

El principio reflexivo de la razón de empresa contemporánea: la competitividad

Neo-liberalism and Competitiveness. The reflexive principle of contemporary reason of enterprise

O princípio reflexivo da lógica empresarial contemporânea: a competitividade

Fernando Francisco Mas ¹

Resumen

En la actualidad, parte de los estudios sociales que abordan al neoliberalismo como una racionalidad suelen considerar que su principio general es la competencia. Esto se debe particularmente al estudio que Michel Foucault realizó, a fines de los setenta, de la escuela microeconómica del Ordoliberalismo alemán. De este modo, Foucault abordó la acción competitiva desde una lógica economicista / regulatoria de mercado y dejó de lado las teorías sobre la formación de conductas empresariales necesarias para vencer al rival. Con esto último se hace referencia al *management* estratégico y su concepto de competitividad que condensa la idea de fortalecer permanentemente a las empresas en pos de ganar. Aquí se busca desarrollar un esquema genealógico de la estrategia de negocios para preguntarse si es la “competitividad” y no la “competencia” el principio reflexivo del neoliberalismo o “razón de empresa” contemporánea.

Palabras clave: Neoliberalismo, Gubernamentalidad, Management, Estrategia, Genealogía

Doi: <https://doi.org/10.15359/eyes.27-62.1>

Recibido: 04-11-2021. Reenvíos: 11-04-2021, 04-05-2022, 24-06-2022, 29. Aceptado: 28-06-2022.
Publicado: 01-07-2022.

¹ Doctor en Ciencias Sociales. Universidad del Aconcagua, Mendoza, Argentina. Correo: fmas@mendoza-conicet.gob.ar, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3631-5090>

1

El manuscrito pre-publicación es una versión aceptada del artículo previo al proceso final de edición, diagramación y revisión, por lo que puede diferir de la versión final publicada.

Fernando Francisco Mas



Revista Economía y Sociedad by [Universidad Nacional](http://www.revistas.una.ac.cr) is licensed under a [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

Creado a partir de la obra en <http://www.revistas.una.ac.cr/index.php/economia>

Abstract

Today, some of the social studies that approach neo-liberalism as a rationality tend to see competition as its central principle. This is particularly due to Michel Foucault's study of the microeconomic school of German Ordoliberalism in the late 1970s. In this way, Foucault approached competitive action from an economic / regulatory market logic and left aside theories on the formation of entrepreneurial behaviour necessary to beat the rival. The latter refers to strategic management and its concept of competitiveness, which condenses the idea of permanently strengthening companies to win. The aim here is to develop a genealogical scheme of business strategy to ask whether "competitiveness" and not "competition" is the reflexive principle of contemporary neo-liberalism or "reason of enterprise".

Keywords: Neoliberalism, Governmentality, Management, Strategy, Genealogy

Resumo

Atualmente, alguns dos estudos sociais que abordam o neoliberalismo como uma racionalidade tendem a considerar que seu princípio geral é a concorrência. Isto se deve particularmente ao estudo de Michel Foucault, no final dos anos 70, da escola microeconômica da Ordoliberalismo alemã. Desta forma, Foucault abordou a ação competitiva a partir de uma lógica econômica / regulatória do mercado e deixou de lado as teorias sobre a formação do comportamento empresarial necessário para vencer o rival. Esta última refere-se à gestão estratégica e seu conceito de competitividade, que condensa a idéia de fortalecer permanentemente as empresas a fim de vencer. Aqui procuramos desenvolver um esquema genealógico de estratégia empresarial a fim de perguntar se "competitividade" e não "concorrência" é o princípio reflexivo do neoliberalismo contemporâneo ou "racionalidade empresarial".

Palavras-chave: Neoliberalismo, Governança, Gestão, Estratégia, Genealogia

1. Introducción

El principal objetivo de este artículo es proponer que la "competitividad" – *competitiveness*– es el principio general de la razón de empresa contemporánea. Con esto se busca complejizar el estudio sobre el neoliberalismo que Michel Foucault

2

El manuscrito pre-publicación es una versión aceptada del artículo previo al proceso final de edición, diagramación y revisión, por lo que puede diferir de la versión final publicada.

Fernando Francisco Mas



Revista Economía y Sociedad by [Universidad Nacional](http://www.revistas.una.ac.cr) is licensed under a [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

Creado a partir de la obra en <http://www.revistas.una.ac.cr/index.php/economia>

realizó a fines de la década del 70 en su curso del *Collège de France* *Nacimiento de la Biopolítica* –NBP–. Como se sabe, Foucault definió que el principio general de la microeconomía neoliberal era la “competencia”, en lugar del “intercambio” propio del liberalismo clásico. El filósofo francés llegó a esta conclusión luego de estudiar el Ordoliberalismo alemán de la primera mitad del siglo XX.

El Ordoliberalismo formó parte de una primera tanda de neoliberales que fueron, de alguna manera, más interventores que los desarrollos que llevaron a cabo sus pares norteamericanos de la segunda mitad del siglo pasado. La escuela de Chicago, que fue dejada de lado por Foucault al momento de estudiar la acción de la competencia, se impondrá en el pensamiento económico jurídico de los EEUU desde la década del 80. Para esa misma época, el gurú de los negocios Michael Porter popularizó una nueva vertiente del management estratégico, aquella que aun domina el pensamiento administrativo y gerencial de nuestra época.

