitado, del nivel de vida de las clases trabajadoras. Políticamente, supuso la democratización efectiva (al menos nominalmente) de los países capitalistas y el fin del elitismo burgués.

Pero fueron apenas tres décadas; un breve lapso de tiempo entre un siglo y medio previo en el que el liberalismo originario trató, sin éxito, de llevar a puerto la utopía de un mercado autorregulado independiente de la esfera política, y lo que, a fecha actual conlleva medio siglo posterior, del resurgir del liberalismo, un liberalismo renovado que ha logrado reedificar los principios del individualismo, elevándolos a un grado de radicalismo extremo, solventando, como veremos, el error de fondo inscrito en los planteamientos de A. Smith —más bien, en la lectura que se hizo de tales planteamientos—: el individuo de este nuevo liberalismo se ha constituido como categoría apta para abarcar tanto al egoísmo capitalista como al sufrimiento laboral. La solución ha venido de la mano de una reformulación en la que a la racionalidad individual se la ha dotado de una componente moral de la que carecía en los planteamientos liberales clásicos. “El neoliberalismo nos impregna y nos hace “productos” y “productores” de un *ethos* que se define por una forma determinada de pensar, comportarse y de relacionarse con el mundo que nos rodea” (Candil, 2022: 40).

---

155 Esta “rentabilidad”, objetiva y material, económica y política, implicaba, reiteremos, una capitalización de naturaleza simbólica: lo importante era el reconocimiento otorgado al conjunto de las clases asalariadas como sujeto colectivo.

El camino no se inició, sin embargo, tras el agotamiento del período keynesiano: había comenzado mucho antes.<sup>156</sup>

## I. Antecedentes: la escuela de Friburgo<sup>157</sup>

### I. 1 Racionalidad económica y legitimidad política

Tras el triunfo bélico del liberalismo sobre el autoritarismo nacionalista (imperialista) nazi, Alemania, derrotada, debía emprender un camino de reconstrucción en el que resultaba imposible apelar al pasado reciente para dotar de legitimidad política al nuevo Estado; así lo entendieron el conjunto de intelectuales que conformaron la comisión científica reunida por Ludwig Erhard en 1948 —posteriormente canciller—, cuyos principales integrantes fueron Walter Eucken —fundador de la revista *Ordo*—<sup>158</sup>, Franz Böhm y Alfred Müller-Armack,<sup>159</sup> a los que habría que agregar, según Foucault (2008), como inspiradores de las ideas que darían origen al ordoliberalismo alemán, los nombres de Wilhelm Röpke,<sup>160</sup> Alexander Rüstow<sup>161</sup> y, muy especialmente, Friedrich Von Hayek.<sup>162</sup>

156 Junto con el planteamiento de Michel Foucault (2008) sobre el neoliberalismo que consideraremos a continuación, otras perspectivas críticas que cabe mencionar son las de: Du Gay (1995), Rose (1997, 1999), Rose, O' Malley y Valverde (2006), Harvey (2007).

157 Nuestra concepción de la racionalidad neoliberal se basa fundamentalmente en Foucault (2008) y su análisis del ordoliberalismo alemán y de la Teoría del Capital Humano estadounidense, puesto que a partir del mismo señala los que consideramos elementos fundamentales del pensamiento neoliberal actual, desde una perspectiva crítica. Hemos omitido, en consecuencia, otras fuentes que serían relevantes, en especial Schumpeter (1966, 1968).

158 Autor de “Cuestiones fundamentales de la política económica” (Eucken, 1967; *cit.* en: Foucault, 2008: 127).

159 Autor de “Economía dirigida y economía de mercado” (Müller-Armack, 1963; *cit.* en: Foucault, 2008: 128); y de “El siglo sin Dios” (Müller-Armack, 1968; *cit.* en: Id.)

160 Autor de “La crisis social de nuestro tiempo” (Röpke, 1947; *cit.* en: Foucault, 2008: 130).

161 Autor de “El fracaso del liberalismo económico como problema de historia religiosa” (Rüstow, 1945; *cit.* en: Foucault, 2008: 131).

162 Autor de “Precios y producción: una explicación de la crisis de las economías capitalistas” (Von Hayek, 1995; *cit.* en: Foucault, 2008: 132); “Individualismo, verdadero y falso” (Von Hayek, 1968; *cit.* en: Foucault, 2008: 132); “Derecho, legislación y libertad: una nueva formulación de los principios liberales de la justicia y de la economía política” (Von Hayek, 1978; *cit.* en: Foucault, 2008: 132).

Estos autores, de formación liberal, trataron de formular las ideas sobre las que debería de asentarse el nuevo orden político alemán tras la derrota bélica. Es decir, tenían una determinada formación intelectual, una determinada preferencia ideológica, y un problema político concreto que resolver. Han pasado a ser conocidos como “ordoliberales”, porque la revista *Ordo* fue su “canal de difusión” principal, y también como “Escuela de Friburgo”, dado que la mayoría de ellos pertenecían a dicha universidad.

El particular contexto histórico en el que se encontraban impedía que pudieran servirse de los presupuestos del liberalismo clásico, que se habían formulado sobre la base de un Estado nación ya constituido, por un lado, una economía capitalista que comenzaba su expansión comercial, por otro, y como principio fundamental, la idea de que el egoísmo individual generaba un incremento de la riqueza colectiva (nacional), beneficioso tanto para los intereses particulares (incremento generalizado de ingresos en forma de beneficio de capital y de salarios) como para los del Estado (aumento de la capacidad recaudatoria de impuestos). Sobre esta base, el Estado (la política) no debía intervenir en el mercado (la economía) para no alterar su principio motor, el egoísmo individual, contrario por completo a los intereses colectivos que debían ser competencia de la actuación política. La suma de estos ingredientes había conducido al *laissez faire*, principio regulador de las relaciones entre la política y la economía, que suponía, para los ordoliberales de posguerra, un obstáculo, al establecer una tajante separación entre la política y la economía.

Ahora, el capitalismo había evolucionado, se había desarrollado, su expansión internacional había llevado a supeditar los intereses comerciales a los industriales —aunque se había hecho evidente el fracaso del egoísmo individual como principio regulador del orden social en su conjunto— y el Estado, el nuevo estado alemán, era lo que había que reconstruir (no estaba, como en las formulaciones del liberalismo clásico, dado como “dato”). Ya no se trataba de imponer límites a la actuación política —la actuación de un Estado ya constituido— en materia económica sino, muy al contrario, se trataba de encontrar una nueva forma de hacer política en la que la economía, lejos de definirse como una esfera autónoma, autorregulada e independiente de la política, le sirviese como punto de anclaje para su legitimación. El objetivo de aquellos intelectuales era buscar una forma de legitimación

del nuevo Estado alemán, no política sino económica; hacer de la economía el fundamento de la política; dotar de legitimación al Estado a partir de fundamentos económicos, no políticos (Foucault, 2008).

No se trataba de recuperar los principios liberales, tampoco de abandonarlos, sino de adaptarlos a las circunstancias concretas que afrontaban los integrantes de la Escuela de Friburgo para cumplir con su objetivo. Esta adaptación implicaba el «desplazamiento» (en palabras de Foucault, 2008) de alguno de los principios fundamentales del liberalismo clásico, desplazamiento que permite introducir el prefijo “neo” en la denominación del liberalismo renovado que formularon, por la novedad radical que implicaba en relación con la formulación de A. Smith.

(...) el neoliberalismo actual no es en absoluto, como se dice con demasiada frecuencia, el resurgimiento, la recurrencia de viejas formas de economía liberal (...) que el capitalismo reactiva en nuestros días (...) para responder: “sí, la economía de mercado puede informar efectivamente al Estado y reformar la sociedad, o reformar el Estado e informar a la sociedad”, los ordoliberales llevaron a cabo una serie de desplazamientos, transformaciones, inversiones en la doctrina liberal tradicional. (Ibid.: 149-150)<sup>163</sup>

Como se ha señalado previamente, para A. Smith, sobre la base de una tendencia natural del ser humano al trueque que se conducía, de manera igualmente “natural”, de modo racional, la actividad económica debería surgir espontáneamente como actividad de intercambio: “dame lo que deseo, que tú tienes y yo te daré lo que tú desees, que tengo yo”. Inscrita en la propia condición del ser humano como tendencia innata, la actividad económica debe necesariamente surgir de manera espontánea como una actividad de intercambio, movilizadora por ese deseo, ese egoísmo.

Según Foucault (2008), para los ordoliberales esto suponía una “ingenuidad naturalista”, “el hecho de considerar que el mercado (...) es de todas

---

163 Cuando Foucault se refiere al neoliberalismo “actual”, lo hace a finales de los años 70 del siglo XX, momento en el que se están, aún, consolidando las bases ideacionales (Castel, 1997) sobre las que se acabará asentando lo que hoy podemos propiamente calificar como “actual”, pues sigue plenamente vigente: Foucault (2008) se sirve de la Escuela de Friburgo para ilustrar los precedentes, para a continuación, sobre los mismos, ilustrar cómo, en el momento en el que dicta ese curso en el *Collège de France* (la “actualidad” a la que se refiere), Francia y, sobre todo, EE.UU. llevaron a la práctica tales ideas.

formas una suerte de dato de la naturaleza, algo que se produce espontáneamente y que el Estado debería respetar en la medida misma en que es un dato de la naturaleza” (Foucault, 2008: 152). Una “ingenuidad” que, al establecer que la economía no requiere de actuación alguna externa, ajena a la propia condición de la naturaleza humana, hacía del Estado, de la política, un instrumento, en el mejor de los casos inútil, estéril, para el funcionamiento económico o, en el peor de los casos, contraproducente (como señalaba el propio A. Smith en “La Riqueza de las Naciones”).

No se trata, evidentemente, de una lectura neutra: si el objetivo era dotar de legitimidad al nuevo Estado alemán a partir de fundamentos económicos, ese planteamiento, esa ingenuidad naturalista era un obstáculo. Necesariamente, no por una mayor capacidad de análisis o rigor, sino por la necesidad dictada por el objetivo perseguido, era necesaria una reformulación. Y, queremos anticiparlo aquí, la reformulación que llevan a cabo, en 1948, los ordoliberales alemanes, con el fin específico y concreto de dotar de legitimidad al nuevo Estado alemán tras la derrota bélica, será el pilar angular sobre el que, tres décadas después, Milton Friedman formulará una concepción que cambiará el discurrir de las economías capitalistas del planeta.

## ***I. 2 Intercambio, competencia y libertad***

Conceptualmente es simple, de una sencillez extraordinaria. Siguiendo la argumentación de Foucault (2008: 150 y *ss.*), los ordoliberales reconfiguraron, reinterpretaron, la problemática liberal en torno a la libertad de mercado, para reemplazar, como fundamento económico, el principio del intercambio por otro, ya presente en el planteamiento liberal clásico, fundamental, pero siempre subordinado a esa ingenuidad naturalista.

El esquema es el siguiente: Como presupuestos se tienen 1) una tendencia innata del ser humano al trueque, asociada, a su vez, a la racionalidad como condición natural, también del ser humano, que la canalizará. De tal modo que cuando dos seres humanos entren en interacción, automáticamente, trueque y racionalidad, movilizados por el deseo egoísta, “crearán” economía. 2) Ahora bien; una vez “creada”, dicha actividad deberá ser preservada en esa su naturalidad constitutiva: la *libertad* debe ser un principio regulador; nada ni nadie debe impedir que intercambio y racionalidad actúen, de manera egoísta, según su “naturalidad”. 3) Esto da pie al principio de la

“libre competencia”; es decir: actuando, como condición natural de la actividad económica, intercambio, egoísmo y racionalidad, el individuo que participa, interactúa, movilizado (naturalmente) por su propia condición humana en dicha actividad, debe hacerlo, al menos de partida, en las mismas condiciones que los demás: el objetivo común es el beneficio, que deberá obtenerse a través de relaciones de intercambio entre individuos racionales y egoístas, por lo que se crea, necesaria y automáticamente, un espacio de competencia. Y nadie debe tener ventajas de partida en dicha competencia.

La competencia, entonces, surge como condición necesaria de la activación del principio fundamental del intercambio, impulsado por el egoísmo. “(...) en el liberalismo del siglo XVIII, ¿qué elemento definía el mercado o, mejor, qué elemento lo describía? Se lo definía y describía a partir del intercambio, el intercambio libre entre dos interlocutores que establecen con ese acto una equivalencia entre dos valores (Foucault, 2008: 150).

Intercambio y competencia se constituyen como elementos fundamentales de la actividad económica, pero la segunda puesta al servicio, digámoslo así, del buen funcionamiento del primero; y la conjugación de ambos principios, jerárquicamente relacionados, requiere de “libertad”, lo que en la formulación del liberalismo clásico supone, simplificándolo, que el Estado no intervenga (*laissez faire*).

Como bien señala Foucault (2008), en el pensamiento liberal del siglo XIX, la competencia terminará por imponerse sobre el intercambio —invirtiéndose la relación jerárquica entre ambos— como principio fundamental del mercado, de su funcionamiento: sin competencia no puede haber intercambio. Pero, no obstante, se preserva la ingenuidad naturalista: dadas las condiciones para que pueda haber competencia, libre competencia, surgirá el intercambio como espacio económico de manera espontánea: sin competencia no hay intercambio, pero sin intercambio no hay mercado; y para que pueda darse esa competencia de la que, espontáneamente, surgirá una actividad económica de intercambio, igualmente, se necesita que el Estado no intervenga: *laissez faire*.

Sea que el intercambio sólo pueda actuar adecuadamente si se da libre competencia, sea que la libre competencia se considere condición previa necesaria para que surja el intercambio, es éste el que define, constitutivamente, la actividad económica, como tendencia innata inscrita en la propia

naturaleza humana, por lo que, concebida como una actividad que surgirá espontáneamente, lleva como consecuencia asociada el principio de no injerencia política, de no intervención estatal (actuación externa a la condición innata que propicia dicha actividad y que, por tanto, puede alterar, perturbar, distorsionar su buen funcionamiento), el principio (político) del *laissez faire*.

Para los ordoliberales alemanes de posguerra, el principio del *laissez faire* suponía un obstáculo: separaba la función política de la actividad económica, lo que impedía lograr el objetivo perseguido: dotar de legitimidad al nuevo Estado alemán a partir de fundamentos económicos y no políticos. Para lograrlo, debían, partiendo de presupuestos liberales, redefinir las relaciones entre Estado y mercado, entre política y economía, para dar pie a algún tipo de intervención política que legitimara su función a partir de la actividad económica; debían eliminar el principio del *laissez faire*.

Y para hacerlo, a su vez, debían eliminar esa ingenuidad naturalista del liberalismo de los siglos XVIII y XIX, lo que significaba dejar de considerar el intercambio como el principio económico fundamental: la actividad económica es una actividad de competencia. La competencia, no es, ni prerequisite para el intercambio ni condición necesaria de su funcionamiento, es la “esencia” misma de la actividad económica,

(...) para los neoliberales, lo esencial del mercado no está en el intercambio, esa especie de situación primitiva y ficticia imaginada por los economistas liberales del siglo XVIII. Está en otra parte. Lo esencial del mercado está en la competencia. (...) *la competencia, y sólo la competencia*, puede asegurar la racionalidad económica (...) gracias a la formación de precios que, en la misma medida en que hay competencia plena y total, son capaces de medir las magnitudes económicas y, en consecuencia, regular las decisiones. (Ibid.: 151; *cursiva nuestra*)

Al eliminar el intercambio como fundamento económico y sustituirlo por la competencia, automáticamente, “ya no es la equivalencia, sino la desigualdad” (Ibid.: 151) el requisito necesario para su adecuado funcionamiento. Esta es la primera “corrección” fundamental que establecerá el neoliberalismo (su precedente ordoliberal) respecto de los planteamientos de A. Smith, corrección que permitirá la “extensión” de la categoría individuo más allá de los límites a los que la constreñía la formulación clásica.

Como ya se ha anticipado, al situar el intercambio como principio de la actividad económica y el egoísmo individual como su catalizador, se suponía una relación de equivalencia, de igualdad, entre los agentes económicos; pero la misma no se cumplía atendiendo al objetivo perseguido, el beneficio. La relación de intercambio que sustentaba para A. Smith la actividad económica era la comercial, pero para que dicho intercambio pueda realizarse, el vendedor habrá tenido que producir la mercancía, lo que condiciona el intercambio comercial a un intercambio previo, el de la compra-venta de la mano de obra necesaria para dicha producción.<sup>164</sup> Y en este intercambio, ni se cumple el principio de equivalencia, ni ambas partes obtienen, a través del mismo, el objetivo del beneficio; de tal modo que la condición de “individuo” presupuesta por A. Smith en el funcionamiento económico no es generalizable al conjunto de los agentes económicos y sólo resulta adecuada para el empresario, el comprador de la fuerza de trabajo.

Es ese “error” el que corrige, precisamente, el planteamiento de los ordoliberales, al suprimir el principio del intercambio como fundamento de la actividad económica, y con él el de la equivalencia, y sustituirlo por la competencia, con la consiguiente desigualdad necesaria para que la misma se haga efectiva. Desde estos presupuestos sí es posible generalizar la categoría de individuo egoísta y racional al conjunto de los agentes económicos, incluidas las clases trabajadoras.

Habremos de volver sobre esta cuestión más adelante, ya que es la clave de la mutación de la nueva capitalización simbólica del sufrimiento que llevará a cabo (sigue llevando a cabo) la racionalidad capitalista neoliberal. No obstante, nos resta por completar la reelaboración de las relaciones entre política y economía que formularon los ordoliberales para eliminar el obstáculo que suponía el principio del *laissez faire* cara a su objetivo principal.

(...) ¿qué es la competencia? No es de ningún modo un dato de la naturaleza (...) no es el resultado del juego natural de los apetitos, los instintos, los comportamientos, etc. En realidad, la competencia sólo

---

<sup>164</sup> Conviene no olvidar que el concepto clave en A. Smith es la *división del trabajo*, es decir, el principio que según él optimiza el proceso de producción industrial; esto es: el proceso de producción industrial y la eficiencia de la mano de obra utilizada en él es la condición necesaria para el desarrollo económico, por mucho que ese desarrollo lo sea de la actividad comercial (intercambio). Y a su vez, la condición necesaria para que se dé el proceso de producción, es la compra-venta de mano de obra (intercambio).

debe sus efectos a la esencia que posee, que la caracteriza y la constituye. (...) Los debe a un privilegio formal. La competencia (...) es un principio de formalización. Tiene una lógica interna, posee una estructura propia. Sus efectos sólo se producen si se respeta esa lógica. Se trata, de alguna manera, de *un juego formal de desigualdades. No es un juego natural entre individuos y comportamientos.* (...) la competencia como lógica económica esencial sólo aparecerá y producirá sus efectos de acuerdo con *una cantidad de condiciones que habrán sido cuidadosa y artificialmente establecidas.* (...) No puede sino ser el resultado de un prolongado esfuerzo, y en rigor, jamás podrá alcanzarse. La competencia pura debe y no puede ser más que un objetivo, un objetivo que supone, por consiguiente, *una política indefinidamente activa.* (Ibid.: 153; *cursivas nuestras*)

Con esta reformulación, el establecimiento de un principio formal como fundamento de la actividad económica, principio cuya lógica interna (desigualdad) hay que respetar para que “produzca sus efectos” (la regulación de las decisiones gracias a la cuantificación de las magnitudes económicas a través del equilibrio de precios) y que requiere de unas condiciones que no se dan espontáneamente, sino que hay que crear y mantener en el tiempo, el Estado encuentra la función que lo dota de legitimidad. La función del Estado será la de garantizar que se den las condiciones necesarias para que la competencia se constituya y actúe como principio, fundamento, de la actividad económica; lo que requiere una actividad permanente.

De golpe (...) entre una economía de competencia y un Estado, podrán ver que la relación ya no puede ser de delimitación recíproca de dominios diferentes (...) la competencia pura, que es la esencia misma del mercado, sólo puede aparecer si es producida, y si es producida por una gubernamentalidad activa. Habrá, por lo tanto, una suerte de superposición completa de la política gubernamental y de los mecanismos de mercado ajustados a la competencia. (...) Es preciso gobernar para el mercado y no gobernar a causa del mercado. (Ibid.: 154)

En su precedente ordoliberal, el neoliberalismo reconoce que la actividad económica, no en general, sino la específicamente capitalista, *es un artificio, una construcción, el resultado de un esfuerzo deliberado, consciente y calcu-*

lado. Es, sin duda, una ruptura radical con el liberalismo clásico, pero una ruptura necesaria para la consecución de su objetivo: la *generalización de la competencia y de la desigualdad como principios reguladores de la convivencia colectiva*. Porque sólo así se podrá recuperar la *libertad individual* que el intervencionismo estatal había secuestrado. Habrá que volver sobre ello más adelante.<sup>165</sup>

Una vez establecida la función que puede dotar de legitimidad al nuevo Estado alemán, el problema subsiguiente para los ordoliberales era el de determinar la “forma” en la que debía actuar el Estado. Mientras que para el liberalismo clásico el problema de las relaciones entre política y economía era de delimitación, hasta dónde puede llegar la actuación política sin interferir con la actividad económica, ahora se trata de un problema de configuración: como se debe configurar la acción política para que contribuya al buen funcionamiento de la economía.

Porque la acción gubernamental no podía ser una actuación “en” la actividad económica misma, sino sobre las condiciones (no económicas, propiamente) necesarias para que dicha actividad funcione bajo el principio de la competencia. El Estado ya no se inhibe, no se separa de la actividad económica: queda subordinado a ella; el Estado debe actuar, permanentemente, al servicio del buen funcionamiento de la competencia económica, pero sin intervenir directamente en dicho funcionamiento. Y, como consecuencia lógica de ello, si la competencia actúa según su lógica esencial se logrará el objetivo económico (capitalista) del beneficio, el Estado actuará subordinado a los intereses de quienes, a través de la competencia, lo persiguen, pero sin interferir, igualmente, en dichos intereses ni en su configuración.

---

165 “Para que cualquier forma de pensamiento se convierta en dominante, tiene que presentarse un aparato conceptual que sea sugerente para nuestras intuiciones, nuestros instintos, nuestros valores y nuestros deseos, así como también para las posibilidades inherentes al mundo social que habitamos. Los fundadores del pensamiento neoliberal tomaron el ideal político de la dignidad y de la libertad individual, como pilar fundamental que consideraron ‘los valores centrales de la civilización’. Realizaron una sensata elección ya que efectivamente se trata de ideales convincentes y sugestivos. En su opinión, estos valores se veían amenazados no sólo por el fascismo, las dictaduras y el comunismo, sino por todas las formas de intervención estatal que sustituían con valoraciones colectivas la libertad de elección de los individuos. (...) La suposición de que las libertades individuales se garantizan mediante la libertad de mercado y de comercio, es un rasgo cardinal del pensamiento neoliberal” (Harvey, 2007: 11, 13-14).

### ***I. 3 Competencia, empresa e individuo***

La supresión del principio del *laissez faire*, por tanto, no implica su opuesto: que el Estado intervenga en la economía. Las intervenciones estatales en la actividad económica, las intervenciones directas, configuraban, precisamente, el *invariante antiliberal* (Foucault, 2008) que extraían los ordoliberales del *campo de adversidad* (Id.) que habían delimitado. El Estado no debe intervenir *en* la economía, su función es *ponerse al servicio de* ella.

Formalmente, esto significa que se mantiene la separación entre las esferas de la política y de la economía, pero ahora, la esfera política ya no obedecerá a una lógica propia, y distinta de la económica. Por lo tanto, sustantivamente, la economía subsume a la política como una esfera adherida a los intereses económicos, supeditada al principio de la competencia y, en consecuencia, promotora de la necesaria desigualdad que la misma requiere como condición para su activación y funcionamiento. La política se convierte en “instrumento” de la economía.<sup>166</sup>

De lo que se trata, es de definir la naturaleza de las intervenciones que ha de llevar a cabo el Estado en materia económica. El problema no es, como para el liberalismo clásico, determinar en qué aspectos se puede intervenir y en cuales no; el problema es el *cómo*, cómo intervenir, definir el “estilo” de la acción gubernamental.

Para ilustrar ese estilo, Foucault (2008) expone es el modo en el que los ordoliberales alemanes van a definir las políticas sociales, entendiendo que “Una política social es, en líneas generales, una política que se fija como objetivo una distribución relativamente equitativa en el acceso de cada uno a los bienes consumibles” (Ibid.: 175). Una política social, desde la lógica del bienestar, supone un contrapeso a los efectos negativos del mercado, sobre todo en relación con la desigualdad. Conllevará una “socialización” del consumo que implica una transferencia de ingresos. Se trata, por tanto, de una intervención del Estado *en* la economía.

Esto, evidentemente, es inaceptable para los ordoliberales: no puede haber contrapesos a los procesos económicos. La igualación de los recursos no

---

<sup>166</sup> Lo que supone que los gobiernos y las instituciones públicas habrán de adoptar, no una lógica propiamente política, sino empresarial, en general, pero, muy especialmente, en lo que se refiere a las políticas de empleo (Serrano Pascual, 2016).

puede ser un objetivo, ya que la competencia se funda, precisamente, en la desigualdad: “(...) es preciso que haya algunos que trabajen y otros que no trabajen, o bien que haya salarios grandes y pequeños, que los precios suban y bajen, para que las regulaciones actúen” (Ibid.:176).

En principio, cabría esperar que los ordoliberales rechazaran de plano toda acción gubernamental que pudiera considerarse una política social, una intervención política de carácter redistributivo. Muy al contrario, lo que hacen es redefinir el “estilo” de actuar del Estado al respecto: una “política social” debe dejar actuar a la desigualdad, “la gente se queja de la desigualdad, pero ¿qué quiere decir eso? ‘la desigualdad —dice [Röpke]— es la misma para todos’” (Ibid.: 176).

(...) una política social, si de veras quiere integrarse a una política económica y no destruirla, no puede servirse de contrapeso ni definirse como el elemento que compensará los efectos de los procesos económicos. Y en particular la igualación (...) no puede en ningún caso constituir un objetivo. (Ibid.: 176)

En cuanto a transferencia de ingresos, se acepta, como mucho, una cantidad marginal: un poco de los que más tienen para los más necesitados; nada que pueda considerarse una tendencia a la igualación. El Estado debe llevar a cabo políticas sociales, pero éstas no deben ser entendidas como medidas de socialización, sino todo lo contrario: deben ser medidas de privatización de los recursos: “(...) se pedirá a la sociedad, o, mejor, a la economía, que procure que cada individuo tenga ingresos lo bastante altos para poder, ya sea directamente y a título individual o por el medio colectivo de las mutuales, autoasegurarse, sobre la base de su propia reserva privada, contra los riesgos existentes (...) así como contra esas fatalidades de la vida que son la vejez y la muerte” (Ibid.: 177).<sup>167</sup>

Lo que se propone es “la capitalización más generalizada posible para todas las clases sociales” (Ibid.: 177), cuyos instrumentos serán la propiedad privada y el seguro privado. Por tanto, las políticas sociales, para el neoliberalismo, son políticas de privatización e individualización del riesgo: “no se trata, en suma, de asegurar a los individuos una cobertura social de los

<sup>167</sup> Esta privatización de los recursos supone, a su vez, una privatización del riesgo frente a los efectos negativos del mercado, lo que generaliza, entre las clases trabajadoras, una situación de incertidumbre (Serrano Pascual y Jepsen, 2019; Riesco Sanz, 2012).

riesgos, sino de otorgar a cada uno una suerte de espacio económico dentro del cual pueda asumir y afrontar dichos riesgos” (Ibid.: 178). En definitiva, ¿Cuál es la verdadera política social? El crecimiento económico, ya que: “(...) debería permitir a todos los individuos alcanzar un nivel de ingresos suficiente para tener acceso a los seguros individuales, la propiedad privada, la capitalización individual o familiar, para poder enjugar con ello los riesgos. Esto es lo que Müller-Armack, el asesor del canciller Erhard, llamó, hacia 1952-1953, ‘economía social de mercado’” (Ibid.: 177).

Manifestación paradigmática de ese nuevo “estilo” de gobierno: en lugar de unas políticas sociales, que por su carácter redistributivo, suponen una actuación *en* el mercado, lo que se propone, bajo el mismo nombre, es que el Estado procure garantizar que se dé un crecimiento económico suficiente, no actuando *en* el mercado, sino creando las condiciones necesarias *para que* éste actúe, sobre la base de una desigualdad necesaria, a través de la competencia, que permitan que cada cual se financie su propia, particular e individual “política social”.

La política neoliberal, por tanto, no reclama un gobierno económico, del mercado, sino un gobierno de todo el conjunto social, para el mercado: de hecho, en el “Coloquio Lippmann” —celebrado en Francia en 1939 con ocasión de la publicación de “Retorno a la libertad”, de Walter Lippmann (1940)—<sup>168</sup> también se propuso el concepto de “liberalismo sociológico”: la configuración de un entorno social adecuado para el funcionamiento del mercado (Foucault, 2008).

El estilo de gobierno propugnado por el neoliberalismo tiene, en consecuencia, como acción fundamental la de potenciar los mecanismos de la competencia en ese entorno, generar un entramado social, en su conjunto, en el que la competencia sea el regulador fundamental de las relaciones sociales, porque sólo en un entorno así esa competencia adquirirá la lógica que le es propia, como principio formal, en la esfera específicamente económica.

Ahora bien, como señalan los propios ordoliberales, como principio, la competencia no surge de manera espontánea, ni se asocia —como hacía el liberalismo clásico con el intercambio— a una condición constitutiva de la naturaleza humana; es un principio, dicen —según Foucault (2008)—, formal, de naturaleza estrictamente económica, y artificial. Siendo ello así,

---

168 Lippmann (1940) corresponde a la edición en Castellano.

como principio, la competencia conlleva un objetivo: la victoria frente a un/os contrincante/s; se compete para ganar, a otro u otros. Y en tanto que principio de naturaleza específicamente económica, la victoria es la ganancia, el beneficio, un beneficio mayor que el del contrincante: se compete por la obtención del máximo beneficio posible. Se trata, en consecuencia, de un *principio empresarial*, catalizado por el egoísmo, cuyo objetivo es, no sólo el beneficio, sino un beneficio mayor que el de ese/esos otro/s con los que se compete.

En suma, *la competencia es el principio económico propio de la empresa capitalista*. Y es artificial. Requiere que se den unas ciertas condiciones, particularmente y como fundamental entre ellas, la desigualdad: sin una desigualdad de partida no hay incentivos para competir, como tampoco los hay si como resultado de la competencia no se produce, a su vez desigualdad: unos ganan, otros pierden. Si se parte de unas condiciones relativamente igualitarias, no se dan los requisitos para que nadie espere contar con una ventaja relativa —el cálculo racional de las probabilidades de éxito, diría Weber, sería negativo—, del mismo modo que si como resultado de la competencia, se da a su vez una situación relativamente igualitaria en cuanto al beneficio obtenido: no tiene sentido competir cuando se constata que nadie gana.

