

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas

Especialización en Historia Económica y
de las Políticas Económicas

Título Tesina:

**Forma-salario y forma-emprendimiento en la
“cuarta revolución industrial”: elementos para
(re) pensar las formas de apropiación y creación
de plusvalor en los procesos histórico-
económicos actuales.**

Tesista: Susana R. Presta

Director: Dr. Andrés Musacchio

Índice

Introducción	3
CAPÍTULO I Antecedentes y consideraciones teórico-metodológicas	
Introducción a la superficie de emergencia histórica de las mutaciones socio-técnicas	12
<i>Crisis y la dimensión socio-política: la disputa geo-tecnológica</i>	18
Crisis y el “futuro del trabajo”: ¿Cómo repensar el concepto de plusvalía?	22
Consideraciones acerca de los aspectos metodológicos	28
CAPÍTULO II Crítica al homo economicus y sus huellas en las teorías actuales sobre las mutaciones en el trabajo humano	
Introducción	32
Breve historia de la Economía Civil y sus vínculos con la Escuela Austríaca	35
<i>Hayek: la religión como guardiana de la tradición y la dimensión “irracional”</i>	41
<i>La reciprocidad en Hayek</i>	46
<i>La crítica al “homo economicus”</i>	48
Reciprocidad y bienes relaciones en Carl Menger: Economía Civil y huellas de la teoría subjetiva del valor	51
Ordoliberalismo, Economía Social de Mercado y Escuela Austríaca. Distancias y puntos en común: la forma-empresa, los sentimientos y valores	56
<i>Economía Social de Mercado: el orden “espiritual” de mercado</i>	57
Disrupciones sobre el futuro de la compleja relación entre capital y trabajo	60
CAPÍTULO III “Cuarta revolución industrial”: consideraciones acerca de las formas de apropiación/creación de plusvalía	
A modo de Introducción: elementos para pensar las reconfiguraciones del concepto de plusvalía en la actualidad	63
Las habilidades blandas y el “emprendedor tecnológico”: algunas consideraciones e implicancias	70
<i>El “trabajo autogestionado” en una empresa transnacional</i>	75
<i>Economía colaborativa y plataformas digitales</i>	76
<i>Impresión 3D, educación y emprendimiento</i>	78
Pensar más allá de los límites de la fábrica: el concepto de plusvalía y sus mutaciones	79
<i>Breve recorrido por la teoría del valor en Marx y transformaciones</i>	81
El pasado en perspectiva del presente: subsunción integral de la vida al capital	86
<i>Relación hombre-máquina en el capitalismo interconectado</i>	92
Consideraciones finales	99
Bibliografía citada y consultada	104

Introducción.

La crisis del 2007 comenzó en EE. UU y se convirtió en una crisis del sistema financiero global (Sevares, 2014). En la Unión Europea, este panorama crítico produjo el agravamiento de la crisis del euro en 2009, el aumento de la deuda pública, la divergencia en las balanzas de cuenta corriente de los países con moneda euro y la atadura de las finanzas públicas a los mercados de capitales desregulados. Ante dicha situación, Alemania tomó la iniciativa con una serie de políticas de austeridad que, pese a las controversias, se extendieron hacia el resto de los países afectados por la crisis. Políticas que se basaron en la reducción del gasto público, acusado de causante de las deudas nacionales, y la responsabilización de la política salarial por los desequilibrios de cuenta corriente. De modo que el peso del pago de la deuda pública (agravada por los rescates a entidades financieras y banco)¹, recayó sobre los trabajadores/as asalariados junto con la profundización del desempleo y la precarización del trabajo (Busch y Hirschel, 2011). Sin embargo, entendemos que las crisis constituyen un factor de dinamismo, en términos de oportunidad y como tecnología de gobierno de las poblaciones, para implementar transformaciones en el sistema capitalista a partir de políticas activas.

Es posible considerar que algunos aspectos de la actual crisis (iniciada en 2007) pueden vincularse con anteriores crisis, también de carácter mundial. La “crisis del petróleo” (1973 y su reiteración en 1979) generó, a mediados de los años '80, una desaceleración del crecimiento y un aumento del desempleo. Precisamente, la década del '80 estuvo signada por la consolidación de las políticas neoliberales (en EE. UU con Ronald Reagan y en Inglaterra con Margaret Thatcher). Los efectos de las crisis de la década del '70 se descargaron sobre la clase trabajadora y en los países del llamado “Tercer mundo” con gobiernos dictatoriales y, más adelante, con el Consenso de Washington en la década del '90. La administración de Reagan (1981-1989) apoyó la desregulación, la rebaja a los impuestos, los recortes presupuestarios y el ataque contra los sindicatos que derivó en drásticas bajas del salario real. El mercado, ideológicamente representado como motor de la innovación y la competencia, se convirtió en el vehículo para la consolidación del poder monopolista

¹ Cabe destacar el rescate, especialmente de la industria automotriz, que no es mencionado por los autores y que mencionaremos en el siguiente capítulo.