El norteamericano Michael Porter colaboró en la racionalización de un *corpus* teórico del management estratégico que fue internalizado por el mundo de los negocios desde el concepto / valor de *competitividad* –*competitiveness*–, entendida esta como el conjunto de recursos *manageriales* ofensivos y defensivos para *aventajar* a las empresas rivales. Para ello Porter tomó de otra escuela microeconómica, la escuela de Harvard, una serie de elementos que habían sido desarrollados durante aquel neoliberalismo temprano, pero para darles un nuevo enfoque procompetitivo. De esta manera, con la victoria de Chicago en la esfera económica y jurídica de la década del 80, escuela que era de corte más liberal y pro negocios que la de Harvard, desde EEUU se facilitó la difusión global del management estratégico junto a la noción de competitividad.

Con todo eso, desde un punto de vista socio-histórico, en este artículo se desplegará una genealogía –como método que va al pasado para pensar el presente– en miras de proponer que el principio general del neoliberalismo o, si se prefiere, “razón de empresa” contemporánea ya no se trata tanto de la competencia, sino de la competitividad. La razón de empresa incorpora al management estratégico de los años ochenta, corriente *managerial* que ofrecerá todo un aparato ético discursivo que connota el crecimiento, el fortalecimiento y el mejoramiento permanente de la *performance* empresarial. De este modo, se complementa el estudio de Foucault que se basó en los saberes microeconómicos de la primera mitad del siglo XX y cuya impronta regulatoria de mercado, más que gestiona empresarial, ha impactado en gran parte de los estudios sociales de nuestro tiempo.

A continuación entonces, en primer lugar, se avanzará en explicar el lugar de la competencia en las distintas racionalidades de “gobierno” históricas de Occidente:

3

El manuscrito pre-publicación es una versión aceptada del artículo previo al proceso final de edición, diagramación y revisión, por lo que puede diferir de la versión final publicada.

Fernando Francisco Mas



Revista Economía y Sociedad by [Universidad Nacional](http://www.revistas.una.ac.cr) is licensed under a [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

Creado a partir de la obra en <http://www.revistas.una.ac.cr/index.php/economia>

razón de estado, liberalismo y neoliberalismo. En segundo lugar, se profundizará sobre el rol del Estado para garantizar la competencia durante el neoliberalismo temprano, particularmente en el Ordoliberalismo alemán. En tercer lugar, se indagará sobre la regulación de los mercados competitivos y el tratamiento antimonopolio en los EE. UU., haciendo foco en el intervencionismo de la escuela de Harvard en la primera mitad de siglo XX. En un cuarto momento, se expondrá el proceso de metodización del saber del management estratégico a cargo de Michael Porter en los años 80, quien reformuló los aportes microeconómicos de Harvard, y así señalar el desplazamiento ético que va de la competencia –fragmentación del mercado– a la competitividad –fortalecimiento *managerial*–.

Luego, se explicará cómo, durante esa misma década, la escuela de Chicago se convierte en la corriente microeconómica *mainstream* para el tratamiento económico jurídico de los mercados competitivos en los EEUU, que al ser más liberal que sus pares de Harvard hará de condición de posibilidad para que el management estratégico pueda divulgarse globalmente. Finalmente, a raíz de este recorrido genealógico, se concluirá que el neoliberalismo actual encarna una racionalidad / razón cuyo principio reflexivo se inspira más en el management que en la economía, ya que busca el crecimiento indefinido de las fuerzas empresariales –competitividad– y no tanto la fragmentación de los mercados –competencia–.

2. Racionalidades históricas y competencia

En la actualidad, la racionalidad prevalente que orienta la vida en sociedad es aquella de la empresa y la competencia (Dardot y Laval, [2013](#)). El estudio de las racionalidades o artes de gobernar, como es bien sabido, se inspira en las investigaciones de finales de la década del setenta en el *Collège de France* a cargo de Michel Foucault ([2006](#) [1978], 2007 [1979]).

Para Foucault el “gobierno”, en su última y más amplia definición, remite a un tipo de poder que se centra en la “conducción de la conducta” de los sujetos (Foucault, [2007](#) [1979]). Al mismo tiempo, cuando el filósofo francés se preocupó por las distintas racionalidades / razones / artes políticas que fueron emergiendo en Occidente desde un punto de vista gubernamental, lo hizo en términos de cuál y cómo fue la reflexión en torno a la mejor manera de conducir a los hombres y a las mujeres en un momento determinado de la historia.

Así, en su curso del año 1978, *Seguridad, Territorio, Población* –STP– identificará que la razón de Estado es el arte de gobernar que tuvo lugar entre los siglos XVI y XVII en Europa Occidental. La razón de Estado se caracterizó por guiarse según un principio general de cálculo y reflexión basado en el mantenimiento, conservación y



potenciamiento de las fuerzas estatales (Foucault, [2006](#) [1978]). Se requiere prestar atención a la dinámica de este principio que, si bien en los estudios sociológicos contemporáneos es pasada por alto, resultará muy útil para las reflexiones finales de este artículo respecto a cómo se despliega hoy la racionalidad de empresa.

Con todo esto, al año siguiente –en 1979– en su curso *Nacimiento de la Biopolítica* –NBP– Foucault se concentrará en estudiar primero al liberalismo clásico y, luego, al nuevo liberalismo –neoliberalismo– del siglo XX, en la misma clave (principio reflexivo o de racionalización gubernamental) que lo hizo con la razón de Estado.

