



Trabajo y Sociedad

Sociología del trabajo- Estudios culturales- Narrativas sociológicas y literarias

Núcleo Básico de Revistas Científicas Argentinas (Caicyt-Conicet)

Nº 37, Invierno 2021, Santiago del Estero, Argentina

ISSN 1514-6871 - www.unse.edu.ar/trabajosociedad



¿“Empresario de sí” o “forma empresa”? Competencia y subjetividad *managerial*

“Entrepreneur of himself” or “enterprise form”? Competition and managerial subjectivity

“Empreendedor de si mesmo” ou “forma empresa”? Concorrência e subjetividade *managerial*

Fernando Francisco MAS*

Recibido: 1.10.20

Recibido con modificaciones: 03.05.2021

Aprobado: 15.05.21



RESUMEN

Muchos de los abordajes sociológicos contemporáneos se encuentran inspirados en la investigación que Michel Foucault hizo del “neoliberalismo”. Como es conocido, a finales de los años setenta el autor analizó sus principales teorías microeconómicas y aventuró que en éstas existía la programación de una “racionalidad de gobierno”. Además, sugirió que la subjetividad desde allí alentada era la de un individuo “empresario de sí”. En este artículo explicaremos el “origen” y el uso metodológico de este concepto, y de otro: “forma empresa” (también presentado por Foucault en dicha investigación, aunque sucintamente). Con ello, buscamos argumentar que éste último puede operar, para pensar la subjetividad neoliberal, de un modo más “acabado” y “plástico” que el primero. Esto, porque “forma empresa” no se cierra únicamente a la clásica fórmula economicista de inversión-retorno y permitiría incluir otras acciones, como la competencia. De hecho, la misma microeconomía neoliberal definió a la competencia como su principio general, pero la noción “empresario de sí” la deja de lado. Así también, señalaremos que “forma empresa” ofrece la posibilidad de esbozar otras subjetividades neoliberales, aquellas relativas al campo del *management*, que desde los años ochenta y hasta hoy también hizo de la competencia el eje de su pensamiento.

*Dr. en Ciencias Sociales. Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales (CONICET), Mendoza, Argentina. Correo:fernandomas@hotmail.com

Palabras clave:Neoliberalismo, Forma Empresa, Empresario de Sí, Competencia, Subjetividad, Management

ABSTRACT

Many contemporary sociological approaches are inspired by Michel Foucault's research on "neoliberalism". As it is known, at the end of the seventies the author analyzed neoliberalism's main microeconomic theories and ventured that the program of a "governmental rationality" was present in them. Furthermore, he suggested that the subjectivity encouraged by such rationality was an individual "entrepreneur of himself". In this article I will explain the "origin" and the methodological use of both this concept and "enterprise form" (also presented by Foucault in this research, although briefly). With this, I seek to argue that the latter can be used, in a more "finished" and "plastic" way than the former, to think neoliberal subjectivity. This is because "enterprise form" is not confined only to the classic economic investment-return formula and might allow the inclusion of other actions, such as competition. In fact, neoliberal microeconomics itself defined competition as its general principle, but the notion of "entrepreneur of himself" leaves it aside. Likewise, I will point out that "enterprise form" offers the possibility of outlining other neoliberal subjectivities, those related to the field of management, which from the eighties to our days have also made competition the focus of its thought.

Keywords:Neoliberalism, Enterprise Form, Entrepreneur of Himself, Competition, Subjectivity, Management

RESUMO

Muitas das abordagens contemporâneas da Sociologia são inspiradas pela pesquisa de Michel Foucault sobre o "neoliberalismo". Como é bem conhecido, no final dos anos setenta o autor analisou suas principais teorias microeconômicas e propôs que nelas havia a programação de uma "racionalidade de governo". Além disso, ele sugeriu que a subjetividade central encorajada a partir daí era a de um indivíduo "empreendedor de si mesmo". Neste artigo procuramos explicar a "origem" e a utilização metodológica deste conceito, assim como do conceito "forma empresa" (também apresentado por Foucault na referida pesquisa, embora referido apenas brevemente). Com isso, buscamos argumentar a noção "forma empresa" pode operar, para pensar a subjetividade neoliberal, de forma mais "acabada" e "plástica" do que o primeiro. Isso porque a "forma empresa" não só se encaixa à clássica fórmula econômica de retorno do investimento, mas permitiria a inclusão de outras ações, como a concorrência. Na verdade, a própria microeconomia neoliberal definiu a concorrência como seu princípio geral, porém a noção de "empreendedor de si mesmo" a deixa de lado. Da mesma forma, assinalamos que o conceito "forma empresa" oferece a possibilidade de delinear outras subjetividades neoliberais, aquelas relacionadas ao campo do management, campo que desde os anos oitenta até hoje também fez da concorrência o eixo de seu pensamento.

Palavras-chave:Neoliberalismo, Forma Empresa, Concorrência, Subjetividade, Management.

SUMARIO

Introducción; 1. El empresario de sí y la ausencia de la competencia; 2. La competencia como principio reflexivo ¿y cómo base subjetiva?; 2.1. Todo Occidente habla de la competencia; 3. Forma empresa y subjetividad. 4; Competitividad, estrategia y management. Conclusiones. Bibliografía.

Introducción

Los conceptos que aquí analizaremos, “empresario de sí” y “forma empresa”, son fruto del trabajo de Michel Foucault en su curso del Collège de France *Nacimiento de la Biopolítica* (NBP), del año 1979. Esta investigación abrió un campo de efectos y discursos, en las décadas sucesivas, en torno a la comprensión sociológica sobre el modo en que la vida de los sujetos es conducida en la actualidad.

En NBP, a partir de la quinta clase, el autor se concentró en estudiar las teorías de las –hoy– consideradas principales corrientes microeconómicas del siglo XX, aquellas comúnmente conocidas como “neoliberales”; nos referimos particularmente a la escuela de Chicago en los EEUU y a los Ordoliberales en Alemania (también a aquella que fue una suerte de “nexo” entre ambas, la escuela austríaca).

Foucault (2007[1979]) propuso que estas corrientes teóricas encarnaban un proyecto “gubernamental”; es decir, se trataban de un conjunto de saberes, con sus prácticas asociadas, que no sólo se presentaban bajo la forma de una serie de recetas económicas sino que además implicaban un programa para orientar y ordenar las conductas de las personas, inclusive la vida misma por fuera del espacio circunscripto a las operaciones mercantiles.

De este modo, el filósofo francés siguió en línea con sus preocupaciones previas, al menos las planteadas desde el curso del año anterior, *Seguridad, Territorio, Población* (STP), ya que nuevamente se mostrará enfocado en la pregunta sobre cuál ha sido, a lo largo de la historia del ejercicio político en Occidente, el modo reflexivo o metódico –y su principio general– para definir la mejor forma de “gobernar” a los hombres y a las mujeres en una época determinada (Foucault, 2006 [1978]). Podríamos decir que, en relación a esto, el autor definió un primer nivel “macro” del estudio gubernamental: un análisis que tiene que ver con las “racionalidades de gobierno”, sus principios, mecanismos, técnicas y valores.

En STP el concepto de “gobierno” estaba restringido, sobre todo, a la racionalidad política que el autor observó en ese momento, esto es, la Razón de Estado. Para esa época (1978), “gobierno” fue usado por Foucault para referir a la configuración metódica del Estado administrativo moderno durante los siglos XVI y XVII. Luego, en NBP (1979), el concepto irá desplazándose y será también útil para pensar en ese nivel macro –en términos de racionalidad y de su principio general reflexivo– primero, al liberalismo clásico del siglo XVIII y XIX y, luego, a aquél que aquí resulta de nuestro interés, el neoliberalismo del siglo XX.

Sin embargo, ahí mismo en NBP, “gobierno” acogerá una forma más dúctil y ya no sólo servirá para entender la constitución y el despliegue de una racionalidad política en concreto, sino que también lo será para analizar el juego de las relaciones de poder que se dan entre diferentes actores y en los diversos espacios de la vida social. Así, “gobernar” adoptará su acepción más general, esto es, la “conducción de la conducta” –de los otros y de sí mismo–. Esta conceptualización implica considerar el modo en que los individuos gobiernan y se auto-gobiernan y, por tanto, en cómo éstos piensan su existencia (en relación con el mundo que los rodea y consigo mismos).

De esto se desprende un segundo nivel del análisis gubernamental, uno más del tipo “micro”: el de la “subjetividad”. Ahora bien, este nivel es susceptible de ser estudiado también en conexión a aquel otro, el “macro”. Es decir, se puede analizar la configuración de subjetividades “idealizadas” –“tipos” de ser humano ensalzados y sus conductas asociadas– en un momento dado de la historia, a raíz de la metodización y divulgación social de principios, de mecanismos, de técnicas y de valores promovidos por una “racionalidad de gobierno” prevalente.