Efectivamente. Que proponer la competencia como fundamento de la actividad económica supone establecer un principio empresarial era algo que los ordoliberales alemanes de posguerra tenían bastante claro: el “Centro Internacional de Estudios para la Renovación del Liberalismo”, creado en agosto de 1938 (Foucault, 2008: 161 y ss.) lo ratifica, al definir su propósito con el término de “liberalismo positivo”.<sup>169</sup> ¿A qué se estaba aludiendo con tal “positivismo”?

---

169 “El Centro Internacional de Estudios para la Renovación del Liberalismo tiene por cometido investigar, determinar y dar a conocer de qué manera los principios fundamentales del liberalismo, y en primerísimo lugar el mecanismo de precios, al mantener un régimen contractual de la producción y los intercambios que no excluye las intervenciones resultantes de las obligaciones de los Estados, permiten, en oposición a las directrices de las economías planificadas, asegurar a los hombres el máximo de satisfacción de sus necesidades y a la sociedad las condiciones necesarias de su equilibrio y perdurabilidad”(Foucault, 2008: 161). El “positivismo” que se reclama, precisamente, se orientará hacia la creación de esas “condiciones necesarias”, en el conjunto del entramado social, mediante las “intervenciones resultantes de las obligaciones de los Estados”, para la configuración de una “sociedad de empresa”, sociedad empresarial o sociedad de empresarios; como vamos a ver inmediatamente.

Este liberalismo positivo es, por tanto, un liberalismo interventor. Un liberalismo del que Röpke dirá (...) “La libertad de mercado necesita una política activa y extremadamente vigilante”. Y en todos los textos de los neoliberales [los ordoliberales alemanes de posguerra] encontramos esta misma tesis de que el gobierno, un régimen liberal, es un gobierno activo, un gobierno vigilante, un gobierno interventor (...) Eucken, por ejemplo, dice: “El Estado es responsable del resultado de la actividad económica”. Franz Böhn dice: ‘El Estado debe dominar el devenir económico’. Miksc dice: ‘En esta política liberal’ —la frase es importante— ‘bien puede ser que la cantidad de intervenciones económicas sea tan grande como en una economía planificada, pero lo diferente es su naturaleza’. (Ibid.: 162)

Se estaban refiriendo a la forma de intervención del Estado, se estaban refiriendo a “un verdadero programa de racionalización, y de racionalización económica” (Ibid.: 185) que se debía llevar a cabo mediante la acción gubernamental, una acción de “naturaleza” muy específica: un intervencionismo (“permanentemente activo y vigilante”) radicalmente opuesto al intervencionismo de tipo keynesiano. Se trata del positivismo que traduce el principio formal de la competencia, de manera práctica y activa, mediante una determinada forma de actuación gubernamental, en su expresión efectiva: la empresa.

(...) se trata de (...) constituir una trama social en la que las unidades básicas tengan precisamente la forma de la empresa (...) se trata de generalizar, mediante su mayor difusión y multiplicación posibles las formas “empresa” (...) Esta multiplicación de la forma “empresa” dentro del cuerpo social constituye, creo, el objetivo de la política neoliberal. Se trata de hacer del mercado, de la competencia, y por consiguiente de la empresa, lo que podríamos llamar el poder informante de la sociedad. (Ibid.: 186)

El objetivo de un gobierno neoliberal, puesto al servicio de los intereses empresariales, del principio de la competencia, no es intervenir *en* la economía, sino *intervenir en el conjunto del entramado social* para constituir, más allá de la esfera económica, en la totalidad de las esferas que configuran las relaciones sociales, una “sociedad de empresa”, un nuevo tipo de sociedad. Exactamente igual que en el caso del keynesianismo, cuyo objetivo era un

nuevo tipo de orden social protagonizado por un nuevo agente (que había que “crear”), el trabajador-consumidor, el neoliberalismo busca un nuevo tipo de orden social con, igualmente, un nuevo agente (que también hay que “crear”): el empresario u hombre-empresa. Si generalizar el principio de la competencia significa generalizar la forma empresa, es necesario, también, generalizar la mentalidad acorde a esa forma, la mentalidad empresarial; no se trata tanto de configurar una sociedad de empresa, en el sentido de hacer efectiva de manera objetiva la empresa como institución (aunque también),<sup>170</sup> sino de generalizar la mentalidad empresarial, es decir, configurar una “sociedad de empresarios/as”, lo que significa la configuración de un nuevo individuo económico, un *nuevo homo oeconomicus* (u *homo neo-oeconomicus*: la novedad está en la nueva forma económica que se trata de promover: el contexto es el que “produce” al *homo*). Esa es, en esencia, la tarea que el neoliberalismo asigna al Estado.

## II. El Capital Humano: anticipo del *homo neo-oeconomicus*

A partir de una necesidad histórica muy concreta y circunscrita a la situación de la Alemania de posguerra, la legitimación de un Estado post-hitleriano, el ordoliberalismo formula un proyecto de conjunto, generalizable y extensible más allá de esa necesidad concreta. La crisis de los años 70 creará una situación que hará factible la traslación y actualización de los planteamientos de la Escuela de Friburgo.

El agotamiento del modelo keynesiano demandaba una renovación del ciclo capitalista, una nueva racionalidad, ya que el gran motor económico del período había encontrado su límite, digamos, natural. Partiendo de la conclusión a la que llegan los ordoliberales, la necesidad de configurar, a través de la acción gubernamental, una sociedad de empresas y de empresarios, para sostener la economía sobre el principio de la competencia, haciendo de la política un instrumento puesto al servicio de dicho principio, no resultaba demasiado difícil, llegados a los años 70, recuperar ese *invariante antiliberal* que, según Foucault (2008), habían extraído los ordoliberales al

170 Es notorio y sistemático el énfasis que el discurso neoliberal pone en la “pequeña y mediana empresa” (en contra de la gran empresa de producción fordista protagonista del período keynesiano) como soporte económico fundamental: su proliferación, efectivamente, generaliza la forma empresa de manera objetiva: nos vemos, sentimos, rodeados por todas partes por la objetividad de la forma empresa.

definir su campo de adversidad y situarlo como “causa” de la crisis del modelo keynesiano. Era, en definitiva, la misma historia: el Estado keynesiano había estado actuando en contra del principio de la competencia, alterando el mecanismo de precios y, por tanto, el regulador automático de las conductas económicas; El Estado era el “culpable” de la crisis económica, no la propia configuración de una economía condenada de antemano a su agotamiento en algún momento debido al carácter expansivo de la producción de tipo fordista. Tal fue el diagnóstico a partir del cual se dio la transición hacia la nueva racionalidad capitalista post-keynesiana.

A partir de ese diagnóstico, las ideas formuladas por la Escuela de Friburgo fueron finalmente llevadas a la práctica tres décadas después, primero en Gran Bretaña y EE.UU., posteriormente, en el conjunto de los países capitalistas. La fórmula ordoliberal actualizada provino de la Escuela de Chicago, de Milton Friedman,<sup>171</sup> no obstante, conviene tomar en consideración otra escuela, también estadounidense, de muy breve vigencia en lo que se refiere al conjunto de sus postulados, pero que acuñó un término de radical importancia para la reformulación de la racionalidad capitalista que se operó con el tránsito al modelo neoliberal: el concepto de “Capital Humano”; concepto en el que encontramos la definición de ese nuevo *hombre-empresa*

## ***II. 1 La racionalidad estratégica: decisiones sustituibles***

La concepción o formulación comúnmente denominada “Teoría del Capital Humano” surgió en EE.UU. en los años 60. Sus principales exponentes fueron Gary Becker (1975) y Theodore Schultz (1985), y cabe también mencionar a Jacob Mincer (1974) ya que fue el primero en utilizar el concepto de “capital humano” en un artículo (Mincer, 1958) publicado en “The Journal of Political Economy”. La concepción, en su conjunto, alcanzó cierta notoriedad durante un breve período de tiempo, dando pie incluso a planes gubernamentales de reforma educativa en EE.UU., no obstante, pronto se constató su escasa utilidad práctica; lo que sí ha terminado por

---

171 Al contrario que A. Smith y John M. Keynes, que formularon ideas novedosas en su momento, Milton Friedman únicamente retomó (se apropió de) ideas que habían sido concebidas por otros mucho antes. No hay, de hecho, nada realmente original que resaltar en la obra de Friedman, al menos, en lo que al argumento que aquí se desarrolla se refiere. Es inevitable su mención por razones históricas, pero la utilización de su obra será sensiblemente menor de lo que ha sido la de Smith y Keynes, pues entendemos que no es necesaria para nuestros objetivos presentes.

consolidarse es el propio concepto de “capital humano”,<sup>172</sup> aunque con un sentido bastante menos “extremista” que el que tenía en las formulaciones de Becker, Schultz y Mincer.

Estos autores parten del supuesto de que el factor “trabajo” no había sido correctamente analizado por la teoría económica. Todas las perspectivas lo han reducido a la categoría de tiempo, a horas de trabajo: Smith, Ricardo e incluso Keynes ilustrarían, según ellos, esta reducción (Foucault, 2008: 155-156)<sup>173</sup>. No incluyeron a Marx en esta crítica porque, evidentemente, quedaba fuera de toda posibilidad para académicos estadounidenses, economistas, considerar la obra de Marx digna de atención, pero de haberlo hecho, cabría incluso con más razón aplicarle dicha crítica.<sup>174</sup>

Se ha dado una “abstracción” del trabajo, que para Marx sería resultado del propio sistema capitalista (la *enajenación* del trabajo como consecuencia de la mercantilización de la capacidad activa humana en forma de fuerza de trabajo), pero que para estos autores es producida, no por el propio funcionamiento de la economía capitalista, por la mecánica real de los procesos económicos, sino por los análisis de los economistas clásicos, unos análisis que, en palabras de Foucault (2008), no han tomado en consideración las “modulaciones cualitativas” del trabajo.<sup>175</sup>

---

172 Consideramos sintomático de la transcendencia que el concepto tendría para la reconfiguración de la racionalidad capitalista, que llevaría a cabo el pensamiento neoliberal, el hecho de que Gary Becker obtuviera el Premio Nobel de Economía en 1992.

173 “Los neoliberales [estadounidenses] [sustituye a ‘norteamericanos’], en efecto, dicen esto: si bien la economía política clásica siempre indicó, y con mucha solemnidad, que la producción de bienes dependía de tres factores —la tierra, el capital y el trabajo—, es extraño, no obstante, que el trabajo haya quedado inexplorado. (...) la economía política clásica jamás analizó el trabajo mismo, o mejor dicho, se dedicó a neutralizarlo sin cesar, y lo neutralizó mediante su reducción exclusiva a factor tiempo” (Foucault, 2008: 155-156),

174 Así lo señala el propio Foucault: “En la práctica, los neoliberales nunca discuten con Marx por razones que tal vez puedan considerarse como las del esnobismo económico [sic.], no importa. Pero creo que si hicieran el esfuerzo de discutir con él se vería muy bien lo que podrían decir (...) el trabajo concreto transformado en fuerza de trabajo, medido por el tiempo (...) es un trabajo que está amputado de toda su realidad humana” (Foucault, 2008: 258). Lo que Foucault califica, eufemísticamente, de “esnobismo” bien podría ser catalogado de sistemático sesgo ideológico (y no tendría que ver tanto con la disciplina económica como con la cultura académica, en general, estadounidense...).

175 “(...) la economía clásica no ha sido capaz de hacerse cargo de ese análisis del trabajo en su especificación concreta y sus modulaciones cualitativas (...) hay que llevar adelante una crítica teórica sobre la manera cómo, en el discurso económico, el trabajo mismo fue objeto de abstracción” (Ibid.: 259).

Se necesita, por lo tanto, un análisis del factor trabajo que no lo formule en términos abstractos, lo que conduce a una “mutación epistemológica”, una modificación radical de “lo que constituyó de hecho el objeto, el dominio de objetos, el campo de referencia general del análisis económico” (Foucault, 2008: 258). El objetivo de la ciencia económica no debería ser el estudio de los “mecanismos” económicos, sino de la “naturaleza” de las decisiones humanas: “ (...) el [análisis] de la naturaleza y las consecuencias de lo que ellos llaman *decisiones sustituibles*, es decir, el estudio y el análisis del modo de asignación de recursos escasos a fines que son antagónicos, o sea, fines alternativos, que no pueden superponerse unos a otros” (Ibid.: 260; *cursivas nuestras*).

El concepto clave es el de “decisiones sustituibles”: *el trabajo consiste en tomar decisiones sustituibles*. La mutación epistemológica implica una modificación del “objeto” económico: de lo que se trata, es de analizar el trabajo como un comportamiento humano, una actividad, presuponiendo que su “naturaleza” es la de una racionalidad interna que implica un cálculo para la asignación de determinados medios a ciertos fines, fines que no están predefinidos, que están sujetos a elección y que se excluyen unos a otros.<sup>176</sup> Y para poder acceder a la comprensión de dicho comportamiento, de su racionalidad constitutiva, es necesario situarse en la perspectiva del propio trabajador: “¿qué significa trabajar para el que trabaja?”.

(...) para introducir el trabajo en el campo de análisis económico, habrá que situarse en la perspectiva de quien trabaja, habrá que estudiar el trabajo como conducta económica, como conducta económica practicada, puesta en acción, racionalizada, calculada por la persona misma que trabaja. ¿Qué significa trabajar para el que trabaja? ¿Y a qué sistema de decisiones, a qué sistema de racionalidad obedece esa actividad laboral?. (Ibid.: 261)

---

176 “(...) el punto de partida y el marco general de referencia del análisis económico deben ser el estudio del modo como los individuos asignan esos recursos escasos a fines que son excluyentes entre sí” (Ibid.: 260). Este planteamiento excluye, entre otras cosas, todo análisis de tipo histórico, puesto que esa racionalidad interna del comportamiento humano sería, del mismo modo que para A. Smith lo era la tendencia al trueque, una condición de la naturaleza humana, un principio universal presente en cualquier circunstancia histórica, independientemente de las condiciones particulares de la misma. La evolución histórica no afectaría a la constitución de ese comportamiento que sería la clave del funcionamiento de la economía. “la economía, por lo tanto, ya no es (...) entonces el análisis de la lógica histórica de procesos, sino el análisis de la racionalidad interna, de la programación estratégica de la actividad de los individuos” (Ibid.: 261). Esta misma concepción es la que proponía Lionel C. Robbins (1944).

*Excursus reflexivo: lo que el neoliberalismo no supo hacer...*

En este punto, resulta absolutamente necesario introducir un paréntesis, puesto que, siguiendo la argumentación de Foucault en relación a la Teoría del Capital Humano, se nos habla de una “mutación epistemológica” en relación con una reconceptualización del trabajo, según la cual, para comprender la “sustancia” del mismo, 1) es necesario *situarse en la perspectiva del propio trabajador*; y 2) el trabajo debe ser entendido como un comportamiento dotado de una *racionalidad interna*.

Sobre la base de tal preámbulo, cabría concebir que se está proponiendo un análisis que daría cabida, en el marco del pensamiento económico, a una teoría de la acción afín a la de P. Bourdieu:

*Metodológicamente*, porque situarse en la perspectiva del trabajador, con el objetivo de comprender su comportamiento, significa tratar de comprender su condición de *agente* desde su propia perspectiva, sin pretender aplicarle concepciones ajenas, en particular, las que puede llevar incorporadas el propio investigador, en forma de preconcepciones —prejuicios, sesgos o preferencias ideológicas—.

*Epistemológicamente*, porque al asumir la existencia de una racionalidad interna, racionalidad del agente, no del investigador del agente, se está asumiendo la existencia de un conocimiento práctico del que es portador el agente, no el investigador del agente. De tal modo que el conocimiento que puede producir el investigador sobre el agente, dependerá de su capacidad de acceder a ese conocimiento práctico, del agente, y del que el investigador del agente, en principio, no es portador.

De lo que se deduciría, lógica, metodológica y epistemológicamente, que el trabajo se constituye en la propia práctica de su ejecución, a partir de una racionalidad, interna, que el trabajador, agente, lleva a la práctica, y en esa práctica la hace efectiva en forma de actividad; una actividad que, evaluada externamente, y al margen de ésa su racionalidad interna, ha de cubrir los objetivos y las funciones que estructuralmente vienen determinados por su condición específica, como actividad, de trabajo asalariado capitalista.

Es decir, cabría disociar la condición estructural y objetiva de la actividad laboral (actividad productiva de naturaleza económica que se realiza a cambio de un salario) —en esa dimensión se produciría, precisamente, su “abstracción” en forma de cuantificación temporal— de su dimensión fenomenológica y subjetiva (actividad que hace efectiva una racionalidad interna de la que es portador el trabajador en tanto que agente social) —dimensión en la que radicaría su “concreción”, ésa que habría dejado de lado la economía clásica—. Y sería perfectamente factible asumir que la condición estructural y objetiva del trabajo se puede cumplir —eficientemente, queremos decir— sin necesidad alguna de que su racionalidad interna obedezca, en absoluto, a los mismos principios a los que ha de ajustarse su condición objetiva. Lo que nos lleva a plantearnos, inmediatamente, una pregunta: ¿es *consciente* todo/a trabajador/a asalariado/a de que es portador de una racionalidad interna, homóloga a la de cualquier otro/a trabajador/a, e independiente de la condición de subordinación estructural y objetiva a la que está sujeto/a como trabajador/a —subordinación derivada de la necesidad del salario como ingreso para subsistir, necesidad que hace de la abstracción en forma de cuantificación temporal y su traducción en cuantía monetaria en forma de salario algo, igualmente, crucial para el trabajador/a—? Es decir: ¿puede acceder todo/a trabajador/a a un conocimiento representacional de su conocimiento práctico que le permita disociar, y a la par compatibilizar —en una medida y grado que estaría en condiciones de decidir de manera relativamente autónoma— su racionalidad interna, como agente, con su función objetiva estructural, como trabajador/a asalariado?

La pregunta nos surge inmediatamente porque el foco se ha puesto en el trabajo en cuanto actividad, asignando su cualidad constitutiva al propio trabajador y al sentido que para él tenga la actividad que realiza; es decir: el portador primario del conocimiento que daría sentido al trabajo, como actividad económica, sería el propio agente trabajador, no el investigador (economista, en este caso), lo que da pie a la disociación entre ambos conocimientos, el primario, práctico, y constitutivo de la entidad “real” del trabajo, y el secundario, representación formal del primero: si el propio trabajador está en condiciones de formular

un conocimiento de carácter secundario, formal, de su conocimiento primario, éste, igualmente, debería anteceder al secundario del investigador, que debería, entonces, situarse en un tercer nivel. Así planteadas las cosas, se elevaría un grado la complejidad que Bourdieu plantea respecto a la Sociología como la ciencia del conocimiento de las prácticas sociales (Bourdieu, 1999). En su esquema, el conocimiento práctico del agente (*habitus*) implica un nivel de conocimiento que el conocimiento, académico, del investigador social —segundo nivel de conocimiento— debe integrar, generando un tercer nivel, que revela que, en general, el investigador es ignorante respecto a su conocimiento de nivel primario (*habitus*) como agente académico, lo que le lleva a producir un segundo nivel de conocimiento que obvia la importancia del primero (el práctico, tanto el suyo propio, como agente social, como el de los agentes sociales que investiga). Ahora, puesto que lo importante no es tanto el conocimiento práctico en sí del trabajador, como el sentido, la racionalidad interna asociada a él, en el plano primario de los agentes sociales, trabajadores, se habrían de considerar dos niveles diferenciables de conocimiento, lo que dotaría de una homología plena, en tanto que agentes sociales, al trabajador y al investigador del trabajador, obligando a este último a situarse, no en un tercer nivel de conocimiento sino en un cuarto nivel. La homología se torna casi perfecta en el momento en el que el investigador cobra conciencia de que él mismo (en la inmensa mayoría de los casos) es un trabajador asalariado, por lo que, sin ser consciente de ello, al formular una teoría sobre el trabajo asalariado como actividad, está formulando una teoría sobre sí mismo.

La pregunta, entonces, puede reformularse: el investigador social (economista o sociólogo) ¿es consciente de que, cuando formula una teoría del trabajo como actividad económica, está “trabajando”, es decir, está aplicando un conocimiento práctico (*habitus*) propio de su específico trabajo asalariado, que es la base, real, sobre la que se edifican sus abstracciones? ¿es, entonces, capaz de disociar y a la par compatibilizar —en una medida y grado que estaría en condiciones de decidir de manera relativamente autónoma— su condición estructural y objetiva, como trabajador asalariado subordinado, de la racionalidad interna subjetiva que aplica en la realización de su trabajo, como agente?

La Teoría del Capital Humano abre la puerta a considerar la transcendencia fundamental que tiene la dimensión subjetiva que implica el trabajo en tanto que actividad humana (algo que, por otra parte, ya había quedado manifiestamente demostrado con los estudios de la *Western Electric* del Elton Mayo cuatro décadas antes —(Watson, 1987)—). Y la potencialidad de esa apertura, en lo que se refiere a una renovación del pensamiento económico, era enorme. Pero la formulación procedía de autores que ya se habían adscrito a los principios formulados por el ordoliberalismo alemán, de modo que resultaba imposible, en sus cabezas y en sus manos, llevar a otro término el planteamiento que no fuera el de cumplir el objetivo principal de tal ideario: configurar una sociedad de hombres-empresa.

De modo que, finalmente, vamos a ver inmediatamente, de este planteamiento no se derivó ninguna consecuencia lógica, metodológica ni epistemológica, sino una de naturaleza política e ideológica.<sup>177</sup>

El presupuesto de que el trabajo es una actividad, un comportamiento, cuya racionalidad interna consiste en seleccionar, y utilizar adecuadamente, unos recursos limitados, para lograr ciertos fines, siendo que no cualquier fin se puede lograr con cualquier medio y que la opción por la consecución de un determinado fin hace excluyentes todos los demás que, de partida, podrían ser factibles, este presupuesto, “proyecta sobre la actividad laboral un principio de racionalidad estratégica” (Foucault, 2008: 261).

Lo que plantea ciertos problemas. En primer lugar, por mucho que la crítica de la que se parte es la de que la economía clásica había dejado de lado un análisis sustancial del trabajo y lo había reducido a una mera cuantificación en tiempo, a partir de ella, el trabajo queda igualmente “abstraído”: no mediante cuantificación, sino mediante formalización (racionalidad estratégica reductible al tipo ideal weberiano de la racionalidad con arreglo

---

177 Del mismo modo que, para no llevarnos a engaño, este texto conlleva necesariamente una pretensión política e ideológica. No es nuestra intención ocultarla. La intención es, más bien, siendo plenamente conscientes de ello, aportar una argumentación sólida que pueda servir para decantar las preferencias en un sentido u otro, a partir de algo más consistente que cuatro convencionalismos arbitrarios disfrazados de verdades absolutas.

a fines); una abstracción que deja por completo de lado los sentimientos, por mucho que la pretensión sea la de “rehumanizar” el trabajo. Aunque se pretenda “dar contenido” al trabajo, tal contenido vendrá condicionado por esta operación previa de formalización.

Que los trabajadores trabajan para obtener un salario puede establecerse como premisa; las condiciones objetivas de una organización social basada en una economía capitalista determinan que es necesario disponer de un ingreso monetario para acceder a los recursos disponibles, y este ingreso sólo puede ser el beneficio obtenido como resultado de una inversión de capital, o el salario recibido a cambio de realizar un trabajo. De modo que los trabajadores, no disponiendo de un capital que invertir para obtener un ingreso, necesario, en forma de beneficio, tienen que trabajar.

El error, para estos autores, es concebir que ese salario es simplemente el precio de una mercancía, su fuerza de trabajo, que han vendido; ese no es el sentido que tiene para el trabajador. En el orden social que pretende configurar el pensamiento neoliberal, el trabajador no vende ninguna mercancía, realiza una inversión por la cual obtendrá un rendimiento: el salario debe ser entendido como un “ingreso”, como el rendimiento producido por un cierto capital, ¿de qué capital se trata?

Ese capital lo constituyen el conjunto de factores físicos y psicológicos que permiten a alguien disponer de la aptitud y la idoneidad para realizar un trabajo. Es algo inseparable de su poseedor: Capital Humano. Ese capital no se invierte de manera puntual: tiene su vida útil, su obsolescencia y será rentabilizado durante un cierto período de tiempo, a cambio, no de un salario, sino de un flujo sucesivo de salarios, al principio más bajos, luego más altos, y hacia el momento de su obsolescencia, volverán a bajar (Foucault, 2008). El trabajo se configura como una inversión que se realiza a lo largo de toda la vida laboral del trabajador, la inversión de sí mismo, de su propia persona, y que se realiza a cambio de un rendimiento, de un beneficio: el salario es el beneficio del capital humano, y debe ser entendido, no como la remuneración puntual que registra una nómina, sino como la creciente capacidad de aumentar los ingresos resultantes de una adecuada inversión de ese capital que es uno mismo.

Esto sólo puede ser cierto si el trabajador ha adquirido una mentalidad de empresario, o lo que es lo mismo, si se ha llevado a la práctica el objetivo ordoliberal, la constitución de un tejido social constituido de unidades-em-

presa; unidades-empresa que son, tanto empresas propiamente dichas, multiplicadas, accesibles, empresas objetivas, como subjetividades empresariales. Hemos de asumir, en consecuencia, que en los EE.UU. de la década de los 60 esa generalización del principio empresa postulado por el ordoliberalismo alemán era ya un hecho, un “dato” empírico”.

Algo que quedaría parcialmente confirmado por Eva Illouz (2007b): la culminación del proceso que configuraría en la cultura estadounidense una mentalidad empresarial generalizada, en la que las emociones (racionalizadas, vaciadas de contenido e instrumentalizadas) pasarían a ser ingrediente fundamental de la personalidad, sería la promoción, desde los departamentos de recursos humanos (ya se había abandonado el concepto de “departamento de personal”) de las grandes empresas, de la “inteligencia emocional”, que es la formalización definitiva, en la década de los 90, de un proceso que, a la altura de los años 60 había consolidado ya, en la cultura estadounidense, una lógica terapéutica basada en la autosuperación como lucha permanente contra el sufrimiento —contra, por tanto, el catalizador emocional de la actividad laboral—; algo que inmediatamente se vio que era rentabilizable económicamente, reductible a una mentalidad empresarial generalizada en la que las emociones pasaban a integrarse como ingrediente fundamental de las aptitudes laborales:

La conducta emocional pasó a ser tan importante en el comportamiento económico que cuando el concepto de inteligencia emocional surgió, en la década de 1990, entró de lleno en la empresa estadounidense (...) contribuyó a formalizar lo que se había estado gestando en el transcurso del siglo XX: la creación de instrumentos formales de clasificación de la conducta emocional y la elaboración del concepto de competencia emocional. (...) el concepto de inteligencia emocional [se convirtió] en una idea central de la cultura estadounidense de la noche a la mañana (...) porque la psicología clínica ya había incorporado y naturalizado la idea de que la competencia emocional es un atributo crucial del yo maduro. (Illouz, 2007b: 141-142)

En este marco cultural, el concepto de “capital humano” tenía un amplio recorrido. El trabajo, entonces, es un capital invertido en una empresa, que es el propio trabajador. Y así, el *homo oeconomicus* cambia de naturaleza: para el liberalismo clásico era el hombre del intercambio, sujeto, bajo la lógica de las necesidades y de la utilidad; ahora es un empresario, un empresario de sí mismo (Foucault, 2008: 264); *el empresario-de-sí-mismo es el homo neo oeconomicus* producido por la racionalidad neoliberal.

Una economía hecha de unidades-empresa, una sociedad hecha de unidades-empresas: ése es a la vez el principio de desciframiento ligado al [neo]liberalismo y su programación para la racionalización de una sociedad y una economía. (...) En el neoliberalismo —que no lo oculta, lo proclama— también vamos a encontrar una teoría del *homo oeconomicus* (...) El *homo oeconomicus* es un empresario, y un empresario de sí mismo (...) que es su propio capital, su propio productor. (Idem.: 264-265).<sup>178</sup>

Así, con esta generalización del principio empresarial, todo acto económico debe ser concebido como un acto de inversión: el consumo, por ejemplo, no sería un acto de intercambio, porque el consumidor es en realidad un «empresario productor», cuando consume, produce su propia satisfacción como beneficio; “el consumo debe considerarse como una actividad de empresa, por la cual el individuo, precisamente sobre la base de un capital determinado del que dispone, producirá algo que va a ser su propia satisfacción” (Ibid.: 265).

El capital humano se compondría de una parte innata y otra adquirida. La parte innata es genética (y a su vez, se subdivide en filo- y onto-), por lo que es de naturaleza hereditaria. Al considerarla, se abre un debate espinoso, que es todavía incipiente en esa época: “No creo que hasta el momento se hayan hecho estudios sobre el problema de los elementos hereditarios del capital humano, pero se ve con mucha claridad cómo podría hacérselos (...)”

<sup>178</sup> Este objetivo de constituir una sociedad-empresa en la que el *homo oeconomicus* adopte, a su vez, la condición de empresario de sí mismo es analizado por Laval y Dardot (2013, 2014).

es muy evidente que no debemos pagar nada (...) por nuestra constitución genética. (...) en fin, habría que ver... Y es fácil imaginar que algo así pueda suceder” (Ibid.: 267).<sup>179</sup>

Es, en todo caso, en la parte adquirida en la que se ha puesto principalmente la atención, es decir, “en la constitución más o menos voluntaria de un capital humano en el transcurso de la vida de los individuos” (Ibid.: 269). Para la adquisición de dicha componente del capital humano será necesario, fundamentalmente, realizar inversiones educativas. Pero no es la educación la única fuente de adquisición de capital humano: el tiempo de dedicación, cuidado y atención a los hijos por parte de los padres, la lactancia y el afecto son también inversiones; o el nivel cultural de los padres; de hecho, todo el “entorno ambiental” del niño es importante, y debería ser objeto de cálculo. Como también los cuidados médicos y la atención a la salud. Contribuye, igualmente, en forma de inversión para la adquisición (o transmisión) de capital humano la movilidad o capacidad de desplazamiento: los costos que supone la migración pueden ser concebidos como una inversión cuyo objetivo es la obtención de una mejora, fundamentalmente, de ingresos (Foucault, 2008).

En última instancia, el conjunto de actividades de la persona a lo largo de toda su trayectoria vital pueden ser concebidas como inversiones cuyo objetivo es la acumulación de la mayor cantidad posible de capital humano; a mayor cantidad de capital acumulado, mayor rendimiento (beneficio resultante de su inversión) en forma de un flujo creciente de salario. Un buen empresario de sí mismo, orientado por esa supuesta racionalidad estratégica, debería someter a cálculo todo el conjunto de sus actividades para evaluarlas como inversiones cuyo objetivo sería, mediante la máxima acumulación posible de capital humano y su inversión, la obtención del mayor beneficio posible de su condición de hombre-empresa.