De esta manera, el autor explicará que para el nuevo liberalismo ya no se trata del mercado sino de la empresa, unidad capaz de producir “efectos de verdad” y afectar la forma en que se conducen las personas (Foucault, [2007](#) [1979]). A su vez, Foucault dirá que el principio general del liberalismo de los siglos XVIII y XIX es el intercambio, donde el mercado hace de espacio de veridicción, mientras que, para el neoliberalismo del siglo XX, el principio que logra deducirse de sus principales teorías es la competencia. A continuación, se profundizará sobre el análisis de la competencia, cuestión que guía este texto.

La acción de la competencia es identificada por Foucault en cada una de las racionalidades político-gubernamentales, pero recién con el nuevo liberalismo es que adquiere entidad de principio general, en términos de ser el prisma a través del cual se piensan y metodizan las prácticas y los saberes que buscan o sugieren la conducción de los sujetos.

En la razón de Estado la competencia aparece subordinada al potenciamiento estatal. Una de sus tecnologías generales de esta racionalidad de gobierno fue lo que Foucault llamó tecnología “diplomática militar”. Aquí, la competencia entre los Estados es tratada en virtud de lo que se dio en llamar “balanza europea”, que tenía por objetivo que Europa siga siendo Europa y evitar un renacer de las ansias imperiales. Los distintos países competían desde el punto de vista económico y poblacional; con esto buscaban un equilibrio y garantizar el fraccionamiento de Europa en distintos estados nación (Foucault, [2006](#) [1978]).

En el liberalismo del siglo XVIII y XIX, si bien –como se dijo– el intercambio es su eje rector de racionalización del pensamiento económico y político de la época, la competencia está presente, primero porque la economía política rescató los objetivos de equilibrio a raíz del enriquecimiento y crecimiento propuestos por la razón de Estado (desplazó su núcleo reflexivo, pero no eliminó sus dinámicas); segundo, porque el mismo Foucault reconoce que la cuestión de la competencia ya está presente en los



liberales de fines del siglo XIX y con esto refiere a la corriente económica conocida como marginalista (Foucault, [2007](#) [1979]).

La acción de la competencia de la razón de Estado y del liberalismo, claramente también tenía que ver con la economía (primero con el mercantilismo, luego con los fisiócratas y finalmente con la economía política); sin embargo, la competencia estaba inspirada más en los grandes circuitos del mercado que en la regulación del comportamiento de las unidades empresariales (y de la familia), cosa que sucederá recién con la emergencia y consolidación de la microeconomía neoliberal del siglo pasado. Al mismo tiempo, la competencia para los economistas clásicos era algo que se daba de manera espontánea, a raíz de una continuidad del principio del *laissez faire* que guió al intercambio mercantil; mientras que para los autores del nuevo liberalismo la competencia es una esencia, es un formalismo y es algo producido (con ayuda del Estado).

Finalmente, desde el punto de vista de la racionalización que deviene en ética, la competencia en las anteriores artes de gobernar estuvo presente, pero no era capaz de dictaminar reflexivamente la conducta de los gobernados, sea en el espacio político o en el económico. Esto sucederá recién con el neoliberalismo y con una particularidad: sus tecnologías no sólo buscarán desplegarse sobre el mercado o la empresa sino colonizar las diversas esferas de lo social, abarcando inclusive la vida cotidiana de las personas (Dardot y Laval, 2013). A continuación, antes de poder pensar la competencia en este sentido, se explicará el tratamiento, regulación y garantía estatal de la acción competitiva en el marco de la economía neoliberal.

3. Competencia: el rol del Estado en el neoliberalismo (temprano)

El estudio de la competencia en el nuevo liberalismo del siglo XX fue realizado por Foucault, en *NBP* tras analizar a los ordoliberales alemanes. Según William Davies ([2014](#)) el Ordoliberalismo formó parte del “neoliberalismo temprano” o del grupo de los “primeros liberales” (donde también se podría ubicar al austríaco Friedrich Hayek), grupo que, si bien cuestionó el intervencionismo estatal –desde el Keynesianismo al nazismo– arrastró una clara impronta reguladora, de actuación garante y de fiscalización por parte del Estado. Cuando se habla de “neoliberalismo temprano” se hace referencia de un periodo de tiempo que va aproximadamente de la década del treinta a los años cincuenta / sesenta.

El proyecto político, económico y social de los ordoliberales planteaba que la visión de los clásicos era ingenua, en tanto el mercado no se regulaba por sí sólo en virtud de la “naturaleza de las cosas”, por el contrario, sostenían que el Estado debía realizar intervenciones, aunque siempre por fuera del espacio estrictamente económico. De

6

El manuscrito pre-publicación es una versión aceptada del artículo previo al proceso final de edición, diagramación y revisión, por lo que puede diferir de la versión final publicada.

Fernando Francisco Mas



Revista Economía y Sociedad by [Universidad Nacional](#) is licensed under a [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional License](#).

Creado a partir de la obra en <http://www.revistas.una.ac.cr/index.php/economia>

este modo, el gobierno de los ordoliberales no es un gobierno económico, sino un gobierno de la sociedad. Los aportes de autores como Wilhelm Röpke, Alfred Müller-Armack y Alexander Rüstow, entre los personajes más destacables, y sus desarrollos en torno a la *Gesellschaftspolitik* y la *Vitalpolitik*, proponían un “gobierno activo” que buscara la multiplicación de la “forma empresa” en el tejido social (Foucault, [2007](#) [1979]).