Según Sevares (2014), ya en los '60 la OCDE sostiene que los mercados financieros se volvieron más complejos e interconectados. En la Ronda de Tokio del GATT (1973-1979) Estados Unidos propuso la liberalización de servicios, incluidos los financieros. Dicha liberalización generó una competencia entre mercados y se transformó en un mecanismo de presión para el resto de las economías. En la reformulación del acuerdo inicial de Bretton Woods, Estados Unidos se negó a aumentar el poder de financiamiento del FMI, puesto que la redistribución de los recursos debía hacerse a través del mercado, es decir, a partir de los bancos privados transnacionalizados, especialmente, de dicho país. Contrarias a los controles estatales de los movimientos de capital, las empresas multinacionales se aliaron con los bancos con el fin de afianzar los postulados neoliberales (Sevares, 2014). Con la Escuela de Chicago en la vanguardia y Milton Friedman como vocero, la teoría monetarista sostuvo que la inflación debía tratarse con una política de control de la oferta monetaria. La liberalización financiera -propia del afianzamiento del neoliberalismo- se incorporó en la agenda de los organismos internacionales con fuertes repercusiones en el ingreso de capital extranjero en los países “periféricos”. Hecho que se consolida en 1989 con las recomendaciones del “Consenso de Washington” y la fórmula liberalización-desregulación-privatización. Mientras tanto los organismos internacionales se acoplaron a las “recetas” del Consenso de Washington.

El breve recorrido hasta ahora realizado, delinea algunos de los antecedentes de la crisis que desatarían en el 2007 en Estados Unidos y que continúa hasta nuestros días a nivel mundial. Precisamente, según Sevares (2014), la expansión de las hipotecas *subprime* fue parte de un programa político impulsado por Reagan y Thatcher que radicada en constituir una “sociedad de propietarios” y ésta ilusión de un sujeto-propietario contribuyó en fomentar el negocio de los bancos y la “burbuja” que condujo a la crisis: “la hipótesis de los mercados eficientes sostiene que los precios de mercado llegan a ser, sobre la base de la información disponible, las mejores estimaciones de sus valores reales. Este supuesto jugó un papel fundamental en la crisis mundial de 2007-2010” (Brenta y Rapoport, 2010: 11).

La apertura de nuevos mercados, deslocalización de las empresas, desempleo y exceso de mano de obra, desencadenaron una nueva crisis de sobreproducción y con el propósito de contrarrestarla Estados Unidos y otras economías avanzadas promulgaron la oferta de crédito que generó niveles de especulación insostenibles con los productos financieros “tóxicos”

(Brenta y Rapoport, 2010). Mientras la burbuja inmobiliaria explotaba, el sistema bancario se desplomaba, el mercado inmobiliario y la industria de la construcción junto a sus cadenas productivas caían. Así como también se desplomó la demanda agregada que tuvo efectos en diversos sectores, como la industria automotriz.

Según Brenta y Rapoport (2010), la economía norteamericana sumó obligaciones externas que, a fines de 2009, la consolidaban como el mayor deudor a nivel mundial. Sin embargo, como emisor de divisa utilizada en las transacciones internacionales, los Estados Unidos pueden sostener déficits externos sin endeudamiento en otra moneda que no sea la propia, lo cual les otorga una ventaja sobre el resto de las economías.

En perspectiva histórica fue partir de la crisis de 1960, que las formas de organización del proceso de trabajo capitalista sufrieron lo que Coriat (1987) denominó la triple crisis del taylorismo y del fordismo, que definió el camino a seguir de los nuevos modelos de organización anclados en la llamada “tercera revolución industrial”. En primer lugar, se produce una crisis de la eficacia del taylorismo como técnica de control social. El taylorismo fue un instrumento para el control de grandes masas de gente en el trabajo, el cual se asemejaba al modelo militar. Sin embargo, los controles rígidos pasaron a ser controles “flexibles”, poco visibles y difícilmente identificables en un sujeto determinado (Rosendo, 1998). Aparecen nuevas tecnologías basadas en la informática y en las telecomunicaciones que son parte constitutiva de las nuevas formas de control social. En segundo lugar, la crisis de eficiencia del fordismo, desde el punto de vista de la economía del capital, entra en escena. Para parcelar el trabajo, hay que consumir un tiempo importante de circulación de las piezas. En relación con esto último, surgen formas de organización del trabajo más eficaces que se condensan en el llamado “sistema de producción depurada” aplicado, en un primer momento, en la empresa automotriz Toyota (Slaughter, 1998). Luego, este sistema se expandió hacia otros países como una respuesta a la necesidad de competir de las empresas, así como también, como un “bien” para los trabajadores (Slaughter, 1998). El sistema de producción depurada plantea una co-responsabilidad de los trabajadores en el éxito logrado por la empresa. Los trabajadores deben ser capaces de dar respuestas eficaces frente a los imprevistos o dificultades inherentes al proceso de producción. Por consiguiente, la nueva gestión del trabajo se sostiene, a la vez, sobre la producción de un saber técnico y un saber ser (Figari, 2003:108). En el marco de este sistema de producción, los trabajadores y

trabajadoras ya no serán considerados como un apéndice de la máquina desprovisto de capacidad de resolución y pensamiento, sino que serán incitados a aportar opiniones, participar en discusiones sobre la toma de decisiones en torno a la organización del trabajo y a usar su creatividad para solucionar problemas (Rosendo, 1998; Castillo, 1988; Neffa, 1999). Se perfila, así, “un nuevo trabajador adaptado (al nuevo orden) y adaptable a la nueva fisonomía de una organización flexible” (Figari, 2003:102).

Finalmente, la tercera crisis del taylorismo se vincula con el hecho de que este se orientaba a grandes producciones rígidas. En este sentido, en el marco de las fluctuaciones del mercado, son necesarias organizaciones flexibles. La respuesta a este problema es el proceso de producción “justo a tiempo” que apunta a no realizar una operación hasta que su producto sea demandado por la operación siguiente. Los trabajadores deben hacer esfuerzos extras para mantener la producción por sobre cualquier obstáculo (Slaughter, 1998).