---

179 “(...) las buenas condiciones genéticas (...) se van a convertir, sin lugar a dudas, en algo escaso, y (...) podrán resueltamente entrar (...) en circuitos o cálculos económicos, es decir, en decisiones alternativas (...) el mecanismo de producción de los individuos, la producción de niños puede encontrar toda una problemática económica y social (...) si uno quiere tener un hijo cuyo capital humano sea elevado (...) necesitará hacer una completa inversión, vale decir, haber trabajado lo suficiente, tener ingresos suficientes, tener un estatus social tal que le permita tener por cónyuge o coproductor de ese futuro capital humano a alguien cuyo capital propio sea importante (...). Y cuando una sociedad se plante el problema de la mejora de su capital humano en general, no podrá dejar de encarar o, en todo caso, de exigir la cuestión del control, el filtro, el mejoramiento del capital humano de los individuos, en función, claro, de las uniones y procreaciones que resulten” (Ibid.: 269).

Más allá de las formulaciones asociadas al concepto de capital humano, que terminarán por reducir toda relación social, no ya sólo las acciones económicas, a un acto de inversión orientado por la acumulación y rentabilización del capital humano<sup>180</sup>, ese *homo neo-oeconomicus* que se deriva de, o implica, el concepto, el *empresario-de-sí-mismo* u hombre-empresa, efectivamente y en la práctica, ha pasado a ser objeto de producción, y reproducción, sistemática por parte de las políticas neoliberales a partir de finales de los años 70, y lo sigue siendo en la actualidad; no, por su puesto, en los términos formales que lo configuran como regulado por las decisiones sustituibles, sino de manera un tanto más sutil, como se verá, revestido de una condición moral que el neoliberalismo le asignará como cualidad necesaria para su adecuada integración social.

### III. Breve proclama libertaria

El ordoliberalismo alemán de posguerra, en los años 40, formuló un “programa”, un plan de actuación: la configuración de un orden social en el que el Estado, la política, debía actuar permanentemente subordinado al principio económico de la competencia, lo que requería la generalización de dicho principio (su extensión más allá de la propia actividad económica) al conjunto del tejido social; era necesario constituir una sociedad empresarial, un orden social cuya unidad básica, objetiva y subjetiva, fuera la empresa.

En coherencia con dicho programa, en los años 60, el neoliberalismo estadounidense diseñó un nuevo individuo económico, el hombre-empresa, en el que se podía integrar a las clases trabajadoras: redefinió al trabajador asalariado como un empresario-de-sí mismo, portador de un capital muy particular, el capital humano, y dotado de una racionalidad estratégica orientada a la inversión. Los primeros definieron la racionalidad estructural del modelo neoliberal; los segundos, su racionalidad fenomenológica; y am-

---

180 Según tales formulaciones, por ejemplo, la razón de que las personas se casen, que decidan establecer un vínculo matrimonial, no sería de carácter afectivo: el matrimonio sería el resultado de un cálculo estratégico, según el cual la pareja concebiría su unión como una inversión de la cual resultará un mayor beneficio económico que el que se daría si cada miembro/a actuara individualmente; el matrimonio es una empresa: “Se trata de hacer de la pareja una unidad de producción del mismo modo que la empresa clásica” (Migué, 1977; en Lepage, 1978: 224; *cit.* en Foucault, 2008: 282). Del mismo modo, el cuidado que profesan las madres a sus hijos/as tampoco es consecuencia de su vínculo afectivo: es una inversión estratégica que las madres realizan, contribuyendo al incremento de un capital humano, del/ de la hijo/a, del que en un futuro podrán beneficiarse (Foucault, 2008).

bas, encajaban perfectamente: la racionalidad estructural de una sociedad empresarial, regulada en su conjunto por el principio de la competencia, requiere de la generalización, a su vez, de una racionalidad fenomenológica orientada, permanentemente, hacia la inversión.

Milton Friedman “unió las piezas”. Con el agotamiento del ciclo keynesiano, las circunstancias históricas permitían recuperar, adaptándolo, el campo de adversidad del ordoliberalismo alemán: el keynesianismo había impedido sistemáticamente, por el dirigismo, el intrusismo, el proteccionismo y el intervencionismo económicos del Estado, que la competencia regulara según su propia lógica y sin interferencias el funcionamiento de la economía. El Estado fue la “causa” del problema: ese Estado había echado por tierra “los ideales de hombres libres en una sociedad libre” (Friedman, 1966: 33). Lo que se había perdido con el keynesianismo era el *principio político* fundamental del liberalismo: la *libertad individual*.

Para el hombre libre, el país es la colección de individuos que lo componen, no algo por encima de ellos. (...) El hombre libre (...) preguntará (...) bien: “¿Qué podemos hacer mis compatriotas y yo a través del Estado para ayudarnos a cumplir con nuestras *responsabilidades individuales*, para lograr *nuestros objetivos y propósitos* y, sobre todo, para proteger *nuestra libertad*?». Y acompañará esta pregunta con otra: «¿Cómo podemos evitar que el Estado que creamos se convierta en un *Frankenstein que destruya la misma libertad* que establecemos y queremos proteger?”. (Friedman, 1966: 33-34; *cursivas nuestras*).

En principio, el alegato, el secuestro de la libertad individual por parte de un Estado Frankenstein, no difiere de las formulaciones del liberalismo decimonónico. Aparentemente. Lo que varía, y que no puede hacerse expreso, ya que está implícito en la cita recogida, es, precisamente, el nuevo sentido que ha adquirido ese “individuo”. En todo caso, el neoliberalismo impulsado por la Escuela de Chicago, efectivamente, lo que reclama es la recuperación de la libertad individual perdida.

Para recuperar esa libertad, puesto que la causa de su pérdida habían sido las regulaciones estatales, lo primero que había que hacer era reducir la actuación del Estado: “(...) el alcance del Estado debe ser limitado. Su función principal ha de ser proteger nuestra libertad. (...) Confiando prin-

principalmente en la cooperación voluntaria y en la empresa privada, tanto en actividades económicas como de otro tipo, podemos asegurar que *el sector privado ejerce un control de los poderes del sector público* y una protección efectiva de la libertad de expresión, así como de la libertad de religión y de pensamiento” (Ibid.: 34-35; *cursivas nuestras*).<sup>181</sup>

Una vez limitado el poder del Estado, será la economía la que sirva de soporte, de único soporte, para la recuperación de la libertad perdida,

El [tema] principal es el papel del *capitalismo competitivo* —la organización de la mayor parte de la actividad económica en *forma de empresas privadas* que operan en un mercado libre— como un sistema de libertad económica y una *condición para la libertad política*. Su tema menor es qué papel debe desempeñar el Estado en una sociedad libre que confíe principalmente en el mercado para organizar la actividad económica. (Ibid.: 36-37; *cursivas nuestras*)

Se acaba de dar el “gran salto” que nos traslada de unos planteamientos que aparentemente no distarían de los propios del liberalismo del siglo XIX (libertad individual, limitación del Estado) a otros sensiblemente distintos: la recuperación de la libertad, individual, perdida ya no pasa por la reivindicación de la autonomía de un individuo egoísta, sino por 1) el establecimiento de un marco general regulado por la competencia (“capitalismo competitivo”) y 2) la empresa, y no el individuo, como soporte de dicho marco general. Exactamente lo que décadas antes había formulado el ordoliberalismo alemán. La libertad se asienta en la competencia como principio y en la empresa como unidad básica del funcionamiento práctico de dicho principio.

No obstante, Friedman se declara abiertamente heredero del liberalismo clásico, señalando que el mismo fue “traicionado” durante el siglo XX: “(...) el liberal del siglo XX considera *el bienestar y la igualdad* como requisitos previos o alternativas a la libertad. En nombre del bienestar y la igualdad, el liberal del siglo XX ha llegado a favorecer un resurgimiento de las políticas de intervencionismo estatal y del paternalismo contra los que luchó el liberalismo clásico (Ibid.: 38).

<sup>181</sup> Una limitación cuya necesidad vendría dictada por aquello que ya señalaba A. Smith al defender la bondad del egoísmo individual frente a los perjuicios que supondría su restricción por parte de un poder político orientado hacia el bien colectivo: “La gran tragedia del impulso (...) a ampliar el alcance del Estado en general, es que está dirigido por hombres de buena voluntad que serán los primeros en lamentar sus consecuencias” (Ibid.: 35).

Nótese que la traición que se señala, nuevamente, recupera argumentos que ya habían elaborado los ordoliberales alemanes, cuando consideraban la cuestión de las políticas sociales (*Véase supra*) y señalaban lo pernicioso que era para el principio de la competencia una actuación política orientada hacia la “igualación” de las condiciones económicas. La “herencia” que reclama Friedman no es tan directa como se pretende: el liberalismo clásico “luchó” contra el intervencionismo estatal en nombre del egoísmo individual; Friedman lo hace en nombre de la competencia empresarial.<sup>182</sup>

La libertad que se pretende recuperar es, no una libertad en un sentido existencial, profundo e integral, sino, simple y escuetamente, una libertad de naturaleza exclusivamente económica: “(...) la libertad económica es un *fin en sí misma*. En segundo lugar, la libertad económica es también un *medio indispensable* en el logro de la libertad política” (Ibid.: 40-41; *cursivas nuestras*).

El fin del proyecto neoliberal, en consecuencia, se formula como la recuperación de la libertad económica. Un fin que, simultáneamente, conllevará, con esa libertad como medio y, por lo tanto, de manera secundaria, la libertad en términos políticos; lo cual significa, leído a la inversa, que la libertad política no sería el fin a perseguir, sino la resultante secundaria del verdadero fin que es de naturaleza exclusivamente económica. Nuevamente, el ideario ordoliberal queda reflejado en el planteamiento: la política puesta al servicio de, subordinada a los intereses exclusivamente económicos; unos intereses que previamente han quedado fijados en términos de la competencia empresarial.

Considerada como un medio para el fin de la libertad política, la organización económica es clave debido a su efecto sobre la concentración o dispersión del poder. El tipo de organización económica que proporciona libertad económica directamente, es decir, el capitalismo competitivo, también promueve la libertad política porque separa el poder económico del poder político, y de esta manera permite que una compense a la otra. (...) La historia sólo sugiere que el capitalismo es una condición necesaria para la libertad política. (Ibid.: 42, 43)

---

182 La diferencia es, a nuestro modo de ver, crucial, por mucho que el propio Friedman esté pretendiendo recuperar el “espíritu” del liberalismo clásico al enfatizar que está “utilizando palabra liberalismo en su sentido original: la doctrina que concierne a un hombre libre” (Ibid.: 39).

Situado el objetivo del proyecto, Friedman elabora (re-elabora, en realidad, pues los planteamientos ordoliberales siguen siendo el hilo conductor) el “diagnóstico” que señala la causa de que esa libertad haya sido secuestrada (parafraseando a Foucault (2008): una vez fijado el objetivo, a continuación, se define el campo de adversidad):

(...) una creciente intervención del Estado en asuntos económicos (...) esta tendencia al colectivismo se aceleró enormemente por las dos guerras mundiales. En los países democráticos, bienestar en lugar de libertad se convirtió en la nota dominante. (...) desde el final de la Segunda Guerra Mundial (...) La planificación económica colectivista interfirió en la libertad individual (...) el limitado éxito de la planificación centralizada o su fracaso total a la hora de lograr objetivos declarados (...) debe atribuirse a las implicaciones políticas de la planificación central y a la falta de voluntad para seguir su lógica cuando hacerlo requiere pisotear los preciados derechos privados. (Ibid.: 44-45)

Definido el objetivo y señalado el “enemigo”, Friedman plantea el programa a seguir, el “plan” de actuación, en el que se recogen todos aquellos aspectos en los que se ha de proceder a una limitación de la actuación estatal y una ampliación de la de las “instituciones libres” (las empresas privadas en una economía capitalista competitiva): el control monetario, la organización financiera y la política fiscal, la educación, el recurrente problema de las tendencias monopolistas, etc. Todos estos aspectos se resuelven mediante una misma fórmula: crecimiento económico; o lo que es lo mismo: ninguna de las cuestiones concretas consideradas implica una especificidad particular que deba ser tratada de manera diferenciada; todos los problemas que se puedan considerar, independientemente de la especificidad concreta de cada uno, dejarán de serlo en el momento en que se dé crecimiento económico. Y —el presupuesto se reitera una y otra vez— sólo puede darse crecimiento económico fomentando la inversión de la empresa privada; lo que significa eliminar todas las trabas que el Estado puede poner a dicha inversión.

Mediante la fórmula, se invierten radicalmente los presupuestos keynesianos, particularmente el que establece la necesidad de una mediación estatal en las relaciones entre capital y trabajo. Si para Keynes, con esa mediación, el Estado se convertía en factor “multiplicador”, para Friedman, lo que hace

es distorsionar la eficacia del mercado para la distribución del ingreso. El argumento sólo se sostiene bajo el presupuesto, implícito, de la competencia como principio regulador de la actividad económica. Veámoslo. “Un elemento central en el desarrollo de un sentimiento colectivista en este siglo (...) ha sido la creencia en la igualdad de ingresos como meta social y la voluntad de utilizar el brazo del Estado para promoverla” (Ibid.: 231).

Esta concepción sitúa al Estado, en su papel mediador, redistribuyendo los ingresos generados con el objetivo de una cierta igualación económica. La tendencia a la igualación, desde la óptica neoliberal, va en contra de la competencia, por lo que esta función redistribuidora del Estado será contraria al buen funcionamiento económico. Muy al contrario de ello, “En una sociedad de libre mercado, el principio ético que justificaría directamente la distribución del ingreso es: ‘A cada uno según lo que él y los instrumentos que posee producen’” (Ibid.: 231).

Se trata de un «principio ético», se dice; y se califica como tal porque, “(...) gran parte de la desigualdad de ingresos (...) refleja las *diferencias* iniciales en las dotes, tanto en términos de *capacidades humanas* como de *propiedad*. Ésta es la parte que plantea un problema ético realmente difícil (Ibid.: 234; *cursivas nuestras*).

Como planteaba el ordoliberalismo alemán, la desigualdad (diferencias) es una condición necesaria para el buen funcionamiento de una economía basada en el principio de la competencia; una desigualdad que Friedman señala como fruto de las capacidades humanas y de la propiedad; lo que significa asumir como condición de partida que hay una desigual distribución de dichas capacidades y de dicha propiedad. Una intervención redistributiva del Estado tendería a alterar esa desigualdad, que se considera constitutiva, “natural” y, por tanto, necesaria para el buen funcionamiento de la economía. La desigualdad de ingresos reflejaría esa desigualdad constitutiva, de modo que habría que permitirla, no tratar de corregirla.

El mantenimiento de dicha desigualdad se justifica, precisamente, por lo que Friedman considera “el principio central de una economía de mercado”:

(...) el principio central de una economía de mercado es la cooperación mediante el intercambio voluntario. Los individuos cooperan con otros porque de este modo pueden satisfacer sus propios deseos de manera más eficaz. (...) *Si cada parte recibiera lo que contribuyó al producto agregado, no se llevarían a cabo intercambios que hubieran*

sido mutuamente beneficiosos. Por tanto, al menos en un sistema que depende de la cooperación voluntaria, el pago de acuerdo con el producto es necesario para que los recursos se utilicen de la forma más eficaz. (Ibid.: 237-238; *cursivas nuestras*)

Ese principio se define como «cooperación mediante el intercambio voluntario», es decir, la economía consiste en intercambios que se establecen de manera voluntaria (libertad; no coacción) y pueden ser interpretados como acciones “cooperativas”, porque quienes cooperan, a través de ese intercambio, lograrán, más eficazmente (que, si no cooperaran, debe sobreentenderse), satisfacer sus intereses; así, los intercambios son “mutuamente beneficiosos”.

Ahora bien, y esto es lo importante: dichos intercambios *no se darán* si, como ingreso resultante, “cada parte recibiera lo que contribuyó al producto agregado” ¿Qué significa esto? Que si, como resultado en forma de ingreso, únicamente se obtiene lo adelantado, y nada más, no interesará llevar a cabo el intercambio; porque lo que se persigue con dicho intercambio, lo que Friedman presupone que se persigue, es un *beneficio*, un ingreso mayor a la cantidad adelantada; por lo que, efectivamente, esos actos cooperativos de intercambio son, en realidad, *inversiones* que lo que persiguen, por ambas partes, es la obtención de un beneficio.

Por lo que, para Friedman, el principio básico de la economía de mercado es la inversión, que lo que persigue es un beneficio, por mucho que dicha inversión se enuncie como “cooperación mediante el intercambio voluntario”. La intervención del Estado, redistribuyendo ingresos (que en realidad son, se presupone, beneficios resultantes de una inversión), recortando beneficios a quienes los han obtenido en mayor cuantía (porque disponen de mejores cualidades y/o más propiedad) para dárselos a quienes los han obtenido en menor cantidad (porque disponen de peores cualidades y/o menos propiedad), está alterando la “esencia” de la economía capitalista: la de una competencia que se asienta en la desigualdad y que debe producir necesariamente desigualdad. “Un sistema capitalista que implica el pago de acuerdo con el producto puede caracterizarse, y en la práctica se caracteriza, por una considerable desigualdad de ingresos y riqueza” (Ibid.: 240).

Por lo tanto, la recuperación de la libertad, que el intervencionismo keynesiano había secuestrado, conduce a un mercado liberado de las regulaciones políticas, basado en la competencia, con la empresa como unidad fundamental y que implica necesariamente “una considerable desigualdad de ingresos y riqueza”. Esa es la libertad que reclamaba Milton Friedman en 1962.

#### **IV. El nuevo ideologema: la flexibilidad**

*La palabra flexibilidad entró en el idioma inglés en el siglo XV; su sentido original derivaba de la simple observación que permitía constatar que, aunque el viento podía doblar un árbol, sus ramas volvían a la posición original. Flexibilidad designa la capacidad del árbol para ceder y recuperarse (...) Sin embargo, en los escritos de economía política posteriores a Adam Smith, el acento se pone en el cambio por sí mismo. Esta clase de flexibilidad se asociaba a las virtudes empresariales (...) Para Mill, es el comportamiento flexible lo que genera la libertad humana. (...) en nuestro tiempo, la nueva economía política traiciona este deseo personal de libertad (...) y la búsqueda de la flexibilidad [ha] producido nuevas estructuras de poder y control en lugar de crear las condiciones de liberación.*

Richard Sennett (2000: 47-48)

La actualización de los argumentos ordoliberales, a partir del liberalismo “renovado” de Milton Friedman, dio pie, al situar al Estado y su interven-

cionismo económico como culpables de la crisis de los años 70, a la formulación del principal ideologema<sup>183</sup> del neoliberalismo, la flexibilidad.

Según tal ideologema, lo que la actuación estatal había generado, en el funcionamiento de la economía, era “rigidez”, una rigidez forzada que impedía que los mecanismos económicos de la competencia actuaran según su lógica interna. Esta rigidez habría sido la causa fundamental del agotamiento del modelo keynesiano; una rigidez estructural que abarcaría todas las esferas del funcionamiento de la economía.

#### ***IV. 1 Red, poder y trabajo***

En particular, la rigidez definiría tanto el tipo de producción de carácter fordista como la estructura organizativa de la empresa que se basaba en dicha producción.<sup>184</sup> No obstante, ni la flexibilidad hacia la que se orientaron los nuevos modelos de producción industrial, ni la que va asociada a la reorganización empresarial nos indican la verdadera naturaleza de la flexibilidad en tanto que ideologema de la racionalidad neoliberal. Pero ambas, en cierta medida, implican ingredientes que sí forman parte de ella: las nuevas formas de organización de los procesos productivos y las nuevas modalidades de organización, y gestión, empresarial requieren de un nuevo tipo de trabajador.

---

183 Utilizamos el concepto “ideologema” en analogía al de “mitologema” que proponía Roland Barthes (1980): un mito —la construcción representacional del sentido del mundo a partir, no de su realidad empírica y un conocimiento contrastable, sino de una gran metáfora que exalta, mediante figuras fantásticas, los valores y principios fundamentales— se compone de un conjunto de unidades representacionales básicas que se combinan y relacionan; un mito sería un conjunto organizado de mitologemas. Del mismo modo, entonces, podemos asumir que una ideología —un conjunto sistemáticamente organizado de ideas que dota de sentido al mundo, con la pretensión de representarlo apelando a su realidad empírica mediante un conocimiento contrastable— sería un conjunto organizado de ideologemas, cada uno de los cuales organiza una parte del conjunto total de ideas que constituyen a la ideología. La flexibilidad sería uno de los principales ideologemas de la ideología neoliberal; entendiendo la condición “ideológica” del neoliberalismo en el sentido antedicho. Byrne (2017) considera, entre las diferentes formas de concebirlo, el neoliberalismo como ideología; en este sentido, Harvey (2007) interpreta el neoliberalismo como una respuesta de las clases dominantes a “la progresiva solidificación de unas clases populares que cada vez estaban más y mejor organizadas en términos políticos” (Candil Moreno, 2022: 38) —argumento que rechaza Peck (2010) por su carácter “estructuralista” —.

184 Se omite aquí la consideración de ambos aspectos, que conducen a dos de las dimensiones en las que se asienta el ideologema de la flexibilidad neoliberal. Los mismos pueden ser consultados en Ferreira (2025), epígrafes: “Cadena de montaje y estandarización”, “De la pirámide a la red” (Págs. 218-225). La argumentación se basa en: Castells (1996) —y su referencia a Biggart (1992)—, Sayer (1999) y Sennett, 2000).

El punto de conexión entre flexibilidad productiva y organizativa, por un lado, y flexibilidad laboral, por otro, viene dado por la reestructuración de las relaciones de poder en la empresa y su traducción en los tiempos de trabajo. Tanto los procesos de producción flexible como las modalidades de organización empresarial flexible requieren una nueva forma de ejercicio de la autoridad en la que ésta, invisibilizándose y sin necesidad de ejercerse de manera expresa y directa, se hace, sin embargo, mucho más intensa. Sennett denomina a esta modalidad de ejercicio de la autoridad “concentración sin centralización” del poder (Sennett, 2000b: 56-58).

En este aspecto es fundamental el uso de las nuevas tecnologías, el acelerado proceso de informatización generaliza de nuestra existencia; la configuración de lo que se ha dado en llamar la era digital. Pero tan importante es la tecnología propiamente dicha, decisiva en la configuración de las relaciones económicas que van a definir el funcionamiento de la racionalidad neoliberal —relaciones que se materializan en los procesos de producción y en las estructuras organizativas de las empresas—, como el cambio cultural asociado a las mismas, que Castells define como “cultura de la virtualidad real” (Castells, 1998b: 383 y ss.). Un nuevo marco cultural en el que se han desdibujado las referencias espacio-temporales: secuencia y territorio han dado paso progresivamente a la instantaneidad indefinida y los flujos sin fronteras; un tiempo atemporal y un espacio sin territorio que posibilitan la configuración de identidades flexibles.

A ello hay que sumar (se verá en el siguiente epígrafe) el desmantelamiento progresivo de todas las regulaciones normativas que dotaban de estabilidad y seguridad (“rigidez”) al trabajo asalariado propio de la racionalidad keynesiana.

Los nuevos procesos de trabajo adquieren, en el marco de unas organizaciones descentralizadas que ejercen un control sobre los ritmos, los períodos y las jornadas de trabajo mediante dispositivos tecnológicos de vigilancia permanente, una variabilidad extrema, en cuanto a tiempo, intensidad y exigencia de rendimiento; la disponibilidad permanente, como imposición

generaliza, se traduce en un régimen de autoridad constante, sistemático e invisible.<sup>185</sup>

La nueva modalidad de ejercicio difuso y descentralizado del poder en las organizaciones empresariales ha instaurado la norma del “horario flexible”, “en lugar de turnos fijos que no varían de unos a otros, la jornada de trabajo es un mosaico de gente con horarios diferentes y más personalizados (...) parece ser una liberación de los horarios, una auténtica victoria de la organización moderna sobre la rutina de toda la vida” (Ibid.: 59).<sup>186</sup> Este tipo de horario flexible es el privilegio minoritario de un muy pequeño grupo de trabajadores que, efectivamente, pueden decidir de manera autónoma su jornada laboral. Pero la generalización del horario flexible, asociado inevitablemente a los contratos a tiempo parcial, implica una «flexibilidad heterónoma» (Prieto, Ramos y Callejo; 2008), impuesta discrecionalmente por la dirección, que no flexibiliza el horario en función de las necesidades del trabajador, sino a la inversa: es el trabajador el que tiene que adaptarse a las variaciones de horario que se le impongan en función de las necesidades laborales de la empresa.<sup>187</sup>

La generalización de esta flexibilidad de la jornada laboral; es decir, la ruptura con la rigidez propia de una jornada laboral regular, estable e invariable, característica del modelo keynesiano, que impide al empresario utilizar a voluntad, en función de las variaciones del mercado, la mano de obra, es la auténtica plasmación objetiva de la flexibilidad neoliberal: la capacidad

---

185 “Los nuevos sistemas de información proporcionan a los directivos un amplio cuadro de la organización y dejan a los individuos, al margen de cual sea su lugar en la red, poco margen para esconderse. (...) La sobrecarga de dirección de los pequeños grupos de trabajo con muchas tareas es una característica frecuente de la reorganización de las empresas (...) la empresa grande mantiene bajo su control al cambiante “cuerpo de baile” de las empresas que dependen de ella (...) esa red de relaciones desiguales e inestables (...) complementa el poder para reorganizar una institución de arriba hacia abajo en fragmentos y nódulos de red. El control puede ejercerse fijando objetivos (...) y cada unidad tiene la libertad de alcanzarlos como le parezca conveniente. Sin embargo, (...) Es raro que las organizaciones flexibles se marquen objetivos fáciles de alcanzar” (Sennett, 2000: 57-58).

186 Esta forma de ejercer de manera difusa y descentralizada se hace mucho más evidente con las nuevas modalidades de trabajo que permiten hacerlo en casa, el “teletrabajo” —cuyo volumen se ha incrementado notablemente a partir de la pandemia de la COVID—.

187 Más aún, en cierto tipo de trabajos —como es el caso de los ejecutivos de banca (Prieto, Ramos, Callejo; 2008)— en los que se da la posibilidad de una flexibilidad autónoma del horario laboral, puede darse el caso, porque el sueldo va asociado a incentivos por rendimiento y se crea una extrema competencia entre los propios trabajadores, que la “autonomía” se traduzca en una autoexigencia que lleva a jornadas incluso más extensas que lo que vendría exigido por contrato. La supuesta autonomía se transforma, realmente, en autoexplotación.

de utilización flexible de la fuerza laboral, según las variaciones fluctuantes del negocio e implicando, siempre el mínimo coste posible. Esta flexibilidad no puede, sin embargo, materializarse en la práctica, en las estructuras organizativas de las empresas y en los procesos productivos, si no se modifican las regulaciones normativas de la actividad laboral, eliminando las verdaderas rigideces achacables al intervencionismo keynesiano: las seguridades, garantías y protecciones que el trabajo asalariado, como actividad, llevaba asociadas en forma de derechos sociales; es decir, como ya anticipaban los ordoliberales, era necesario reemplazar las políticas sociales por una privatización e individualización generalizadas de los riesgos asociados al trabajo, para lo cual, el Estado debía emprender toda una operación «terapéutica» sobre el conjunto de las clases trabajadoras (Crespo, Serrano; 2013).

La gran operación flexibilizadora de la racionalidad neoliberal ha sido la progresiva desregulación del trabajo, el desmantelamiento progresivo de todas las normativas asociadas, como protecciones, a la condición salarial y la configuración de un mercado laboral asentado en la precariedad, la temporalidad y la contratación a tiempo parcial. Y, en paralelo, para hacer viable dicha operación, ha sido necesario que el poder político, subordinado y al servicio de los intereses de la competencia empresarial, configurase una nueva “subjetividad” del trabajo, una nueva mentalidad, empresarial, en el conjunto de las clases trabajadoras.

#### ***IV. 2. Mercado y ciudadanía***

La racionalidad neoliberal ha tenido como una de sus estrategias principales la de reconfigurar el mercado laboral: el reconocimiento expreso de las clases asalariadas como sujeto colectivo, necesario e integrado en una racionalidad en la que el individuo egoísta del liberalismo clásico quedaba subordinado, para el logro de su objetivo primario, a la constitución de una demanda solvente que sólo podía lograrse, para la gran industria fordista, mediante el reconocimiento político del factor trabajo como agente colectivo de pleno derecho, sin cuya contribución en forma de consumo el modelo no era viable, eso, desde la óptica neoliberal, atentaba contra la libertad individual; la capitalización simbólica del sufrimiento de los trabajadores en forma de reconocimiento político, de pertenencia efectiva, a un orden social

que no reposaba, no podía reposar, exclusivamente en la racionalidad del egoísmo individual, había secuestrado la libertad individual; una libertad concebida primaria y fundamentalmente como libertad económica, soporte de cualquier otro tipo de libertad (*Véase supra*), que tenía en la competencia su principio fundamental y en la desigualdad una condición necesaria de existencia.

Reinstaurar la libertad implicaba, en consecuencia, eliminar todas las trabas que la intervención estatal, durante tres décadas, había puesto a esa competencia y la necesaria desigualdad que su lógica requería. Dado el objetivo, y al modo en el que los ordoliberales procedieron a organizar su aparato conceptual para superar los déficits del liberalismo clásico, el neoliberalismo procedió, en los años 70 —y aplicando un aparato conceptual análogo al ordoliberal—, a señalar los errores del keynesianismo.

Conviene apuntar que, a diferencia de A. Smith y de J. M. Keynes, que formularon sus concepciones atendiendo al momento histórico del capitalismo de su época, por lo que ambos concibieron una racionalidad ajustada a la actividad económica que era determinante —el comercio internacional en expansión, para A. Smith; la producción industrial fordista, para Keynes—, M. Friedman no definió qué actividad económica, dado el agotamiento de la producción industrial fordista, habría de ser la determinante para la generación del beneficio.

Los ordoliberales habían sustituido el principio del intercambio por el de la competencia,<sup>188</sup> y, tanto para ellos, como para el propio Friedman, esa competencia remitía a una empresa genérica cuya actividad específica resultaba indiferente. Por lo que, debido a tal inespecificidad, resultaba fácil invertir los términos: en lugar de definir, en tanto que fundamento de la actividad económica, la competencia como principio empresarial, se podía definir cualquier actividad, si era la competencia la que la motivaba, como una actividad empresarial. Así, el beneficio se constituye, igualmente, en el objetivo generalizado de cualquier actividad que se lleve a cabo bajo la lógica de la competencia.