Por multiplicación de la “forma empresa” entendían varias cosas. En primer lugar, que las unidades empresariales fueran la mayor cantidad posible con el fin de que se asegurara el principio lógico de ordenamiento de la sociedad, esto es, la competencia. En segundo lugar, que las empresas (privadas y estatales) no fueran grandes ni concentradas, de manera tal que el sujeto pudiese tener control sobre éstas. Finalmente, en un tercer momento, que el sujeto se pensara a sí mismo y a la gestión de su familia como si esto se tratara, efectivamente, de una empresa (Foucault, [2007](#) [1979]). Esto último también será desarrollado, y más extensamente, por Foucault al estudiar la teoría del Capital Humano de la Universidad de Chicago, deduciendo que el *homo oeconomicus* del neoliberalismo es el “empresario de sí mismo”.

Ahora bien, los dos primeros aspectos de esta llamada “economía social de mercado” refieren a garantizar la fragmentación del mercado en múltiples unidades empresariales, en empresas de tamaños razonables. A raíz de esto, el Estado estaba autorizado a actuar por fuera del mercado estimulando la acción competitiva. Esto mismo podía hacerlo mediante capacitación de la mano de obra, desarrollo de técnicas productivas, etc. pero nunca a través de instrumentos propios del Keynesianismo, como el control de precios, la redistribución de la riqueza, etc. Ahora bien, en el caso de que una empresa buscara desarrollar, o desarrollara, procesos de concentración, el Estado podía actuar para evitar o disolver el monopolio. El Ordoliberalismo tenía una clara posición antimonopolio (Röpke, 1960 [1958]).

Con todo esto, cabe preguntarse ¿qué sucedía en los EE. UU. respecto a la regulación de la competencia y al tratamiento del monopolio (*trust*)? A continuación se avanzará al respecto.

4. Economía, derecho y competencia en los EEUU

Michel Foucault estudió, como se adelantó y se retomará más adelante, a la escuela de la Universidad de Chicago, pero no para entender la competencia sino para descifrar al *homo oeconomicus* “empresario de sí mismo”. Esto no quiere decir que los norteamericanos no se preocuparan por la acción de la competencia, todo lo contrario; las discusiones de la microeconomía del país del norte también se libraban alrededor



del análisis de mercados competitivos versus mercados anticompetitivos (Piraino Jr., [2007](#); Soto Pinedo y Jaramillo de los Ríos, 2019).

Desde la década del treinta al setenta en los EE. UU., la escuela de Harvard, dentro de lo que se conoce como economía de la Organización industrial –OI– logró liderar los debates sobre protección y fomento de la competencia (Davies, [2014](#); Mas, [2020](#)). La Universidad de Harvard, con autores como Edward Mason, Edward H. Chamberlin y Joe S. Bain, también se caracterizó por ser del tipo intervencionista. Sus trabajos afectaron no sólo al campo de la economía sino también al del derecho, influyendo en la forma en que los tribunales norteamericanos interpretaban su ley *antitrust* (antimonopolios) de fines del siglo XIX, la ley Sherman. Para los teóricos de Harvard el mercado o, mejor dicho, una industria –conjunto de oferentes que producen y comercializan bienes o servicios similares– debía analizarse en relación con cómo la estructura de la industria afectaba el comportamiento de las empresas que rivalizaban entre sí, con el fin de evaluar el desempeño (eficiente o ineficiente) del mercado. Esto se conoce como el marco analítico Estructura-Conducta-Rendimiento (Ramírez Cendrero, [2003](#)).

De esta manera, elementos estructurales de una industria como por ejemplo el grado de “diferenciación” (en la calidad, el diseño del producto, etc.) podían constituirse como “barreras de entrada” para los competidores potenciales (Rothschild, [1987](#)). Una industria concentrada o diferenciada conllevaba a un inadecuado comportamiento empresarial y, consecuentemente, a un rendimiento ineficiente del mercado (desempleo, baja productividad, etc.). A tal efecto, estos trabajos sugerían el intervencionismo y un Estado garante (llegando incluso a apostar por el control de precios) para que la “defensa jurídica de la competencia” actuase impidiendo o disolviendo un monopolio (Davies, [2014](#)). Durante este periodo, de la década del 30 a la del 70, el criterio que primó para evaluar el accionar al respecto fue mediante la regla que se conoce como de los comportamientos *per se*. La regla *per se*, de carácter dogmático, instaba a considerar a una empresa como un monopolio a partir de una serie, un listado, de comportamientos que son considerados *a priori* como anticompetitivos, en razón a las características estructurales de una industria, como así también de su nivel de concentración.

En EE. UU. el “intervencionismo” de defensa de la competencia no sólo aparecía como un proyecto económico a desarrollar (Ordoliberalismo), sino que efectivamente en la práctica se llevaba a cabo un accionar estatal que William Davies ([2014](#)) identifica en esos “primeros neoliberales”. Ahora bien, desde mediados del siglo pasado, la escuela de Chicago se “enfrentó” enérgicamente a los postulados intervencionistas de Harvard, ya que Chicago era –podría decirse– mucho más condescendiente ante la presencia de la figura monopólica. ¿Quién ganó esta disputa? Antes de explicar esto con más detalle,



se avanzará en los acontecimientos que tuvieron lugar en el mundo del *management* en relación con la competencia y el impacto que tuvo la microeconomía en este campo, poco tiempo después que Foucault estudiara al neoliberalismo.