De este modo, para pensar nuestro presente histórico, la cuestión del gobierno en el “neoliberalismo” será abordada por Foucault en esos dos niveles. Respecto al primero, la reflexión de la racionalidad política, el autor establecerá que el principio general de la microeconomía liberal del siglo XX es la *competencia*. En este sentido, la competencia operaría como el prisma a través del cual se enmarcan las proposiciones teóricas, se organizan las prácticas y se “metodizan” las conductas. Anteriormente, en las racionalidades previas, Foucault señaló que el principio general de la Razón de Estado fue “conservar y potenciar las fuerzas estatales” y que en el liberalismo clásico fue “el intercambio mercantil” propio del *laissez faire*. Volveremos a esto más adelante.

Al mismo tiempo, en el nivel “micropolítico”, Foucault sugerirá que la subjetividad alentada es la que comporta el *homo oeconomicus* neoliberal, concepto que implica un individuo “empresario de sí mismo”, y esto lo hará con mayor énfasis que con otras nociones anunciadas en esta misma dirección. Con esto último, hacemos referencia a la noción de “forma empresa” que, como explicaremos, es tratada también en NBP con estos fines, pero de un modo fugaz comparado con el estudio que hace del *homo oeconomicus* “empresario de sí”.

Es preciso aclarar que cuando Foucault se preocupa por la subjetividad –al menos en NBP– haciendo uso del concepto *homo oeconomicus* empresario de sí mismo lo hace para explicar que el neoliberalismo propone una interfaz, un modelo o una grilla de inteligibilidad subjetiva que se ajusta a la dinámica comportamental de la empresa, para que las “tecnologías” de la racionalidad de gobierno puedan operar en términos prácticos. Sin embargo, esto no quiere decir que todo comportamiento humano sea asimilado como un comportamiento económico o que todo sujeto sea un individuo empresario de sí, aunque sí es este “tipo de individuo” el que se proclama y configura para que pueda ponerse en marcha la conducción de las conductas.

Entonces, cuando decimos “subjetividad alentada” o “tipos de sujetos idealizados” lo hacemos en este sentido y en conexión con una perspectiva weberiana. Es decir, asumiendo la misma posición de aquellas lecturas de Max Weber (2011) que sostienen que el sociólogo alemán se preocupó en estudiar procesos de racionalización históricos devenidos en éticas de vida que dieron lugar a un determinado “tipo de ser humano” (Hennis, 1983; Gordon, 1987). De esta manera, es posible pensar cómo una racionalidad de gobierno histórica, en función a la ética que encarna (principios y valores sociales), estimula y construye ciertas formas de ser sujeto y deja fuera otras, fusionando de este modo los intereses de Michel Foucault con los de Max Weber (Jardim et. al, 2018).

Ahora bien, hecha esta explicación y volviendo al doble análisis (macro y micro) de Foucault sobre el neoliberalismo, la particularidad radica en que a lo primero, la competencia como principio general, el autor lo extrae de trabajos del Ordoliberalismo alemán; mientras que a lo segundo, el sujeto “empresario de sí” como modelo de individuo promovido incluso en ámbitos ajenos a la esfera propiamente económica, lo hace con el estudio de la teoría del Capital Humano de los norteamericanos de la Escuela de Chicago (Foucault, 2007 [1979], pp. 370).

Partiendo de este doble análisis que a priori se presenta en el desarrollo de NBP, proponemos pensar que existen ciertas desconexiones, tensiones o baches teóricos, entre lo que se extrae de un corpus teórico y de otro (Ordoliberalismo y Chicago). En este artículo buscamos resolver estas tensiones con el fin de completar (o de ajustar) la malla de inteligibilidad para el estudio del neoliberalismo y para colaborar en la comprensión sociológica de las subjetividades que promueve. Subjetividades que pueden configurarse no sólo en función a esquemas propuestos por la microeconomía sino también de otros campos empresariales, como lo es el *management*.

De este modo, a continuación expondremos una serie de argumentos, basándonos en el estudio foucaultiano de 1979, sobre por qué el uso del concepto “forma empresa”, también deducido desde las teorías alemanas, puede ayudarnos en brindar mayores precisiones metodológicas que “empresario de sí” para abordar la cuestión de la conducción de las conductas al interior del neoliberalismo o, si se prefiere, de la “racionalidad de la empresa”.

Decimos “racionalidad de la empresa” a fin de evitar con la expresión “neoliberalismo” ataduras a la microeconomía (aunque sin desentenderos de su eficacia política), y así poder abarcar metodológicamente justamente a ese otro campo que también se ocupa de estas unidades económicas y su administración: el *management*. Reiteramos, para el mismo Foucault el neoliberalismo se presentaba como una racionalidad de gobierno inspirada en el modelo de la empresa y de la competencia, a diferencia del liberalismo clásico que era aquella del mercado y el intercambio. El mundo de la empresa no sólo tiene que ver con la microeconomía sino también, y fundamentalmente, con la gestión de sus organizaciones.

1. El empresario de sí y la ausencia de la competencia

La teoría del “Capital Humano” fue formulada, como hemos anticipado, por autores de la Universidad de Chicago, cuyos exponentes principales fueron Theodore Schultz y Gary Becker (ambos ganadores del Premio Nobel de economía). Schultz publicó en 1961 un artículo intitulado “Investment in Human Capital” (Inversión en Capital Humano); éste seguía la línea de otro que el mismo autor escribiera un año antes, respecto a la formación de capital para la educación, para el *Journal of Political Economy* (“Capital Formation for Education”). Luego Becker, al poco tiempo, editó en 1964 un libro, inspirado en la iniciativa y los aportes de su colega, al cual llamó directamente *Human Capital*.

En NBP, Michel Foucault considera que la formulación general que se desprende de los análisis microeconómicos sobre Capital Humano, en torno a un nuevo tratamiento del factor del trabajo, consiste en que el sujeto se comporte de modo tal que administre su vida –y la de su familia– como si ésta efectivamente se tratase de una empresa. Así, por ejemplo, el individuo debe invertir en educación (desde su niñez) para luego, en el futuro, recuperar esa inversión por medio del salario, un “salario-renta” obtenido en el ejercicio de su trabajo. Con esto queremos decir que, para los teóricos de Chicago, las remuneraciones obtenidas en el trabajo transmutan, deben ser entendidas, como beneficios o ganancias de la empresa que encarna el propio cuerpo del trabajador (López Ruiz, 2007; 2013). Es en base a esto que Foucault recurrirá, para explicar esta dinámica comportamental, al concepto *homo oeconomicus* “empresario de sí mismo”.

La teoría del Capital Humano en su totalidad, desde la perspectiva económica, es mucho más amplia y compleja. Para los economistas de la Universidad de Chicago este planteo de “un sujeto empresario de su propia vida” es para comprender cómo la inversión del trabajador (la cualificación) en sí misma es lo que explica el crecimiento económico de un país, esto en tanto cada trabajador es capaz de generar mayores ganancias para la empresa en la que trabaja. Comenta Becker:

Por lo general, se ha dicho que un aumento secular en las ganancias promedio es el resultado del aumento en el conocimiento tecnológico y en el capital físico por persona. En efecto, se supone que el trabajador promedio se beneficia indirectamente de las actividades de empresarios, inversionistas y otros. Otra explicación presentada en los últimos años argumenta que (...) en lugar de beneficiarse únicamente de las actividades de otros, el trabajador promedio se convierte en un motor principal de desarrollo a través de la inversión en sí mismo (Becker, 1993 [1964]: 97, la traducción del inglés al español es nuestra).

Sin embargo, al margen del objetivo más amplio de la teoría del Capital Humano, el de buscar una explicación al crecimiento económico basándose en un análisis cualitativo del factor del trabajo y su impacto en el rendimiento empresarial, el planteo general que descansa en la inversión en uno mismo para la obtención de ganancias personales encarna el esquema conductual que nos interesa cuestionar en este artículo. Y, como acabamos de decir, se trata del esquema que Foucault se encargó de destacar en la matriz de estudio de la subjetividad neoliberal con el concepto “empresario de sí”, y que los estudios sociológicos contemporáneos afines se han encargado de popularizar.