En este sentido, la reestructuración del modelo de producción y organización del trabajo implicó transformaciones en aspectos como: 1- priorizar la distribución de tareas en pequeños grupos de trabajo, en lugar de los puestos individuales y las actividades parciales, mecánicas y repetitivas; de esta forma se incorporan técnicas de control más sofisticadas: el control no se da únicamente de forma externa, es decir, desde la gerencia (supervisores, capataces) sino también entre los propios trabajadores (“control entre pares”) garantizando de esta forma el cumplimiento de las políticas empresariales; 2- instaurar una nueva organización del trabajo que responda a una producción “flexible”, en función de la demanda y ya no en la lógica de producción basada en la línea de montaje y la producción seriada. En este sentido, se requiere que el trabajador pueda cumplir múltiples funciones; 3- incorporar cambios a nivel de la organización del trabajo, de innovaciones organizacionales, y no tanto de incorporación de tecnología, aunque evidentemente también fueron muy importantes. El reto para el capital fue la creación de una nueva “cultura laboral” que comprometa a los trabajadores con los objetivos de productividad que imperan en el mercado.

Se reconoce, entonces, la necesidad de “optimizar” las relaciones a partir del factor humano productivo. Este cambio significa, tomando a Antunes (2005), la transición de la *producción en masa* a la *especialización flexible* que prioriza la creciente y permanente segmentación del mercado. Esto marca una clara tendencia de las grandes empresas hacia su reestructuración en unidades semi-independientes dentro de una *estructura flexible*, en todos

los terrenos: en cuanto a sus recursos humanos, financieros, activos y de producción (Martínez y Montesinos; 1995: 4).

En tanto un refinamiento y profundización de las transformaciones antes mencionadas, a partir de la crisis de 2007, se desbloquea el desarrollo, paulatino pero constante, de la llamada “cuarta revolución industrial” anclada en la fabricación digital y, en términos más específicos, en la fabricación aditiva (impresoras 3D), la robótica avanzada, la inteligencia artificial, la Internet de las Cosas, las computadoras cuánticas, que cuentan con importantes desarrollos principalmente en grandes corporaciones. Asimismo, emergen formas de control anclada en el uso de algoritmos y la construcción de *Big Data* (Sadín, 2018). Como toda mutación en los procesos de producción, implica una profunda reducción del tiempo socialmente necesario para la producción, incluso mayor que en la “tercera revolución industrial”. Consideramos que es posible pensar que la especificidad de la llamada “cuarta revolución industrial” reside en que, ante el creciente desempleo y subempleo efecto de las transformaciones en los procesos de acumulación de capital, resulta necesario gestionar no sólo el ámbito productivo, sino también, los ámbitos extra-productivos. Asimismo, cabe destacar que la robotización y digitalización del trabajo en América Latina se halla mediada por una polarización de los aparatos productivos, entre un sector formal y un sector informal (De la Garza Toledo, 2018: 9).

La crisis de 2007 produjo una verdadera ruptura en una fase larga de expansión de la economía capitalista mundial (Chesnais, 2008). No obstante, también se trata de un punto de inflexión que consolida las condiciones de posibilidad para la llamada “cuarta revolución industrial” que analizaremos en esta tesina. En este sentido, los objetivos del capital son cada vez más “las formas de creación, invención, ideación, relación, comunicación, interacción, atención, cuidados, protección, que los seres humanos establecen para garantizarse entre sí la vida en común” (Piqueras, 2017: 22). Esto no es novedoso, pero sí lo es la escala con que hoy avanza. La construcción de un sujeto-emprendedor que asumiera todo riesgo en un marco de incertidumbre constante y la promoción de distintas formas de auto-empleo son cruciales en este punto.

Esto último, descansa en un proceso de descentralización de las formas (indirectas) de obtención de plusvalor que, simultáneamente, conlleva una mutación en división del trabajo a nivel mundial. De modo que la digitalización tanto del trabajo humano como de los procesos

productivos, implica una profunda reducción en el tiempo socialmente necesario para la producción que se produce en distintas dimensiones simultáneas, a saber: 1- la profundización de las formas de auto y sobre-explotación de la fuerza de trabajo a partir del *trabajo en tiempo continuo*; 2- la extensión de formas de extracción de *plusvalía indirecta* de la sociedad en general a partir de la forma-emprendimiento, al prescindir cada vez más de la forma-salario, la transferencia de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo hacia cada unidad doméstica y la mediación del sistema de precios del mercado que obtura cualquier consideración de la especificidad de las relaciones sociales de producción.

La imbricada y cambiante relación entre capitalismo y neoliberalismo que se ha extendido, con altibajos, desde la postguerra de la Segunda Guerra Mundial, no puede eludir una compleja relación entre diversas tácticas y estrategias de gobierno, cuya construcción, transformación y re-ajuste constante ha tenido como una de sus dimensiones centrales el trabajo humano y los procesos de subjetivación vinculados a los modos de ser y hacer en la cotidianidad de los sujetos. El progresivo desplazamiento de la relación salarial hacia el autoempleo y la forma emprendimiento se enmarca en dichas estrategias.

Nuestro enfoque recupera aportes que amplían sustancialmente dicha mirada para entender al neoliberalismo en tanto un proyecto civilizador (Murillo, 2015 y 2018). Por ende, consideramos que el neoliberalismo, en sus diferentes vertientes y sus propias discusiones y diferencias, no se restringe a una teoría económica².