5. Competencia y *management* estratégico: la competitividad

A fines de la década de los setenta, en los EE. UU., Michael Porter realizó importantes cambios a las formulaciones microeconómicas de la escuela de Harvard, aunque logró divulgarlos de manera masiva y global a comienzos de los ochenta (Davies, 2014). Michael Porter, ingeniero mecánico y aeroespacial con un MBA (*Master in Business Administration*) y un doctorado en economía empresarial otorgado por la Universidad de Harvard, como bien se sabe, es un famoso gurú *managerial* considerado como el “padre” de la estrategia de negocios. En su libro de 1980, *Estrategia Competitiva*, Porter comentaba lo siguiente: “los economistas llevan muchos años estudiando la estructura de la industria, pero principalmente desde la perspectiva de la política gubernamental y en sus investigaciones no se han ocupado de lo que les interesa a los administradores de empresas” (Porter, 2000 [1980]: 5).

El marco de análisis llamado “Mason-Bain” (recordemos que fueron dos de los principales autores de la corriente económica de la OI) que Porter (1981) diseñó y utilizó para dar lugar a sus investigaciones sobre *business strategy* consideraba elementos de la lógica Estructura-Conducta-Rendimiento que se describió en la sección anterior, pero con otros fines a los de la escuela económica de Harvard.

Así, por ejemplo, el aspecto de “diferenciación” era una “estrategia genérica” a desplegar para constituir, de manera sugerente, una barrera de entrada a los posibles competidores (Porter, 2000 [1980]). Es decir, en lugar de que estos elementos sean evaluados como un elemento estructural de posible censura monopólica, desde el campo de la administración de empresas se les daba forma para que operasen en términos ofensivos y defensivos; es decir, en términos “competitivos” en la industria o mercado dónde la empresa funciona o desea ingresar. Michael Porter –y el *boom* teórico al respecto– logró divulgar en todo el mundo, en términos axiomáticos y gubernamentales, la idea de “competitividad” y el aventajamiento empresarial (Porter, 1985). Sus libros de 1980 (*Estrategia Competitiva*) y de 1985 (*Ventaja competitiva*) se universalizaron a tal punto que ser un ejecutivo de negocios en la década del ochenta y no tener en la biblioteca personal alguna de sus obras era estar “out” de la vanguardia del *management*.

Es importante mencionar que el concepto de competitividad (*competitiveness*) había sido introducido por Porter (junto al alemán Klaus Schwab) en la década de los setenta para evaluar el rendimiento económico, la productividad, el fortalecimiento y el



crecimiento de los países, por medio de informes anuales del WEF (*World Economic Forum/ Foro Económico Mundial*). La noción de competitividad, desde siempre, connota lo que pretende medir: el aventajamiento. Esto lo hace partiendo de una perspectiva *managerial*, ya sea en la estrategia económica de un país o en la de la gestión de una empresa. De este modo, la competitividad se concentra en el nivel del fortalecimiento y el estado de crecimiento, exigiendo un ímpetu *continuo* y *permanente* para la consecución del éxito. En el libro de 1985 de Porter, *Ventaja Competitiva*, el concepto explicitaba claramente su dinámica por medio del subtítulo: “creación y sostenimiento de un desempeño superior” (Porter, [1985](#)).

Esta exigencia de fortalecimiento perpetuo, en pos de vencer al rival, condensaba una “verdad transversal” de la estrategia de negocios, que recae hasta el día de hoy no sólo en las empresas sino en organizaciones de todo tipo, como las de la gestión pública, o en la performance del Estado como indicador de la economía de un país. Y, al mismo tiempo, este principio ético de volverse fuerte, crecer y aventajar para ganar, para ser exitoso, se traduce en mandatos conductuales para los ciudadanos, empresarios, gestores y trabajadores de los más diversos espacios empresariales y políticos (Davies, [2014](#); Mas, [2020](#)).

La reconfiguración y complejización de los conceptos de la escuela de Harvard por parte de Michael Porter en la consolidación de la estrategia empresarial implicaron un acontecimiento histórico fundamental en la expansión y solidificación de la “racionalidad / razón de empresa”. El autor tomó elementos de los saberes de una microeconomía que podría considerarse como “neoliberal” (aunque Harvard generalmente no es asociada a este mote), en tanto se hizo eco de discusiones económicas que coincidieron en problematizar la acción de la competencia, acción que para el neoliberalismo constituye la esencia reguladora del mercado y de la vida en sociedad.

Con todo esto, para la escuela de Harvard, al igual que para el Ordoliberalismo estudiado por Foucault, la competencia desde el punto de vista del mercado debía producirse por medio de una multiplicación fina de empresas que rivalizasen entre sí, para garantizar la eficiencia tras el efecto disciplinador que la mutua presión genera.

Por el contrario, para los autores del *management* estratégico, incluido Porter, las conceptualizaciones derivadas y asociadas a la competitividad connotan una declaración motivante de crecimiento y de ansias de abarcarlo todo. Esto, más allá que dichos autores no se declaren abiertamente a favor del monopolio. La competitividad, dirán los teóricos de la estrategia de negocios, constituye un estímulo que permite que ninguna empresa se deje caer. Esto en tanto el mercado es capaz de equilibrar el tamaño y regular el comportamiento de cada una de ellas, en virtud de esa mutua



presión que se ejercen entre sí los participantes tras intentar, por igual, ganar cuota de mercado o diferenciarse. Sin embargo, como bien dice William Davies (2014, pp. 69), esto no anula que el objetivo último de la competitividad, internalizado por el actual mundo de los negocios, sea el fenómeno monopolístico.