---

188 Keynes, por el contrario, habría sustituido el principio del intercambio por el de la producción, la producción industrial; como ya se ha mencionado, para Smith la incipiente producción industrial de finales del siglo XVIII no era más que un medio necesario para el desarrollo comercial; Para Keynes, por el contrario, la producción industrial era un fin en sí misma.

Sobre esta presuposición se podía argumentar en contra de la intervención keynesiana. La argumentación llevará a cabo una inversión de prioridades en cuanto a objetivos: si para Keynes el objetivo era la creación de empleo, a partir del cual se garantizaría la existencia de una demanda que, a su vez, favorecería la inversión empresarial, dado que la creación de empleo llevaba a medidas de intervención política que alteraban la lógica de la competencia —medidas, además, de carácter redistributivo que reducían esas necesarias condiciones de desigualdad requeridas para el adecuado funcionamiento de la misma—, el objetivo primario ahora sería el fomento de la inversión, una inversión que, al venir impulsada por la competencia, requería, no de intervenciones económicas del Estado, sino de medidas políticas, no directamente económicas, que creasen las condiciones adecuadas para que la competencia se activase; dadas dichas condiciones, la inversión conducirá a un incremento del beneficio que, ulteriormente, terminará por crear empleo. No se abandona el objetivo de la creación de empleo, pero queda subordinado y diferido en el tiempo.

Las décadas de los ochenta y los noventa han presenciado la constitución de un nuevo modelo de crecimiento económico cuyo rasgo central es la autonomía del mercado. (...) Lo relevante de esta transformación (...) es (...) la diferente secuencia en la que se encuadran los elementos que componen ambos modelos de crecimiento económico (...) Así, las políticas de empleo fueron, en los años posteriores a la II Guerra Mundial, componentes del crecimiento económico. En los años ochenta esa secuencia fue sustituida por otra en la que el crecimiento económico es la condición a la que se subordinan las políticas

de empleo. En este cambio subyace una nueva visión de la política, básicamente asociada a la gestión y administración de la lógica del mercado. (Bilbao, 1999: 305).<sup>189</sup>

Por tanto, se ha asistido a la puesta en marcha del programa ordoliberal, actualizado por Friedman, en el que la “lógica del mercado” es la competencia, y la función del Estado, subordinado a la misma, su gestión y administración, como ya sabemos.<sup>190</sup>

Esta inversión de la lógica del funcionamiento económico va a conducir a la puesta en marcha de la gran operación de flexibilización neoliberal. En primer lugar, del principio de la competencia, derivarán dos exigencias —vale decir, imperativos funcionales—: la competitividad y la productividad; la competitividad es una exigencia estrictamente empresarial orientada a la eficiencia, en tanto que la productividad es una exigencia que recae sobre los trabajadores, pero vinculada, en tanto que condición necesaria de ella, a la primera (una empresa con trabajadores poco productivos nunca podrá ser competitiva).<sup>191</sup> La exigencia de productividad laboral vinculada a la competitividad empresarial implica, en la práctica, que los costes en mano de obra se reduzcan lo máximo posible en relación con la inversión total,

---

189 “El cuestionamiento del estatuto del pleno empleo es un reflejo de la desvinculación entre el principio del crecimiento económico y sus consecuencias. Cuestionamiento que adopta dos modalidades distintas. Una consiste en señalar que las nuevas condiciones del crecimiento económico han transformado el empleo en un bien escaso. (...) La otra modalidad (...) se inscribe en la lógica constitutiva del actual modelo de crecimiento económico. La competitividad y la estabilidad de la moneda son dos de sus rasgos más importantes y en relación a ambos el pleno empleo tiene efectos negativos. La noción de eficiencia, vinculada a la competitividad, implica una teoría de los salarios bajos (...) La estabilidad del nivel de precios requiere, por su parte, el establecimiento de un régimen salarial cuyo crecimiento no supere el crecimiento de la productividad” (Ibid.: 306-207). Sobre esta cuestión, y las diferencias al respecto entre la orientación keynesiana y la neoliberal, Véase Bilbao (1994); y para la particularidad del caso español, Prieto (2024).

190 Cuando se utiliza la expresión “crecimiento económico” se está utilizando una metáfora organicista (al igual que cuando se habla de “crisis económica” —Véase al respecto Lizcano (2006)—, pues el crecimiento es una propiedad de los seres vivos; el sentido objetivo es que se produce un aumento del beneficio; es decir, la inversión de capital lleva a efecto su objetivo, lo que, cabe presuponer, la incentiva: un contexto de incremento del beneficio para el capital fomenta la inversión de capital. En los años ochenta y noventa eso significa que se dan unas condiciones óptimas para que la competencia actúe como principio del funcionamiento económico.

191 No puedo dejar de mencionar, por lo sintomático que es de la gran capacidad de “impregnación” del discurso neoliberal, que la gran mayoría de mis alumnos/as utilizan, sistemáticamente, la palabra competitividad de manera errónea en lugar de competencia, como si el principio de la competencia, automáticamente, quedara subsumido por el imperativo empresarial derivado de ella.

así como el tiempo de utilización de la misma: un trabajador productivo produce mucho en poco tiempo y a bajo coste; y una empresa competitiva necesita trabajadores productivos.

Esta doble exigencia es la que conduce a una reconfiguración del mercado laboral, que debe cumplir como condición que el aumento de productividad no afecte a la estabilidad de los precios, por lo que el nivel salarial debe estar condicionado por la evolución de la inversión y, además, debe haber siempre un excedente de oferta de empleo en relación con la demanda.<sup>192</sup>

Solamente una nueva configuración del mercado de trabajo cuyo horizonte sea la homogeneización de las condiciones de trabajo, cumple con esa condición. La flexibilidad supone la ruptura de relaciones estables entre el trabajador y el puesto de trabajo, instaurando un régimen generalizado de rotación en torno a los puestos de trabajo. (...) La flexibilidad termina con la estabilidad de la trayectoria laboral y supone la existencia de un amplio grupo social sometido a condiciones laborales cambiantes (...) la inseguridad, con todo lo que ello implica, se instala como rasgo permanente. (Bilbao, 1999: 307-308)

He ahí el objetivo de la flexibilidad laboral: la generalización de la inseguridad. Por lo tanto, de la incertidumbre y la inestabilidad. En última instancia, el efecto real de la flexibilidad laboral, la genuina flexibilidad neoliberal, será la precarización generalizada de las condiciones de trabajo, ya que ésta garantiza una de esas condiciones necesarias para el fomento de la inversión, el abaratamiento de la mano de obra. Lo que el neoliberalismo califica de “rigidez” en lo que al mercado laboral se refiere es, en realidad, protección, seguridad y estabilidad; sólo mediante la ruptura de éstas será factible generalizar el principio de la competencia —con su doble exigencia de competitividad y productividad—, extenderlo a un colectivo, el de los trabajadores asalariados, que ya no va a poder capitalizar su sufrimiento,

---

192 La economía neoclásica lo formula como *Tasa Natural de Desempleo* (NAIRU —*Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment*)—): cuando el mercado laboral está en equilibrio, el nivel de empleo que se observa no puede ser alterado de manera sostenida por la política monetaria, pues intentar disminuir el desempleo por debajo de ésta, su “tasa natural”, produciría una inflación creciente (Véase Friedman, 1968; Phelps, 1967; Pesaran y Smith, 1995; Federal Reserve Bank of San Francisco, 1998). La tasa natural de desempleo no vendría a ser otra cosa que el “Ejército Industrial de Reserva” que Marx (1984d) define en el epígrafe “Producción progresiva de una superpoblación o de un ejército industrial de reserva” de “El Capital” (Libro primero, sección séptima, capítulo XXIII).

gracias a las intervenciones estatales, mediante el reconocimiento de su pertenencia de facto, de su integración, como tal colectivo, en un orden social para el cual su contribución, económica, es esencial.

El objetivo de la flexibilidad laboral, objetivo básico de la pretensión neoliberal de recuperación de la libertad individual, fue la supresión de la condición salarial como principal factor de integración social, la eliminación de su función como elemento determinante de la cohesión social.

(...) en el momento en que el trabajo parece desaparecer de las sociedades que se habían basado fundamentalmente en él, la pregunta se expresa[:] (...) ¿Cómo hacer frente a los riesgos de la dislocación social y política? ¿A dónde va la cohesión social? (...) la búsqueda de sentido (...) es la cuestión cardinal en la que los interrogantes sobre el trabajo se incardinan (...) “Mañana, todos seremos precarios” reza un seminario. ¿Debemos prepararnos a “existir sin puntos de referencia y aceptar vivir constantemente con la incertidumbre” y a “relativizar el lugar y el valor del trabajo” (...)?) (...) Asistimos, en efecto, en versiones sabias o periodísticas, a la difusión de ciertas ideas que describen y prescriben el retroceso del lugar del trabajo en la sociedad (...) La base común de todas estas tesis es que el pleno empleo se ha convertido en un objetivo obsoleto. (Bouffartigue, 1996: 91-92)<sup>193</sup>

La flexibilidad laboral implica la remercantilización (Prieto, 1999; Gómez y Prieto, 1988) del trabajo, de la condición salarial; es decir, la eliminación de todo aquello que, más allá de su estricta condición económica como actividad remunerada, le había agregado el modelo keynesiano; lo que, en última instancia, significa suprimir la condición política que había llegado a adquirir:

(...) refiriéndonos a un trabajo históricamente concreto, al trabajo tal como se constituyó en la época fordista/keynesiana, (...) cuando el propio *concepto de ciudadanía y el concepto del trabajo se hermanaban* en una sociedad laboral que hacía del *derecho público al trabajo* el

193 “Expresiones como ‘fin del trabajo’ aluden a la transición hacia un nuevo modelo de organización social en el que el trabajo no será determinante en la colocación del individuo en la estructura social” (Bilbao, 1999: 306-307).

centro de sus propias condiciones sociales (...) este modelo de vida laboral, caracterizado por la estabilidad y la normalidad productiva, por la *ciudadanía salarial* (...) se ha venido transformando, como es evidente, de manera notable. (Alonso, 1999: 214; *cursivas nuestras*)

La “rigidez” fundamental que había que suprimir era, precisamente ésa, la del valor público y colectivo que había adquirido el trabajo asalariado como factor de integración social al constituirse, a partir de él, un tipo de ciudadanía en la que lo político se asentaba en una “base material”, económica,

La ciudadanía, tal como se desarrolló en este período histórico, (...) se ampliaba hasta llegar a ser garantía de titularidades y de derechos económicos y sociales por la recepción de un conjunto estandarizado de bienes y servicios públicos que normalizaban la ciudadanía nacional en sus aspectos directamente materiales. (...) La ciudadanía, por consiguiente, (...) era mezcla parcial de clases sociales, limitación de diferencias por compensación y redistribución parcial, situación de integración mediante una combinación de libertades negativas y positivas, dentro de un Estado nacional que lideraba el proceso de conversión —formal— de las diferencias sustantivas en homogeneidad normativa. (Ibid.: 215)

Evidentemente, esa limitación de las «diferencias sustantivas» resultante de la intervención estatal, era, para el neoliberalismo, la limitación del principio económico fundamental, el principio de la competencia. Era la principal “rigidez” que había que suprimir. “(...) el trabajo (...) pasa por un fuerte *proceso de fragmentación, de individualización y de desafiliación o pérdida de sus referencias y soportes institucionales*; aspectos todos ellos que configuran tanto el cuestionamiento de su centralidad social como su devaluación en cuanto objetivo político real, subordinado siempre al discurso de la competitividad y el mercado” (Ibid.: 214; *cursivas nuestras*).

La flexibilización laboral se ha llevado a cabo mediante medidas políticas en materia de regulación laboral, medidas de desregulación que afectan a la fijación de salarios, las tipologías contractuales, la determinación de las jornadas laborales, las compensaciones por desempleo, etc., eliminando en todos los aspectos las seguridades, protecciones y estabilidad que se habían

superpuesto a la condición estrictamente económica, mercantil, del trabajo. Esta desregulación ha conducido a una precarización generalizada de las condiciones de trabajo que ha tenido un doble efecto, objetivo y subjetivo. Objetivamente, ha creado una de las condiciones necesarias, según la óptica del neoliberalismo, para la incentivación de la competencia: el abaratamiento generalizado de la mano de obra.<sup>194</sup> Subjetivamente, favorece la desintegración de una identidad salarial colectiva que permite, a través de otras operaciones, la inculcación de esa nueva identidad empresarial en los trabajadores que es, también, requisito para la activación y generalización del principio de la competencia:

Dinámicas centrípetas (...) tienden a romper la idea de una sociedad con centro —un centro laboral establecido sobre una relación laboral estable— y, así, fenómenos como la pérdida de la cohesión social, la exclusión, la individualización de las trayectorias laborales (...) son manifestaciones que nos llevan siempre a una misma conclusión: a la *multiplicación de sujetos frágiles y de franjas débiles* en la institucionalización social del mercado de trabajo, y la tendencia de éste a tener un comportamiento no tanto integrativo como disipativo y disgregador.

*La explosión de las identidades laborales.* (Ibid.: 222; *cursivas nuestras*)<sup>195</sup>

Esta tendencia centrípeta de los mercados de trabajo, su condición disgregadora, individualizadora, el debilitamiento y fragilidad de las identidades que generan, va a definir las nuevas exigencias que la competencia dictará sobre el trabajo: “Esquemas de alto riesgo, de fuerte disponibilidad, de autodisciplina, de fomento de las estrategias de alta contingencia personal, son rasgos genéricos que operan en todas las nuevas culturas asalariadas —desde

194 Así, por ejemplo, a mediados de los años 90, la principal economía nacional del mundo, EE.UU., origen junto con Gran Bretaña de la puesta en marcha del giro neoliberal, basaba su ventaja comparativa, no en su más que evidente superioridad tecnológica, cual cabría suponer, sino en el hecho de que disponía de la mano de obra nacional más barata, en términos comparativos: “...en 1995, casi el 30% de los trabajadores estadounidenses estaban ganando salarios de nivel de pobreza” (Castells, 1998a: 162).

195 “La dimensión social de todo este proceso ha supuesto, en gran medida, una fuerte fragmentación de los sujetos sociales (...) Para el movimiento obrero, la instauración ideológica de la rentabilidad financiera como criterio general —gubernamentalmente amparado y socialmente aceptado por activa o por pasiva— de *racionalidad* total ha supuesto su desestructuración como sujeto colectivo, capaz de ofrecer un proyecto ideológico alternativo basado en el trabajo como elemento regulador de la sociedad y como generador de solidaridad social” (Ibid.: 222).

las más altas a las más bajas— y, donde, además, unas relaciones laborales crecientemente individualizadas rompen cualquier tendencia a la unificación política de los colectivos de carácter laboral” (Ibid.: 227).

Riesgo, contingencia, autodisciplina, disponibilidad, características definitorias, propiamente, de una mentalidad empresarial que, ahora, son exigencias que surgen en el mercado laboral.

La desregulación del trabajo asalariado ha conducido, de hecho, a una subjetivización de la actividad laboral: trabajar ha dejado de ser, como consecuencia de la flexibilización neoliberal, una condición objetiva, activa y práctica (realizar una actividad remunerada) para pasar a convertirse en una aptitud, una disposición.<sup>196</sup> La flexibilidad dictamina que, en relación con el mercado de trabajo, no es el empleo, la situación objetiva y estructural de dicho mercado (niveles salariales, tipos de contratos, jornadas laborales, etc.), sino la “empleabilidad” (la disponibilidad subjetiva de la persona para desempeñar un trabajo) la cuestión a considerar, y sobre la que actuar.

(...) el término de “empleabilidad” se caracteriza por ubicar los problemas de inserción de los desempleados en el desajuste entre las competencias técnicas y generales y las necesidades del sistema productivo. Una segunda acepción (prevención) del término de “empleabilidad” hace radicar las dificultades de inserción laboral en la falta de información, las inadecuadas estrategias de búsqueda de trabajo, falsas expectativas, inadecuado conocimiento de sí mismo, etc. que bloquearían al desempleado en su transición al mercado de trabajo. La interpretación del problema se basaría, en este caso, en *la carencia de competencias metodológicas o procedimentales de gestión del propio proyecto personal*. (Crespo y Serrano, 2013: 1118; *cursivas nuestras*)

## V. Trabajo, Estado y Terapia

Bajo la lógica neoliberal y su racionalidad empresarial, por tanto, la “empleabilidad”, la condición subjetiva, como aptitud y actitud, necesaria para el acceso al trabajo, pasa a constituirse en una de esas condiciones requeridas para un adecuado funcionamiento del principio de la competencia que pasan a constituir parte de la acción gubernamental.

<sup>196</sup> Se personaliza, subjetiviza, un fenómeno que de hecho no tiene nada de personal ni subjetivo; lo que se trata de promover es una tendencia sistemática a “buscar soluciones biográficas a unas contradicciones con un origen sistémico” (Bauman, 2001: 61).

De este modo, lo que durante el período keynesiano habían sido intervenciones que regulaban las condiciones objetivas del mercado de trabajo pasarán ahora a convertirse en actuaciones que, sin intervenir directamente en dichas condiciones, lo que deben promover es una adecuada conformación de la subjetividad de las personas que se ajuste a los requerimientos de los intereses empresariales y del principio de la competencia. El fomento de la “empleabilidad”, como parte de las funciones asignadas a un poder político subordinado a tales intereses, se traduce en la promoción, a través de canales institucionales, de las características subjetivas requeridas para la constitución de una mentalidad empresarial orientada por la competencia en el conjunto de las clases asalariadas<sup>197</sup> (más propiamente, de la población activa en su conjunto: asalariados/as reales y potenciales).

El trabajo tiene que constituirse como un objetivo personal, no como un derecho colectivo, que cada persona habrá de merecer. Sólo trabaja quien merece trabajar; de este modo, se introduce un imperativo moral en la condición laboral, de naturaleza absolutamente personal, individual. Dicho imperativo establece los principios de “rectitud” que deben regular, orientar, canalizar, el comportamiento de quienes quieren trabajar.

En esas condiciones, la función del Estado adquirirá una dimensión terapéutica, en el sentido de que, tanto las dificultades en el acceso al trabajo como las vinculadas a unas condiciones laborales crecientemente deterioradas, asumidas como necesarias e inevitables (requisitos exigidos por el principio de la competencia) son obstáculos a superar, y que sólo quienes dispongan de la aptitud y las condiciones personales adecuadas podrán hacerlo; así, las dificultades relacionadas con el empleo deben ser asumidas, no como el resultado de las condiciones objetivas del mercado laboral, sino como una inadecuada conformación subjetiva, vinculada a una “imperfección” moral de los/as trabajadores/as. En última instancia, quien encuentra dificultades de acceso al trabajo, o para asumir las condiciones del mismo, tiene una “patología”, un defecto constitutivo de personalidad, una “empleabilidad” defectuosa, que el Estado está llamado a corregir.

Al igual que la óptica neoliberal que terminó por imponerse tras el agotamiento de la racionalidad keynesiana surgió en EE.UU. —pese a que, recordemos, el núcleo de la misma se había gestado en la Alemania de la posguerra—, del mismo modo, el origen de esta orientación “terapéutica”

---

197 “Corremos de un empleo a otro con la esperanza de que cuando se detenga la música de los ciclos globales de capital nos pille cerca un asiento libre” (Rendueles, 2015: 48).

de la actuación del Estado es a su vez estadounidense.

Eva Illouz (2007a, 2007b) describe la configuración de una cultura de la autoayuda, combinada con ingredientes psicoanalíticos, que irá consolidándose progresivamente en Estados Unidos a lo largo del siglo XX (*Véase supra*). Una cultura que implicará una redefinición del “yo” en la que las emociones terminarán por ocupar un lugar central. Entre la primera década del siglo y finales de los años 60, se irá extendiendo en la cultura estadounidense la idea de que, para la superación personal, es imprescindible erradicar aquellos aspectos de la personalidad que constituyen patologías, defectos en la configuración del yo cara a la consecución del éxito. Dichas patologías remiten a un plano emocional y tienen como centro de referencia el sufrimiento: será la permanente lucha contra el sufrimiento lo que permitirá superar los obstáculos, configurando un yo apto. Esta concepción instalará toda una narrativa terapéutica (Id.) en la que la psicología clínica y la psiquiatría irán introduciendo progresivamente, en forma de categorías diagnósticas (“síndromes”), un conjunto creciente de patologías que requieren terapia para su superación.

Esta narrativa terapéutica revierte sobre el propio yo, convierte en problemas íntimos y personales, subjetivos y, fundamentalmente emocionales, los problemas objetivos. En última instancia, cualquier fracaso debe ser achacado a un problema en la configuración de la personalidad, debe ser entendido como la consecuencia de una patología que será necesario tratar. Con ello, se trata de promover la “automotivación”, cuyo objetivo, permanente, es el de un estado mental y moral “sano”, el que debe ser propio del “buen trabajador” (Lahera, 2004).<sup>198</sup>

Es evidente la funcionalidad, para la racionalidad neoliberal, de la combinación de la competencia como principio generalizado de la acción y las relaciones sociales y una cultura que asume que la raíz de todo fracaso es una patología, un defecto en la configuración de la personalidad, un problema mental. La resultante es una *subjetivación generalizada*, tanto de las condiciones objetivas de la existencia (la competencia, como impulso de la persona, determina el discurrir de los acontecimientos), como de la propia

198 Uno de los prototipos terapéuticos del neoliberalismo es el *coach*: el coach/ terapeuta es un facilitador, un orientador, jamás un resolutor: el coach no soluciona ningún problema, sino que ayuda a que el cliente encuentre por sí mismo esa solución (Giddens, 1995), eliminando, así, lo que debe ser asumido como una patología de la voluntad.

configuración de los agentes sociales (no es la realidad efectiva de puesta en práctica de la competencia lo que los determina, sino su condición más o menos patológica).

Cuando las concepciones de Friedman comienzan a tomarse en consideración para la orientación de la acción gubernamental, la narrativa terapéutica está ya plenamente instalada en EE.UU.; no cabe entender la rápida asimilación y extensión de las unas sin la existencia, como sustrato, de la otra. La generalización de la racionalidad neoliberal más allá de EE.UU. sólo puede darse con la generalización, a su vez, de una cultura, como sustrato, de orientación terapéutica.<sup>199</sup>

Competencia y terapia; economía y política; mercado y Estado: si el principio de la competencia no puede actuar según su propia lógica, porque entre el conjunto de los trabajadores no se da una adecuada conformación (mentalidad), una de las funciones del Estado pasará a ser, puesto que habrá de entenderse dicha inadecuación como una patología, intervenir terapéuticamente para corregirla.

Esta intervención terapéutica será correlativa a las medidas de desregulación normativa del mercado de trabajo; con lo que precarización y terapia van de la mano, como doble función de una acción política subordinada a los intereses y principios empresariales, a la competencia: modificación objetiva de las condiciones laborales, modificación subjetiva de la mentalidad de los/as trabajadores/as; la acción terapéutica del Estado define la precariedad laboral, no como una consecuencia objetiva de la evolución de las normativas laborales, sino como el resultado de una patología en la conformación de la mentalidad de los/as trabajadores/as.

La intervención terapéutica estatal se expresa en toda una reconfiguración lingüística, conceptual, en relación con el trabajo y el empleo, cuya máxima expresión son las *Políticas Activas del Empleo* o *Políticas de Activación del Empleo*. “(...) la activación, hace del problema de inserción laboral una cues-

<sup>199</sup> Amparo Cano Esteban (2023) trata de la extensión de esta cultura o narrativa, señalando como la psiquiatría ha sido capaz de exceder los límites del campo estrictamente médico para hacer de la “salud mental” un principio de regulación política.

ción de inadecuadas orientaciones morales, actitudes y motivaciones hacia el trabajo. Según esta concepción, el sujeto desempleado o inactivo sufriría de un déficit de competencias actitudinales que explicaría los hándicaps ante los que se enfrentan los desempleados en su transición al mercado de trabajo” (Crespo y Serrano, 2013: 1118).<sup>200</sup>

Bajo la fórmula de políticas activas o de activación del empleo subyace, precisamente, esa atribución moral asociada a la condición de empleabilidad:

La justificación ideológica de este movimiento hacia la activación va más allá de una mera apelación a argumentos económicos (crisis financiera del Estado social (...)) Tampoco parecen ser razones sociales su principal eje justificativo, dada la escasa eficacia de estas medidas para combatir el desempleo o la exclusión social, tal y como [demuestran] diversos estudios (...). Se trata, más bien, de la apelación a la ideología y a los valores morales, según los cuales la pasividad engendraría dependencia y desresponsabilización social. Estos recursos morales se insertan en una demanda social más general: la obligación ética (y destino ineludible) de constituirse todo individuo en sujeto autogobernado. (Ibid.: 1119)<sup>201</sup>

Desde esta formulación, la cuestión del empleo es una cuestión de responsabilidad personal, una responsabilidad que apela a principios morales, por lo que se constituye en una obligación afrontarla, a título personal, y el Estado debe hacer explícita tal obligatoriedad: “Esta apelación a la responsabilidad individual otorga legitimación al *carácter coactivo* que adquieren cada vez con más frecuencia los programas de activación. Esta reformula-

200 “A pesar de esta diversidad de acepciones, todas ellas comparten dos rasgos: el hecho de articularse casi exclusivamente en torno a los factores de la mano de obra, implicando la responsabilización de los afectados y la individualización del problema; y el hacer de la noción de “competencias” (técnicas, metodológicas o morales) el eje articulador de la valoración (de la empleabilidad) de los demandantes de trabajo, frente a concepciones anteriores como podrían ser la de cualificaciones o habilidades laborales. (...) la noción de activación (...) empieza a sustituir y solaparse progresivamente (...) con la noción de empleabilidad” (Crespo y Serrano, 2013: 1118).

201 Entre los estudios a los que alude en la cita, sobre la escasa eficacia de las medidas de activación para combatir el desempleo o la exclusión social, estarían: Ayala y Rodríguez (2006); Barbier (2006); De la Porte y Pochet (2003); Konle-Seidl y Eichhorst (2008); todos ellos, citados en Crespo y Serrano (2013).

ción normativa afecta a la posición del sujeto ciudadano y del Estado social, permaneciendo sin embargo incuestionadas las leyes del mercado, es más, contribuyendo a afirmarlas y naturalizarlas” (Alonso, 1999: 1120, *cursivas nuestras*).<sup>202</sup>

Es a partir de esta orientación terapéutica que surge toda la nueva nomenclatura neoliberal que reconceptualiza, subjetivando, individualizando, moralizando, el mercado de trabajo: empleabilidad, en primer término; pero también, disponibilidad, autorresponsabilidad, adaptabilidad, etc.; todo el conjunto de sustantivaciones que conforman la flexibilidad laboral.

Nomenclatura que trata de definir y delimitar una nueva subjetividad y que, en gran medida, es producto de los nuevos discursos de la gestión y gerencia empresarial:

Los discursos manageriales (...) consciente o inconscientemente *fomentan y legitiman toda una serie de prácticas y estrategias organizacionales que moldean la subjetividad de los trabajadores*, producen una oposición estructural entre buenas prácticas, relacionadas con el modelo postfordista (que llevan al éxito) y malas prácticas, relacionadas con los modelos anteriores (que llevan inevitablemente al fracaso). (Candil Moreno, 2022: 98; *cursiva nuestras*)

Se trata de discursos prescriptivos que, supuestamente, se basan en la objetividad y científicidad de los expertos; las disciplinas de la economía y de la psicología del trabajo confluyen para ocultar la componente conflictiva, consustancial a las relaciones laborales, y lo hacen, “(...) a través de una serie de mitos, como el mito de la cooperación, el mito del trabajador libre, el mito del trabajador comprometido, el mito del trabajador feliz, que describen/prescriben situaciones ideales de win/win que difícilmente se corresponden con la realidad” (Ibid.: 99).

Es la nueva micro-mitología del mundo del trabajo que va a sustentar los procesos de configuración de la subjetividad que lleva a cabo la ideología neoliberal: la dimensión subjetiva del trabajador, para esta nueva micro-mitología, pasa a configurarse como un terreno complejo, un territorio “que debe ser explorado, entendido y regulado” (Rose, 1999: 56; *cit. en Candil Moreno, 2002: 99*).

202 “Este discurso de la activación es manifestación del énfasis contemporáneo en hacer de la voluntad el ámbito de lo problematizable y el ‘gobierno de las voluntades’ el espacio de intervención política. La individualización no corre tanto pareja con la autonomización como con la fragilización” (Ibid.: 1123).

La operación terapéutica de fondo es la configuración de ese nuevo empresario-de-sí-mismo que se anticipaba en las formulaciones de la teoría del Capital Humano; de la mentalidad competitiva y empresarial de las clases trabajadoras; de la nueva subjetividad requerida para la constitución de un tejido social cuya unidad básica sea, objetiva y subjetivamente, la empresa.

## VI. Flexible y Global

Competencia, flexibilidad y terapia son los elementos que constituyen la racionalidad neoliberal, tanto en el plano estructural como en el fenomenológico. Sin embargo, en el primero de ambos planos, el estructural, es necesario considerar un aspecto que, si bien no afecta sustancialmente a nuestra argumentación y podría ser omitido, ayuda, no obstante, a la adecuada comprensión de dicha racionalidad.

En la reconfiguración de la relación recíproca entre política y economía que el neoliberalismo estableció, al igual que sucediera con las formulaciones del liberalismo clásico y del keynesianismo, el marco de referencia tenía una clara delimitación territorial: el Estado nación. Aun cuando desde el inicio, la expansión internacional de la economía capitalista —expansión comercial durante el período liberal clásico; expansión de la producción industrial, durante el período keynesiano— dotaba de una condición supra-nacional a la esfera económica, el mercado, las relaciones entre la política y la economía lo eran de un Estado nación en relación con un mercado nacional, ambos, a su vez, vinculados con otros mercados nacionales y otros Estados nación.

Así mismo, las propuestas del ordoliberalismo se referían al Estado alemán y a la economía alemana. Y, por supuesto, la concepción de Friedman tenía como referencia EE.UU.

Pese a ello, el neoliberalismo, en el proceso de su progresiva implantación en el conjunto de los países capitalistas, rompió con dicha territorialidad. Esta ruptura tuvo que ver con el desarrollo tecnológico acelerado que dichos países experimentaron inmediatamente después del agotamiento del modelo neoliberal, pero también con el hecho de que dicho desarrollo pasaría a convertirse en el medio esencial de funcionamiento de la actividad económica que ocuparía, en sustitución de la producción fordista, el papel de principal fuente de generación del beneficio, la inversión financiera de carácter especulativo. La ruptura tiene un nombre: *Globalización*.