En virtud de todo lo anterior, si consideramos que las crisis son formas de dinamismo de los procesos de acumulación de capital, cabe preguntarnos cuál es la transformación que se está gestando en el seno del capitalismo actual, especialmente, aquellas vinculadas a las relaciones sociales de producción y el desarrollo de las fuerzas productivas. En este sentido, nuestros *objetivos específicos* son los siguientes: 1- analizar algunos elementos del neoliberalismo (especialmente la importancia que éste concede al elemento “irracional” y el

² En la coyuntura actual de crisis, agravada por la pandemia mundial, se revitalizaron los debates en relación al fin del neoliberalismo o del capitalismo neoliberal (Mason, 2016; Husson, 2018), que se vinculan con un análisis que reduce la caracterización del neoliberalismo bajo las ideas de mercados que se corrigen solos, políticas de ajuste, reducción gasto social y del Estado. Si bien, en la actual crisis, estos postulados son desafiados por una mayor injerencia del Estado en lo social y económico, resulta insuficiente para afirmar que “el neoliberalismo ha muerto”. Incluso Laval y Dardot (2013) advertían sobre los peligros de este tipo de planteos. En cambio, podemos sostener que la relación entre neoliberalismo y capitalismo ha iniciado una profunda transformación, cuyas dimensiones analizaremos más adelante.

deseo por sobre el elemento “racional” de los agentes económicos) que nos permiten comprender en profundidad por qué, en relación a las mutaciones del capitalismo en los últimos años, se producen procesos de subjetivación anclados en la noción de “emprendedor”; 2- indagar y establecer las variaciones en las formas de apropiación de plusvalía en las actuales condiciones históricas. La noción de “emprendedor” en relación al neoliberalismo (Puello-Socarrás, 2010; Laval y Dardot, 2013; Rodríguez et al., 2020) o “empresario de sí mismo” (Foucault, 2007), no es novedosa. Sin embargo, en los citados estudios sobre la relación entre la construcción del “emprendedor” y neoliberalismo, se enfatiza la crítica a la construcción de una cultura del esfuerzo aislado, la rivalidad y la competencia extrema, contrapuesta al principio de comunidad. En este sentido, nuestros objetivos tratan de abrir la discusión para ampliar esto último. El énfasis que se ha puesto en la extensión del sujeto emprendedor, especialmente luego de la crisis de 2007, presenta algunas especificidades en la configuración de la construcción de relaciones sociales que encuentran sus huellas en el lugar destacado de los sentimientos, los valores y la comunidad próxima en el proyecto civilizador neoliberal.

La tesina se fundamenta en una reflexión en clave histórico-teórica crítica respecto de la problemática planteada. Dicha reflexión es acompañada con el análisis de documentos (de organismos internacionales, informes de corporaciones, textos académicos) a partir de una grilla de inteligibilidad que nos permita dar cuenta de las relaciones entre poder/saber para comprender las condiciones históricas de posibilidad de los acontecimientos. Asimismo, analizamos una serie de entrevistas realizadas en el período 2017-2019 en ámbitos productivos y extra-productivos con el fin de ahondar en las transformaciones que plantea el desarrollo y las tendencias de la “cuarta revolución industrial”.

Los documentos serán tratados como “monumentos” o restos arqueológicos (Foucault, 1970) lo cual nos permite deconstruir ciertas evidencias y establecer la materialidad de los acontecimientos. Abordar los documentos en tanto “monumentos” implica considerar que no son neutrales, ni lineales como tampoco una copia fiel de la realidad, en cambio, permite aprehender cómo se construyen los objetos de estudio desde perspectivas diferentes. En este sentido, entendemos al poder como una relación social y como una relación de fuerzas, siempre vinculado con formas de saber (Foucault, 1979). De modo que la dimensión productiva del poder le confiere la capacidad de apoyarse, retomar y resignificar deseos,

valores, esperanzas, temores, intereses propiciando formas de “identificación” de los sujetos. Es en este sentido, que articularemos nuestro análisis con algunos resultados de nuestro trabajo de campo realizado en ámbitos productivos y extra-productivos, puesto que el escenario actual incluye y rebasa los límites de la tradicional fábrica/empresa, lo cual aporta algunos elementos para pensar en torno a la heterogeneidad de formas de apropiación/creación de plusvalía.

A continuación, detallamos los contenidos de los capítulos:

Capítulo I: Antecedentes y consideraciones teórico-metodológicas.

Antecedentes y consideraciones teóricas. Recorrido histórico en relación a la articulación entre las tácticas de organización de la fuerza de trabajo y las estrategias de acumulación de capital. La crisis de 2007 como condición de posibilidad del desbloqueo de la “cuarta revolución industrial”.

Capítulo II: Crítica al homo economicus y sus huellas en las teorías actuales sobre las mutaciones en el trabajo humano.

Análisis de elementos de algunas vertientes del neoliberalismo (especialmente la importancia que éste concede al elemento “irracional” y el deseo por sobre el elemento “racional” de los agentes económicos) que nos permiten comprender en profundidad por qué, en relación a las mutaciones del capitalismo en los últimos años, se enfatiza en la construcción del sujeto-emprendedor. En virtud de lo anterior, trabajamos sobre la siguiente hipótesis: la crisis del 2007/08 fue condición de posibilidad para el desbloqueo de las “tecnologías emergentes” y, consecuentemente, de las nuevas formas de descentralización, deslocalización y terciarización del trabajo y los procesos de trabajo que el uso de dichas tecnologías implica. Asimismo, las nuevas formas de descentralización, deslocalización y terciarización social de la producción y el trabajo implican mutaciones en las formas de apropiación/creación de plusvalor que, al rebasar los límites de la fábrica/empresa, se amplían hacia “formas indirectas de apropiación de valor”. Esto último, se encuentra asociado con la extensión de las ideas de “emprendedor” y “emprendimiento” hacia la sociedad en general, en tanto proceso de re-subjetivación de la fuerza de trabajo.

Capítulo III: “Cuarta revolución industrial”: consideraciones acerca de las formas de apropiación de plusvalía.