De esta manera, a simple vista, en la historia de la “configuración ética” de la “racionalidad de empresa” nos encontramos con una paradoja entre los valores que promulga el concepto económico de competencia y los de la noción *managerial* de competitividad. El estudio foucaultiano del neoliberalismo temprano en NBP y otros trabajos que se hicieron eco de éste (Dardot y Laval, 2013; Lazzarato, 2009) se encargan de analizar el principio general de la razón de empresa desde la economía, pero dejan de lado los desarrollos de las teorías organizacionales en este sentido (la competencia). Las teorías del management estratégico fueron en definitiva las que definieron las conductas apropiadas para competir y ganar.

Asimismo, los estudios que han servido de inspiración para dar orden a lo que aquí se propone, integran pertinentemente la lógica de la competitividad *managerial* y de la competencia económica para abordar los objetos que estudian –el Estado, el sujeto, etc.–; sin embargo, no hacen una clara y sintética distinción entre una y otra normatividad ética al interior de la historia de la racionalización del saber –económico, jurídico, *managerial*– del neoliberalismo (Davies, 2014; Crouch, 2011; Foster, 2015).

De esta manera, recapitulando, la principal contradicción de la racionalidad de empresa, según el proyecto ordoliberal o del programa norteamericano de Harvard, se da porque mientras un campo (la economía) se preocupa por el control del mercado y la fragmentación de éste en varias unidades empresariales, el otro campo (el *management*) estimula la concentración. Los objetivos del mercado y de la empresa no son los mismos, aun cuando partan de analizar los mismos objetos y posean intereses en común.

Así, siguiendo el método genealógico, cabe preguntarse: ¿qué otro acontecimiento tuvo que darse en nuestra historia reciente para que economía y *management* lograran acompañarse respecto al tratamiento de la acción de la competencia? En la próxima sección se dará respuesta a este interrogante y al que se abrió en el apartado anterior ¿Quién ganó la disputa sobre tratamiento de la competencia en EEUU, Chicago o Harvard?

6. Los años ochenta: la escuela de Chicago logra imponerse

Michel Foucault, recuérdese, despejó a la acción de la competencia como principio general del neoliberalismo a partir del análisis de las teorías alemanas que encarnaban el proyecto de la economía social de mercado, propias de la escuela Ordoliberal. Sin



embargo en los EE. UU, al igual que la escuela de Harvard, la Universidad de Chicago también se encargó de teorizar al respecto, particularmente desde la segunda mitad del siglo pasado. La escuela de Chicago dio lugar a un neoliberalismo tardío que se caracterizó por ser de corte más liberal y menos interventor que sus antecesores. Sin embargo, esto no quiere decir que Chicago no haya tenido participación dentro del neoliberalismo temprano, de hecho, su “fundador” Henry Simons podría ser considerado como un integrante de aquellos primeros neoliberales. Aquí también podríamos incluir a Frank Knight, Jacob Viner y Paul Douglas.

Foucault (2007 [1979]) estudió a los teóricos de Chicago, como Gary Becker o Theodore Schultz, entre los nombres más importantes, para deducir y descifrar el tipo de *homo oeconomicus* que se desprendía de la teoría del Capital Humano. El interés del filósofo francés por la competencia no recayó en esta corriente de estudio, aunque sus autores, para la época de *NBP*, ya tuviesen una amplia producción intelectual al respecto. Por ejemplo, Becker (1958) había escrito un texto denominado “Competition and Democracy” a fines de la década del cincuenta, por mencionar tan solo alguna de sus formulaciones teóricas al respecto.

Sin embargo, es importante destacar que el abordaje que realiza Foucault (2007 [1979]) del instrumento “impuesto negativo a la renta” de los teóricos de Chicago alude de manera colateral y escueta el tema de cierto accionar competitivo, no necesariamente de las empresas sino más bien del sujeto (esto lo hace al estudiar al neoliberalismo francés, aunque él mismo advierte que se trata de una propuesta proveniente de Norteamérica). Lo relevante del impuesto negativo a la renta es que, en cierta medida, encarna el tipo de configuración de individuo que interesa explorar en estudios como este. Por primera y única vez en todo el curso, al tratar esta temática, es que Foucault hace referencia a un sujeto competitivo, como subjetividad alentada por el neoliberalismo (Mas, 2021).

Esto se debe a que, el impuesto negativo a la renta, teorizado por Milton Friedman entre otros, inyecta un estímulo competitivo a raíz de un desembolso en dinero contante y sonante para las personas que se encuentran por debajo de determinado umbral de ingresos. Cuenta Foucault que, de esta manera, la recaudación del impuesto permite destinar un subsidio (aunque no del tipo keynesiano) a las personas que no alcanzan determinado nivel de ingresos, con las motivaciones (o las frustraciones) suficientes como para movilizarlas a la búsqueda de un trabajo que le permita obtener mejores ingresos que los que proporciona el subsidio. Agrega el autor que las personas por encima del umbral se encuentran sometidos de lleno a los mecanismos competitivos, debiendo pensarse a sí mismo y a la gestión de su familia como si se tratase de una “empresa competitiva” (Foucault, 2007 [1979], pp. 247).



Ahora bien, nuevamente, este análisis es colateral y dista de estar enfocado en despejar el principio general del neoliberalismo. La Universidad de Chicago no fue tomada en cuenta por Foucault para pensar la lógica del mercado en el siglo XX, sin embargo, sus aportes sobre el tratamiento de la competencia terminaron triunfando en EE. UU., e influyendo también al resto del mundo, poco tiempo después de que se dictase *NBP*.