De este modo, si aquí simplemente nos ajustamos a considerar algunas premisas en ese sentido, como aquellas que tienen que ver con tratar al consumo cultural o a las actividades dedicadas al tiempo de ocio (viajes, alimentación, actividad deportiva, etc.) como una inversión,¹ con vistas a su capitalización personal futura a través del trabajo (López Ruíz, 2012), es para pensar que esto se reduce a la clásica fórmula de generación de riqueza de la empresa capitalista de mercado, desde un

¹ Comenta Schultz (1961: 1, la traducción del inglés al español es nuestra): “gran parte de lo que llamamos consumo constituye inversión en capital humano. Los gastos directos en educación, salud y migración interna para aprovechar mejores oportunidades de trabajo son ejemplos claros (...). Sin embargo, en ninguna parte entran en nuestras cuentas nacionales. El uso del tiempo libre para mejorar las habilidades y el conocimiento está muy extendido y tampoco está registrado. De estas, y otras situaciones similares, puede mejorarse enormemente la calidad del esfuerzo humano, incrementando su productividad”.

punto de vista económico. Es decir, colocar un capital inicial y dinamizarlo por medio de actividades productivas que lo incrementen, en pos de su retorno y maximización.

La obtención de excedentes monetarios en calidad de lucro, luego de una inversión primera, aparece para los autores de Chicago como esquema económico, aunque también aplicable a un análisis de carácter sociológico y antropológico. De este modo, la teoría del Capital Humano emerge por sí misma como un proyecto de cálculo racional a considerar en la gestión de la propia vida del sujeto, dando por hecho –y fomentando– la internalización de dicha dinámica en su forma de habitar el mundo.

Con todo esto, lo que resulta curioso es que si bien Foucault, como dijimos, señaló que el principio general reflexivo del neoliberalismo era la competencia, esta lógica no es integrada al momento de pensar la “subjetividad neoliberal” por medio del concepto del *homo oeconomicus* “empresario de sí mismo”. Consideramos que si bien esto no era posible de ser construido del todo con los materiales de los norteamericanos (al menos con los que contaba) podría haber sido complementado con los elementos que en NBP ya habían sido revisados con anterioridad, es decir, el estudio del Ordoliberalismo alemán, tal como explicaremos. La conducta competitiva, a nuestro entender, es aquella que reviste el carácter predominante a la hora de señalar las movilizaciones subjetivas impulsadas desde la racionalidad de la empresa, conducta dictaminada por su propio principio general.

Es cierto que Michel Foucault no se concentró en estudiar la competencia en los trabajos de los teóricos estadounidenses, aunque no porque estos no se hubiesen preocupado por la temática. Inclusive, por ejemplo, el mismo Gary Becker había publicado un artículo en el año 1958 llamado “Competencia y Democracia”, en la revista de la Universidad de Chicago *Journal of Law and Economics* (Becker, 1958).

Tampoco el filósofo francés se detiene a analizar los aportes del, probablemente, máximo teórico en materia competitiva que tuvo esta corriente microeconómica. Estamos hablando de George Joseph Stigler, referente en la lucha que se libró en Norteamérica a mediados del siglo pasado, entre la escuela de Chicago y la de Harvard, en cuanto al análisis de la “Organización Industrial” y la “defensa de la competencia”, desde el punto de vista de la estructura de un mercado y de la conducta de las empresas intervinientes en él (Davies, 2014; Coloma, 2006).

Podemos decir al respecto, de manera muy sintética, que la escuela de Harvard se caracterizaba más por la sospecha, “censura” e intervención antimonopólica, mientras que la de Chicago era mucho más liberal. Así, por ejemplo, para autores de la escuela de Harvard, como Joe S. Bain, si las empresas presentaban economías de escala estas podían ser consideradas como una barrera de entrada al ingreso de competidores potenciales, mientras que para Stigler estas sólo afectaban a la dimensión de la empresa (Aguilo, 1982).

En cuanto a la reglamentación jurídica de la competencia, Stigler y otros autores de Chicago influyeron fuertemente para que, desde los años ochenta en los EEUU, se retornase al criterio de la *rule of reason*; es decir, sentaron las bases para que la adquisición de la ley *antitrust* norteamericana (Sherman Act de 1890) considerase evaluar a las empresas más que nada por sus eficiencias en el mercado y no por sus conductas o tamaño (Hierro Sánchez-Pescador, 1991). De esta manera, la disputa terminó ganando Chicago durante el mandato presidencial de Ronald Reagan, cuando los tribunales estadounidenses comenzaron a guiarse según este criterio y ya no por la dogmática de las conductas “anticompetitivas” prohibidas *per se*, criterio que fue muy bien tenido en cuenta por la justicia desde los años 30 a 70, periodo en el cual las teorías económicas sobre la Organización Industrial de la Universidad de Harvard gozaban de amplia popularidad.

Es interesante destacar que Foucault en NBP (2007 [1979]) no recurre a éste autor de la universidad de Chicago (Stigler) para estudiar la lógica de la competencia en mercados con distinto grado de concentración y funcionamiento, ni tampoco se detiene en la interpretación que pudiese hacerse a raíz de esto de la legislación que busca garantizarla, pero sí recurrió a él para pensar la matriz gubernamental del *homo oeconomicus* neoliberal en el tratamiento de la criminalidad, en la

clase del 21 de marzo de 1979 destinada a tal fin. Asimismo, tampoco encontramos en NBP ninguna alusión a los trabajos de la escuela de Harvard.

No obstante lo señalado, consideramos que en NBP Foucault sí alude en los norteamericanos a cierto estatuto de la competencia empresarial aunque sea al pasar y de un modo indirecto, sin concentrarse necesariamente en trabajos microeconómicos que describen, teórica o empíricamente, positiva o normativamente, la lógica competitiva de los mercados. Estamos refiriendo al abordaje que el autor hace del impuesto negativo a la renta (*negative income tax*), teorizado también por autores de Chicago² como Milton Friedman y su libro *Capitalismo y Libertad* del año 1962. Antes de entender por qué este instrumento alude (o, mejor, fomenta) la competencia (entre los individuos), cabe preguntarse ¿cómo funciona este impuesto? Según el mismo Foucault:

La idea de un impuesto negativo es la siguiente: para ser eficaz en lo social sin ser perturbadora en lo económico, una prestación social jamás debe presentarse, en la medida de lo posible, como un consumo colectivo, (...) es preciso simplemente sustituir todos esos financiamientos globales, todos esos subsidios más o menos categoriales, por un subsidio en dinero contante y sonante y que asegure recursos complementarios a quienes, y solo a quienes, ya sea a título definitivo u provisorio, no alcanzan un umbral suficiente (Foucault, 2007 [1979]: 243).

En otras palabras, el instrumento del impuesto negativo a la renta consiste en que el Estado efectúe desembolsos para únicamente asistir socialmente a aquellas personas que se encuentran por debajo de un umbral (que no llegan a ganar determinada cantidad de dinero mínima e indispensable para sustentarse). Ese conjunto de personas es designado como una suerte de masa infraliminar o flotante. De este modo, los desempleados, por ejemplo, obtendrán del Estado una ayuda económica mínima pero con las motivaciones –o las frustraciones– suficientes para movilizarse y competir en el mercado de trabajo, en aras de alcanzar los niveles de vida de aquellos más exitosos, los que están por encima del umbral (Foucault 2007 [1979], pp. 244).

Así, Foucault dirá que la sociedad infraliminar “beneficiada” por las transacciones impositivas será parte de un mecanismo de cierta seguridad general que opera “por abajo”, mecanismo que al mismo tiempo “incita” a competir. No obstante, a su vez, advierte que por encima del umbral el conjunto de individuos que no pertenecen a esa masa infraliminar o flotante se verán sometidos de “lleno” a los mecanismos del juego competitivo, a raíz de una sociedad formalizada de forma tal que cada sujeto deberá ser para él y para su familia una empresa. Y destaca: “una empresa competitiva”.

En este análisis, el autor trae a colación cierto nivel de la propuesta de diseño subjetivante de ser un “empresario de sí mismo”, aun cuando no se refiera a la teoría del Capital Humano, ni al *homo oeconomicus*, y cabe destacar que usa en NBP por única, y última vez, la expresión “empresa competitiva” para referir al ordenamiento, a la administración, de la vida del individuo. Comenta Foucault: “por encima del umbral, cada uno deberá ser para sí mismo o para su familia, en cierta forma, una empresa. Una sociedad formalizada como la empresa —y como la empresa competitiva— será posible por encima del umbral (...)” (Foucault, 2007 [1979]: 247, las cursivas son nuestras).

Rescatamos la importancia de esta afirmación hecha al pasar en el análisis del impuesto negativo a la renta porque, como dijimos, el principio de la competencia como prisma reflexivo de la racionalidad de gobierno neoliberal fue deducido por Foucault a raíz de sus investigaciones relativas a la escuela Ordoliberal alemana, las cuales fueron presentadas, curiosamente, antes que las de Chicago, dedicándole a la primera sus clases de febrero de 1979 y, a la segunda, las de marzo de ese mismo año. A pesar de esto, reiteramos, el filósofo francés no incluye la acción de la

² Es preciso indicar que esto es tratado en la clase de NBP del 07 de marzo de 1979 que Foucault le dedica al neoliberalismo francés, pero aclara: “el impuesto negativo no es una idea del neoliberalismo francés, es una idea del neoliberalismo norteamericano” (Foucault, 2007 [1919]: 242).

competencia al momento de proponer un tipo de individuo configurado por el neoliberalismo (norteamericano).