Argumentamos en relación a la hipótesis de que los procesos de valorización del capital actuales no sólo encuentran su anclaje en el ámbito productivo *per se* (sector industrial), sino en la subsunción de heterogéneas formas y procesos de trabajo bajo la “forma emprendimiento”, que permiten formas de extracción de “plusvalía social” entendida como el tiempo de trabajo social total y la división de ese tiempo en trabajo retribuido y no retribuido. Se trata de una reconfiguración y ampliación de las formas de extracción de plusvalía (bajo formas “indirectas”), que no sólo rebasa los límites de la fábrica, sino que posibilita formas de explotación de las relaciones sociales. Enfatiza, entonces en los nexos de reciprocidad y solidaridad en tanto portadores de relaciones intersubjetivas que permiten potenciar cualidades humanas requeridas para el diseño y producción de mercancías personalizadas, diferenciadas y creativas, capaces de abrir nuevos mercados en función de una creciente descentralización de los procesos de producción. En este sentido, indagamos en relación a las variaciones en las formas de apropiación y creación de plusvalía en las actuales condiciones históricas y las mutaciones en la construcción de relaciones de poder. Como mencionamos anteriormente, a partir de una perspectiva arqueológica (Foucault, 1970), analizamos una serie de documentos de organismos internacionales acerca del “futuro del trabajo”. Dicho análisis se enriquecerá con entrevistas realizadas a miembros de un proyecto socio-comunitario anclado en tecnologías de fabricación aditiva y robótica aplicada a partir de talleres para jóvenes, entrevistas a una *start-up* dedicada a la producción de impresoras 3D y entrevistas a ingenieros de una empresa agro-química/farmacéutica transnacional, líder en los avances en procesos de digitalización de los procesos de producción.

Capítulo I

Antecedentes y consideraciones teórico- metodológicas.

Introducción a la superficie de emergencia histórica de las mutaciones socio-técnicas.

La crisis de 1973, en tanto dimensión que profundiza la crisis de los procesos de acumulación de capital de la década del sesenta, mostró el rostro represivo del neoliberalismo mediante las dictaduras en Nuestra América como una condición de posibilidad para la implementación de los cambios organizativos, legislativos, productivos, tecnológicos, económicos y culturales que reclamaban las mutaciones del capitalismo que habían iniciado ya a fines de la década de 1950. Procesos que condujeron inexorablemente hacia nuevas formas de precarización, flexibilización laboral, subempleo y desempleo.

Justamente en 1973, desde la Escuela Austríaca, se publica el libro *Law, Legislation and Liberty* (Volumen III), en el cual Hayek (1982a) sostiene que aquello que puede destruir el orden de mercado no es el egoísmo de los individuos sino el egoísmo de grupos organizados (Hayek, 1982a: 89). Se refiere a los sindicatos y a cualquier forma de organización colectiva cuyos intereses comunes son “irreconciliables con la preservación de una sociedad libre” (Hayek, 1982a: 89). El problema para Hayek es la conformación de fines comunes, porque es lo “común” fuente de resistencias y luchas que impugnan las tácticas de persuasión que intentan configurar los deseos, expectativas, valores y sentimientos.

“El hombre ha sido civilizado en contra de sus deseos” (Hayek, 1982a: 168). Los beneficios del orden de mercado y las transformaciones económicas y tecnológicas sólo serán posibles mientras no se les permita a los intereses de organizaciones colectivas impedir “lo que no les gusta”, es decir, la posibilidad de estar obligados a cambiar de empleo o trabajo y/o aceptar salarios más bajos. Si, entonces, el “marco de referencia” es desafiado por las resistencias e intereses colectivos, se justifica el uso de la coerción por parte del Estado:

La tarea del gobierno es crear un marco de referencia dentro del cual los individuos y grupos puedan alcanzar con éxito sus respectivos objetivos, y a veces usar sus poderes coercitivos de recaudar ingresos para proporcionar servicios que por alguna razón u otra el mercado no pueda proporcionar. *Pero la coerción es justificada sólo en orden de proporcionar ese marco de referencia* dentro del cual todos pueden usar sus habilidades y conocimiento para sus propios fines mientras no interfieran con los dominios individuales igualmente protegidos de otros (Hayek, 1982a: 139) [las cursivas son nuestras]

En este sentido, acordamos con Murillo cuando sostiene que el Estado para “la escuela austríaca sólo debe construir las condiciones para el funcionamiento del mercado. La clase gobernante, más que una entidad burocrática debe ser una organización capaz de cambiar sus tácticas en función de las urgencias del gran capital” (Murillo, 2018:402). Más allá de los límites de dichas condiciones, existe la violencia en tanto la libertad queda subordinada a los límites impuestos por la propiedad privada y la competencia.

No es casual que ya en las décadas del sesenta y setenta, también desde la Escuela Austríaca, se planteara que el “alivio de la pobreza es una consecuencia de la libertad” (Read, 2019: 53). Mientras los sujetos se piensen a sí mismos en tanto libres, serán capaces de afrontar los procesos de adaptación constante a las vicisitudes del orden de mercado. Se postula la necesidad de “conquistar la pobreza” (Hazlitt, 2015). Dado que la pobreza es en última instancia individual (causada por el infortunio y debilidad individual), cada individuo, cada familia debe resolver su propio problema de pobreza (Hazlitt, 2015). En este sentido, Hazlitt sostiene que la desigualdad es la mayor virtud del capitalismo puesto que obliga a invertir nuestro mayor esfuerzo en maximizar el valor de nuestra propia producción y, así, maximizar el valor de la producción de toda la comunidad.