A diferencia de sus pares norteamericanos de Harvard –con quienes se enfrentaron asiduamente– y los ordoliberales alemanes, la escuela de Chicago asumió una posición más “condescendiente” con el monopolio y las industrias / mercados de competencia imperfecta (Chicago, recuérdese, también integró e integra la corriente económica de la Organización Industrial). Con George J. Stigler y Richard Posner a la cabeza, bajo la influencia de Ronald Coase, el grupo de *Law and Economics* de Chicago proponía evaluar a la empresa concentrada y de gran tamaño no desde el punto de vista de su estructura sino más bien de las eficiencias que trasladaba al mercado (Aguilo, [1982](#)).

En cierta medida, en Europa finalmente se asumió una perspectiva similar, en términos de tolerancia monopólica. Con esto hacemos referencia al “abuso de posición dominante”, perspectiva que condena los provechos que la empresa líder puede obtener dado el lugar que ocupa en el mercado, perjudicando a los consumidores o competidores reales y potenciales. Esto tuvo lugar con la sanción del Tratado de Roma en 1957 (donde participaron ordoliberales como Müller-Armack) para la conformación del mercado común europeo, tratado que también influyó e inspiró –hasta nuestros días– al modo de “defender” jurídicamente a la competencia en países de Latinoamérica, como el caso de Argentina (Coloma, [1997](#), pp. 6).

La negativa de Stigler de abordar el fenómeno monopólico mediante un Estado de carácter interventor se debe a que los autores de la escuela de Chicago eran, de hecho, bastante escépticos con la existencia del monopolio, considerando que rara vez esto se daba (de manera natural y sin ayuda de un Estado prebendario) y que, en el caso de producirse –por la misma lógica que garantiza la competencia– se trataba de una situación transitoria (Aguilo, [1982](#)).

La interpretación de la ley *antitrust* norteamericana se vio afectada por los trabajos de Chicago, que logró hegemonizar las decisiones de los tribunales durante la presidencia de Ronald Reagan, en la década de los ochenta (Hierro Sánchez-Pescador, [1991](#)). De esta manera, la regla dogmática de los comportamientos *per se* que se desprendía de los aportes de Harvard fue desplazada por la *rule of reason* (regla de la razón) sugerida por Chicago, que retoma una lectura más literal, económica y eficientista de la, ya mencionada, ley Sherman.



La regla de la razón no juzga *a priori* el tamaño de una empresa, tampoco deduce comportamientos en base al diseño estructural de una industria, ya que esto no lo considera posible ni conveniente. De hecho, estima que si una empresa crece y gana participación de mercado, pero esto le permite una mejora en la eficiencia de su estructura de costos y procesos productivos de trabajo que traslada al precio que soportan los consumidores de bienes y servicios, esta situación puede tener efectos pro-competitivos muy importantes.

La escuela de Chicago no tenía representación en las escuelas de negocios donde Porter logró colonizar el pensamiento de la estrategia de negocios desde las reconfiguraciones de la escuela de Harvard (Rasmussen, [2017](#)). De todos modos, este enfrentamiento hubiese carecido de sentido ya que, como puede notarse, el *management* estratégico que se erige en torno de la noción de “competitividad” y ventajas competitivas logra “coagularse” mejor con la economía gracias a la victoria de la escuela de Chicago en el entendimiento de la lógica de la competencia, en este campo y en el del derecho, respecto a cómo evaluar y qué es / qué no un monopolio, asumiendo una posición tolerante cuando la empresa concentrada deviene eficiente.

En otras palabras, el fortalecimiento y el crecimiento competitivo, desde un punto de vista *managerial*, pudo promulgarse y divulgarse, primero en los EE. UU. e inmediatamente después, en todo el mundo, porque la visión económica y jurídica de la regulación de la competencia sufrió una serie de transformaciones pro-competitivas en los años ochenta. Inclusive, ya en la década del noventa, grandes corporaciones que fueron acusadas de conductas monopólicas alegaron que tan sólo habían llevado a cabo nuevas y aceptadas estrategias de negocios basadas en la “innovación” y la “competitividad” (Levy, Alvesson & Willmott, [2003](#)).

7. Reflexiones finales

A lo largo de este texto se ha usado la noción “racionalidad de empresa”. Esto no ha sido algo aleatorio sino intencional, en tanto ésta trasciende el concepto de “neoliberalismo” por varias razones. Con esto no se quiere restar importancia al potencial político de esta segunda noción, particularmente para analizar nuestro presente y ofrecer líneas de fuga y resistencia. Sin embargo, la gubernamentalidad del “neoliberalismo” se asocia y se ciñe fácilmente al campo de la economía, en función al famoso estudio de Foucault que aquí se ha citado.

La microeconomía liberal de nuestros tiempos no es lo único que alude a la empresa y a la competencia, ya que el *management* (en su vertiente estratégica y contemporánea) ha colaborado –y mucho– en la difusión de su racionalidad de gobierno o conducción. De hecho, quién definió las conductas que implican cómo



competir fueron las teorías organizacionales, no las económicas, afectando directamente el modo en que se comportan las empresas y las personas que trabajan en ellas.