Es más, en la sección “Resumen del Curso” de NBP (que el autor redactaba cada año al finalizar sus pesquisas en el Collège de France para ponerlas en situación y ordenar las ideas), tampoco integra la cuestión competitiva en el análisis de la subjetividad neoliberal, quizás porque se concentra en el desplazamiento de la racionalización política que va de la razón de Estado al liberalismo clásico, dedicándole a la recapitulación sobre lo dicho de las corrientes neoliberales solamente dos páginas de siete que tuvo dicho resumen (Foucault, 2007 [1979], pp. 359-366).

De este modo, por nuestra parte, entendemos que al momento de proponer una síntesis sobre la matriz y el proyecto subjetivante del neoliberalismo es posible señalar un concepto que incluya la idea de la “actitud competitiva”, algo que en NBP no aparece del todo con claridad. Dicho con otras palabras, creemos necesario advertir que el sujeto esquematizado, ensalzado y “fabricado” por el neoliberalismo (Dardot & Laval, 2013), es –entre otros– un sujeto “empresario de sí” (o un “capitalista de sí”) pero que no sólo se guía por el esquema conductual del *homo oeconomicus* destacado por Foucault, es decir, no sólo se concentra en el cálculo de recuperar y maximizar lo invertido, sino también que requiere y necesita competir. Así, sería preciso pensar o mejor dicho, posicionar y resignificar, alguna noción más amplia que albergue ésta y otras movilizaciones de conducta por parte de la racionalidad de la empresa.

Entonces, tal como mencionamos, las interpretaciones que Michel Foucault hizo de los trabajos del Ordoliberalismo alemán, para deducir el principio reflexivo de la razón de gobierno neoliberal, nos arrojan luz en esta dirección. Esto porque Foucault analizará sus teorizaciones sobre cómo formalizar y estimular la competencia en un libre mercado, análisis que invita a considerar la necesidad de una actitud competitiva de organizaciones e individuos. Al mismo tiempo, si bien Foucault, como sostiene Davies (2014), desprende el análisis de la subjetividad neoliberal particularmente desde los postulados norteamericanos, con la teoría del Capital Humano, esto no es del todo cierto porque en los teóricos alemanes también estaba presente un programa gubernamental de ordenamiento de la vida de las personas según el modelo empresarial y en las diferentes esferas de lo social. En este sentido es que Foucault remite, en parte, a la noción de “forma empresa”. En los próximos puntos nos encargaremos de abordar ambos cuestionamientos.

2. La competencia como principio reflexivo ¿y base subjetiva?

Tal como advertimos, Foucault (2007 [1979]) considera que en el liberalismo clásico del siglo XVIII el “intercambio mercantil”, a raíz de la teoría del *laissez faire* de los primeros autores de la economía política, emerge como el principio general de gobierno de esta racionalidad política. Posteriormente, agrega el filósofo francés, los neoliberales del siglo XX adhieren a las formulaciones de los clásicos de fines del siglo XIX, en donde la competencia aparece como algo más importante que el intercambio para la dinámica del mercado. Sin embargo, el neoliberalismo, al menos el “temprano”, considera que los análisis de estos últimos, aun cuando le dan más importancia a la competencia que al intercambio, descansan en un “naturalismo ingenuo de las cosas” que arrastra el mismo *laissez faire* característico de todo el liberalismo (tanto en el siglo XVIII como en el XIX).

Con “neoliberalismo temprano” referimos particularmente a los trabajos, durante la primera mitad de siglo pasado, de los Ordoliberales alemanes o escuela de Friburgo (con Röpke, Rüstow, Müller Armack y Eucken entre los personajes más destacados) e incluso los del austriaco Friedrich Hayek (Davies, 2014, pp. 68). Las formulaciones de la escuela de Chicago sobre la teoría del Capital Humano, por ejemplo, forman parte de un segundo momento. Así, los Ordoliberales integran el grupo de los “primeros neoliberales” que, es necesario señalar, fueron de carácter más “interventor”, sobre todo para evitar la formación de monopolios y oligopolios. El Ordoliberalismo, de la misma manera que el resto del neoliberalismo temprano, estuvo preocupado por la formalización de la equidad respecto a las normas competitivas, con un sólido Estado de derecho que garantizase el sistema de precios y protegiese a los competidores más pequeños de los grandes.

De este modo, desde los años treinta los Ordoliberales considerarán que la competencia es la base esencial de una teoría de mercado, pero ésta no se produce espontáneamente. Solo la definición y mantenimiento formal de ésta puede asegurar la racionalidad económica al garantizar una correcta formación de precios que regule las decisiones comerciales. Foucault (2007 [1979]: 51,52) comenta en NBP: “la competencia solo debe sus efectos a la esencia que posee, que la caracteriza y la constituye. No debe sus efectos benéficos a una anterioridad natural, un dato natural que lleve en su seno. Los debe a un privilegio formal”.

Es decir, no existe “una mano invisible” que haga surgir a la competencia, sino que es necesario respetar una serie de reglas formales para que produzca sus efectos. Para el Ordoliberalismo alemán dicha estructuración formal estará a cargo del Estado. De este modo, se requiere de una política estatal constantemente activa (o positiva) para que las reglas formales no se vean en peligro, de lo contrario, la competencia no se desarrollará de manera efectiva:

Ese liberalismo positivo es, por lo tanto, un liberalismo interventor. Un liberalismo del que Röpke [decía] (...): “la libertad de mercado necesita una política activa y extremadamente vigilante”. Y en todos los textos de los neoliberales [ordoliberales] encontramos esta misma tesis de que el gobierno, en un régimen liberal, es un gobierno activo, un gobierno vigilante, un gobierno interventor, y con fórmulas que ni el liberalismo clásico del siglo XIX ni el anarco capitalismo norteamericano contemporáneo [escuela de Chicago] podrían aceptar (Foucault, 2007 [1979]: 162).

No obstante, la intervención del Estado propuesta por los ordoliberales se trata de acciones que se dan siempre por fuera del espacio económico (salvo las que disuelven un monopolio),³ modificando un “marco gubernamental” que permita estimularla y producirla. Así, se actuará – desde un punto de vista microeconómico– sobre otros aspectos: jurídicos, sociales, políticos o tecnológicos. Así, por ejemplo se procurará el desarrollo de técnicas productivas, la realización de actividades de capacitación de la mano de obra o el diseño de leyes y procedimientos que faciliten el ingreso de nuevos competidores. Al mismo tiempo, la implementación de instrumentos económicos a los que se podrá recurrir serán aquellos que no tengan efectos “igualitarios” ya que de lo contrario esto incidiría en la eficiencia del mercado.

En otras palabras, no se podrá acudir nunca a mecanismos interventores de corte socialista como, por ejemplo, la regulación estatal de los precios del mercado, fijando niveles mínimos o máximos. Con esto referimos a aquellos instrumentos que responden a políticas del tipo keynesianas, es decir, en términos de lo que comúnmente se asocia con la redistribución de los ingresos y con la equidad social. Sin embargo, para la escuela de Friburgo no desaparece toda lógica de igualdad (Davies, 2014). Las políticas ordoliberales requieren de la equidad, pero en el sentido de que lo único que resulta necesario equiparar son una serie de condiciones previas a raíz de actuar en lo político, jurídico o tecnológico (y no en lo estrictamente económico), condiciones que definan las “reglas del juego”, produzcan la proliferación de unidades empresa y hagan surgir las motivaciones competitivas.

Entonces, es a raíz de este análisis de los teóricos alemanes que Michel Foucault dirá que el principio general del neoliberalismo ya no descansará en el intercambio ni en el mercado, como en el liberalismo clásico, sino que se producirá un desplazamiento hacia otros ejes de gravitación, esto

³ En la actualidad, existen organismos administrativos de defensa de la competencia (como puede ser una comisión nacional) que, inspiradas en ésta y otras corrientes económicas de corte liberal, suelen actuar en términos de sanción de conductas por medio de, por ejemplo, la imposición de multas o la anulación de contratos de exclusividad entre actores de la cadena de valor. En el caso de la disolución de un monopolio esto puede tener lugar cuando se le solicita a una empresa que se subdivida en varias otras o que dé marcha atrás con un proceso de fusión/adquisición. Estos organismos suelen actuar a raíz de una denuncia originada por otra parte que participa o desea participar en una porción del mercado, no obstante, también existe la posibilidad de una actuación de oficio.

es, la competencia y la empresa (de ahí que también consideramos oportunos referirnos a una “racionalidad de la empresa”).