En este sentido, encontramos que “el capitalismo no es incompatible con que los gobiernos provean, por fuera del mercado, algún tipo de seguridad contra severas privaciones” (Hayek, 1982a: 136). De modo que, “la garantía de cierto ingreso mínimo para todos, o un cierto piso debajo del cual nadie pueda caer incluso cuando es incapaz de proveerse a sí mismo, parece no sólo ser una protección totalmente legitimada contra un riesgo común a todos, sino una parte necesaria de la Gran Sociedad” (Hayek, 1982a:55). De lo contrario, según Hayek (1982a), se produciría un “fuerte descontento y una reacción violenta” en aquellos que se encuentran en una situación en la cual su capacidad de ganarse la vida se disuelve. Este “mínimo de supervivencia” no tiene, por supuesto, ninguna relación con la noción de justicia

social, sino que se trata de una forma gestionar el conflicto social y que los mecanismos de regulación de la competencia hagan el resto. Cabe notar que, ante el aumento del desempleo que producirá la llamada “cuarta revolución industrial”, podemos encontrar similares propuestas en los postulados tanto el Banco Mundial (2019) como el Fondo Monetario Internacional (2018).

Asimismo, Hayek planteará que otra forma (complementaria) de contrarrestar dicho problema es *revitalizar el espíritu comunitario* “para descentralizar la forma en que se moldea el medio ambiente conocido y esto puede satisfacer las emociones y necesidades personales” (Hayek, 1982a: 146). Hace décadas, dicha revitalización de lo comunitario ha encontrado un punto de anclaje en formas socio-comunitarias de organización del trabajo y los procesos de trabajo, que han sido objeto de estudio de organismos internacionales, la academia y organismos del Estado, con el objetivo de transformar y regular dichas prácticas en relación al mercado y bajo la construcción del sujeto-emprendedor. En este sentido, la ambivalencia táctica de la idea de “comunidad” radica en que concentra de forma paradójica, la autogestión individual de la propia vida y lo comunitario en tanto “malla de contención”³ ante la posibilidad de “caer debajo de cierto piso”.

La construcción del sujeto-emprendedor (que abarca con sutiles diferencias las nociones de trabajador/a autónomo, trabajador/a *freelance*), paulatinamente tiene como objetivo erosionar la forma-salario (y sus derechos históricos), no sin conflictos y resistencias. En este sentido, desde la década del '70 y, especialmente en los '90, cabe mencionar la emergencia de la categoría de teletrabajadores/as por cuenta propia o autónoma y teletrabajadores/as por cuenta ajena, asalariados o dependientes. Se produce una tendencia hacia la individualización y flexibilización de lugares de trabajo (Lenguita, Duhalde y Villanueva, 2005: 4). A partir de la crisis de 2007, dichos desarrollos y tendencias han intensificado su escala con la llamada “cuarta revolución industrial”.

A modo de introducirnos en la superficie de emergencia histórica de la llamada “cuarta revolución industrial”, consideramos que resulta imprescindible comenzar por la crisis del 2007/08 y sus dimensiones. En este sentido, dicha crisis consideramos fue una de las condiciones de posibilidad para el desbloqueo de las “tecnologías emergentes” y,

³ Para ampliar sobre este punto, véase Presta (2015 y 2019)

consecuentemente, de las nuevas formas de descentralización, deslocalización y terciarización del trabajo y los procesos de trabajo que el uso de dichas tecnologías implica. Esto último, se encuentra asociado a su vez con la extensión de la forma-emprendimiento hacia la sociedad en general.

Resulta importante, asimismo, tener presentes una serie previa de acontecimientos como la “burbuja puntocom” en el 2000, la destrucción de la Torres Gemelas en 2001, el vencimiento de las patentes de la impresión 3D⁴ (creada en 1986) en el año 2007, las manifestaciones contra la Guerra de Irak en EEUU, Reino Unido, España e Italia, el hecho de que Chevron, Total, Shell y Exxon ganaron las licitaciones para la explotación del petróleo en Irak cuando Obama retiró las tropas en 2010, el Tratado de Niza (reforma institucional para ampliación de la UE, donde Alemania cobra mayor poder dentro de la Comisión Europea), la difusión pública en 2004 de la tortura prisioneros iraquíes por soldados norteamericanos, en el mismo año EEUU permite elecciones en Irak. Asimismo, en el período 2001-2008 que concuerda con la crisis, encontramos en América Latina el ascenso de fuerzas político-sociales populares. Si bien, no ahondaremos sobre estas últimas cuestiones, dichos acontecimientos destrabaron luchas geopolíticas, sociales y económicas. De modo que podríamos pensar que la crisis del 2007/2008 concentró, gestionó y reconfiguró, no sin límites y obstáculos, los intereses y las reivindicaciones de distintos sectores que pusieron en duda algunos elementos del neoliberalismo en tanto proyecto civilizador, especialmente, si consideramos el sistema capitalismo mostraba ya signos de una mutación profunda.

Comienzan aquí a manifestarse un avance indiscriminado de lo que Marx (1999) llamó “capital ficticio”: “el capital a interés (“ilusorio”) deviene *ficticio* cuando el derecho a tal remuneración o rendimiento del interés o deuda contraída viene representado por un título

⁴ El uso de las impresoras 3D se encuentra consolidado en las grandes industrias, especialmente, en las ramas automotriz, aeroespacial, mecánica, ingeniería de planta, farmacéutica, medicina y electrónica. Las impresoras 3D imprimen finas capas de plástico, arena, metales (titanio y acero) y recientes experimentaciones con células vivas, las apila hasta culminar una pieza tridimensional que, previamente, fue creada por un programa de diseño. Su utilización abarca distintos sectores (construcción, medicina, textil, uso doméstico). Su uso optimiza, acelera y descentraliza la etapa de diseño y desarrollo de productos y servicios. Abarata los costos y los tiempos de producción. Asimismo, cada vez que la máquina fabrica un elemento reinterpreta los datos digitales del producto por lo que, si los elementos producidos incorporan diferencias, no supone ningún costo extra. La fabricación digital en general supone una gestión digital de los productos que diluye progresivamente el límite entre lo digital y lo físico. A esto último, se agregan la Inteligencia Artificial, la Internet de las Cosas y la robótica avanzada.

comercializable, con posibilidad de ser vendido a terceros” (Piqueras, 2017:17). Esto quiere decir: cuando comienza a comercializarse un capital que es deuda y que, en realidad, no existe.