No entraremos en el debate respecto a la globalización ni nos extendemos en su caracterización; únicamente y de manera muy sintética señalaremos lo que ha supuesto cara a la definitiva consolidación de la racionalidad neoliberal.

Más allá de si la “verdadera naturaleza” de la globalización es política, económica o cultural, su dimensión específicamente económica es de radical importancia, pues marca la pérdida de toda capacidad de control de los Estados nación sobre una economía transnacional que opera ininterrumpidamente a través de las bolsas a nivel mundial.

Ahora bien, no es el conjunto de la economía lo que ha alcanzado esa dimensión transnacional adscribible a la globalización: en lo que se refiere a la movilidad de mano de obra y de mercancías y servicios, las fronteras nacionales siguen representando límites objetivos; únicamente las inversiones de capital han escapado completamente a dichos límites; y no todas las inversiones, sino específicamente aquellas que se realizan en los mercados secundarios o mercados de riesgo. Como señala Joaquín Estefanía, se trata, en lo económico, de una “globalización mutilada”:

(...) la globalización realmente existente se compone de los siguientes módulos: a) LIBERTAD ABSOLUTA de los movimientos de capitales. b) LIBERTAD RELATIVA de los movimientos de mercancías y servicios, con las limitaciones que establecen los países ricos para que no entren en ellos —sin aranceles y barreras— los productos competitivos de las zonas pobres del planeta. c) LIMITACIONES CRECIENTES al libre movimiento de personas, que se multiplican con las migraciones masivas del Tercer y Segundo Mundo al Primer Mundo. Es pues una globalización con un brazo más largo que otro, por una parte, y sin una pierna —es decir, mutilada—. (Estefanía, 2002: 28-29; mayúsculas en el original)

Por lo tanto, es el capital, el capital financiero, y sólo él, lo que adquiere esa capacidad de trascender las delimitaciones territoriales de los Estados nación, de liberarse de los controles políticos de los mismos y actuar, según sus intereses, sin restricciones prácticamente de ningún tipo. De tal modo que, como apunta Baricco (2002) puede entenderse la globalización como la nueva forma que ha encontrado el capital para extender su ámbito de actuación mediante medios pacíficos, dejando sí, con ello, de depender de un

soporte nacional, político —y apoyado en la capacidad real o potencial de intervención bélica—, para ampliar el campo de sus operaciones.<sup>203</sup>

La globalización, en términos económicos, es, según Castells, “una economía con la capacidad de funcionar como una unidad en tiempo real a escala planetaria” (*cit.* en Estefanía, 2002: 30), algo que la define, esencialmente, como una economía financiera. Una economía financiera que se apoya en una base tecnológica que la dota de un carácter inmaterial; aun cuando, de hecho, sí tiene una base material, que reside, “(...) en el desarrollo tecnológico de los medios de comunicación (entendiendo estos en el sentido más amplio: tecnologías de la información y el conocimiento), en la transferencia de conocimientos y de gestión en tiempo real de los flujos financieros y en la estandarización —como consecuencia de lo anterior— de los mercados (*Ibid.*: 30).

Se compone de una “masa creciente de capitales que navegan por el ciberespacio” (*Ibid.*: 31) que proporcionan unos rendimientos, una rentabilidad, un beneficio, sensiblemente superiores a los de las inversiones clásicas en la actividad productiva, que se logran, además, sin la intervención de los otros dos factores económicos, tierra y trabajo; son capitales que se retroalimentan a sí mismos sin repercusión directa alguna sobre la economía de bienes y servicios.<sup>204</sup>

---

203 “¿Dónde nace esa curiosa forma de estrabismo que nos lleva a ver solamente los síntomas de la enfermedad que queremos encontrar, pero no todo lo demás? (...) ¿Ha sucedido esto así, de forma espontánea, o ha habido alguien que se ha empleado a fondo para provocarle al planeta (mejor dicho, a Occidente) este estrabismo tan particular? / (...) / Hay demasiada fuerza en este deslizarse del planeta hacia la globalización como para creer que no se trate de un camino guiado / (...) / ¿Cuál es el combustible de la globalización? El dinero (...) Es el dinero que está buscando un campo de juego más vasto, porque confinado en su terreno habitual no puede multiplicarse en demasía y muere por asfixia. (...) Durante siglos (...) la guerra siempre se ha hecho para poner el dinero en movimiento (...) Y aquí se muestra como evidente la revolucionaria anomalía de la globalización que, de hecho, es un sistema estudiado para hacer respirar al dinero a través e la paz. No sólo no le sirve la guerra, necesita la paz” (*Baricco*, 2002: 25, 27, 28-29).

204 “Las transacciones financieras diarias (entre 1,5 y 2 billones de dólares) equivalen, por ejemplo, a la producción de bienes y riquezas de un país como Francia (que pertenece al club de los países más ricos del mundo: el G-7) en un año. (...) en 1998, los inversores institucionales (fondos de pensiones, de inversión, de cobertura, compañías de seguros,...) controlaban una suma de veintinueve billones de dólares, cifra superior al PIB de los países industrializados” (*Ibid.*: 31).

Las inversiones de estos capitales no se dan en los mercados financieros tradicionales; no son inversiones directas en actividades económicas, en forma de acciones o participaciones empresariales, sino que se dan en los llamados mercados secundarios, constituidos a partir de una ingeniería financiera que comenzó su andadura ya en los años 70, con el objetivo de redirigir los beneficios acumulados durante la expansión keynesiana a otro tipo de inversiones distintas a aquella en la que dicho beneficio se había generado, la inversión en las grandes empresas de producción industrial.

Sin pretender disponer de un conocimiento “técnico” sobre dichos mercados, menos aún tras cerca de medio siglo de una evolución que implica una progresiva complejización de su estructura, su base tecnológica y su funcionamiento,<sup>205</sup> sí podemos, no obstante, indicar cuál es su lógica, pues ésta, en realidad, es muy simple. Las inversiones en los mercados secundarios son *apuestas*; apuestas sobre la evolución futura de determinados negocios, empresas o inversiones realizadas en los mercados primarios. La combinación de diversas de tales apuestas componen los productos financieros en los que se invierte y que ofrecen, en caso de que la apuesta sea ganadora, una rentabilidad muy superior a las inversiones tradicionales. Es un tipo de actividad financiera que ha facilitado la constitución de grandes empresas transnacionales que realizan sus inversiones en cualquier lugar del planeta que parezca ofrecer un beneficio a corto plazo gracias a una apuesta segura.

(...) la globalización significa los procesos en virtud de los cuales los Estados nacionales soberanos se entremezclan e imbrican mediante actores transnacionales (...) ¿en qué se funda el nuevo poder de los empresarios transnacionales? ¿De dónde surge y cómo se reproduce su potencial estratégico? (...) [Están] en condiciones de servir[se] de los Estados nacionales y de los centros de producción individuales en contra de ellos mismos y, de este modo, conseguir “pactos globales” con vistas a unas condiciones impositivas más suaves (...) [Pueden] distinguir automáticamente (...) entre lugar de inversión, lugar de producción, lugar de declaración fiscal y lugar de residencia (...) Esto justifica, por su parte, el concepto de “subpolítica”, entendida (...) como un conjunto de oportunidades de acción y de poder (...) reservadas a las empresas que se mueven en el ámbito de la sociedad mundial. (Beck, 2008: 34, 19-20)

---

205 Al respecto, puede consultarse Izquierdo Martín (2000).

Básicamente, estos capitales se invierten apostando sobre la evolución de otros capitales, que no intervienen, propiamente, en dicha inversión, y si la evolución en la que se ha basado la apuesta, la inversión, es la esperada, el beneficio llegará a los inversores sin que el capital invertido haya generado actividad económica alguna excepto la de la propia inversión.<sup>206</sup>

La actividad financiera de los mercados secundarios se ha convertido en la principal fuente de beneficio para el capital: es la que acapara el mayor volumen de inversión —aun cuando el número de inversores sea muy minoritario—, y de ella depende, ha acabado dependiendo, el conjunto de la economía; y a ella se ha subordinado la función política de los Estados nación:<sup>207</sup>

Es en esta forma específica en la que las redes financieras globales son el centro nervioso del capitalismo informacional. Sus movimientos determinan el valor de las acciones, los bonos y las divisas, llevando a la ruina o la riqueza a inversores, empresas y países. Pero estos movimientos no siguen una lógica de mercado. El mercado sube y baja, es manipulado y transformado por una combinación de maniobras estratégicas realizadas por ordenador, psicología de masas de fuentes multiculturales y turbulencias inesperadas, causadas por grados cada vez mayores de complejidad en la interacción de los flujos de capital a escala global. (...) sus esfuerzos heroicos [de los economistas] para encontrar modelos de expectativas racionales son descargados de inmediato por los magos de las finanzas para obtener nuevas ventajas competitivas de este conocimiento innovado sobre los modelos de inversión ya conocidos. (Castells, 1998b: 377-378)

206 Esto ha dado pie a la creación de productos financieros “perversos”, que no son los propios de estos mercados, pero adoptan su lógica, como, por ejemplo, la longevidad de personajes famosos: se invierte sobre la fecha probable de fallecimiento. Estas perversiones ilustran una condición muy particular de los mercados secundarios de inversión: si un inversor tiene la capacidad de influir efectivamente en la evolución de aquello sobre lo que invierte, naturalmente, lo hará, creando una ventaja comparativa (en la ejemplificación perversa: si se apuesta por una fecha como la más probable para el fallecimiento de X, quizá se busque la garantía de acertar mediante el asesinato...). Esta particularidad ilustraría la lógica de las “profecías autocumplidas” de Merton (1972, 1980).

207 “En efecto, el término ‘globalización’ (...) no apunta precisamente al final de la política, sino simplemente a una salida de lo político del marco categorial del Estado nacional (...) la nueva retórica de la globalización (...) [hace] salta[r] a la vista de manera puntual las importantes consecuencias políticas de la escenificación del riesgo de globalización económica. (...) La economía que actúa a nivel global socaba los cimientos de las economías nacionales y de los Estados nacionales (...); se trata, en definitiva, de la liberación respecto de los corsés del trabajo y el Estado tal y como han existido en los siglos XIX y XX” (Beck, 2008: 15, 17).

La combinación de una concepción que relega el papel de Estado a una función subordinada a la actividad económica, por una parte, y la expansión de un tipo de actividad económica que, por su propia naturaleza, trasciende las fronteras de los Estados y, gracias a su soporte tecnológico y su inmaterialidad, escapa a toda capacidad de control por parte de éstos, por otra, conduce a la racionalidad neoliberal a adquirir, a partir de mediados de los años 90, su verdadera entidad, quedando claramente definida cuál es la fuente fundamental de obtención del beneficio que le es propia —y que, ni los ordoliberales ni Milton Friedman acertaron a identificar—, fuente que, por ser tal, eleva un grado la subordinación del Estado al principio económico de la competencia: esa subordinación se va a dar habiendo suprimido, en la práctica, la delimitación territorial que le era propia tanto a la racionalidad del liberalismo clásico como a la keynesiana.<sup>208</sup>

## VII. La capitalización simbólica de la competencia

El neoliberalismo ha impuesto una nueva racionalidad capitalista que ha situado de nuevo en el centro, tanto a nivel estructural como fenomenológico, su presupuesto emocional básico: el egoísmo individual. Y lo ha hecho solventando el problema que, ni reconoció ni afrontó, el liberalismo clásico: el de extender el presupuesto al conjunto de todos los agentes económicos; es decir: presuponiéndolo como fundamento de la racionalidad estructural y asumiéndolo, fenomenológicamente, como constitutivo del agente empresarial, hacerlo extensible a quienes, al contrario, no lo poseen primariamente como catalización de su acción económica, los trabajadores.<sup>209</sup>

El liberalismo clásico pretendió que dicha extensión era factible sobre la base de una racionalidad calculadora individual asumida como disposición innata inscrita en la propia naturaleza humana. Se trataba de una ficción, como señala Polanyi (1989b, 1989e, 1989f), que conllevó una transmuta-

208 La globalización, tratada con todo el rigor que merecería, implicaría considerar en mucha mayor profundidad las cuestiones aquí tan sólo brevemente apuntadas, junto con algunas otras más. No cabe en el presente trabajo tal profundización que, en todo caso, no alteraría el discurrir ulterior de la argumentación.

209 Esta extensión en el plano fenomenológico del egoísmo como presupuesto de la acción laboral, vinculada al ideograma de la flexibilidad, conlleva que: “La mejor mentalidad que puede desarrollar el individuo neoliberal es *una mentalidad inconformista con los valores de la sociedad asalariada*, abierta al cambio, a plantearse nuevos retos, nuevos proyectos que le permitan evolucionar y no estancarse” (Candil Moreno, 2022: 45; *cursivas nuestras*): la mentalidad inconformista de un individuo “permanentemente activo” (Moruno, 2018: 41).

ción en el plano simbólico del egoísmo, como principio, por su finalidad, el beneficio, redefinido colectivamente. Es decir, en la formulación de la mano invisible de A. Smith, lo decisivo, cara a la movilización de los trabajadores, no era su principio, el interés privado, sino su resultado, el incremento general de la riqueza, entendido y asumido como logro colectivo, suma del esfuerzo todos los que contribuían a la actuación sin interferencias de ese interés privado; también, por tanto, de quienes, no actuando a partir de él, ayudaban, con su aportación, a que actuase.

El interés privado define, precisamente, el egoísmo individual, no a partir de su catalizador emocional egoísta, sino de su objetivo, el beneficio, permitiendo que el egoísmo, instrumentalizado en forma de interés económico, conecte de manera automática, pero “invisible” (no puede, ni debe, saberse cómo), lo individual con lo colectivo: la satisfacción del interés egoísta tiene como consecuencia la satisfacción del interés general. Mediante esta conexión que convierte, como interés económico, al egoísmo individual en un beneficio público o colectivo se puede llevar a cabo la capitalización simbólica del sufrimiento laboral que es necesario aportar para la realización efectiva de su objetivo, que no es ya el del beneficio exclusivamente individual. Como ya se ha señalado en el capítulo II, de ahí surge la *eco-ego-filia* de ese *empresario oculto* que produce el liberalismo clásico en el plano simbólico, el trabajador como un empresario del sufrimiento que rentabiliza como contribución a un proyecto colectivo, movilizado por el egoísmo individual, pero que acabará otorgándole, en el futuro, también a él el “derecho” a ser egoísta —y no sufrir— y alcanzar la condición plena de individuo.

Esta capitalización simbólica del sufrimiento laboral, como se ha visto, no podía perpetuarse en el tiempo porque, según la lógica estructural del modelo liberal clásico, la realización efectiva del beneficio simbólico asociado al sufrimiento laboral no podía darse: la racionalidad económica no se sostenía, no se podía sostener, de manera autónoma, como lo demuestra el discurrir histórico del período y el modo en que llegó a su agotamiento.

La racionalidad keynesiana puso en suspenso el egoísmo individual como fundamento económico en el plano estructural: manteniéndolo, no obstante, como el ingrediente definitorio de la racionalidad fenomenológica del agente empresarial, e impulso necesario de una economía capitalista; y asumió la necesidad de redefinir la racionalidad fenomenológica adscribible

al agente laboral, porque la racionalidad estructural requería de él, no sólo su sufrimiento laboral, sino su contribución, además, como agente colectivo en el plano del consumo. No cabía revertir, sobre un fundamento individual, esa necesaria contribución en forma de beneficio simbólico alguno que no implicara el reconocimiento expreso, efectivo, de la necesidad de esa contribución. No se podía capitalizar el sufrimiento a partir de una condición empresarial, oculta y simbólica, del conjunto de las clases trabajadoras.

De este modo, la racionalidad estructural dejó de basarse en un principio atribuido a la condición humana, para situarse en otro que apelaba a la configuración histórica de las expectativas de los agentes económicos: una ley psicológica general, común a empresarios y trabajadores, resultado de las condiciones históricas de desarrollo de la economía capitalista, y que actuaba en contra del buen funcionamiento económico. Era una racionalidad estructural vigente, no hipotética, que se podía corregir; y sólo podía corregirse desde fuera de la economía, haciendo del Estado mediador de la relación entre dos racionalidades fenomenológicas radicalmente diferentes: el interés privado de los agentes empresariales, frente a lo que se constituyó como ciudadanía salarial de un agente laboral colectivo dotado de entidad como tal en términos políticos.

Así, en lugar de una racionalidad estructural supuestamente autónoma, el keynesianismo desarrolló una políticamente regulada, que articulaba la relación entre la racionalidad fenomenológica empresarial y su catalizador definitorio, el egoísmo, actuando según su naturaleza pero sometida a restricciones, y una nueva racionalidad fenomenológica laboral cuyo catalizador emocional era compensado simbólicamente a través del consumo y de los derechos políticos: la recapitalización keynesiana del sufrimiento se dio mediante la compensación del mismo en forma de la configuración de un nuevo agente colectivo, el *trabajador-consumidor* y *trabajador-ciudadano* que, a través del sufrimiento laboral obtenía recursos para un consumo masivo y derechos de ciudadanía, lo que, sumado, dotaba de un nuevo significado a la propia actividad laboral, la revalorizaba simbólicamente.

El neoliberalismo puso fin a este interludio en el que el egoísmo individual fue relegado, en el plano de la racionalidad estructural, a una posición subordinada; no sólo eso: radicalizó su condición de máxima definitoria del funcionamiento económico. Pero lo hizo sobre unas bases muy distintas a las del liberalismo clásico.

En primer lugar. El egoísmo, como catalizador de la actividad económica, no persigue racionalmente un beneficio a través del intercambio: entra en competencia mediante actos de inversión, actos en los que la racionalidad no está prescrita como necesaria; es un egoísmo declaradamente empresarial que, necesariamente, debe actuar como catalizador, tanto de empresarios como de trabajadores. Para el neoliberalismo, sólo sobre la base de ese principio de competencia generalizado puede actuar de forma adecuada el egoísmo individual, de tal manera que todos los agentes económicos, empresarios y trabajadores, deben orientar su conducta persiguiendo obtener un beneficio económico, no en abstracto o evaluado exclusivamente según la cuantía sumada, sino en comparación con los beneficios de los competidores; en condiciones de competencia, el beneficio no es un incremento de la ganancia, simplemente, sino un incremento superior al de los competidores. Es la propia competencia, como contexto de acción, la que define, en términos relativos, si el resultado de una inversión puede considerarse un beneficio o no.

Puesto que lo que se establece como requisito para el egoísmo individual, elevado de nuevo a fundamento de la racionalidad estructural, es un principio de competencia generalizado, el Estado, ahora, está llamado, no a inhibirse en materia económica, tal como formulaba el liberalismo clásico, ni a actuar como regulador de la actividad económica, al modo en que lo hizo durante el período keynesiano, sino a crear y mantener las condiciones necesarias para que el principio de la competencia actúe sin limitaciones.

Nuevamente, aunque sobre otras bases, la racionalidad estructural neoliberal es conforme y se ajusta a la racionalidad fenomenológica de los agentes empresariales; o, dicho de manera más expresa: se reconoce abiertamente que la racionalidad estructural debe funcionar estrictamente al servicio de la racionalidad empresarial. Y sobre esta base, por fin, se realiza la operación que no podía llevar a cabo el liberalismo clásico: subordinar la racionalidad laboral al mismo principio que la estructural y la empresarial; puede hacerse porque ahora el Estado, la función y actuación política, está, precisamente, subordinado a la racionalidad económica.

¿Cómo se da la capitalización del sufrimiento en la racionalidad neoliberal? Esta es la pregunta que no se ha planteado todavía.

La razón de no haberlo hecho es metodológica; en un doble sentido. En primer lugar: a diferencia de lo que sucede con los períodos del liberalismo clásico y el keynesianismo, el neoliberal corresponde a una realidad actualmente vigente, lo que posiciona al autor de estas páginas como partícipe de la dinámica que trata de analizar, por lo tanto, situado en una posición muy concreta en términos de las racionalidades estructural y fenomenológicas del capitalismo actual: se adquiere la condición de sujeto/ objeto de una investigación en curso<sup>210</sup> y ello conlleva necesariamente la incorporación del principio de reflexividad, según el cual se ha de tomar en consideración que quien va a formular una respuesta a la pregunta planteada está implicado, en términos prácticos, en dicha respuesta.

En segundo lugar, sólo el desarrollo previo, tanto de las formas de capitalización del sufrimiento propias de los períodos liberal clásico y keynesiano, tal cual han ido siendo elaboradas en la propia construcción discursiva, como de la exposición de los elementos que configuran la racionalidad neoliberal, permite llegar a este punto, decisivo, en el que la resultante a modo de respuesta puede ser formulada de una manera muy concreta, y no de cualquier otra, en virtud precisamente de que el recorrido, que no se podía anticipar, ha sido el que antecede, y no cualquier otro posible, que lo hubiera sido, en el momento de iniciarlo. Reflexivamente, sólo una vez alcanzado este punto del modo en el que se ha hecho, cabe, atendiendo al principio de reflexividad, aventurar un cierre formal.

El modelo neoliberal ha capitalizado el sufrimiento laboral a través, fundamentalmente, de las *operaciones terapéuticas de un Estado puesto al servicio de los intereses de la competencia empresarial*. Se trata de una capitalización que ha consistido en la progresiva implantación, en un proceso continuo que comenzó hace ya medio siglo, de una mentalidad empresarial en las clases trabajadoras: creando las condiciones objetivas para ello mediante la desregulación de los mercados de trabajo, y desarrollando, desde todos los aparatos estatales, comenzando por el educativo, una ideología de la competencia como principio cultural de convivencia hegemónico.

---

210 Estoy, en estos momentos, en este renglón de escritura, en esta fecha hora y lugar, todavía en proceso de culminar la redacción de este texto (este momento, ahora actual, será el de un tiempo pasado para el lector que esté leyendo, ya, esta otra línea y las sucesivas —aún por escribir—, y haya leído las anteriores).

El Estado ha cumplido el objetivo marcado por el ordoliberalismo alemán: ha llevado a cabo una «política de sociedad» (Foucault, 2008) que ha logrado instalar el principio empresarial como articulador general del tejido social: la empresa, objetiva y subjetivamente, se ha constituido en la unidad básica del tipo de orden social promovido por la actuación terapéutica del Estado.

La constatación objetiva e irrevocable, en términos reflexivos, la constituye la institución, estatal, universitaria, último escalón terapéutico del aparato escolar: la institución universitaria se ha puesto al servicio de la fabricación sistemática de mentalidades empresariales, mediante la progresiva instalación de un dispositivo de regulación, control y cuantificación de las trayectorias académicas basado en la lógica de la competencia y el beneficio; prueba de lo cual es el presente texto.<sup>211</sup>

El académico actual es el perfil prototípico del empresario de sí mismo en búsqueda permanente de rentabilización de su capital humano: la naturaleza sustantiva del trabajo académico ha quedado completamente vaciada de contenido, la producción de conocimiento ha dejado de ser tal para convertirse en producción de indicadores de medición de la calidad de unos contenidos que son completamente irrelevantes: no importa el conocimiento, si lo hay, producido, sino la resultante cuantitativa del mismo y la posición jerárquica a la que conduce según unos estándares métricos prefijados por una empresa multinacional que monopoliza la gestión global de ese conocimiento (de su, supuesta, “calidad” cuantificada).

La producción académica de conocimiento es una actividad laboral —por lo que, constitutivamente, tienen como catalizador emocional el sufrimiento— e implica la existencia de un mercado de trabajo, con sus criterios de acceso y sus específicas condiciones laborales; se trata de un mercado laboral que demanda, y reproduce, un perfil muy determinado de asalariado, el asalariado académico. Y, pese a lo que de privilegiado tiene en comparación

---

211 A modo de ejemplo, en la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia, se ha creado un centro de formación que oferta a los/as estudiantes cursos de “gestión del estrés y las emociones”, “comunicación positiva y asertividad”, “organización personal y gestión del tiempo”. Se trata de un “Centro de Estudios Empresariales y Económicos” que presenta una oferta formativa con cursos —según reza su publicidad— “centrados en el *cuidado emocional*, aspecto clave del bienestar en la medida que condiciona *cómo nos sentimos con nosotros mismos*, nuestra capacidad para *gestionar las emociones* y afrontar las dificultades y también la calidad de nuestras relaciones con los demás” (Andrés Pedreño; comunicación personal, 30 de julio de 2024; *cursivas nuestras*).

con la mayoría de los sectores de actividad laboral —estaría mucho más próximo, en términos de su verdad subjetiva (Bourdieu, 1999), al polo del trabajo escolástico que la del trabajo forzado—, está sometido exactamente igual que ellos al ideologema de la flexibilidad y sus implicaciones prácticas en términos de precariedad, temporalidad y degradación contractual.

Reflexivamente, formando parte de dicho mercado laboral y testigo directo de su evolución en las últimas dos décadas, es evidente que expresa de manera paradigmática la intervención terapéutica a partir de la cual se configura la mentalidad empresarial de manera generalizada en el conjunto de las clases trabajadoras: hay una exigencia de productividad, requerida por necesidades de competitividad de la entidad de pertenencia (que aun siendo —no siempre, pero sí mayoritariamente— una institución pública aplicará criterios de gestión empresarial), de disponibilidad, de adaptabilidad, autorresponsabilización, etc. de obligado cumplimiento, en condiciones de competencia generalizada, que de no cumplirse, denotan alguna patología que habrá que corregir (cursos de adaptación y formación pedagógica, de innovación educativa, de emprendimiento, etc.).

Cobrar conciencia —no como fruto de un ejercicio de introspección, sino, muy al contrario, como una constatación práctica en términos reflexivos— de que el universo académico, por muy singular que pueda ser su configuración, que lo es, no escapa a las operaciones de regulación terapéutica que han logrado generalizar una mentalidad empresarial que asume que toda acción es una inversión cuyo objetivo es la obtención de un beneficio; de que, en última instancia, se es partícipe activo en esa dinámica, impuesta como única opción posible porque, ¿cuál es la alternativa? ¿hay alternativa?; hacerlo, nos sitúa en una perspectiva muy distante de la neutralidad objetiva a la hora de formular respuestas; lo cual es perfectamente consistente con una perspectiva reflexiva.

En la previa doble interrogante está la clave esencial de la capitalización del sufrimiento laboral propia del modelo neoliberal; no en sí misma, sino en el hecho de que la intervención terapéutica del Estado ha erradicado la posibilidad misma de formularla. El neoliberalismo ha logrado transmutar, en un paso más de degradación ideológica, el hombre unidimensional de Marcuse (1985) en adimensional: ya no es posible una legibilidad, como horizonte de referencia y anclaje, que otorgue la primacía a la economía so-

bre cualquier otro criterio de naturaleza distinta —lo que implica rechazar alternativas que se sabe disponibles—, porque el horizonte de referencia no existe; no hay elección que hacer, no hay dimensión que seleccionar. No hay alternativa.

Al hacer de la competencia el principio regulador de la actividad económica; al implantar, mediante la intervención terapéutica del Estado, dicho principio como una mentalidad empresarial extensible a los trabajadores —lo que implica instituirlo como principio de conducta general del conjunto total de los agentes sociales, excediendo el campo propiamente económico (Foucault, 2008)—, asumiendo que la desigualdad, siendo una condición natural de partida en cualquier circunstancia, además, se define como necesaria para el buen funcionamiento de la competencia, un resultado deseable de la misma, el efecto práctico de la puesta en funcionamiento del principio es que las condiciones generadas para que el mismo actúe adquieren la entidad de “necesarias”, porque así viene exigido por el propio principio: las condiciones han de ser las que son y no cualesquiera otras, las dadas, pues si no, no habrá competencia; cualquier intervención tendente a su modificación iría en contra de esa necesidad adquirida por el propio imperativo asociado al principio de la competencia. ¿Tautología? Ciertamente. Pero eficaz:

*Es necesario que se dé crecimiento económico para que todo el mundo obtenga los recursos que necesita; pero sólo puede darse crecimiento económico si hay inversión de capital, por lo que es necesario, primariamente, incentivar la inversión; para ello, se necesitan unos niveles de competitividad adecuados, que sólo pueden lograrse con una mano de obra productiva; y para dicha productividad se requiere flexibilidad, en cualificación, disponibilidad y bajo coste, lo que exige, a su vez, un amplio compromiso con los objetivos de inversión. Por lo tanto, sin el nivel adecuado de flexibilidad laboral que permita cubrir las exigencias de competitividad, no se crearán oportunidades de inversión y no habrá crecimiento económico ni ingresos para nadie.*

En términos prácticos, esas condiciones “necesarias” para la inversión se traducen en precariedad e inestabilidad laboral, con unos salarios que, en un porcentaje mayoritario de las clases trabajadoras, no permiten cubrir las

necesidades mínimas básicas adecuadamente. ¿Merece la pena invertir el sufrimiento implicado en la actividad laboral en tales condiciones? *Necesariamente* sí, porque las condiciones no van a variar y la alternativa es “nada”; en el plano simbólico, la capitalización del sufrimiento obtiene como beneficio, cruda y llanamente, evitar enfrentarse a la nada. Una nada que sería el destino merecido por la falta de las aptitudes y de la cualidad moral exigidas para afrontar con éxito esas condiciones necesarias, de las que deriva que las oportunidades y las condiciones de empleo deben ser asumidas, no como oportunidades y condiciones objetivas definidas por el mercado de trabajo, sino como opciones personales adheridas a la aptitud personal, a la mejor o peor adecuación psicológica, y moral, a los principios de la “empleabilidad”.

De hecho, la capitalización simbólica del sufrimiento laboral, de la competencia inculcada en forma de mentalidad empresarial en los agentes laborales, a través de una compensación económica manifiestamente insuficiente, puede llevar, en el plano simbólico asociado, un importante volumen de capital, y por tanto beneficio, simbólico: basta con observar la cantidad creciente de competidores laborales que cotidianamente caen, irremisiblemente en la nada.<sup>212</sup>

Si el neoliberalismo ha logrado, y sigue logrando, capitalizar el sufrimiento laboral es, sin duda, porque a través de los mecanismos de intervención terapéutica del Estado que inculcan el principio de la competencia y la mentalidad empresarial como criterios de conducta generalizados, se ha erradicado, en esa misma operación terapéutica, cualquier capacidad de plantear (imaginar o pensar) alternativas, cualquier capacidad de concebir, siquiera, que existe la posibilidad de plantearse algo más que simplemente “nada” en el horizonte vital (toda alternativa es una locura que la terapia se encarga de erradicar incluso antes de que surja).