Al mismo tiempo, retomando lo abordado en el apartado anterior respecto a las subjetividades alentadas, el autor sostendrá que el *homo oeconomicus* presente en el liberalismo clásico es el sujeto económico del intercambio y, luego señalará, al estudiar la teoría del Capital Humano de la escuela de Chicago, que en el neoliberalismo también encontramos un *homo oeconomicus*, aquel que es un “empresario de sí”:

Yo diría que, en algún sentido —y esto es lo que se dice tradicionalmente—, el neoliberalismo aparece en esas condiciones como el retorno al *homo oeconomicus*. Es cierto, aunque verán que lo es con un desplazamiento considerable, porque ¿qué es ese hombre económico en la concepción clásica del *homo oeconomicus*? Pues bien, es el *hombre del intercambio*, el socio, uno de los dos socios en el proceso de intercambio (...). En el neoliberalismo —que no lo oculta, lo proclama— también vamos a encontrar una teoría del *homo oeconomicus*, pero en él éste no es en absoluto un socio del intercambio. El *homo oeconomicus* es un empresario, y un *empresario de sí mismo* (Foucault, 2007 [1979]: 264, las itálicas son nuestras).⁴

Ahora bien, el autor no propone que en el neoliberalismo se trate de un *homo oeconomicus* “de la competencia” (¿o empresario competitivo?), cosa que podría haberse preguntado si tenemos en cuenta lo que acabamos de señalar en este apartado y según lo anunciado con anterioridad.

Es decir, en el análisis del principio general que regula la malla de inteligibilidad y de reflexión al nivel de la racionalidad política, identifica al “intercambio” en el caso del liberalismo y luego en el neoliberalismo a la “competencia”. Al mismo tiempo, en el estudio del tipo de *homo oeconomicus*, sugiere un movimiento de “subjetividades alentadas”, en el traspaso de una racionalidad a la otra, afirmando que se pasa de un “sujeto del intercambio” a un “sujeto empresario de sí”.

De este modo, cabe volver a preguntarnos: ¿por qué en el caso del liberalismo, principio y tipo de *homo oeconomicus* coinciden pero no en el neoliberalismo? O lo que es lo mismo: ¿por qué en el liberalismo clásico el sujeto es aquel del intercambio, en virtud al mismo principio general, pero en el análisis sobre el sujeto del neoliberalismo se hace hincapié más en la fórmula de inversión-retorno-maximización (empresario de sí), que en el aspecto competitivo?

2.1. Todo Occidente habla de la competencia

Es cierto que, como citamos anteriormente, para Foucault (2007 [1979]: pp. 162) los norteamericanos de Chicago no estaban de acuerdo con que un Estado intervenga “activamente” para garantizar la competencia. De hecho, podríamos decir que la escuela de Chicago (con Stigler a la cabeza) era más “condescendiente” con el monopolio siempre que éste pueda trasladar sus eficiencias al precio que soporta el consumidor. Incluso, porque los teóricos de Chicago eran escépticos del monopolio y consideraban que este no podía formarse salvo raras excepciones (como las patentes a la invención) y que, si esto llegaba a pasar, era transitorio (Aguilo, 1982, pp. 11).⁵

Con esto mismo, no queremos decir que los autores de Chicago descarten la idea de la disciplina que genera la mayor cantidad de empresas que rivalicen entre sí, desconsiderandosu

⁴ Entendemos que el *homo oeconomicus* del intercambio se circunscribe más que nada a un sujeto “mercantil”, es decir se trata de una subjetividad predominante pero que es mayormente confinada a las operaciones de mercado y a la gubernamentalidad política. El intercambio no es una matriz adecuada para pensar la dinámica de la vida en su conjunto. Recién con el neoliberalismo se tratará de desbordar la esfera económica para dar lugar a un tipo de sujeto que es orientado en los más diversos planos de la vida desde el modelo del mercado y la empresa. El neoliberalismo propone una secularización de la lógica económica empresarial.

⁵ Con esto mismo reforzamos lo anteriormente expuesto acerca de por qué, desde los años ochenta en los EEUU, las teorías de Stigler y otros teóricos de la escuela de Chicago dieron sustento a doctrinas jurídicas que hacen valer el criterio de la *rule of reason* para la regulación y defensa de la competencia.

conveniencia en términos de eficiencia del mercado. O que negasen que la competencia sea la forma de relacionarse en un mercado, en el trabajo o en la vida. Esto lo pudimos ver con claridad, aunque de un modo indirecto, con el análisis del impuesto negativo a la renta. O que incluso rechazasen todo tipo de intervencionismo, por medio del Estado, para el tratamiento de los mercados de competencia imperfecta. No estamos diciendo esto, para nada.

Simplemente, los autores de la escuela de Chicago no creían necesario intervenir en la sanción o disolución de un *trust* basándose en conductas consideradas anticompetitivas *per se* y relacionadas a la estructura de una industria (con concentración, diferenciación, lazos de exclusividad, etc.), tal como de algún modo brindaba apoyo la perspectiva asumida por la escuela económica de Harvard. Sino más bien, reiteramos, sus contribuciones teóricas daban sustento a interpretaciones para la normativa *antitrust* donde el comportamiento competitivo de una empresa debía juzgarse por sus eficiencias y no necesariamente por su conducta, por su tamaño o condiciones estructurales de la industria en la que opera.

Asimismo, recordemos que los postulados de la escuela de Harvard, con autores como Mason, Bain y Chamberlin, eran los que primaban en EEUU en el ámbito de la microeconomía liberal y la Organización Industrial, influyendo en el modo en que se regulaba jurídicamente la competencia entre los años 30 y 70, aún en la época que Foucault realizó su investigación en el Collège de France, NBP (1979). Las motivaciones de los teóricos de esta corriente norteamericana se “acercaban” al espíritu del control policial de sus colegas alemanes para evitar la constitución o para disolver un monopolio.

Esto puede entenderse si consideramos que, volviendo a lo ya dicho, los primeros neoliberales eran más de tipo intervencionista. No obstante, sería necesario, en otra investigación, discernir sobre qué superficie, de qué modo y bajo qué consideraciones los trabajos de unos y otros sugerían el intervencionismo. De hecho, el Tratado de Roma del año 1957, con influencia del ordoliberalismo alemán a raíz de la participación de autores como Müller Armack (Foucault, 2007 [1979]), sostiene el principio de “abuso de posición dominante” para evaluar un monopolio, algo que en definitiva requiere del criterio de la *rule of reason* que también encaja con los trabajos de Stigler y compañía (Coloma, 2006).

Volviendo al análisis de la Escuela de Harvard, su influencia para analizar y prever conductas anticompetitivas *per se*, tiene lugar a partir del desarrollo del famoso modelo de Joseph Bain, el modelo ECR –Estructura/Conducta/Rendimiento–. Este modelo: “parte de la idea de que la estructura es la determinante básica de la conducta de las empresas, y de que dicha conducta es finalmente la que determina el desempeño del mercado” (Coloma, 2006: 10). Es importante tener en cuenta este marco y sus elementos, porque en los años 80 el gurú del *management* Michael Porter, padre de la estrategia empresarial, los tomará prestado. Porter utilizará los conceptos de Harvard, los despojará de una perspectiva de censura y los adaptará a una lectura defensiva y ofensiva por parte de las empresas, esto para la consecución de objetivos manageriales de *competitividad estratégica*, vinculados a tomar mejores decisiones en la carrera por vencer al rival.

Michel Foucault no le prestó atención a la discusión en torno a cómo tratar la competencia, dada por la microeconomía *mainstream* en el país del norte, donde también se lo hizo de un modo distante al abordaje de los clásicos del siglo XIX, caracterizado –recordemos– por la filosofía del *laissez faire*. Mucho menos se detuvo a ver el abordaje de la cuestión de la competencia en el campo del *management*: sería contra fáctico pensarlo, dado que, reiteramos, las formulaciones más importantes sobre cómo competir estratégicamente, el *boom* de la *competitividad managerial*, se dan a partir de la década de los ochenta, poco tiempo después de NBP. Profundizaremos al respecto en el último punto de este texto.

Ahora bien, lo importante de todo esto es que, si bien destacamos que la teoría del Capital Humano hace hincapié en la fórmula inversión-retorno-beneficios, los teóricos de la microeconomía estadounidense, ya sean los de la escuela de Harvard o los de la escuela de Chicago, también discutían alrededor del principio núcleo de la teoría liberal del siglo XX (y de nuestra contemporaneidad), es decir, la competencia empresarial. Así, al margen de que la perspectiva

político-económica del tratamiento de la competencia fuese diferente, entre unas y otras corrientes, desde el punto de vista ético lo que “puso a hablar” al conjunto de la microeconomía neoliberal de las principales potencias occidentales fue, precisamente, el concepto/principio de la competencia.