Al mismo tiempo, a nivel mundial, se aplican una serie de políticas que se basaron en la reducción del gasto público, acusado de ser el causante de las deudas nacionales. En este mismo sentido, la política salarial aparece como si fuese la responsable por los desequilibrios de cuenta corriente. De modo que el peso del pago de la deuda pública (agravada por los rescates a entidades financieras, bancos y empresas), recayó sobre la clase trabajadora (asalariada) junto con la profundización del desempleo, la precarización de las formas de contratación y la vulneración de derechos. De este modo, el Estado y el gasto público se transformaron, una vez más, en focos de reestructuración y ajuste, como así también las políticas sociales que, a partir de entonces, se focalizarían en promover la forma-emprendimiento.

Históricamente, las crisis del sistema capitalista se han constituido en tanto factores de dinamismo de las transformaciones en los procesos de acumulación de capital y las formas de gobierno de la fuerza de trabajo. La restauración del sistema productivo industrial con énfasis en la inversión y desarrollo de nuevas tecnologías, la promoción del empleo a partir de una recalificación de las competencias/habilidades socio-laborales, la evaluación del impacto social de las políticas económicas, el incentivo de la equidad social en el plano económico (basada en competencias, habilidades y talentos individuales); son algunos aspectos centrales en las políticas que sostiene, por ejemplo, la Comisión Europea a partir del 2009 y que orbitan en torno a la gestión de la desigualdad y la pobreza crecientes.

Cabe destacar que los “rescates” en el marco de crisis (en EE. UU hacia entidades financieras, empresas como General Electric, Ford, Chrysler y el rescate de los gobiernos británico y francés hacia la industria automotriz), habilitaron los procesos de digitalización de los procesos de producción.

En un informe del Fondo Monetario Internacional⁵ (FMI) del año 2011, se sostiene que las economías avanzadas deben hacer frente a los costos humanos de las tendencias estructurales

5 FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. “Perspectivas de la Economía Mundial: desaceleración del crecimiento, agudización de los riesgos”. Septiembre de 2011. Disponible en: <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2011/02/pdf/texts.pdf>.

(cambio tecnológico basado en las aptitudes y mayor prevalencia de cadenas de oferta mundiales), de la misma manera en que actuaron para reducir los costos humanos en la Gran Recesión (2008-09). En este sentido, la propuesta se basa en el “reciclaje laboral”, la mejora de la educación y el aumento de la productividad de sectores no manufactureros, con el fin de lograr una mayor “cohesión social”. La preocupación radica en qué hacer con los sectores de la población que ya no podrán ser reincorporados al mercado formal de trabajo capitalista, es retomada por la OIT a partir de la idea de “trabajo decente” en el marco de la promoción de la llamada economía social y solidaria.

Según el documento *Economía social y solidaria: nuestro camino común hacia el Trabajo Decente* de la Organización Internacional del Trabajo⁶ (OIT, 2011), los emprendimientos de la economía social y solidaria resultan notables frente la reciente crisis que cuestiona el sistema económico y financiero. Debido a los principios de solidaridad, dichas empresas y organizaciones no sólo atraen a grupos o usuarios sin acceso al empleo, sino que también son “...las únicas formas accesibles para las personas que no pueden movilizar suficiente capital u otros recursos para lanzar y desarrollar actividades económicas” (OIT, 2011: 7).

En EEUU el desempleo, las ejecuciones de hipotecas y bancarrotas continuaron en aumento, así como la ola de incumplimientos con las tarjetas de crédito. Según Kawano (2010), las cooperativas se constituyeron en una parte significativa de la economía estadounidense. Cerca de 30.000 cooperativas poseen más de \$3 trillones en activos, generan más de \$500 billones en ganancias y \$25 billones en salarios. La economía solidaria suma un valor estimado de \$11 trillones en la actividad económica global (Kawano, 2010). Este dispositivo, enmarcado en los procesos de transformación del sistema capitalista, mantiene e incorpora a los “trabajadores desplazados” en tanto productores y consumidores en el mercado, al tiempo que, gestiona de manera limitada los niveles del conflicto social.

6 ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO. “Tendencias mundiales del empleo 2012. Prevenir una crisis mayor del empleo”. Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, Suiza, 2012. Disponible en: <http://www.ilo.org/public/spanish/region/eurpro/madrid/download/tendenciasmundiales2012.pdf>

Crisis y la dimensión socio-política: la disputa geo-tecnológica.

En términos políticos, la crisis movió los ejes de los centros de poder hegemónico y las alianzas estratégicas entre los países, construyendo relaciones de subordinación que se reconfiguran al compás de las cambiantes relaciones de poder a nivel mundial. Justamente, cuando la crisis impacta en 2009 en la UE comienza una disputa con EE. UU y China su lugar como potencia global. Actualmente, dicha disputa se concentra en términos geopolíticos y económicos entre EE. UU y China⁷. Valiéndose del ejercicio estratégico del poder que oscila entre el *soft power*⁸- o “poder sutil”- y el *hard power*- poder militar- (Vasconcelos, 2008), se velan tras una cortina de políticas de “inclusión” enmarcadas en la integración económica y política, procesos de reordenamiento del poder económico mundial que tienden, exactamente, a lo contrario: desigualdad, desempleo y diversas formas de explotación⁹.