Ahora bien. La racionalidad neoliberal constituye una fase histórica, todavía vigente, de la evolución de la economía capitalista, por lo que, al igual que sucedió con las precedentes, cabe presuponer que en su propia lógica está inscrito el principio de su agotamiento. La concepción utópica de un mercado autorregulado en el modelo liberal clásico y la presuposición ilu-

212 Una “nada” que Castells (1988a) define como los “agujeros negros” del capitalismo informacional —capitalismo neoliberal globalizado—, zonas en las que los nuevos procesos de diferenciación social producen condiciones extremas de desigualdad que conducen a la exclusión social, exclusión absoluta, a grupos y personas que resultan “prescindibles” para los intereses del capital.

soria de una demanda indefinidamente creciente en el modelo keynesiano definieron, en sus mismos presupuestos, lo que acabaría conduciendo, de manera necesaria, a su decaimiento; ¿qué es lo que marca, igualmente, en los principios y presupuestos neoliberales, su pronosticable agotamiento?

La constitución emocional del capitalismo, su presupuesto de fondo eludido, el fundamento “real” de su racionalidad, es la que puede servirnos para formular una respuesta. Es imposible pronosticar “cómo” sucederá, cual será, concretamente, el discurrir de los acontecimientos históricos y las circunstancias que llevarán a ello, pero es relativamente sencillo señalar el “qué”: es imposible sostener indefinidamente en el tiempo una capitalización del sufrimiento basada en un beneficio simbólico definido en negativo, como evitación de la nada (sufre o muere: ése es el beneficio propuesto y otorgado, en forma de precariedad y pobreza); y más aún lo es cuando se traduce en términos prácticos en la incesantemente creciente cantidad de gente arrojada, sistemáticamente, a esa nada (a la muerte social, la exclusión más absoluta resultado de la incapacidad de obtener los mínimos recursos necesarios para una vida “digna” o, simplemente, una vida) y la todavía mayor cantidad que, al calor del imperativo de la flexibilidad, se sitúa precariamente, día tras día, en el límite inestable de la supervivencia.

El efecto estructural, práctico, de la racionalidad neoliberal es la extensión de la exclusión y de la incertidumbre: condiciones, objetiva una, subjetiva la otra, que marcan el límite de su capacidad de capitalización simbólica del sufrimiento: el neoliberalismo está construyendo la nada como realidad alternativa objetiva, crecientemente constatable y absolutamente incompatible con el discurso del éxito basado en una competencia generalizada. El neoliberalismo capitaliza el sufrimiento devorándolo, simultáneamente, como base emocional que da soporte a la actividad laboral que toda modalidad de economía capitalista necesita para generar beneficio. Su límite “natural” viene marcado por su propia dinámica, constatable de manera objetiva en su discurrir histórico: llevando al extremo el planteamiento de M. Friedman, según el cual la “libertad” del “individuo” sólo puede lograrse a través de las “instituciones libres” del capitalismo competitivo [es decir: el beneficio, como base económica necesaria de cualquier tipo de libertad posible, debe lograrse a través de la competencia empresarial], siendo la desigualdad una condición “natural” de partida, tanto como un resultado deseable, la plena

libertad se logrará cuando un único individuo obtenga todo el beneficio generado y los 8.208 millones de personas restantes (Countrymeters, 2024, 2025)<sup>213</sup> obtengan nada. Sólo en ese momento la racionalidad neoliberal habrá logrado su objetivo, lo cual es imposible porque sin la aportación laboral de algunos de esos ocho mil millones no se puede generar beneficio alguno.

En el camino hacia ese objetivo, en algún momento, de alguna manera, bajo circunstancias impredecibles el neoliberalismo habrá logrado generar un grado tan mayoritario de sufrimiento no capitalizable que, simplemente, su base emocional “explotará”: porque la economía, capitalista o de cualquier otro tipo, es la forma en la que las colectividades humanas se organizan para obtener los recursos necesarios para su subsistencia colectiva, y el capitalismo neoliberal globalizado, en virtud de su racionalidad, está actuando en contra de su finalidad como economía. El adoctrinamiento y el disciplinamiento terapéutico, actuando en un plano meramente racional y discursivo, mediante apelaciones morales que inciden sobre las emociones, las desnaturalizan, las despojan de su condición de tales, las racionalizan e instrumentalizan, con lo que, progresivamente, erradican su condición de catalizadores de la acción humana. Y ése el resultado práctico al que está conduciendo la racionalidad neoliberal, camino de su objetivo imposible: la parálisis emocional del ser humano y, en consecuencia, la “inacción”.

El ser humano, especie biológica, psíquica y social es una entidad más antigua, más fuerte, más consistente que una fase contingente y transitoria de una modalidad muy reciente de economía; el neoliberalismo ha declarado la guerra a la especie humana y ésa es una guerra que, necesariamente, perderá. Frente a la nada, la esperanza de nuestra fortaleza emocional como especie (biológica, psicológica y social) y su capacidad de resistencia frente al descarnado intento de capitalización emocional de la misma de una economía capitalista que ha llevado al extremo su contradicción estructural: cumplir un fin colectivo a partir de un interés egoísta minoritario y particular; esa contradicción, bajo la hegemonía neoliberal, ha llegado al extremo de perder por completo de referencia su finalidad económica, necesariamente colectiva, lo que se traduce en una amenaza de hecho para la supervivencia colectiva, para la supervivencia, como especie, del ser humano.

---

213 Dato demográfico recogido el 02/08/2024 en: [countrymeters.info/eWorld](https://countrymeters.info/eWorld). El dato actualizado el 14/08/2025 es 8.315 millones (transcurrido un año, 100 millones más).

*Neoliberalismo y reflexividad: preludio transductivo*

Al situar el límite objetivo del neoliberalismo en la propia existencia del ser humano como especie (el colapso emocional de la condición agencial a la que está conduciendo), estamos anticipando la resolución “transductiva” a la que nos va a conducir, inmediatamente, el camino recorrido.

Sobre la base de una fundamentación metodológica reflexiva, la transducción se erige como presupuesto epistemológico, siguiendo la formulación de Gilbert Simondon (1996); como tal, la condición de posibilidad para la producción de conocimiento es la de la existencia de un ser humano portador de una socialidad que le preexiste y lo dota de una condición, constitutiva, procesual:

(...) el ser psíquico no es capaz de resolver su problemática particular dentro de su propia órbita. Su herencia de realidad preindividual permite que la individuación colectiva —que desempeña aquí el papel de las condiciones previas de la individuación psíquica— contribuya a la resolución, al tiempo que esta realidad preindividual es individualizada como ser psíquico que supera los límites del ser individuado y que lo incorpora a un sistema más amplio del mundo y del sujeto. *La individuación en su aspecto colectivo crea un grupo individual —asociado al grupo por medio de la realidad preindividual que lleva dentro de sí, que lo une a todos los demás individuos—; lo individúa como unidad colectiva. Ambas individuaciones, la psíquica y la colectiva, tienen un efecto recíproco. Nos permiten definir una categoría transindividual (...)* La unidad colectiva proporciona la resolución de la problemática individual, lo que significa *que la base de la realidad colectiva forma ya parte del individuo en forma de realidad preindividual*. (Simondon, 1996: 264; *cursivas nuestras*)<sup>214</sup>

El ser humano es un ser “transindividual” y procesual, cuya existencia requiere de una interioridad psíquica que lleva, en sí misma, una exterioridad relacional incorporada; es decir, el ser humano es un ser social antes, incluso, de realizarse como tal de manera práctica.

214 “Nos encontramos aquí con un presupuesto de crucial importancia en la constitución de un pensamiento sociológico, una teoría sociológica moderna: la socialidad es una condición natural del ser humano. No cabe considerar la existencia de un ser humano en ausencia del vínculo social; no cabe la emergencia de un sujeto individual sin la presencia de un colectivo de referencia, de un contexto de convivencia que le dote de todo cuanto permitirá su constitución como individuo. Lo social es condición necesaria para la existencia de la persona” (Ferreira, 2009a: 17).

Dada esta condición procesual permanente, ya no es posible, tampoco a este nivel biológico, concebir lo relacional como una mediación entre términos establemente constituidos y definitivamente configurados; lejos de ello, lo relacional está inscrito en el proceso mismo que es el individuo (recordemos que la individuación genera la díada individuo-medio) “La relación no surge entre dos términos que son individuos ya separados, sino que es un aspecto de la resonancia interna de un sistema de individuación” (Simondon, 1996: 263). Es decir, en el individuo, como proceso permanente de individuación, está presupuesto el otro, en un sentido amplio, lo que indica la necesidad de adquirir una “frecuencia” adecuada para participar genéticamente de un proceso más amplio que lo excede como individuo. (Ferreira, 2009a: 16)<sup>215</sup>

Y en esa precondition de la existencia del ser humano —aunque Simondon no lo considere—, la dimensión emocional forma parte de esa su interioridad psíquica —configurada, constitutivamente, a partir de una exterioridad relacional—: recordemos (Illouz, 2007a) que las emociones están inscritas en el ser humano (interioridad psíquica) no de manera natural o instintual, sino como fruto de una cultura y unas relaciones sociales determinadas (exterioridad relacional). El ser humano es un proceso y una confluencia que, constitutivamente, implica una circularidad generativa entre interioridad y exterioridad —entre lo psíquico y lo social; entre la capacidad de representación o pensamiento y la realización práctica de la existencia social— de la que emerge la reflexividad:

La reflexividad social supone una circularidad generativa entre prácticas y representaciones en la que el conocimiento se traduce en consecuencias prácticas y éstas modifican las representaciones cognitivas puestas en juego. Evidencia, entonces, la existencia de un sujeto que transita sin problemas entre ambos niveles atendiendo a criterios puramente vivenciales. Pero dado que esa circularidad se constituye sobre la base de las interacciones recíprocas de los individuos, ese sujeto evidencia una dimensión objetiva; y puesto que las prácticas van con-

215 El “individuo”, en este caso, es una categoría filosófica general; expresaría la entidad material, o unidad empírica, del “ser”; es decir, se trata de un individuo mucho más genérico, que englobaría al individuo político y al individuo económico, en tanto que seres humanos, como expresiones particulares.

solidando una herencia cultural, los objetos en los que tales prácticas se materializan evidencian una dimensión subjetiva. Esos sujetos/ objetos se instalan, pues, en el terreno de la transductividad. (Ferreira, 2009a: 6)<sup>216</sup>

Es, precisamente, esa definición constitutiva, generativa, reflexiva y transductiva la que se ve amenazada por la racionalidad neoliberal en su base emocional. Para afrontarla, se hace necesaria una apuesta “subversiva”: “Subversión’ significa literalmente dar una vuelta por debajo, para ver los fundamentos, ir más allá de la ley. Cuando algo es necesario e imposible (dentro de los límites marcados por la ley que lo funda y distribuye sus lugares) es precisa la subversión imaginaria: imaginaria, porque sólo imaginariamente es posible ir más allá de los límites” (Ibáñez, 1994: 54-55, n. 27).

---

216 Sobre la “circularidad generativa” como proceso reflexivo que conforma la dinámica de lo vivo y constituye un fundamento para la producción de conocimiento, Véase: Atlan (1990, 1991); Hofstadter (1992); Prigogine (1990, 1994).

## Transducciones

*El camino transductivo es una (re)construcción permanente del método o meta camino a lo largo del camino, por un sujeto en proceso que sigue al ser su génesis, en su incesante producción de nuevas estructuras.*

Jesús Ibáñez (1985: 264)

### Preámbulo

Partimos de la reflexividad como ingrediente de lo social: como tal debería ser incorporado en las formulaciones sociológicas. En consecuencia, no se trata ya de esa suplementaria racionalidad que la sociología habría de aportar a unos agentes condenados a la inconsciencia de sus actos reflexivos. En términos sociológicos, ha de implicar que, lejos de tratar de alcanzar una certidumbre superior a la que podemos acceder en virtud de nuestra calidad de sujetos sociales, hemos de desplegar como principal recurso de nuestros análisis esa incertidumbre característica del fenómeno social que es la reflexividad. (Ferreira, 2009a: 1)

La orientación de este trabajo —los presupuestos, tanto metodológicos como epistemológicos, a partir de los cuales ha sido planteado y desarrollado— es “reflexiva”; no por una elección o decisión estratégica, sino porque, desde hace muchos años, es la perspectiva a la que la trayectoria académica, y vital, ha conducido.<sup>217</sup>

Lo que significa que es imposible afrontar elaboración formal satisfactoria alguna de este proceso de investigación con un apartado “conclusiones”; en el ejercicio de la producción de conocimiento científico, desde una perspec-

---

217 La fundamentación de la reflexividad transductiva como presupuesto metodológico ha sido desarrollada en diversos trabajos previos: Ferreira (2001, 2004, 2006a, 2006b, 2007a, 2007b, 2007c, 2007d, 2007e, 2009a, 2009b, 2009c).

tiva reflexiva, es imposible *con-cluir*, cerrar definitivamente ninguna investigación, hacer del producto formal final, acabado, la resolución efectiva, e incuestionable, de un problema de investigación. Sólo cabe exponer el punto provisional, transitorio, del camino al que se ha llegado, sabiendo que el camino, el “odos”, prosigue, más allá de las intenciones y de las pretensiones (más allá: el “meta” del “odos”) de quien lo ha transitado.

Es por ello por lo que, a la hora de afrontar esta estación de paso, resulta necesario exponer —tras los anticipos preliminares que se han indicado previamente— la condición reflexiva que ha sustentado el camino que ha llevado a ella y que, en estos momentos, le da sentido y entidad a su pretensión de conocimiento.

Toda formulación teórica debe ser puesta en cuestión, pues procede de la propia contingencia práctica en la que el sujeto enunciante, sujeto social reflexivo, se constituye como tal y subsiste en medio de la incertidumbre. Quizá no hagamos más que un simple ejercicio retórico sobre el que trazar una nueva operación abstracta de reconstrucción lógica. Por eso, habremos de evidenciar nuestras propias constricciones en tanto que sujetos sociales sometidos a los avatares de dicha incertidumbre. (Ferreira, 2009a: 1)

Se han considerado las tres grandes fases evolutivas de la economía capitalista tratando de desentrañar la racionalidad específica de cada una, asumiendo, de antemano, una serie de presupuestos. Esto significa que “Cualquier otro observador habrá necesariamente de cuestionar dicha opción; por ello, las premisas deberán ser puestas en tela de juicio por quien acceda a interactuar —prácticamente— con ellas” (Ferreira, 2009a: 1). Porque el investigador social, formando parte de la realidad que investiga, inevitablemente, está “contaminado” por su implicación práctica y real en ella, lo que, lejos de ser un obstáculo para producir conocimiento, es un punto de partida a tomar en consideración:

(...) como sujetos sociales, [los científicos sociales] nos enfrentamos a la tarea de entender, actuando en ella, a la sociedad, que retroactúa a su vez sobre nosotros constituyéndonos como sujetos de conocimiento (bucle de imposible constitución en el caso de las ciencias naturales), sujetos de un conocimiento activo que interfiere y modifica a la realidad social y, como consecuencia inevitable, al propio sujeto actuante. (Ibid.: 3)

El saber sociológico se encuentra atrapado entre un doble imperativo: por una parte, conlleva una implicación práctica en el mundo que pretende conocer —lo que hace expresa una dimensión reflexiva; quiérase reconocer o no por parte del investigador—, que supone asumir la incertidumbre como ingrediente constitutivo, tanto de la realidad social como de la práctica de investigación; por otra, la propia pretensión de conocimiento de dicha realidad de la cual se forma parte, tiende a la búsqueda de un distanciamiento, una separación de dicha realidad, para ampararse en la certidumbre, preconstruida, de formulaciones previas que gozan de un reconocimiento y, por ello, permiten traducir la experiencia práctica de la investigación en una representación abstracta digna de crédito.<sup>218</sup> La dificultad consiste en equilibrar esa balanza, siendo consciente de que la investigación implica permanentemente un equilibrio inestable entre ambos imperativos, que, necesariamente, desde una posición reflexiva, hay que atender.

De ese equilibrio inestable, como tarea de investigación, surge la orientación propiamente reflexiva o, más precisamente, la de una reflexividad transductiva: “trans”, más allá, de las inferencias, “ducciones”, estrictamente formales. Esta reflexividad transductiva nos distancia de ciertas orientaciones reflexivas (Beck, Giddens y Lash, 1994; Beck, 1994; García Selgas, 1999; García Selgas y Ramos, 1999; Giddens, 1994; Lamo de Espinosa, 1990, 1993; Lash, 1994; Taylor, 1989; Thiebaut, 1998) que, bajo diversas manifestaciones, han concebido la reflexividad más como un privilegio del

218 “Los conceptos no nos están esperando, hechos y acabados (...) Hay que inventarlos, fabricarlos o más bien crearlos, y nada serían sin la firma de quien los crea. Nietzsche (...) escribió: “(...) Hasta ahora (...) cada cual confiaba en sus conceptos como en una dote milagrosa procedente de algún mundo igualmente milagroso”, pero hay que sustituir la confianza por la desconfianza” (Deleuze y Guattari, 1995: 11). Esto, automáticamente, nos sitúa al margen de una visión realista/objetivista: “¿Qué es entonces la verdad? Una hueste en movimiento de metáforas, metonimias, antropomorfismos, en resumidas cuentas, una suma de relaciones humanas que han sido realizadas, extrapoladas, adornadas poética y retóricamente y que, después de un prolongado uso, un pueblo considera firmes, canónicas y vinculantes; las verdades son ilusiones de las que se ha olvidado que lo son” (Nietzsche, 1998: 25). Nos sitúa en el terreno de la “vigilancia epistemológica” que proponía Bachelard (1993): “para el espíritu científico, todo fenómeno es un momento del pensamiento teórico, un estadio en el pensamiento discursivo, un resultado preparado. Es más producido que inducido” (Bachelard, 1993: 121); así evitaremos caer en la pereza: “toda designación de un fenómeno conocido a través de un nombre científico aporta una satisfacción a un pensamiento perezoso” (Ibid.: 116).

investigador social que como una condición constitutiva de la realidad social.<sup>219</sup>

Más allá de los procesos formales de inferencia, la reflexividad transductiva se asienta en, y fundamenta por, la condición vital y, por tanto, incierta y creativa, que da soporte a la investigación sociológica como proceso práctico:

(...) generando prácticas inscritas en la novedad derivada de su incertidumbre reflexiva sin garantías cognitivas, produciendo representaciones del mundo sin referente material definitivo y estable. Su precariedad existencial es condición de su transductividad teórico/ práctica. Si la reflexividad y la incertidumbre son constituyentes prácticos de la vida social, la transducción es el puente que el sujeto establece entre esa práctica y su conocimiento, es el puente que le dota de subjetividad cuando se entiende objeto, en tanto que actor social para otros actores, y es el puente que le dota de objetividad cuando se sabe sujeto, en tanto que actor social cara a otros actores sociales. (Ferreira, 2009a: 5)

Cualquier ejercicio de representación que pretenda estar dotado de la condición de conocimiento —cual es el caso del presente texto— puede asumir, o no, una dimensión reflexiva. De no hacerlo, pretenderá ser un ejercicio neutro de naturaleza abstracta, de un “sujeto”, cuyo resultado representa, fidedignamente y sin alterarlo, un “objeto” (en este caso, la triple manifestación histórica de la racionalidad capitalista). De hacerlo, esa representación no será, propiamente, el conocimiento producido, sino un paso intermedio en una circularidad generativa:

(...) una circularidad generativa entre prácticas y representaciones en la que el conocimiento se traduce en consecuencias prácticas y éstas modifican las representaciones cognitivas puestas en juego. Evidencia,

---

219 Las referencias principales para la elaboración de una propuesta metodológica fundamentada en el principio de reflexividad provienen, junto a los presupuestos teóricos de la etnometodología (Garfinkel, 1984; Atkinson, 1988; Attewell, 1974; Heritage, 1984), de la Sociología del Conocimiento Científico surgida a partir del *Programa Fuerte* (Barnes, 1977; Bloor, 1976, 1982, 1991) como corriente crítica con la perspectiva normativa de Merton (1985), teniendo como principales aportaciones a tomar en consideración (aun no siendo todas ellas declaradamente “reflexivistas”): Ashmore, 1989; Collins, 1981, 1983; Collins y Pinch, 1979; Cotillo Pereira, 1996; Knorr-Cetina, 1981, 1999; Knorr-Cetina y Mulkay, 1983; Pickering, 1990; Potter, 1998; Woolgar, 1988; Woolgar y Latour, 1986).

entonces, la existencia de un sujeto que transita sin problemas entre ambos niveles atendiendo a criterios puramente vivenciales. Pero dado que esa circularidad se constituye sobre la base de las interacciones recíprocas de los individuos, ese sujeto evidencia una dimensión objetiva; y puesto que las prácticas van consolidando una herencia cultural, los objetos en los que tales prácticas se materializan evidencian una dimensión subjetiva. Esos sujetos/ objetos se instalan, pues, en el terreno de la transductividad (...): conviven en la conjugación permanente de lo intelectual y lo práctico sin pretender en ningún momento formalizar cognitivamente de manera definitiva esa realidad de la que forman parte. (Ibid.: 6)

Esta circularidad generativa es, propiamente, fundamento de un método que requiere de un “postulado de naturaleza ontológica (...) Los principios de tercio excluso y de identidad son inaplicables en el nivel del ser (...); sólo se aplican al ser después de que la individuación haya tenido lugar y se refieren a un ser bastante disminuido debido a que ha sido dividido en medio e individuo” (Simondon, 1996: 268). Sobre esta premisa se constituye la transducción en tanto que método:

la transducción (...) denota un proceso (...) en el que una actividad se pone gradualmente en marcha, propagándose. (...) La transducción se produce cuando hay actividad, tanto estructural como funcional (...). Es la aparición correlativa de dimensiones y estructuras en un ser en estado de conflicto preindividual (...). Los términos últimos a que este proceso transductivo llega finalmente no existen previamente a este proceso. (...) En el campo del conocimiento traza el curso real de la invención (...) que corresponde a un descubrimiento de las dimensiones según las cuales se puede definir una problemática. Es el proceso analógico en la medida en que es vago. (...) se aplica a todos los casos en los que se produce una individuación que revela la génesis de una red de relaciones basadas en el ser. (...) Objetivamen-

te, nos permite considerar las condiciones previas sistemáticas de la individuación, la resonancia interna y la problemática psíquica. (...) La transducción (...) es (...) también una intuición (...) que deriva la estructura resolutoria de los mismos conflictos que hay en el campo (...). El orden transductivo conserva todo lo concreto y se caracteriza por la conservación de la información. (Ibid.: 269-271)<sup>220</sup>

En consecuencia, afrontamos la exposición de unas “transducciones” en las que quien las produce forma parte de, y está condicionado por, esa racionalidad neoliberal que integra el “objeto” tratado, y es consciente (reflexivamente, no introspectivamente) de ello; y siendo consciente, formula, desde una localidad contingente y condicionada por la propia realidad que pretende, transitoriamente, conocer, dicha representación como producto de las condiciones históricas de una realidad que en ella se pretende estén representadas (circularidad transductiva generativa).<sup>221</sup>

220 La transducción, asumida como principio metodológico (que en sí mismo *es un método*, al conectar, por afinidad constitutiva, los planos ontológico y epistemológico de manera práctica, procesual y generativa) daría respuesta a la problemática de la complejidad que formulaba Morin (1998) en su Volumen IV de “El Método”, al definir operativamente la continuidad entre el sustrato biológico y los superestratos psíquico y social —en estrecha conexión con los planteamientos de Maturana (1978) y Maturana y Varela (1980, 1995a, 1995b)— en la producción del conocimiento, entendido como un proceso práctico no plenamente formalizable; postura que defendería Kuhn (1980, 1981), al rechazar que las reglas tengan un papel fundamental en la práctica científica, porque: i) ninguna regla específica por sí misma cómo aplicarse, sino que para ello precisa de otra regla, y así ad infinitum; ii) las reglas dependen para su aplicación de la identificación de objetos pertinentes, que se logra de forma ostensiva y casuística —donde el sujeto aprende a discernir las similitudes y las diferencias pertinentes a cada caso—; y iii) no existe ninguna diferencia cognitiva entre descubrimiento y aprendizaje: identificar un objeto con un concepto en la escuela y reconocer el procedimiento adecuado para un problema en la investigación no son conductas que dependen de reglas, sino procesos de aplicación de *analogías* cuyo acierto o fracaso, dictado por la comunidad, enseña algo acerca del mundo. La transducción refuta tanto la racionalidad y objetividad “evolucionistas” de Popper (1985, 1989, 1992), como la demarcación entre la presunta objetividad universalista del conocimiento y la condicionalidad subjetiva e histórica de la cultura y la ideología que planteó Mannheim (1963, 1966).

221 Se apuesta por la producción de un “conocimiento local” (Geertz, 1994) que renuncia a la pretensión de universalidad de la racionalidad ilustrada, que la Modernidad instituyó formalmente pero que, según Latour (1991), jamás ha podido hacerse efectiva; la Modernidad sólo ha existido formalmente porque se ha sustentado en un principio que únicamente puede sostenerse en ese plano formal, y cuya materialización práctica es imposible.

## Racionalidad emocional

Se ha considerado la evolución de la economía capitalista atendiendo a lo que se ha denominado su “racionalidad” constitutiva, para mostrar cómo la misma ha atravesado históricamente tres fases distintas. Sin embargo, se ha partido del presupuesto de que la racionalidad capitalista se asienta en un fundamento, no racional, sino emocional: el egoísmo.

Se ha tratado de mostrar cómo, en la evolución histórica de la economía capitalista podemos considerar la configuración de tres racionalidades diferenciadas atendiendo a que, sobre un mismo fundamento, el egoísmo, la acción social que define, en la práctica, la realidad económica capitalista ha determinado diferentes formas de relación entre los dos agentes principales de toda modalidad posible de economía capitalista: empresarios y trabajadores. Es decir: sobre un fundamento emocional, el egoísmo, la organización práctica de una economía capitalista requiere, necesariamente, de la contribución de dos modalidades específicas de acción social y de una relación o ajuste entre ambas que permita que la emoción que es su fundamento cumpla el objetivo esencial que la orienta, el beneficio.

Es, precisamente, la forma particular en la que, sobre la base del egoísmo como fundamento primario, se establezca de manera práctica esa relación entre esos dos agentes principales, lo que define la racionalidad específica de cada una de esas tres etapas históricas de la economía capitalista que hemos considerado.

Para poder llegar a delimitar esas diferentes configuraciones prácticas, ha sido necesario considerar, previamente, la entidad de empresarios y trabajadores en su condición de agentes sociales. La realidad económica, en general, y la capitalista, en particular, interpretada como una forma particular de acción, e interacción, social, remite a una concepción general de la acción social en la que tenga cabida específicamente la acción social de carácter económico, una concepción según la cual, aplicando el marco conceptual de Bourdieu (1997a, 1997b, 1997c, 1998, 1999, 2001), toda acción social, incluida la de naturaleza específicamente económica, tiene un carácter dual (y hasta cierto punto contradictorio).

A partir de tal concepción, empresarios y trabajadores, en tanto que agentes sociales, actúan a partir de unas disposiciones adquiridas en el propio campo económico, en su configuración histórica y concreta, ajustándose a

la regularidad estructural del mismo, que viene dictada por su fundamento primario, emocional, el egoísmo, y que es la lógica del beneficio.

El problema que se ha planteado es el de comprender la funcionalidad de las tres fases históricas de la economía capitalista a partir, no de la componente propiamente racional de la misma, sino de su fundamento emocional primario, asumiendo que si, efectivamente, el egoísmo, como emoción, es el catalizador de la acción económica, no lo es de *toda* acción económica, sino sólo de aquella que corresponde al empresario, concebido como un *agente social*; por lo que la acción correspondiente al trabajador debe obedecer también a un catalizador emocional. Se ha propuesto que el catalizador, en tanto que agente social, del trabajador, es el sufrimiento.

Así, la economía capitalista, a efectos del análisis que se ha seguido, queda definida como un tipo de acción social en la que intervienen dos agentes, cuya acción es fruto de un fundamento emocional; y el presupuesto de fondo es que si no se da la emoción que fundamenta, cataliza, la acción económica, dicha acción no se llevará a efecto. Ahora bien, como las emociones no son ingredientes naturales, instintuales, animales de la condición humana, sino resultantes histórica, cultural y relacionamente configurados (Illouz, 2007a), cabe formular que la racionalidad capitalista, lejos de suponer una constante históricamente invariable, está sujeta a la variabilidad en la configuración de las dos emociones que están en su base como fundamento o catalizador de la acción que la define como realidad económica. De tal modo que distintas racionalidades obedecen a la distinta conformación y relación recíproca de ambas emociones.

Hemos visto, siguiendo la formulación de Bourdieu (1999), que toda acción social comporta una doble dimensión, económica y simbólica; en las acciones no económicas, la dimensión simbólica es la que es expresa, conocida y reconocida por los agentes implicados —adoptando modalidades muy diversas (afecto, respeto, gratitud, etc.)—, en tanto que la económica está oculta, eludida (implica una especie de engaño y autoengaño, que nada tiene que ver con el cinismo —Bourdieu, 1999—); en las acciones propiamente económicas sucede lo opuesto. Así, considerando que la economía capitalista presupone, en su núcleo constitutivo, la necesaria relación, de naturaleza económica, entre dos agentes sociales, hemos de asumir que, bajo esa dimensión económica expresa y objetiva de dicha relación, existe otra de

naturaleza simbólica; lo que significa que, junto al valor propiamente económico que resulta de dicha relación, para ambas partes, está implicado un valor simbólico, de reconocimiento, que no es propiedad de quien lo posee, sino que le es otorgado. Es en este plano, oculto o eludido, de la relación económica entre los agentes económicos en el que se puede encontrar la explicación de la racionalidad capitalista,<sup>222</sup> en sus distintas manifestaciones históricas, a partir de su fundamento emocional primario.

### **Beneficio y capitalización simbólica**

Atendiendo a lo que la propia ciencia económica define como su objeto de estudio, las tres fases de la racionalidad capitalista consideradas, en última instancia, son distintas formas en las que las colectividades, en este caso, los países de la Europa Occidental y Estados Unidos, se han organizado para la obtención de los recursos necesarios para su subsistencia (Samuelson, 1976; *Véase supra p. 21*) ; por lo que esas tres fases implicarían tres modelos de organización social distintos, modelos de organización de la acción e interacción social de los agentes económicos, empresarios y trabajadores.

Al tratarse de modelos específicamente capitalistas, la organización (acción e interacción) social propia de cada uno de ellos, aunque diferente, posee un rasgo definitorio común: la finalidad que como economía deben cumplir, la satisfacción de las necesidades colectivas, sólo puede llevarse a cabo mediante el capital, a través del dinero que una minoría de la colectividad invierte con la intención de obtener un beneficio; se trata de modelos de organización social, en consecuencia, en los que es el interés privado el que hace posible el logro del fin colectivo. Dependen, los tres, de la acción inversora de capital, cuyo fundamento primario es el egoísmo.