Esta *reflexión* común es algo que atraviesa al neoliberalismo a lo largo del tiempo, independientemente de su anclaje geográfico, teórico e ideológico. Asimismo, logró impactar en el ordenamiento y dirección de otros campos, como el legal jurídico y, el que aquí más nos incumbe, el del *management*. Por esto mismo, creemos que la competencia puede ser tomada como un *eje de veridicción*, en el sentido de una “verdad” que puso a “hablar”, y a “hacer”, en un momento dado de la historia a un conjunto de personas idóneas del campo económico, para luego “secularizarse”, impregnando otras esferas.

De este modo, la acción de la competencia precisa ser considerada también en la definición del tipo de individuo que hoy se ensalza desde la racionalidad de empresa. Esto en tanto la cuestión de “hay que hablar de la competencia”, “hay que reflexionar sobre la competencia”, “hay que regular la competencia” se tradujo (y continua hasta nuestros días) en un mandato conductual del tipo “hay que competir” (mandato que recuperó, por ejemplo, el *management* y el *marketing* de empresas). En este sentido es que nos interesa el aspecto de “veridicción”.

Entendemos, tal como anticipamos en la Introducción, que en el análisis de la subjetividad neoliberal que hace Foucault en NBP (con el concepto empresario de sí mismo) se presenta un bache teórico, en lo relativo a la competencia, acarreado con esto sus consecuencias metodológicas. Este bache es susceptible de ser completado, insistimos, con la noción que él mismo define desde los trabajos de los ordoliberales, esto es, la noción de “forma empresa”. Ahora bien, también es oportuno cuestionarnos si en algún momento Foucault, al estudiar la competencia en la escuela de Friburgo o bien en hablar de un individuo moldeado según la “forma de la empresa”, él refiere a un sujeto competitivo.

Es decir, ¿en el análisis de las teorías ordoliberales, el autor le presta igual atención a la competencia a un nivel micropolítico como cuando trata de despejar el “prisma” reflexivo de la racionalidad política neoliberal?

La respuesta a estos interrogantes es, efectivamente, no. O no del todo. Michel Foucault incluso cuando habla de la “forma de la empresa” no refiere de un modo explícito a un sujeto que se ve motivado a competir. No obstante, sí deja ver que el concepto “forma empresa” remite a la necesidad de políticas que planteaban los economistas alemanes de postguerra para dar lugar a la competencia. Esto es, la multiplicación de la mayor cantidad de unidades empresariales en el mercado con el objetivo de que rivalicen y se disciplinen entre sí. Al mismo tiempo, como nos explayaremos a continuación, “forma empresa” remite a la administración de la vida misma del individuo en clave empresarial.

Así, podemos pensar que esta regulación vincular que se da en el nivel del mercado inspira un principio de reflexión, como así también una lógica comportamental asociada a éste; implicando, no sólo para las empresas sino también para los individuos, una pauta de gobierno que encarna un *deber ser* competitivo. De esta manera, sugerimos pensar en conjunto, desde el análisis foucaultiano del Ordoliberalismo, a ambas dimensiones ya que, al margen de que se diga que el proyecto subjetivante en NBP se deduce y anuncia desde Chicago y no desde Friburgo (Davies, 2014), la noción de “forma empresa” reproduce un esquema de ordenamiento comportamental. Esquema cuya expresión es más amplia que el ofrecido por el concepto empresario de sí mismo dado que, también, podríamos incluir a la conducta competitiva desde el mismo trabajo de Foucault. Argumentemos esto último de un modo más preciso y completo.

3. Forma empresa y subjetividad

Foucault utiliza el concepto “forma empresa” muy pocas veces y se detiene brevemente en profundizar al respecto, en términos subjetivos, comparado al tiempo que le dedica al estudio del “empresario de sí mismo” en esa misma dirección. Así también, cuando se vale del concepto recurre a la expresión forma “empresa” y no a “forma empresa”, tal como preferimos hacer nosotros

y creemos más adecuado, en tanto las comillas implican también a “forma” y no da lugar que se pudiesen usar otras expresiones como por ejemplo: figura, modelo, etc. Ahora bien, ¿de dónde Foucault extrae el concepto?

El programa racional económico y de ordenamiento social ordoliberal, que procuraba llevarse a cabo durante el periodo de postguerra y que tenía por objetivo estimular y conservar la competencia, era la *Gesellschaftspolitik* (“política social”), política defendida por autores como Röpke o Müller Armack (éste último, como vimos, también participó unos años más tarde en la redacción del Tratado de Roma). La *Gesellschaftspolitik* buscaba, por medio de aquellas intervenciones por fuera de lo estrictamente económico, generar la mayor fragmentación posible de la sociedad en unidades empresas. O, como diría Foucault, aspiraban generalizar la “forma empresa” en el tejido social. ¿A qué refería el autor con esto?

En primer lugar, esta política social pretendía evitar que la vida del individuo se inscribiera al interior de una empresa grande (como una compañía multinacional o incluso aquellas del mismo Estado, de considerables estructuras burocráticas), para que sus decisiones y acciones tuvieran chances de provocar efectos en el funcionamiento de éstas. En segundo lugar, relacionado a esto, agregaban: mientras más fuese el número de empresas, menor sería el nivel de dependencia del individuo a alguna/s de ellas. Todo esto, particularmente a raíz del fomento de la pequeña y mediana empresa: “[la] *Gesellschaftspolitik* (...) consistía (...), por ejemplo, [en] evitar la centralización, favorecer a las medianas empresas, sostener lo que ellos denominaban empresas no proletarias —es decir, en líneas generales, el artesanado, el pequeño comercio, etc. (...)” (Foucault, 2007 [1979]: 276).

En tercer lugar, y he aquí cierta conexión —en términos programáticos— con la teoría norteamericana del Capital Humano, implicaba lo siguiente:

Es necesario que la vida misma del individuo —incluida la relación, por ejemplo, con su propiedad privada, su familia, su pareja, la relación con sus seguros, su jubilación— lo convierta en una suerte de empresa permanente y múltiple. Esa reinformación de la sociedad según el modelo de la empresa, de las empresas, hasta en su textura más fina, es entonces uno de los aspectos de la *Gesellschaftspolitik* de los ordoliberales alemanes (Foucault, 2007 [1979]: 277).

Esto último, un programa administrador de la propia existencia en clave empresarial, está íntimamente relacionado con la teorización de otra política ordoliberal, la *Vitalpolitik* de Alexander Rüstow. Para Gordon (1991) la *Vitalpolitik* significaba que toda la vida en sí siguiese la *ética* y la estructura de la “forma empresa” (*enterprise-form*). De hecho, para brindar más precisión, cuando Foucault utiliza por primera vez la expresión “*forme de l'entreprise*” (forma de la empresa), lo hace al analizar la “política de la vida” de Rüstow, en las últimas páginas de su clase del 14 de febrero de 1979 de NBP.

Rüstow solicitaba que la gestión de los elementos básicos de la cotidianeidad humana asumiese un carácter empresarial ya que éstos no son otra cosa que eso mismo, una empresa. Foucault parafrasea esta premisa y expone de manera retórica: “¿qué es la propiedad privada si no una empresa? ¿Qué es una vivienda individual si no una empresa?” (Foucault, 2007 [1979]: 186).

Al mismo tiempo Rüstow, haciendo coincidir los objetivos de la *Gesellschaftspolitik* con los de la *Vitalpolitik*, consideraba que se debía evitar llegar a grandes concentraciones en empresas de escala nacional o internacional y en su lugar conseguir la proliferación, una división fina, un corte social en pequeñas “empresas” (instituciones e individuos) para que, nuevamente el elemento informante de la sociedad cumpla con sus efectos reguladores, es decir, que surja la competencia.

Luego Foucault vuelve a retomar la expresión para referir a la *Gesellschaftspolitik*, ya en la clase del 21 de marzo donde refiere nuevamente de manera breve al Ordoliberalismo y sus “equivocos”, cosa que él mismo anunció en la descripción al comienzo de esa clase, por medio de “La généralisation de la forme « entreprise » dans le champ social”. Así, el autor se preguntará: “¿qué quiere decir hacer una *Gesellschaftspolitik* en el sentido de Röpke, de Rüstow, de Müller—

Armack? Quiere decir, por un lado, generalizar efectivamente la forma "empresa" dentro del cuerpo o el tejido social; quiere decir retomar ese tejido social y procurar que pueda repartirse, dividirse, multiplicarse no según la textura de los individuos, sino según la textura de la empresa" (Foucault, 2007 [1979]: 277).