Cabe apostar, de esta manera, con la interpelación que se pregunta por si es la competitividad y no la competencia el principio general de la racionalidad de empresa contemporánea, interpelación que amplía el grueso del estudio sobre el neoliberalismo –temprano– realizado por Foucault. En este caso, se debería redefinir que la reflexión en torno a la competencia no implica tanto el fraccionamiento de un mercado como el potenciamiento indefinido de las fuerzas empresariales.

Esto, en virtud de la transformación que Michael Porter hizo a los aportes de la escuela de Harvard y al ascenso de la posición tolerante con el monopolio de la escuela de Chicago, ambos acontecimientos que tuvieron lugar en la década del ochenta, poco tiempo después de que Foucault dictase *NBP*, “resolviendo” (o “lubricando” sus tensiones) lo que aquí se ha dado en llamar la principal paradoja de la racionalidad de empresa.

El estudio genealógico del neoliberalismo que incluye al *management* de empresas, como campo que dialogó, operacionalizó y refuncionalizó los aportes de la economía en torno de la competencia permite pensar a la estrategia empresarial como una tecnología de gobierno configurada a la luz del principio de “competitividad”. De esta manera, resulta oportuno cuestionarse si la gubernamentalidad de nuestros días divulga valores para la conducción de nuestras vidas, que tienen que ver mayormente con el potenciamiento indefinido de las fuerzas y con un crecimiento integral incesante.

Si se va un poco más con este interrogante, podría plantearse que si el “fortalecimiento competitivo” es el actual principio de la “racionalidad de empresa” o, si se prefiere, de la “razón de empresa”, esto tendría que ver con la reformulación de la acción de la competencia que pone de relieve el neoliberalismo, pero que también, como se anunció, con la razón de Estado ya que, en un punto, se recupera cierto patrón de comportamiento y racionalización en torno al desarrollo, mantenimiento y crecimiento de las fuerzas para garantizar el equilibrio.

Sin embargo, ahora, en lugar de tratarse de la nación soberana europea, el objeto de la razón de empresa, aquel que debe acrecentar permanentemente sus fuerzas, es la misma empresa como unidad organizacional; y, teniendo en cuenta la capilaridad de esta racionalidad: el propio sujeto, que asume esta dinámica para pensar su existencia, en relación consigo mismo y con el mundo que lo rodea.



Del mismo modo, se puede repensar el tipo de individuo que hoy es configurado al interior de la razón de empresa –partiendo del estudio del neoliberalismo por parte de Foucault– ya que la cuestión de la competencia es dejada de lado en el esquema comportamental de la subjetividad alentada (salvo cuando es tratada al pasar en el abordaje del impuesto negativo a la renta). De esta manera, ser un sujeto empresarial o moldeado según la “forma empresa” no se reduce al *homo oeconomicus* “empresario de sí mismo” –se centra en la inversión y la renta–, por el contrario, el individuo que busca competir, vencer y volverse exitoso tiene que ver más con un “estratega de sí mismo” que con un inversor o capitalista de sí. Este anuncio, en torno a la definición de la subjetividad contemporánea, es útil para sembrar futuras líneas de investigación.

8. Referencias bibliográficas

- 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.
- Coloma, G. (1997). La ley argentina de defensa de la competencia. *Anales de la XXXII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política* (págs. 1-20). Bahía Blanca: AAEP.
- Crouch, C. (2011). *The Strange Non-Death of Neoliberalism*. Cambridge: Polity.
- 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 Publications Ltd.
- Foster, R. (2015). The Therapeutic Spirit of Neoliberalism. *Political Theory*, 1-24.
- 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.
- 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.



- Levy, D., Alvesson, M., & Willmott, H. (2013). Critical approaches to strategic management. En M. Alvesson, & H. Willmott, *Studying management critically, 2nd edn* (págs. 92-110). Newbury Park: SAGE.
- Mas, F. F. (2020). *Management, estrategia y subjetividad: la competitividad como conducción de vida. Tesis de doctorado inédita*. Mendoza, Argentina: Facultad Ciencias Políticas y sociales, Universidad Nacional de Cuyo.
- Mas, F. F. (2021). ¿“Empresario de sí” o “forma empresa”? Competencia y subjetividad managerial. *Trabajo y Sociedad*(37), 459-476.
- Piraino Jr., T. A. (2007). Reconciling the Harvard and Chicago Schools: A New Antitrust Approach for the 21st Century. *Indiana Law Journal*, 82(2), 345-409.
- Porter, M. (1981). The contributions of Industrial Organization to Strategic Management. *Managerial and decision economics*, 6(4), 609-620.
- Porter, M. (1985). *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. New York: Free Press.
- Porter, M. (2000 [1980]). *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia (edición revisada)*. México: Grupo Editorial Patria.
- Ramírez Cendrero, J. (2003). Los nuevos desarrollos de la economía industrial y las justificaciones de la política industrial. *Economía industrial*, 6(354), 157-172.
- Rasmussen, D. (2017). The Gospel According to Michael Porter. *Institutional Investor*, 2-11.
- Röpke, W. (1960 [1958]). *A Humane Economy - The Social Framework of the Free Market*. Chicago: Henry Regnery Company.
- Rothschild, R. (1987). The Theory of Monopolistic Competition: E.H. Chamberlin's Influence on Industrial Organisation Theory over Sixty Years. *Journal of Economic Studies*, 4(1), 34-54.
- Soto Pineda, J., & Jaramillo de los Ríos, L. (2019). Aspectos comunes de la escuela de Chicago y Harvard en materia de libre competencia: el aporte del Neoinstitucionalismo. *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*(154), 77-106.