Para que el capital, la acción inversora, logre su objetivo, el beneficio — sin lo cual el fin colectivo no puede cumplirse—, se necesita la intervención del trabajo humano, la acción laboral. Es decir, en los tres modelos debe

222 Las variaciones históricas de esta relación constituyen lo que hemos denominado “metamorfosis” de la racionalidad capitalista; estas metamorfosis son correlativas a las que ha experimentado el trabajo, en términos objetivos, en su condición simultánea de actividad y de norma de comportamiento humanas, *las metamorfosis del trabajo y de la condición salarial* que analiza Carlos Prieto (2024), en un trabajo que culmina más de tres décadas de investigación. En palabras del propio autor: “*Mi obra es el resultado de una investigación de más de 35 años, pero, en todo caso, más allá de las coincidencias y simetrías se hallan sus diferencias. Tú reflexionas e investigas sobre las “metamorfosis” del capital en cuanto tal y en términos generales. Yo me centro en las metamorfosis del trabajo y me centro en el análisis empírico de su evolución en España. Lo cual puede hacer más interesante su contraste*” (comunicación personal, 30 de julio de 2024). Las metamorfosis aquí expuestas son deudoras de las de Carlos, tanto o más que de las de Robert Castel (1997).

darse una determinada forma de relación entre capital y trabajo, de interacción entre acción inversora y acción laboral, que permita la consecución del beneficio, para el primero, y que el segundo obtenga, a partir de ese beneficio, su parte correspondiente en cumplimiento del fin económico general (la satisfacción de las necesidades del conjunto de la colectividad).

La relación entre capital y trabajo, acción inversora y acción laboral, depende, tanto de la *intención* del primero, la intención de obtener un beneficio, como de la *realización* del objetivo de tal intención, la obtención efectiva de dicho beneficio, en la cual es en la que tiene que intervenir necesariamente el segundo. *Intención* y *realización* señalan la necesidad de considerar que el egoísmo implica, de hecho, una doble fundamentación, si atendemos a su objetivo, el beneficio: en cada una de las tres fases históricas de la racionalidad capitalista, en las cuales la *intención* no variará, dicha racionalidad adoptará una forma diferente en relación con la *realización*.

El egoísmo define la intención del beneficio, es su fundamento emocional y, como tal, cataliza la acción inversora de capital; pero el egoísmo no es fundamento de la realización efectiva del beneficio, que depende de la intervención del trabajo que, como acción, no tiene por fundamento, catalizador, el egoísmo.

El fundamento relativo a la *realización* del beneficio es, de hecho, el que define diferencialmente las racionalidades de las tres fases. Puesto que remite a la necesaria intervención del trabajo, de la acción laboral, deberá remitir, consecuentemente a su catalizador emocional.

En consecuencia, lo que se ha tratado de argumentar es que:

*El fundamento de la racionalidad capitalista que remite a la realización del beneficio es el sufrimiento, asumido como catalizador emocional de la acción laboral requerida, necesariamente, para dicha realización. Y ello tiene dos implicaciones: i) Sólo mediante la capitalización simbólica de dicho sufrimiento se puede lograr la realización efectiva del beneficio; ii) cada una de las tres fases de la racionalidad capitalista ha configurado de una manera particular dicha capitalización simbólica.*

La intención de beneficio, objetivo del egoísmo en cuanto fundamento primario de la economía capitalista, atañe al agente capitalista y sería el punto de partida para la realización práctica de lo que define, en las tres fases históricas de su evolución, su racionalidad, propiamente racional, estructural, la racionalidad de cálculo (Weber, 1964, 2001).

La realización efectiva del beneficio, por el contrario, remite al agente

laboral: su intervención práctica se constituye como necesaria para la consecución del objetivo de la acción inversora; y esa intervención no tiene por fundamento emocional el egoísmo; o no lo tiene “naturalmente” en el marco de acción de una economía capitalista. No obstante, es el agente laboral, como resultado de su acción, el que, según Marx (1971, 1984c), produce el beneficio en forma de plusvalía; pero sólo puede hacerlo a costa de una degradación de su propia condición humana, enajenándose de su condición, libre y consciente, de “ser genérico” (Marx, 1985).

Racionalidad de cálculo, plusvalía y enajenación nos permiten delimitar el marco general común a las tres racionalidades capitalistas consideradas. Pero, para poder establecer con claridad sus diferencias, es necesario integrar la doble fundamentación capitalista, respecto a la intención y respecto a la realización del beneficio, a partir de las conexiones entre los catalizadores emocionales, egoísmo y sufrimiento, y las formas específicas, en cada fase, que sobre dichas emociones adoptan la acción inversora y la acción laboral; y, en consecuencia, la condición específica, históricamente configurada de los agentes portadores de las disposiciones adaptadas a las racionalidades específicas de cada fase.

Como catalizador de la actividad laboral, el sufrimiento sólo puede actuar si la acción resultante comporta una compensación (del mismo modo que el egoísmo sólo actuará como catalizador de la acción inversora si se realiza, de hecho, su objetivo, el beneficio). Recordamos esto, que ya se ha señalado, porque es de crucial importancia no perder de vista la relación entre 1) el sufrimiento como catalizador de la acción, 2) la realización de la propia acción (trabajar), y 3) la compensación (capitalización del sufrimiento). La acción está movilizada por el sufrimiento; como emoción, el sufrimiento está en la base, da el impulso para, antecede e informa a la acción; sin el impulso emocional, no se da acción (Illouz, 2007a). Ahora bien, ello sólo es así porque de la ejecución de la acción se sabe o se espera que se derive una compensación; sin esa compensación, la emoción no actuará como catalizador, no será desencadenante de la acción.

En el momento en el que la lógica capitalista ya está suficientemente extendida (no es objeto de nuestro análisis determinar cuándo se puede consi-

derar, si es posible precisarlo con exactitud, que se dio; ni tampoco por qué), la situación *de facto* es que se da, fruto de una evolución histórica, conlleva unas condiciones en las que el egoísmo capitalista dispone de medios para, mediante la utilización del sufrimiento laboral, lograra un beneficio económico. Y el problema, evidentemente, es cómo lograr de manera práctica obtener el rendimiento deseado de ese sufrimiento. Y el sufrimiento tiene que estar presente, pues de lo contrario no habría base emocional alguna sobre la que actuar para lograr lo que, en cualquier caso, siempre será una participación forzada en beneficio de una intención ajena.

En estos términos, la única manera en la que el egoísmo puede contar con la concurrencia forzada del sufrimiento es anticipando algún tipo de compensación, que debe resultar, de manera inmediata, de la implicación práctica de dicho sufrimiento en forma de actividad laboral; de algún modo, el agente laboral debe asociar a su acción un resultado satisfactorio, un beneficio que nada tiene que ver con el beneficio propiamente económico, y que sólo cabe entender como beneficio simbólico. El salario, como contraprestación económica, nunca puede llegar a ser compensación satisfactoria del sufrimiento (sí será, siempre, compensatorio hasta cierto punto; nunca de manera absoluta).

Por eso la capitalización simbólica del sufrimiento, la asociación al mismo de un beneficio simbólico, habrá de situarse siempre en el plano oculto o eludido de la acción laboral, en el plano simbólico, que remite siempre a la propia condición activa, sustantiva, de la actividad laboral, al sentido, importancia y reconocimiento que se puede asociar a la misma, y no a su plano propiamente económico que sólo remite al salario como contraprestación monetaria.

Cada una de las tres racionalidades capitalistas consideradas, a partir de una racionalidad estructural en la que el fundamento primario, el egoísmo, sustenta a la racionalidad de cálculo como norma que regula el funcionamiento de conjunto de la actividad económica, configurará una racionalidad fenomenológica en la que egoísmo y sufrimiento se relacionan, como catalizadores emocionales, de tal modo que el primero obtenga el beneficio económico que es su objetivo, su *intención*, otorgando, a cambio de la inversión del sufrimiento, para la *realización* del objetivo, un beneficio simbólico como compensación.

Hemos pues, expuesto las tres configuraciones históricas que ha adoptado la capitalización simbólica del sufrimiento laboral, cada una de ellas establecida a partir de diferentes presupuestos económicos, en los cuales, siempre, la racionalidad estructural ha desarrollado, atendiendo a las condiciones particulares del momento, una forma prácticamente realizable de capitalización simbólica del sufrimiento laboral.

En el liberalismo clásico, a través del presupuesto de la condición innata de un ser humano tendente a un intercambio, racionalmente orientado, que implicaría a su autonomía económica como individuo; siendo imposible la realización efectiva de dicha autonomía para los trabajadores, el valor simbólico que capitalizaría su sufrimiento vendría dado por la contribución presente a un proyecto cuya realización futura sí otorgaría dicha autonomía; la capitalización simbólica vendría dada por una promesa utópica, tanto más eficaz cuanto que era resultado de un discurso ilustrado fácilmente transferible a las clases trabajadoras en términos de “proyecto de la humanidad” (el sufrimiento de hoy es la libertad de mañana).

Durante el período keynesiano, bajo el presupuesto de una ley psicológica general, históricamente configurada, que debía ser corregida, según la cual, el sufrimiento invertido en la actividad laboral debía ser asumido como la participación colectiva de una clase social a la que se daba reconocimiento como tal mediante la asociación a la propia actividad laboral de una condición extraeconómica, política, que implicaba compensaciones materiales inmediatas, una realización efectiva que simbólicamente expresaba la pertenencia de pleno derecho al orden social que, con su sufrimiento, se estaba contribuyendo a desarrollar (el sufrimiento es reconocimiento expreso de una condición colectiva de pertenencia, de hecho y de derecho).

Finalmente, bajo la racionalidad neoliberal se establece, a partir del presupuesto de la competencia como principio general de conducta, necesario para la recuperación de la libertad perdida, que la libertad sólo se puede alcanzar a través del beneficio económico obtenible mediante dicha competencia; y que ello es válido para todo el mundo, incluidos los trabajadores. No hay alternativa posible a una situación que, necesariamente, implica unas condiciones desiguales de partida, pues son constitutivas de la existencia humana misma, a las que hay que enfrentarse, a título individual, tratando de obtener, en permanente competencia con los demás, la máxima

ventaja posible: todo acto debe ser concebido como un acto de inversión, de la propia persona, en el caso de los trabajadores, en tanto que capital humano, del que se ha de extraer el máximo beneficio posible, aun cuando éste sea únicamente un salario que no permite garantizar, siquiera, un mínimo nivel de vida digno; porque la alternativa es nada; no hay alternativa (el sufrimiento es necesario porque sin él lo único que cabe esperar es la muerte).

La racionalidad neoliberal, ahora en el contexto de una economía globalizada, sigue plenamente vigente y su lógica se ha extendido, más allá de la propia racionalidad económica, al conjunto de las relaciones sociales (Foucault, 2008). Al suprimir, gracias a la capacidad de redefinir las subjetividades mediante un discurso de la flexibilidad —que la acción terapéutica del Estado impone— como única opción vital posible frente a unas circunstancias que la propia lógica de la competencia define como incuestionables (objetivas, necesarias e irremisibles), la única opción es adquirir las aptitudes, y la condición moral —cuyo principio básico es la autorresponsabilidad— asociada a las mismas, necesarias para... sobrevivir.

*Reflexivamente. Este trabajo es fruto de las condiciones estructurales dictadas por la racionalidad neoliberal, racionalidad que define, bajo la lógica empresarial de la competencia, el funcionamiento de las instituciones educativas, de la Academia, de la Universidad. Este texto —en su momento presentado como Tesis Doctoral—<sup>223</sup> es, en consecuencia, un acto de supervivencia (en su sentido profundo: viene, literalmente, dictado porque, en la trayectoria vital que conduce a su realización, las circunstancias objetivas la han dictado como la única salida posible ante la alternativa de la “nada”; este texto es un acto de capitalización simbólica del sufrimiento que, bajo la racionalidad neoliberal, supone un acto de supervivencia).*

---

Transcurrido a fecha actual (agosto de 2025) prácticamente un año de la conclusión del texto de la Tesis Doctoral que da origen al presente trabajo, la investigación prosiguió su curso académico, más allá del texto, hasta

---

<sup>223</sup> “Las metamorfosis de la racionalidad capitalista: egoísmo, sufrimiento y capitalización simbólica”: Tesis Doctoral defendida el 15 de noviembre de 2015 (Universidad de Murcia, Facultad de Economía y Empresa, Programa de Doctorado “Sociedad, Desarrollo y Relaciones Laborales).

su defensa en noviembre de 2024: imprevisiblemente, entonces, el “ritual” académico de dicha defensa, que ya de por sí se salió (reflexivamente) de los parámetros habituales convencionales —pues el doctorando que la defendía era ya, de hecho, Doctor, lo cual utilizó como argumento en la propia defensa, frente al Tribunal, para hacer explícito que dicha defensa constituía un acto “judicial” en el que el “encausado” tenía, a su vez, la potestad de “enjuiciador”—, no concluyó con el beneficio simbólico (reconocimiento por parte del Tribunal) esperado, sobresaliente *cum laude* por unanimidad, sino con una calificación de “notable”.

¿Qué mayor expresión puede haber de lo acertado del diagnóstico preliminar anticipado entonces? La racionalidad neoliberal a pleno rendimiento en la gestión del conocimiento académico: empresarios-de-sí-mismos, tribunal y doctorando, haciendo del acto de la defensa de la Tesis un acto de inversión, bajo la lógica de una competencia generalizada, en búsqueda de un beneficio, un acto de supervivencia frente a la alternativa de la nada de unos/as asalariados/as académicos/as.

Reflexivamente. La resolución de dicha calificación (reconocimiento simbólico) implicó la resolución de un disenso por parte del Tribunal, que se constató por el excesivo (extraordinariamente excesivo) tiempo que el mismo se dilató en emitirla: es evidente que no hubo consenso, lo cual implicó que los/as integrantes del Tribunal resolvieron una dinámica de competencia (a su vez, simbólica) para lograr un resultado “colectivo” a partir de posiciones particulares distintas; esto es, a partir de una necesaria condición desigualitaria de partida (premisa neoliberal), que hubo de implicar la competencia, a partir de las posiciones jerárquicas relativas de cada cual, en virtud del capital simbólico acumulado: el resultado hubo de ajustarse al que exige todo acto regulado por la lógica neoliberal: alguno/a de los/as competidores/as hubo de lograr, a partir de una competencia fundada en la desigualdad, un beneficio a costa de la pérdida del resto de competidores/as. De no haber sido así, un consenso asumido de partida hubiera indicado, dadas las apelaciones reflexivas de la propia Tesis, el reconocimiento expreso de una condición igualitaria (Doctores juzgando a un Doctor) que implicaría, con la aceptación implícita de la “tesis de la Tesis” (cualquier acto académico puede ser concebido como un acto de supervivencia ejecutado por asalariados/as sometidos a una regulación neoliberal basada en el principio

de la competencia generalizada), un acto “redistributivo” tendente al mantenimiento de una igualdad relativa: nadie obtendría ningún beneficio (simbólico) efectivo, excepto el doctorando.

El beneficio del doctorando es concebible en el caso de un doctorando que se reconoce de partida, como tal, en una posición de desigualdad jerárquica y, por tanto, sólo accedería a la posibilidad de comenzar a competir desde una posición nominalmente superior pero efectivamente inferior: el beneficio sería el acceso a un nuevo espacio de competencia en una condición de partida que mantendría la lógica de la desigualdad necesaria. En este caso, el doctorando-Doctor, con la Tesis que sometía a “juicio”, y como parte de su estrategia de defensa de la misma, refutaba de partida la premisa, lo que implicaba un cambio significativo en el valor simbólico efectivo otorgable a la calificación

Un agente económico-académico neoliberal bien dispuesto, es decir, eficiente, dotado de las disposiciones adecuadas para ejecutar acciones conformes a las exigencias de la regulación estructural del campo de juego, acuciado por esa urgencia de la supervivencia frente a la nada, viendo amenazado el beneficio obtenible a cambio del sufrimiento implicado como catalizador en el acto académico, buscaría una forma de rentabilidad alternativa, reconociéndose, entonces, como competidor frente al doctorando-Doctor, reconociéndole de antemano el derecho a competir (derecho no disponible para un doctorando-no-Doctor). Un agente igualmente bien dispuesto, pero no completa y absolutamente inmerso en la lógica neoliberal de la competencia, y con cierta capacidad de “resistencia”, podría, sin menoscabo efectivo de su capital propiamente académico (con el consiguiente capital simbólico asociado), actuar, como diría Bourdieu, *haciendo como que no sabe lo que sabe y lo que todos saben, y saben que sabe*, y no reconocer al doctorando-Doctor su condición de competidor, otorgándole el beneficio simbólico, como doctorando, que probablemente su Tesis y su defensa merecían. ¿Cuál de ambos habría actuado más reflexivamente?

Cabe añadir que, una vez la Tesis fue editada en forma de libro impreso, en febrero de 2025, con dicha edición emergía un potencial manual futuro de *Sociología Económica*; apenas tres meses después, en mayo de 2025, uno de los miembros del tribunal editó, con su Universidad de pertenencia, un manual alternativo; quizá su autor fue quien, de modo inconsciente, en la

defensa —¿no sabiendo o queriendo acceder a la condición constitutivamente reflexiva de lo que juzgaba, o siendo incluso más reflexivo?; reflexividad que le interpelaba en primera persona, y que en su caso implicaba, además, no sólo juzgar una Tesis, sino un texto que estaba anticipando ya como competencia frente al suyo propio que aún no se había publicado—, actuó, en un acto de supervivencia, reiteremos, asalariado académico rentabilizando su sufrimiento laboral frente a la nada, denegando la compensación simbólica que su “competidor” (pues como tal le estaba reconociendo), el doctorando, esperaba, y que podía, o no —dependiendo de la apreciación relativa de quien atribuye, desde su particular posición, el valor simbólico a lo valorado (¿un texto? ¿Tesis o manual? ¿un doctorando? ¿un doctorando-Doctor?)—, suponer un beneficio superior para él que para otro doctorando cualquiera: competir o morir...

*La reflexión es una tarea de vagos y maleantes. Hay que saber perderse para trazar un mapa, salir de los caminos trillados, vagar: deambular por las encrucijadas, abrir senderos a través de las mieses o el desierto, penetrar en callejuelas sin salida; asumir que todo camino recorrido sin mapa es caótico (luego será posible tender o recoger puentes, bordear pozos o simas, perforar agujeros o taparlos). Y hay que saber subvertir la ley —y/o acaso pervertirla—: apearse de todo lo dicho o lo sabido, quedar solo; hay que romper con todos los grupos, disentir de todos los consensos, hasta tocar la muerte o el silencio (luego será otra vez posible confraternizar y conversar).*

*La reflexión es un viaje a través del lenguaje: sumergirse en textos sedimentados en el pozo de la memoria, tender puentes entre discursos incomunicados; el discurso reflexivo es posada o prisión —detención provisional o definitiva—, pero sobre todo laberinto (el sujeto pierde su relación con el mundo, es sujeto sólo de su recorrido discursivo, sujeto gramatical).*

*Pero si uno no quiere ser eterno errante, a riesgo de secarse en la subversión o pudrirse en la perversión, tendrá que volver alguna vez al “buen camino”, volver a habitar la ciudad. En la ciudad hay hambre y explotación, bolas de goma y botes de humo, autopistas que rompen barrios y campos, chicos parados en las esquinas, hombres y mujeres que no encuentran trabajo y otros/as para los/as que el trabajo es una condena, personas torturadas y acribilladas a balazos, tiendas en las que sólo venden simulacros, enfermedades, pantallas de televisión, humo, ruido y hastío... ¿Puede servir nuestra reflexión para que los que sufren estas catástrofes cambien esta ciudad o construyan otra?*

Jesús Ibáñez (1979: 355)

## Bibliografía

- ALBARRACÍN SÁNCHEZ, D. (2024) “Keynesianismo, ¿un falso amigo? En torno a Los límites del keynesianismo de Dominic Alexander” *Revista Sociología del Trabajo* N° 104, pp. 111-118.
- ALEXANDER, D. (2018) *Los límites al keynesianismo*. Barcelona: Bellaterra.
- ALONSO, L. E. (1999) “El trabajo más allá del empleo: la transformación del modo de vida laboral y la reconstrucción de la cuestión social”, en L. E. Alonso: *Trabajo y ciudadanía*. Madrid: Trotta, pp. 213-255.
- \_\_\_\_\_ (2006) “El trabajo desencantado: de la gestión social a las cuestiones de la sociedad” *Revista ArXius* N° 12/13 (Universidad de Valencia), pp. 41-79.
- ANTÓN HURTADO, F. (2017) “Antropología del sufrimiento social” *Revista de Antropología Experimental* N° 17, pp. 345-355. Disponible en: <https://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/rae/article/view/3777/3093>
- AKERLOF, G. A.; SHILLER, R. J. (2009) *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- ARISTÓTELES (1996) *Política y Económica*, León: Servicio de Publicaciones de la Universidad de León [facs. del ejem. rarísimo de la Real Colegiata de San Isidoro de León].
- ASHMORE, M. (1989) *The Reflexive thesis. Writing Sociology of Scientific Knowledge*. Chicago: The University of Chicago Press.
- ATKINSON, P. (1988) “Ethnomethodology: A Critical Review”. *Annual Review of Sociology* N° 14, pp. 441-465.
- ATLAN, H. (1990) *Entre el cristal y el humo: ensayo sobre la organización de lo vivo*. Madrid: Debate.

- \_\_\_\_\_ (1991) *Con razón y sin ella: intercrítica de la ciencia y el mito*. Barcelona: Tusquets.
- ATTEWELL, P. (1974) "Ethnography since Garfinkel" Revista *Theory and Society* N° 3, pp. 179-210.
- AYALA, L.; RODRÍGUEZ, M. (2006) "The Latin model of welfare: Do insertion contracts reduce long-term dependence?", *Labour Economics* N° 6, pp. 799-822.
- BACHELARD, G. (1993) *La formación del espíritu científico*. México: Siglo XXI.
- BALZAC, H. DE. (2013) *Las ilusiones perdidas* (1.<sup>a</sup> ed.; obra original publicada entre 1835 y 1845). Barcelona: DEBOLSILLO.
- BARBIER, J. -C. (2006) *Analyse comparative de l'activation de la protection sociale en France, Grande-Bretagne, Allemagne et Danemark, dans le cadre des lignes directrices de la stratégie européenne pour l'emploi*. París: Centre d'études de l'emploi.
- BARICCO, A. (2002) *Next: la globalización y el mundo que viene*. Barcelona: Anagrama.
- BARNES, B. (1977) *Interests and The Growth of Knowledge*. Londres: Routledge & Kegan Paul.
- BARTHES, R. (1980) *Mitologías*. México: Siglo XXI.
- BAUMAN, Z. (1998) "Europe of strangers". Working Paper Series (WPTC-98-04). *Transnational Communities Programme*. Swindon. UK: Economic and Social Research Council.
- \_\_\_\_\_ (2001) *La sociedad individualizada*. Madrid: Cátedra.
- BECK, U. (1994) "The Reinvention of Politics: Towards a Theory of Reflexive Modernization", en: U. Beck, A. Giddens y S. Lash (eds.), *Reflexive Modernization*. Cambridge: Polity Press. Pp. 13-73.
- \_\_\_\_\_ (2008) "Introducción", en: *¿Qué es la globalización?: falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Barcelona: Paidós. Pp. 15-45.
- BECK U., GIDDENS A. Y LASH S. (eds.) (1994) *Reflexive Modernization*. Cambridge: Polity Press.
- BECKER, G. (1975) *El capital humano: Un análisis teórico y empírico referido fundamentalmente a la educación*. Madrid: Alianza.
- BENEDICTO XVI (2006) *Mensaje del Santo Padre Benedicto XVI para la XIV Jornada Mundial del Enfermo*. Disponible en: web de la Santa Sede Vat-

icana: [https://www.vatican.va/content/benedict-xvi/es/messages/sick/documents/hf\\_ben-xvi\\_mes\\_20051208\\_world-day-of-the-sick-2006.pdf](https://www.vatican.va/content/benedict-xvi/es/messages/sick/documents/hf_ben-xvi_mes_20051208_world-day-of-the-sick-2006.pdf)

BEVERIDGE, W. H. (1946) *Las bases de la seguridad social*. México: Fondo de Cultura Económica.

BIGGART, N. (1992) "Institutional Logic and Economic Explanation", en: J. Marceau (ed.), *Reworking the World. Organisations, Technologies, and Cultures in Comparative Perspective*. Berlín: De Gruyter. Pp. 29-63.

BILBAO, A. (1994) "Keynesianismo y neoliberalismo como modelos", en: C. Prieto (ed.) *Trabajadores y condiciones de trabajo*. Madrid: HOAC. Pp. 26-33.

\_\_\_\_\_ (1999) "La posición del trabajo y la reforma del mercado de trabajo", en: C. Prieto y F. Miguélez, *Las relaciones de empleo en España*. Madrid: Siglo XXI. pp. 305-321.

\_\_\_\_\_ (2000) "Trabajo, empleo y puesto de trabajo" *Revista Política y Sociedad* N° 34, pp. 69-81.

\_\_\_\_\_ (2007) *Individuo y orden social. La emergencia del individuo y la transición a la sociología*. Madrid: Ediciones Sequitur.

BLOOR, D. (1976) *Knowledge and Social Imagery*. Londres: Routledge & Kegan Paul.

\_\_\_\_\_ (1982) "Durkheim and Mauss Revisited: Classification and The Sociology of Knowledge" *Journal Studies in History and Philosophy of Science* N° 4, pp. 267-297.

\_\_\_\_\_ (1991) "Afterword: Attacks on the Strong Programme", en: *Knowledge and Social Imagery*. Chicago: Chicago University Press. 2.ª ed., pp. 163-185.

BOUFFARTIGUE, P. (1996) "¿Fin del trabajo o crisis del trabajo asalariado?", *Revista Sociología del Trabajo* N° 29, pp. 91-110.

BOURDIEU, P. (1997A) "¿Es posible un acto desinteresado?" en: *Razones prácticas: sobre la teoría de la acción*. Barcelona: Anagrama, pp. 139-158.

\_\_\_\_\_ (1997b) "La economía de los bienes simbólicos", en *Razones prácticas: sobre la teoría de la acción*. Barcelona: Anagrama. pp.159-201.

\_\_\_\_\_ (1997c) "El punto de vista escolástico", en: *Razones prácticas: sobre la teoría de la acción*. Barcelona: Anagrama, pp. 203-219.

\_\_\_\_\_ (1998) *La distinción: criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus.

- \_\_\_\_\_ (1999) *Meditaciones pascalianas*. Barcelona: Anagrama.
- \_\_\_\_\_ (2001) *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.
- BRIDEL, P. (1997) *The Law of Markets: Jean-Baptiste Say and the Say's Law of Markets*. London: Routledge.
- BURAWOY, M. (1989) *El consentimiento en la producción: los cambios del proceso productivo en el capitalismo monopolista*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- BYRNE, CH. (2017) "Neoliberalism as an object of political analysis: an ideology, a mode of regulation"
- CAMUS, A. (1980) *El mito de Sísifo*. Buenos Aires: Losada.
- CANDIL MORENO, D. (2022) *El intraemprendedor como ideal normativo: el caso de la consultoría de selección de personal* [Tesis Doctoral]. Universidad Complutense de Madrid. Disponible en: <https://docta.ucm.es/entities/publication/042d92f0-2da6-4534-b710-b1c656b89f58>
- CANO ESTEBAN, A. (2023) *El cuerpo de la enfermedad mental: un nuevo marco teórico más allá de la diagnosis psiquiátrica* [Tesis doctoral]. Universidad Complutense de Madrid.
- CASTEL, R. (1997) *Las metamorfosis de la cuestión social: una crítica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.
- CASTELLS, M. (1996) "La empresa red: cultura, instituciones y organizaciones de la economía informacional", en: *La Era de la Información*. Volumen I. Madrid: Alianza. pp. 201-222.
- \_\_\_\_\_ (1998a) "El cuarto mundo: capitalismo informacional, pobreza y exclusión social", en: M. *La Era de la Información*. Volumen III. Madrid: Alianza. pp. 95-191.
- \_\_\_\_\_ (1998b) "Conclusión: entender nuestro mundo", en: *La Era de la Información*. Volumen III. Madrid: Alianza. pp. 369-394.
- COLLINS, H. (1981) "Stages in the Empirical Programme of Relativism" *Journal Social Studies of Science* N° 11, pp. 3-10.
- \_\_\_\_\_ (1983) "An Empirical Relativist Programme in the Sociology of Scientific Knowledge" en: K. D. Knorr-Cetina y M. Mulkay (eds.), *Science Observed. Perspectives on the Social Study of Science*. Londres: Sage. Pp. 85-139.

- COLLINS, H. M. Y PINCH, T. (1979) “The Construction of the Paranormal: Nothing Un-scientific is Happening”, en: R. Wallis (ed.), *On the Margins of Science. The Social Construction of Rejected Knowledge*. Keele: University of Keele. pp. 27—237
- COLLINS, R. (2009) *Cadenas rituales de la interacción*. Barcelona: Anthropos.
- COTILLO PEREIRA, A. (1996) *Las bases del «giro reflexivo en la construcción sociológica de la ciencia»* [Tesis doctoral]. Universidad Complutense de Madrid.
- CRESPO, E.; SERRANO, A. (2013) “Las paradojas de las políticas de empleo europeas: de la justicia a la terapia” *Revista Universia Psychologica* N° 4 , pp. 113-1126.
- COUNTRYMETERS (2024) “World population”. *Countrymeters*. Disponible en: <https://countrymeters.info/en/World>
- DE CASTRO, C. Y PEDREÑO, A. (Eds.) (2012) *La Gran Restauración: sociología económica de la crisis global y actualidad de la crítica de Karl Polanyi al liberalismo* (monográfico). Áreas. *Revista Internacional de Ciencias Sociales* 31. Disponible en: <https://revistas.um.es/areas/issue/view/10831>
- DEFOE, D. (1969) *Robinson Crusoe*. Barcelona: Salvat.
- DE LA PORTE, C. & POCHET, P. (2003) *Building social Europe through the open method of coordination*. Brusela: Peter Lang.
- DELEUZE, G. & GUATTARI, F. (1995) *El Anti-Edipo: capitalismo y esquizofrenia*. Barcelona: Paidós.
- DESCARTES, R. (1937) *Discurso sobre el método*. Madrid: Espasa-Calpe. 1er edición: 1837-1839. Disponible en: <https://www.elejandria.com/libro/descargar/discurso-del-metodo/rene-descartes/1715/4047>
- DICKENS, CH. (1991) *Oliver Twist*. Barcelona: Juventud.
- DU GAY, P. (1995) *Consumption an identity at work*. Londres: Sage Publications.
- DUMONT, L. (1982) *Homo aequalis. Génesis y apogeo de la ideología económica*. Madrid: Taurus.
- \_\_\_\_\_ (1987) *Ensayos sobre el individualismo*. Madrid: Alianza.
- DURKHEIM, É. (1967) *De la división del trabajo social*. Buenos Aires: Schapire.