A raíz de esto, con "forma empresa" nosotros pretendemos poner de relieve la capacidad de fusionar este poder subjetivante que denota la expresión foucaultiana, en términos de conducción de la conducta del individuo, y el interés del autor francés por el estudio de la regulación de la acción de la competencia abordada por esa misma escuela de pensamiento europea, lo cual él también alude cuando se vale del concepto. De este modo, como anticipamos, con la noción de "forma empresa" pretendemos hacer coincidir principio y tipo de individuo estimulado, al estilo de su trabajo respecto al liberalismo clásico. Entendemos, por lo tanto, que esto permite estudiar la subjetividad neoliberal con mayor claridad pero también con menos ataduras a la fórmula de inversión y retorno que Foucault pone de relieve con la noción de "empresario de sí mismo" en el estudio del *homo oeconomicus* de la teoría del Capital Humano.

Cabe preguntarnos también: ¿la categoría "forma empresa", según los objetivos de la *Gesellschaftspolitik* y la *Vitalpolitik*, podría también sugerir gestionar la propia vida como un capitalista de sí mismo? Claramente sí, pero resulta preciso agregar: el sujeto *económico* "neoliberal" invierte, produce, "compite" y obtiene una ganancia. De este modo, consideramos importante, para el análisis que aquí nos incumbe, partir de la idea de que los aportes de la escuela de Chicago deben ser pensados en conjunto a la atención que Michel Foucault le prestó a la acción de la competencia en los ordoliberales:

Concretamente, en esta sociedad [ordo] liberal donde el verdadero sujeto económico no es el hombre del intercambio, no es él consumidor ni el productor sino la empresa, en ese régimen económico y social en que la empresa no es una simple institución sino una manera de comportarse en el campo económico –en la forma de la competencia sobre la base de planes y proyectos, con objetivos, tácticas, etc...– (Foucault, 2007 [1979]: 211, las itálicas son nuestras).

Esto, más allá de que Foucault tuviese en cuenta, de alguna manera, la presencia de la competencia en los norteamericanos de un modo fugaz, en el plano subjetivo, con el estudio del impuesto negativo a la renta, destacando un proyecto de ordenamiento de la vida –sobre todo para aquellas personas ubicadas por encima de la masa flotante– en términos de una "empresa competitiva".

Al mismo tiempo, es menester aclarar que el autor recurre a la expresión "competitiva", en ese pasaje referido al impuesto negativo a la renta, simplemente para aludir al hecho de que los individuos deben enfrentarse (y a los efectos regulatorios que devienen de esto), pero no remitiendo a las conductas "adecuadas" y "efectivas" para ser capaces de competir y, sobre todo, de vencer. Esta aclaración nos da pie para reconocer que estas acciones, también empresariales, se ven relacionadas con la gestión o gerencia estratégica de uno mismo, las cuales se desprenden más del *management* que de la economía. Avancemos en esto para dar nuestros últimos argumentos.

4. Competitividad, estrategia y management

Comencemos preguntándonos, ¿qué quiere decir la expresión "competitivo/a"? Si nos dirigimos a la definición que la RAE brinda respecto a esta noción, encontramos que, por un lado, se trata de lo relativo a la competición y por otro, a aquello que es capaz de competir (lo mismo sucede con el vocablo en inglés "*competitive*").⁶

En cuanto a lo "relativo a la competencia", justamente en la economía la expresión puede ser utilizada para referir a un "mercado competitivo" o una "empresa competitiva" a fin de indicar que existe una vinculación, privilegiada, en el plano de la confrontación (y, por ende, a la

⁶ Disponible en línea en <https://dle.rae.es/competitivo>, última fecha de conexión septiembre de 2020.

fragmentación, a la multiplicidad de unidades competitivas). La economía puede valerse del vocablo competitivo en ese mismo primer sentido que reconoce la RAE. Cosa que podemos encontrar en las obras de los autores microeconómicos que estudia Foucault y que éste retoma.

Ahora bien, con el tiempo, “competitivo” también permitió al *management*, con la *business strategy* de los años ochenta, remitir a *competitividad* (*competitiveness*) es decir, a la capacidad de competir y su motivación por vencer a los rivales. Entonces, el concepto puede ser tomado desde ambas perspectivas de estudio.

Como dijimos, fue Michael Porter (1981, 1983) quien tomó los aportes de la escuela de Harvard, a raíz de un marco basado en los aportes de Bain (aunque también de Mason) pero esta vez para ofrecer herramientas en la toma de decisiones estratégicas en la dirección de una empresa. Así por ejemplo, en su libro del año 1980 *Estrategia Competitiva*, Porter (2000 [1980]) dirá que una de las estrategias genéricas posibles de llevar a cabo por una empresa es la “estrategia de diferenciación” (en términos de posicionamiento) y, para los teóricos de Harvard, la diferenciación de un producto constituía una condición estructural que limitaba el ingreso a competidores potenciales (relacionado con las barreras de entrada).

Michael Porter y la literatura de los negocios producida desde los años ochenta para adelante hicieron de la competencia el eje de su pensamiento, o mejor dicho exacerbaron lo que ya antes venía discutiéndose en el campo de la gestión de las organizaciones (en paralelo a la microeconomía), esto es, reflexionar en torno de ¿cómo es posible vencer a mis rivales y atraer más clientes que estos? (Chaffee, 1985). De esta manera, se ofrecieron herramientas, conceptos y prácticas para que los *managers*, aunque también los trabajadores, piensen el ejercicio de su actividad (y la de su propia vida) en términos estratégicos.

La competitividad, de este modo, inspiró a un continuo fortalecimiento de las organizaciones y de las personas para devenir exitosas. A diferencia de la economía, que plantea la eficiencia del mercado (tanto para empresas como para consumidores) y busca garantizar la multiplicación de unidades intervinientes, el *management* tiene por objetivo el crecimiento y la búsqueda de su *propia* eficiencia. De ahí que exista una tensión en el mundo de la “racionalidad de la empresa” (que no sólo abarca la microeconomía sino también al *management*), ya que para las empresas competir es ser competitivo y ser competitivo no es otra cosa que aspirar al monopolio, nos dice Davies (2014).

Ahora bien, consideramos también que por lo tanto no existe sólo una forma de pensar la subjetividad del neoliberalismo, o mejor dicho, de la racionalidad de la empresa. Es decir, no sólo es factible deducir esquemas que se obtengan de las lógicas del campo económico sino también de otros, principalmente, el *management*. De este modo, en virtud de lo hasta aquí expuesto, aun cuando la malla de inteligibilidad que adhiere a la noción de “forma empresa” resulte funcional para el análisis contemporáneo del poder, consideramos acertado ampliar sus dimensiones. ¿En qué sentido?

Podemos decir que efectivamente, desde un lado, se contempla un “sujeto económico”, aquel que se constituye como un empresario de sí mismo o si se prefiere: un capitalista competitivo de sí mismo. No obstante, por otro lado, señalamos que la ética empresarial también promueve, ensalza y enfatiza otros tipos de sujetos que se ven albergados por una más amplia forma de ser (empresa competitiva). Entre ellos, destacamos los que desprenden del mundo del *management* y el fomento de la competitividad, sujetos que tienen que ver con un “gerente de sí”, un “estratega de sí” o incluso un “*marketinero* de sí”. De ahí que la expresión “empresa” (forma de) resulte más amplia y plástica que “empresario” o “capitalista” y esto es, por más sencillo que suene, muy importante. El mundo de la empresa puede denotar asuntos microeconómicos pero también *manageriales* o de administración de las organizaciones.

Entonces, nuevamente advertimos que Foucault se detuvo en analizar lógicas conductuales que derivan de postulados de corrientes microeconómicas que centran su punto de vista en la empresa y en la competencia, pero dejó de lado los textos y las prácticas organizacionales para gestionar ambos elementos, aun cuando resulte injusto reclamarle esta deuda (el boom de la estrategia *managerial* aún no se producía). Sin embargo, entendemos que desde la noción “paraguas” de

“forma empresa” es posible esquematizar otras subjetividades idealizadas en el marco del neoliberalismo entendido como “racionalidad de empresa”, bosquejos complementarios de aquel que se dedujo desde las teorías económicas.

El *management* estratégico que comenzó a popularizarse en los años ochenta, por ejemplo, ofrecerá la posibilidad de promulgar sus modelos conductuales acorde a sus propios mecanismos. Este objetivo sería interesante de ser abordado en una investigación futura, a fin de precisar, al interior del concepto “forma empresa” y el principio de la competencia, lo que implica ser un sujeto económico (capitalista) y lo que implica ser un sujeto *managerial*, ambos tipos albergados por la racionalidad de gobierno empresarial.