- \_\_\_\_\_ (1968) *Las formas elementales de la vida religiosa*. Buenos Aires: Schapire.
- \_\_\_\_\_ (1980) “La división del trabajo anómico”, en: *La división del trabajo social*. Madrid: Akal. pp. 415-438.
- ELTIS, W. (2000) *The Classical Theory of Economic Growth*. London: Palgrave Macmillan.
- ESTEFANÍA, J. (2002) “La globalización, ¿una nueva era histórica?”, *Revista Clío* N° 4, pp. 25-35.
- EUCKEN, W. (1967) *Cuestiones fundamentales de la política económica*. Madrid: Alianza.
- FEDERAL RESERVE BANK OF SAN FRANCISCO (1998) *The Natural Rate, NAIRU, and Monetary Policy*. Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Letter.
- FERICGLA, J. M. (2012) *Cultura y emociones. Manifiesto por una Antropología de las emociones*. Salamanca: Diarium de la Universidad de Salamanca.
- FERREIRA, M. A. V (2001) “Más allá del laboratorio: La Antropología del Conocimiento Científico (ACC) como apuesta metodológica” *Revista Política y Sociedad* N° 37, pp. 105-126.
- \_\_\_\_\_ (2004) *Vivir la ecuación de Schroedinger: una aproximación antropológica al conocimiento científico*.
- \_\_\_\_\_ (2006a) “Antropología de la ciencia: física, matemáticas y habitus” *Revista de Antropología Experimental* N° 6, pp. 299-309.
- \_\_\_\_\_ (2006b) “Más allá del laboratorio: las dimensiones sociológicas de la ecuación de Schroedinger” *Revista Política y Sociedad* N° 3, pp. 105-122. Disponible en: <https://revistas.ucm.es/index.php/POSO/article/view/POSO0606330105A>
- \_\_\_\_\_ (2007a) *La vida antes del laboratorio: la construcción de los constructores de hechos científicos*. Madrid: C.I.S.
- \_\_\_\_\_ (2007b) “La sociología del conocimiento científico (SCC): una perspectiva crítica de futuro” *Nómadas: Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas* N° 2, pp. 231-254. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/181/18153299020.pdf>
- \_\_\_\_\_ (2007c) “Antropología de la ciencia: una investigación aut-

observacional del proceso de formación de los científicos” *Revista de Antropología Experimental* N° 7, pp. 39-62. Disponible en: <http://www.ujaen.es/huesped/rae/articulos2007/ferreira0407.pdf>

\_\_\_\_\_ (2007d) “Un nuevo concepto para la comprensión de la acción social: la transductividad creativa de las prácticas cotidianas”. *Intersticios. Revista Sociológica de Pensamiento Crítico* N° 1, pp. 1-16. Disponible en: <https://intersticios.es/article/view/611/542>

\_\_\_\_\_ (2007e) “La nueva sociología de la ciencia: el conocimiento científico bajo una óptica post-positivista” *Nómadas: Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas* N°1, pp. 273-289. Disponible en: <https://revistas.ucm.es/index.php/NOMA/article/view/NOMA0707120273A>

\_\_\_\_\_ (2009a) “Lo social como proceso: la transductividad ontogénica de las prácticas sociales” *Nómadas: revista crítica de ciencias sociales y jurídicas* N° 2, pp. 129-147. Disponible en: <http://revistas.ucm.es/>

\_\_\_\_\_ (2009b) “Estrategias de subversión: desoccidentalizando los presupuestos del saber” *Intersticios: revista sociológica de pensamiento crítico* N° 2, pp. v-ix. Disponible en: <http://www.intersticios.es/.../>

\_\_\_\_\_ (2009c) “Entre el cristal y el humo: paráfrasis de una epistemología heterodoxa” *Intersticios: revista sociológica de pensamiento crítico* N° 1, pp. 3-15. Disponible en: <http://www.intersticios.es/.../>

\_\_\_\_\_ (2010) “De la *minus-valía* a la diversidad funcional: un nuevo marco teórico-metodológico”, *Política y Sociedad* N° 1, pp. 45-65. Disponible en: <https://revistas.ucm.es/index.php/POSO/article/view/POSO1010130045A>

\_\_\_\_\_ (2025) *Las metamorfosis de la racionalidad capitalista: egoísmo, sufrimiento y beneficio*. Madrid: Los libros de la Catarata. Disponible en: [https://www.catarata.org/libro/las-metamorfosis-de-la-racionalidad-capitalista\\_160518/](https://www.catarata.org/libro/las-metamorfosis-de-la-racionalidad-capitalista_160518/)

FOUCAULT, M. (1981) *Vigilar y castigar: nacimiento de la prisión*. Madrid: Siglo XXI.

\_\_\_\_\_ (1987) *La inquietud de sí (Historia de la sexualidad III)*. México: Siglo XXI.

\_\_\_\_\_ (1996) *Genealogía del racismo*. La Plata: Altamira.

\_\_\_\_\_ (2008) *Nacimiento de la biopolítica*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

- FREUD, S. (1919) "Lines of advance in Psychoanalytic Therapy", en: *Standard edition of the complete psychological works*. Vol. 17. Londres: Hogarth Press. pp. 159-168.
- FRIEDMAN, M. (1966) *Capitalismo y libertad*. Madrid: Rialp. [2012, Barcelona, Ediciones Deusto – Edición electrónica: PAPP-SLU].
- \_\_\_\_\_ (1968) "The Role of Monetary Policy", *Journal American Economic Review* N° 1, pp. 1-17.
- FUKUYAMA, F. (1992) *El fin de la Historia y el último hombre*. Barcelona: Planeta.
- GARCÍA CALVO, A. (1985) *Razón común (Edición crítica, ordenación, traducción y comentario de los restos del libro de Heráclito)*. Madrid: Lucina.
- GARCÍA SELGAS, F. (1999) "La reflexividad y el supuesto-sujeto", en: F. García Selgas y R. Ramos (eds.), *Globalización, riesgo y reflexividad*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- GARCÍA SELGAS, F. Y RAMOS, R. (eds.) (1999) *Globalización, riesgo y reflexividad*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- GARFINKEL, H. (1984) *Studies in Ethnomethodology*. Cambridge: Polity & Blackwell.
- GEERTZ, C. (1994) *Conocimiento local: ensayos sobre la interpretación de las culturas*. Barcelona: Paidós.
- GIDDENS, A. (1994) "Living a Post-Traditional Society", en U. Beck, A. Giddens y S. Lash (eds.), *Reflexive Modernization*. Cambridge: Polity Press. Pp. 75-136.
- \_\_\_\_\_ (1995) *Modernidad e identidad del yo: el yo y la sociedad en la época contemporánea*. Barcelona: Península.
- GÓMEZ, C. Y PRIETO, C. (1998) "Testigas de cargo: mujeres y relación salarial hoy", *Cuadernos de Relaciones Laborales* N° 12, pp. 147-167.
- GONZÁLEZ LEÓN, R. (1998) *El debate sobre el capitalismo en la sociología alemana: la ascesis en la obra de Max Weber*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- GRAMSCI, A. (1981) *Cuadernos de la cárcel*. México: Ediciones Era.
- HARVEY, D. (1998) "La transformación económico-política del capitalismo tardío del siglo XX", en: *La condición de la posmodernidad: investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Buenos Aires, Amorrortu. Pp. 141-222.

- \_\_\_\_\_ (2007) *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.
- HEGEL, F. (1928) *Filosofía de la historia universal*. Madrid: Revista de Occidente.
- \_\_\_\_\_ (1966) “Independencia y sujeción de la autoconciencia: señorío y servidumbre”, en: F. Hegel: *Fenomenología del espíritu*. México-Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica. pp. 113-121.
- HERITAGE, J. (1984) *Garfinkel and Ethnomethodology*. Cambridge: Polity Press.
- HOFSTADTER, D. R. (1992) *Gödel, Escher, Bach. Un Eterno y Grácil Bucle*. Barcelona: Tusquets.
- HONNETH, A. (1997) *La lucha por el reconocimiento: por una gramática moral de los conflictos sociales*. Barcelona: Crítica.
- \_\_\_\_\_ (2007) *Reificación. Un estudio en la teoría del reconocimiento*. Buenos Aires y Madrid: Katz Barpal.
- HUME, D. (1980) *Investigación sobre el conocimiento humano*. Madrid: Alianza.
- \_\_\_\_\_ (1982) *Tratado sobre la naturaleza humana: autobiografía*. Madrid: Editora Nacional.
- IBÁÑEZ, J. (1979) *Más allá de la sociología. El grupo de discusión: técnica y práctica*. Madrid: Siglo XXI.
- \_\_\_\_\_ (1985) *Del algoritmo al sujeto: perspectivas de la investigación social*. Madrid Siglo XXI.
- \_\_\_\_\_ (1994) *Por una sociología de la vida cotidiana*. México: Siglo XXI.
- ILLOUZ, E. (2007a) “El surgimiento del homo sentimental”, en: *Intimidades congeladas: las emociones en el capitalismo*. Madrid: Cultura Libre. Pp. 10-92.
- \_\_\_\_\_ (2007b) “Sufrimiento, campos emocionales y capital emocional”, en: *Intimidades congeladas: las emociones en el capitalismo*. Madrid: Cultura Libre. pp. 93-159.
- IZQUIERDO MARTÍN, J. (2000) *De la fiabilidad, tecno-economía informacional, gobierno a distancia y americanización social* [Tesis Doctoral]. Universidad Complutense de Madrid. Disponible en: [dialnet.unirioja.es/tesis](http://dialnet.unirioja.es/tesis)
- KANDEL, E. R. (2013) *La era del inconsciente*. Barcelona: Paidós.

- KANT, I. (2003) *Crítica de la razón práctica*. Buenos Aires: Losada. Disponible en: versión on-line de *Libera los libros*, <http://www.manuellosses.cl/.../.pdf>
- KATES, S. (2009) *Say's Law and the Keynesian Revolution: How Macroeconomic Theory Lost its Way*. Edward Elgar Publishing.
- KEYNES, J. M. (1965) *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México–Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- KNORR-CETINA, K. D. (1981). *The Manufacture of Knowledge. An Essay of the Con-structivist and Contextual Nature of Sciene*. Oxford: Pergammon Press.
- \_\_\_\_\_ (1999) *Epistemic Cultures: How the Science Make Knowledge*. London: Harvard University Press.
- KNORR-CETINA, K. D. Y MULKAY, M. (1983) *Science Observed. Perspectives on the Social Study of Science*. Londres: Sage.
- KONLE-SEIDL, R.; EICHHORST, W. (2008) “Does activation work?”, en: W. Eichhorst, O. Kaufmann; R. Konle-seidl (eds.) *Bringing the jobless into work? Experiences with activation schemes in Europe and the US*. Berlin: Springer. pp. 415-433.
- KUHN, T. S. (1980) *La teoría del cuerpo negro y la discontinuidad cuántica 1894-1912*. Madrid: Alianza.
- \_\_\_\_\_ (1981) *La estructura de las revoluciones científicas*. México: Fondo de Cultura Económica.
- LAHERA, A. (2004) *La participación de los trabajadores en la democracia industrial*. Madrid: La Catarata.
- LAMO DE ESPINOSA, E. (1990) *La sociedad reflexiva. Sujeto y objeto del conocimiento sociológico*. Madrid: CIS-Siglo XXI.
- \_\_\_\_\_ (1993) “La interacción reflexiva”, en E. Lamo de Espinosa y J. E. Rodríguez Ibáñez (eds.), *Problemas de Teoría Sociológica contemporánea*. Madrid: CIS. Pp. 387-433
- LASH, S. (1994) “Reflexivity and its Doubles: Structure, Aesthetics, Com-munity” en: U. Beck, A. Giddens y S. Lash (eds.), *Reflexive Modernization*. Cambridge: Polity Press. Pp. 110-173
- LATOURE, B. (1991) *Nunca hemos sido modernos*. Madrid: Debate.
- LAVAL, Ch. y DARDOT, P. (2013) *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Barcelona: Gedisa.

- \_\_\_\_\_ (2014) *El neoliberalismo es una forma de vida, no sólo una ideología o una política económica*. El diario.es. Disponible en: [https://www.eldiario.es/interferencias/neoliberalismo-ideologia-politica-economica-forma\\_132\\_4592247.html](https://www.eldiario.es/interferencias/neoliberalismo-ideologia-politica-economica-forma_132_4592247.html)
- LE BRETON, D. (1999) *Las pasiones ordinarias. Antropología de las emociones*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- LEPAGE, H. (1978) *Mañana, el capitalismo*. Madrid: Alianza
- LÉVI-STRAUSS, C. (1971) Introducción a la obra de Marcel Mauss, en: *Sociología y antropología*. Madrid: Tecnos. Pp. 13-42.
- \_\_\_\_\_ (1973) *Antropología estructural*. Buenos Aires: Eudeba.
- LIPIETZ, A. (1986) “New tendencies in the international division of labour: regimes of accumulation and modes of regulation”, en: A. Scott y M. Storper, (eds), *Production, work, territory: the geographical anatomy of industrial capitalism*. Londres. Pp. 22-47.
- LIPPMANN, W. (1940) *Retorno a la libertad*. México: Ureha.
- LIZCANO, E. (2006) *Metáforas que nos piensan: sobre ciencia, democracia y otras poderosas ficciones*. Madrid: Traficantes de sueños.
- LOCKE, J. (2013) *Obra completa*. Madrid: Gredos.
- MALINOWSKI, B: (1975) *Los argonautas del Pacífico Occidental : un estudio sobre comercio y aventura entre los indígenas de los archipiélagos de la Nueva Guinea melanésica*. Barcelona: Península.
- MANDEVILLE, B. (1982) *La fábula de las abejas o los vicios privados hacen la prosperidad pública*. México: Fondo de Cultura Económica.
- MANNHEIM, K. (1963). *Ensayos de Sociología de la Cultura*. Madrid: Aguilar.
- \_\_\_\_\_ (1966). *Ideología y utopía: introducción a la sociología del conocimiento*. Madrid: Aguilar.
- MARCUSE, H. (1985) *El hombre unidimensional: ensayo sobre la ideología de la sociedad industrial avanzada*. Barcelona: Planeta Agostini.
- MARSHALL, T. H. (1965) *Class, citizenship, and social development*. New York: Doubleday & Company.
- MARSHALL, T. H. & BOTTOMORE, T. B. (1998). *Ciudadanía y clase social*. Madrid: Alianza.
- MARX, K. (1971) “La producción capitalista como producción de plusvalía”, en: *El Capital: Libro I, Capítulo VI: Resultados del proceso inmediato de producción* (capítulo inédito). Madrid: Siglo XXI. Pp. 3-101

- \_\_\_\_\_ (1975) *La lucha de clases en Francia (1848 a 1850)*. Madrid: Ayuso.
- \_\_\_\_\_ (1984a) “La transformación de dinero en capital”, en: K. Marx: *El Capital*. Volumen 1, libro I, 2da sección. Madrid: Siglo XXI. Pp. 179-214.
- \_\_\_\_\_ (1984b) “La mercancía”, en K. Marx: *El Capital*. Volumen 1, libro I, 1ra sección, capítulo I. Madrid: Siglo XXI. Pp. 43-102.
- \_\_\_\_\_ (1984c) “Proceso de trabajo y proceso de valorización”, en: *El Capital*. Volumen 1, libro I, 3ra sección, capítulo V. Madrid: Siglo XXI. Pp. 215-240.
- \_\_\_\_\_ (1984d) “Producción progresiva de una superpoblación o de un ejército industrial de reserva”, en: *El Capital*. Volumen 3, libro I, 7ma sección, capítulo XXIII, apartado III. Madrid: Siglo XXI. Pp. 782-797.
- \_\_\_\_\_ (1985) *Manuscritos de Economía y Filosofía*. Madrid: Alianza.
- \_\_\_\_\_ (1989) *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*. Volumen 2. Madrid: Siglo XXI.
- MATURANA, H. (1978) “The Biology of Language, The Epistemology of Reality”, en: D. Rieber (ed), *The Biology and Psychology of Language*, New York: Plenum Press. Pp. 27-53.
- MATURANA, H. Y VARELA, F. (1980) *Autopoiesis and Cognition: The Realization of the Living*. Serie Boston Studies in the Philosophy of Science. Vol. 42. Dordrecht: Reidel.
- \_\_\_\_\_ (1995a) *El árbol del conocimiento*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria.
- \_\_\_\_\_ (1995b) *Amor y Juego: fundamentos olvidados de lo humano (Desde el Patriarcado a la Democracia)*. Colección Experiencia Humana. Santiago de Chile: Instituto de Terapia Cognitiva.
- MAUSS, M. (2009) *Ensayo sobre el don: forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas*. Buenos Aires – Madrid: Katz.
- MERTON, R. K. (1972) “La profecía que se cumple a sí misma”, en: *Teoría y estructura sociales*. México: Fondo de Cultura Económica. Pp. 419-434.
- \_\_\_\_\_ (1980) “Las consecuencias imprevistas de la acción social”, en R. K. Merton: *Ambivalencia sociológica y otros ensayos*, Madrid, Espasa Calpe. Pp. 174-185.
- \_\_\_\_\_ (1985) *La sociología de la ciencia: investigaciones teóricas y empíricas*, Madrid, Alianza.

- MIGUÉ, J. L. (1977, julio-agosto) *Méthodologie économique et économie non marchande*. Ponencia presentada en el Congreso de Economistas de Lengua Francesa.
- MINCER, J. (1958) «Investment in human capital and personal income distribution», *The Journal of Political Economy*. 66 4). Pp. 281-302.
- \_\_\_\_\_ (1974) *Schooling, Experience and Earnings*, Nueva York, National Bureau of Economic Research/ Columbia University Press.
- MOLINA LÓPEZ, J. A. (2011) “El sufrimiento humano como experiencia personal y profesional”, *Revista Bioética* N° 6, pp. 4-9.
- MONTORO, R. (1985) “Escasez, necesidad y bienestar: apuntes para una sociología de la economía”. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* (REIS) N° 30, pp. 69-92.
- MORIN, E. (1998) *El Método (vol. IV): Las ideas, su hábitat, su vida, sus costumbres, su organización*. Madrid: Cátedra.
- MORUNO, J. (2018) *No tengo tiempo: geografías de la precariedad*. Madrid: Akal.
- MÜLLER-ARMACK, A. (1963) *Economía dirigida y economía de mercado*. Madrid: Sociedad de Estudios y Publicaciones.
- \_\_\_\_\_ (1968) *El siglo sin Dios*. México: Fondo de Cultura Económica.
- NAREDO, J. M. (2003) *La economía en evolución: historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*. Madrid: Siglo XXI
- NIETZSCHE, F. (1998) *Sobre verdad y mentira*, Madrid, Tecnos.
- PECK, J. (2010) *Constructions of Neoliberal Reason*. Oxford: Oxford University Press.
- PEDREÑO, A. (2014) “1914 en la sociología de Norbert Elias”, *Sociología Histórica* N° 4, pp.191-220. Disponible en: <https://revistas.um.es/sh/article/view/215521>
- PESARAN, H. & SMITH, R. (1995) “The Natural Rate Hypothesis and its Testable Implications”, en: Cross, R. (ed.), *The Natural Rate of Unemployment*. Cambridge: Cambridge University Press. Pp. 203-228.
- PHELPS, E. S. (1967) “Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Unemployment over Time”, *Revista Economica* N° 135, pp. 254-281.
- PICKERING, A. (1990) “Knowledge, Practice and Mere Construction”, *Revista Social Studies of Science* N° 4; pp. 682-729.

POLANYI, K. (1989A) “El mercado autorregulador y las mercancías ficticias”, en: *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Madrid: La Piqueta. pp. 121-133.

\_\_\_\_\_ (1989b) «Nacimiento del credo liberal», en: *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Madrid: La Piqueta. pp. 225-247.

\_\_\_\_\_ (1989c) “«El sistema internacional”, en: *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Madrid: La Piqueta. pp. 25-68.

\_\_\_\_\_ (1989d) “Gobierno popular y economía de mercado”, en: *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Madrid: La Piqueta. pp. 351-370.

\_\_\_\_\_ (1989e) “La libertad en una sociedad compleja”, en: *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Madrid: La Piqueta. pp. 389-405.

\_\_\_\_\_ (1989f) “Antecedentes y consecuentes”, en: *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Madrid: La Piqueta. pp. 149-173.

\_\_\_\_\_ (1989g) “Tensiones de ruptura”, en: *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Madrid: La Piqueta. pp. 333-348.

\_\_\_\_\_ (1989h) “La autorregulación en entredicho”, en: *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Madrid: La Piqueta. pp. 321-331.

\_\_\_\_\_ (1989i) “El mercado y la organización de la producción”, en: *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Madrid: La Piqueta. pp. 309-320.

POPPER, K. (1985) “La racionalidad de las revoluciones científicas”, en: I. Hacking (ed.), *Revoluciones científicas*. México: Fondo de Cultura Económica. Pp. 109-140.

\_\_\_\_\_ (1989) *Conjeturas y refutaciones: el desarrollo del conocimiento científico*. Barcelona: Paidós.

\_\_\_\_\_ (1992) *Conocimiento objetivo: un enfoque evolucionista*. Madrid: Tecnos.

POTTER, J. (1998) *La representación de la realidad. Discurso, retórica y construcción social*. Barcelona: Paidós.

PRIETO, C. (1999) “Globalización económica, relación de empleo y cohesión social”, *Revista Papers* N° 58, pp. 13-37.

- \_\_\_\_\_ (2021) “Individuo y orden social en los comienzos de la modernidad: consideraciones sobre la categoría de individuo a propósito de la obra póstuma de Andrés Bilbao ‘Individuo y orden social’”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, N° 1, pp. 17-29. Disponible en: <https://doi.org/10.5209/crla.72830>
- \_\_\_\_\_ (2024) *Las metamorfosis del trabajo y de la condición salarial: el caso español*. Madrid: Catarata.
- PRIETO, C.; RAMOS, R. & CALLEJO, J. (2008) *Nuevos tiempos de trabajo: entre la flexibilidad competitiva de las empresas y las relaciones de género*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- PRIGOGINE, I. (1990) *Entre el tiempo y la eternidad*. Madrid: Alianza.
- \_\_\_\_\_ (1994) *La estructura de lo complejo: en el camino hacia una nueva comprensión de las ciencias*. Madrid: Alianza.
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (s/f) “Fiduciario”. *Diccionario de la lengua española*. Disponible en: <https://dle.rae.es/fiduciario>
- RENDUELES, C. (2015) *Capitalismo canalla. Una historia personal del capitalismo a través de la literatura*. Barcelona: Seix Barral.
- RICARDO, D. (1993) *Principios de economía política y tributación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- RIESCO-SANZ, A. (2012) “Empresas sin asalariados y asalariados sin empresas. Apuntes sobre la crisis y transformación del empleo”, *Revista Lan Harremanak* N° 27, pp. 134-148.
- ROBBINS, L. (1944) *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- ROGERS, C. R. (1961) *On becoming a person: a therapist's view of psychotherapy* Boston: Houghton Mifflin.
- ROMERO LÓPEZ, M. (1999) “El debate sobre el capitalismo en la sociología alemana: la ascesis en la obra de Max Weber”, *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* N° 89, pp. 403-406.
- RÖPKE, W. (1947) *La crisis social de nuestro tiempo*. Madrid: Revista de Occidente.
- ROSE, N. (1997) “El gobierno en las democracias liberales ‘avanzadas’, del liberalismo al neoliberalismo”, *Cuadernos de crítica de la cultura* N° 29, pp. 25-40.
- \_\_\_\_\_ (1999) *Governing the soul: The sharing of the private self*. London: Free Association Books.

- ROSE, N., P. O' MALLEY & M. VALVERDE (2006) "Gubernamentalidad", *Annual Review of Law and Social Science* N° 6, pp. 83-104.
- RÜSTOW, A. (1945) *El fracaso del liberalismo económico como problema de historia religiosa*. Estambul: Europa Verlag.
- SAMUELSON, P. A. (1976) *Curso de economía moderna*. Madrid: Aguilar.
- SARTRE, J. P. (1970) *Crítica de la razón dialéctica*. Buenos Aires: Losada.
- SAY, J. B. (1816) *Tratado de economía política o simple exposición del modo con que se forman, distribuyen y consumen las riquezas*. 1era Edición 1803. Madrid: Imprenta de Collado.
- SAYER, A. (1999) "Nuevos desarrollos en la fabricación: el sistema 'justo a tiempo'", en: L. Finkel: (coord.), *La organización social del trabajo*. Madrid: Pirámide. pp. 171-194.
- SCHUMPETER, J. A. (1966) *History of economic analysis*. New York: Oxford University Press.
- \_\_\_\_\_ (1968) *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. Madrid: Aguilar.
- SCHULTZ, T. (1985) *Invirtiendo en la gente: La cualificación personal como motor económico*. Barcelona: Ariel.
- SCOTT, J. (1999) *Seeing like a State: How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed*. New Haven: Yale University Press.
- \_\_\_\_\_ (2000b) "Ilegible", en: *La corrosión del carácter*. Barcelona: Anagrama. pp. 66-77.
- SERRANO PASCUAL, A. (2016) "Colonización política de los imaginarios del trabajo la invención paradójica del Emprendedor", en: E. Gil Calvo, (ed.), *Sociólogos contra el economicismo*. Madrid: La Catarata. pp. 110-128.
- SERRANO PASCUAL, A. & JEPSEN, M. (eds.) (2019) *The decostruction of employment question: employment as a floating signifier*. New York: Palgrave.
- SIMMEL, G. (1977) *Filosofía del dinero* Madrid: Instituto de Estudios Políticos.
- \_\_\_\_\_ (1988) "La moda", en: *Sobre la aventura*. Barcelona: Península.
- \_\_\_\_\_ (2016) *Las grandes ciudades y la vida intelectual*. Madrid: Hermita editores.
- SIMONDON, G. (1996) "La génesis del individuo", en: J. Crary Y S. Kwinter (eds.), *Incorporaciones*. Madrid: Cátedra.
- SMITH, A. (1996) *La riqueza de las naciones*. Libros I-II-III y selección de Los Libros IV-V. Madrid: Alianza.
- SOWELL, T. (1972) "Say's Law: An Historical Analysis", *Journal of Political Economy*, N° 5, pp. 923-945

- TAYLOR, C. (1989) *Sources of de Self*. Cambridge: Harvard Univ. Press.
- TAYLOR, F. W. (1953) *Principios de administración científica: administración industrial y general*. Buenos Aires: El Ateneo.
- THIEBAUT, C. (1998) *Vindicación del ciudadano. Un sujeto reflexivo en una sociedad compleja*. Barcelona: Piados.
- TILLY, C. (1995) “Ciudades y Estados en la Historia Universal”, en: *Las revoluciones europeas: 1492-1992*. Barcelona: Crítica. pp. 19-69.
- TOURNIER, M. (2015) *Viernes o los limbos del Pacífico; El Rey de los Alisos; Los meteoros*. Barcelona: Penguin.
- VON HAYEK, F. (1968) *Individualismo, verdadero y falso*. Buenos Aires: Centro de Estudios sobre la Libertad.
- \_\_\_\_\_ (1978) *Derecho, legislación y libertad: una nueva formulación de los principios liberales de la justicia y de la economía política*. Madrid: Unión Editorial
- \_\_\_\_\_ (1995) *Precios y producción: una explicación de las crisis de las economías capitalistas*. Madrid: Aosta.
- VV.AA. (2020) *Fundamentos de economía*. Nueva York: McGraw-Hill.
- WAGNER, P. (1997) *Sociología de la Modernidad*. Barcelona: Herder.
- WATSON, G. (1987) “Make me Reflexive, but not Yet: Strategies for Managing Essential Reflexivity in Ethnographic Discourse”, *Journal of Anthropological Research* N° 1, pp. 29-41.
- WEBER, M. (1964) “El origen del capitalismo moderno”, en: *Historia económica general*. Capítulo IV. México: Fondo de Cultura Económica. pp. 236-309
- \_\_\_\_\_ (1984) *Ensayos sobre sociología de la religión*. Madrid: Taurus.
- \_\_\_\_\_ (1993) *Economía y Sociedad: esbozo de una sociología comprensiva*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- \_\_\_\_\_ (2001) *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Madrid: Alianza.
- WOOLGAR, S. (1988) “Reflexivity is the Ethnographer of the Text”, en: S. Woolgar (ed) *Knowledge and Reflexivity*. Londres, Sage. Pp. 14-33.
- \_\_\_\_\_ (1991) *Ciencia: abriendo la caja negra*. Barcelona: Anthropos.
- WOOLGAR, S. & LATOUR, B. (1986) *Laboratory Life: The Construction of Scientific Facts*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.



## Sobre el autor

### **Miguel A. V. Ferreira**

Profesor de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid (UCM), presidente de la Asociación Española de Sociología de la Discapacidad (ASESDIS) y director de la revista Intersticios ([www.intersticios.es](http://www.intersticios.es)). Es doctor en Sociología por la UCM y doctor en Economía por la Universidad de Murcia, además de autor de numerosas publicaciones e investigador principal en diversos proyectos. Sus publicaciones e investigaciones pueden consultarse en: <https://www.ucm.es/mferreira/>

La realidad económica forma parte indispensable de la convivencia colectiva como medio necesario para la obtención y distribución de los recursos necesarios para su continuidad en el tiempo. Esa realidad ha adoptado históricamente múltiples formas diversas, siendo la más reciente la economía capitalista. El capitalismo, lejos de ser fruto del orden natural de las cosas, es el resultado de la evolución histórica de las sociedades europeas occidentales: Adam Smith, a finales del siglo XVIII, le dio carta de existencia y, desde entonces, a su vez, ha atravesado diversas fases.

La racionalidad estructural de la economía capitalista determina las relaciones, históricamente cambiantes, entre los dos factores que lo definen, capital y trabajo, siendo su objetivo la generación, por mediación de la intervención del trabajo, del beneficio perseguido por el capital. Estas relaciones implican, como fundamento de su expresión objetiva, una dimensión emocional establecida a partir de la dialéctica egoísmo/sufrimiento: La forma en la que el egoísmo, catalizador emocional del beneficio, ha logrado subordinar y poner a su servicio el sufrimiento laboral ha adoptado tres manifestaciones diversas, que implican tres maneras distintas en las que el egoísmo ha logrado generar una compensación de naturaleza simbólica, más allá de la mera retribución salarial, a través de la que se ha logrado tal contribución forzada. Por tanto, las metamorfosis de la racionalidad capitalista son las mutaciones en la forma que ha adoptado, históricamente, esa compensación simbólica, clave determinante para la generación del beneficio.