Autores como Le Texier (2016) y Paltrinieri & Nicoli (2017) han avanzado en la definición de un sujeto “*manager de sí*”. De hecho, Paltrinieri y Nicoli reconocen un individuo *managerial* que actualmente vive su carrera profesional como si se tratara de una “*startup*”. Las *startups* son comúnmente definidas como empresas emergentes, en constante cambio, con proyección de crecimiento y ligadas al mundo tecnológico.

Con esto, los autores refieren a un sujeto que tiende a permanecer inacabado debiendo aprender “cada día en qué invertir” en sí mismo para mejorarse. En este sentido, se sigue la fórmula del Capital Humano, sin embargo, el acento que recaía en la rentabilidad futura se ve desplazado. Esta idea de aprender “cada día en qué invertir” trae aparejada, particularmente, dilucidar al riesgo como un factor instalado en la actualidad, por lo que debe poder prever con anticipación las constantes modificaciones contextuales, habilidad que tiene que ver con la gestión estratégica (competitiva) de uno mismo y no tanto con la obtención de una ganancia económica (Paltrinieri & Nicoli, 2017).

Entendemos que establecer estas distinciones es de suma utilidad para colaborar con las investigaciones de la sociología del *management* que, aun cuando describen subjetividades propias de este campo de estudio, suele usarse de un modo indistinto el concepto de “empresario de sí” (aludiendo y ajustándose más a las conductas deducidas de la microeconomía que a las de la gestión). De esta manera, con lo aquí expuesto, consideramos que la noción foucaultiana de “forma empresa” que se desprende de los estudios ordoliberales, aquellos en los que Foucault centró su estudio de la competencia, nos habilitaría también para considerar, de un modo más conveniente, una subjetividad alentada desde el mundo de la gestión o del *management* y sus aportes sobre la “competitividad” y la estrategia empresarial.

Conclusiones

En este artículo hemos dado nuestras razones de porqué la noción “forma empresa” es más amplia, más flexible y más conveniente que la de “empresario de sí mismo”, ambos conceptos útiles para pensar las subjetividades alentadas desde la racionalidad de empresa.

En primer lugar, es más amplia y más flexible, porque, en efecto, la expresión “empresa” permite no sólo referir a un “empresario” (capitalista) sino también a otros tipos de individuos del mundo empresarial. Con esto hacemos referencia a aquellas subjetividades que anunciamos sobre el final, las que pueden ser deducidas desde la lógica del *management* y su vertiente estratégica: “*manager de sí*” o “*marketinero de sí*”, por aventurar algunos tipos.

Así también, podemos ver cómo la racionalidad que encarna el neoliberalismo no sólo se puede analizar desde esquemas propuestos por teorías microeconómicas sino también desde saberes y prácticas de la gestión de las organizaciones, a tal fin también hemos propuesto hablar de una “racionalidad de empresa” y no necesariamente de “neoliberalismo”, cumpliendo nuevamente con el objetivo de contar con un concepto que, para determinados estudios, ofrezca mayor amplitud metodológica.

En segundo lugar, sostenemos que la noción “forma empresa” es más conveniente (y coherente) porque puede reflejar en su esquema actitudinal la acción de la competencia, en concordancia con el principio general reflexivo en el nivel macro de la racionalidad que nos hemos encargado de abordar. De esta manera, hicimos coincidir principio y tipo de subjetividad alentada,

tal como Michel Foucault lo hizo con el liberalismo clásico, pero no lo dejó del todo claro con su estudio sobre el neoliberalismo del siglo XX.

Así, cuando Foucault propuso un sujeto económico “empresario de sí mismo” para entender la conducción de las conductas en el neoliberalismo, en virtud a su estudio de la teoría del Capital Humano de la escuela de Chicago, describió una dinámica que se ajusta más a una fórmula del tipo: invertir-producir-recuperar con excedentes lo invertido.

Entendimos que los trabajos del Ordoliberalismo alemán (sobre la *Gesellschaftspolitik* y la *Vitalpolitik*) y la noción de “forma empresa” que el autor define a partir de estos podían ayudarnos a completar lo dicho sobre el “empresario de sí”. Esto en tanto, fusionamos la potencia subjetivante que sugiere el concepto, al prever un ordenamiento de la vida del sujeto en clave empresarial, con la regulación del mercado a fin de garantizar la multiplicación de unidades empresariales (organizaciones e individuos) con el objetivo de hacer surgir la competencia.

De este modo, sugerimos incluir la actitud competitiva en el esquema subjetivante (y matriz gubernamental) que refiere a las conductas a tener en cuenta para la gestión de la vida del sujeto y la de su familia. Actitud o conducta competitiva que, como señalamos, es también (y fundamentalmente) estimulada desde el *management* estratégico.

Con todo esto hemos buscado ofrecer una serie de precisiones metodológicas para colaborar en los estudios sociológicos contemporáneos y esclarecer, sobre todo, que el empresario compite (¿o el *manager*?) y que no es el único tipo de sujeto que asume la *forma de la empresa*. De este modo, sugerimos pensar que el “*manager*” o “estratega” de sí mismo también lo hacen y con movilizaciones de conducta que pueden ser muy diferentes a la de un capitalista o inversor. Es nuestro deseo continuar profundizando al respecto en otras investigaciones y, así, colaborar puntualmente con la sociología del *management*.

Bibliografía

- Aguilo, E. (1982). Stigler y la Organización Industrial. *Cuadernos de Economía*, 10(27), 3-30.
- Becker, G. S. (1958). Competition and Democracy. *The Journal of Law & Economics*, 1, 105-109.
- Becker, G. S. (1993 [1964]). *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. Third Edition*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Chaffee, E. E. (1985). Three Models of Strategy. *Academy of Management Review*, 10(1), 89-98.
- Coloma, G. (2006). *Progresos en Organización Industrial*. Buenos Aires: Temas.
- Dardot, P., & Laval, C. (2013). *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Barcelona: Gedisa .
- Davies, W. (2014). *The limits of neoliberalism. Authority, Sovereignty and the Logic of Competition*. London: SAGE.
- Foucault, M. (2006 [1978]). *Seguridad, territorio, población: curso en el Collège de France (1977-1978)*. Buenos Aires: FCE.
- Foucault, M. (2007 [1979]). *Nacimiento de la biopolítica: curso en el Collège de France (1978-1979)*. Buenos Aires: FCE.
- Gordon, C. (1987). The Soul of the Citizen: Max Weber and Michel Foucault on Rationality and Government. En S. a. (Eds) Lash, *Max Weber, Rationality and Modernity* (págs. 293-315). London: Allen & Unwin.
- Gordon, C. (1991). *Governmental rationality: an introduction*. In Burchell, G. et al. (eds), *The Foucault Effect*. Brighton: Harvester Wheatsheaf.
- Hennis, W. (1983). El problema central de Max Weber. *Revista de estudios políticos (Nueva Época)*(33), 49-99.

- Hierro Sánchez-Pescador, L. (1991). Una introducción a la Ley 16/1989 de Defensa de la Competencia: La tradición norteamericana y el contexto comunitario. *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*(21), 14-32.
- Jardim, F. A., Teixeira, A. L., López Ruiz, O. J., & Oliva-Augusto, M. H. (2018). *Max Weber e Michel Foucault. Paralelas e Intersecções*. São Paulo: EDUC, FAPESP e FFLCH.
- Le Texier, T. (2016). *Le maniement des hommes. Essai sur la rationalité managériale*. París: La Découverte.
- López Ruiz, O. (2007). *Os executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo. Capital humano e empreendedorismo como valores sociais*. Río de Janeiro: Azougue.
- López Ruiz, O. (2013). La "empresa" como modo de subjetivación. *Confluencia (sociología), Mendoza, FCPyS- UNCuyo*, 6(13), 119-145.
- López Ruiz, O. J. (2012). La 'Inversión' del Capital Humano y la Inversión en Capital Humano. *Revista gestión de las perrsonas y tecnología*(13), 71-84.
- Paltrinieri, L., & Nicoli, M. (2017). Du management de soi à l'investissement sur soi. Remarques sur la subjectivité post-néo-libérale. *Terrains/Théories*(6), <http://teth.revues.org/929>.
- Porter, M. (1981). The contributions of Industrial Organization to Strategic Management. *Academy of management review*, 6(4), 609-620.
- Porter, M. (1983). Industrial Organization and the Evolution of Concepts for Strategic Planning: The New Learning. *Managerial and decision economics*, 4(3), 172-180.
- Porter, M. (2000 [1980]). *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia (edición revisada)*. México: Grupo Editorial Patria.
- Schultz, T. (1961). Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1-17.
- Weber, M. (2011). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. México : FCE.