Según Laufer (2020), las estrategias actuales de China han sido efecto de las crisis mundiales de 1999 y 2008. Precisamente, la crisis de 2008 fue especialmente una crisis de

7 Cabe mencionar la construcción de la “Nueva Ruta de Seda” en manos de China que se terminó de construir en el año 2018. Esta “ruta” une dicho país hasta Bolivia, Antigua y Bermuda, Trinidad y Tobago y Guyana. Argentina se incorporó, en este marco, al Banco de Infraestructura e Inversiones Asiático. De Brasil a Perú, las áreas estratégicas abarcan: energía y recursos, infraestructura, cultura, industria manufacturera, innovación científica y tecnológica, tecnología informática. En este sentido, las disputas geopolíticas adquieren una dimensión central desde el punto de vista de los recursos naturales, puesto que la “sociedad de coste marginal cero” que Rifkin (2014) postula en relación a la cuarta revolución industrial implica tres factores fundamentales: un cambio socio-cultural, una reducción en el tiempo socialmente necesario para la producción y un fuerte abaratamiento de las materias primas. Los microprocesadores, las baterías de iones de litio, los combustibles sintéticos, la fibra óptica y los circuitos integrados entre otros, necesitan del coltan (Venezuela), litio (Bolivia), silicio, cobre (Chile), cobalto, tantalio, volframio, indio, galio, antimonio, berilio, magnesio, oro y plata (Argentina).

⁸ El concepto de *soft power* (poder blando o poder suave), fue acuñado por Joseph Nye Jr. en un documento de la Trilateral Commission de 1991 en el marco del fin la Guerra Fría. Dicho concepto, hoy utilizado de forma naturalizada, implica el imperativo para EE. UU de utilizar la “atracción” de sus valores y modo de vida (léase imperialismo cultural) para cumplir sus objetivos gubernamentales. La Trilateral Commission en 2009, precisamente, vuelve sobre las formas de intervención blanda y las formas de intervención dura. Dicho informe se centra en la crisis 2008 y argumenta en torno a distintos puntos: el daño en la credibilidad de EEUU como líder global y el avance proteccionismo, la necesidad de reconstruir el sistema global en base al gobierno corporativo, tendencias nacionalistas, la idea de que Argentina, Brasil, Suecia, Italia, China, entre otros habían presentado obstáculos directos e indirectos para el libre comercio, la economía de mercado como única vía posible para la innovación y el desarrollo.

⁹ Cabe mencionar que el BID/INTAL (2015) sugiere que América Latina y el Caribe, como región proveedora de materias primas, cuenta con el potencial de suministrar materiales utilizados como insumos básicos para la fabricación digital, lo cual plantearía una solución a los problemas del desarrollo, la pobreza y la inclusión social. Materiales como aleaciones de hierro, aluminio, níquel, litio, metales preciosos y materiales puros (titanio y acero de gama alta), se vuelven en un foco de especial interés.

sobreacumulación del capital que implicó un cambio en la composición orgánica del capital que posibilitó una nueva transformación socio-técnica, problema que se corresponde con un proceso de expansión de la financiarización, anclado en la deuda (de Estados, corporaciones). La creación de la Iniciativa de la Franja y Ruta coincide con el hecho de que, en 2013, EEUU promueve tanto el Tratado Trans-Pacífico, al tiempo que Japón declara su intención de adhesión, como también impulsa el Tratado Trans-Atlántico de Comercio e Inversión. Según Merino y Trivi (2019), ambos tratados constatan un avance geoestratégico sobre las periferias euroasiáticas por parte de fuerzas dominantes de Occidente.

En este marco, China promueve la Nueva Ruta de la Seda o, ahora Iniciativa de la Franja y Ruta (IFR), la cual involucra 60 países, la mayoría “en desarrollo”, 400 millones de habitantes, el 75% de las reservas energéticas y produce el 55% del PIB mundial (Merino y Trivi, 2019: 102). La IFR se basa en el financiamiento y asistencia técnica para la ejecución de grandes proyectos de infraestructura bajo objetivos estratégicos geopolíticos en el marco de la guerra comercial con EEUU.

Dentro de dicha disputa, se destaca la lucha por la hegemonía tecnológica anclada en la Inteligencia Artificial, Internet de las Cosas, robótica, *cloud computing*. Parra Pérez (2020) sostiene que la globalización digital es impulsada por los gigantes tecnológicos chinos (Tencent, Alibaba, Baidu, Huawei) en tanto promotores de la digitalización de los procesos productivos y del trabajo. Tanto las “superplataformas” chinas como las estadounidenses (Microsoft, Google, Apple, Facebook, Amazon), aglutinan el 70% del valor total del mercado¹⁰. De hecho, la IFR es también pensada como una *eRuta*: las superplataformas chinas expanden sus capacidades tecnológicas, primero, por Asia-Pacífico, siguen por Europa, África y América Latina (por ejemplo, las pruebas que China realiza actualmente del G5 en Argentina, a través de Telecom) (Parra Pérez, 2020). En este sentido, la IFR impulsa “un sistema orientado al mercado en el que las empresas sean los principales protagonistas¹¹”.

¹⁰ “Las empresas heredadas de la potencia industrial del siglo pasado pueden transformarse en China y EEUU con alianzas con las *bigtech*. Esto ha propiciado, por ejemplo, que una aplicación de Alibaba como Ant Financial se haya convertido en una Fintech con un valor de mercado mayor que el de Goldman Sachs.” Diario El País, 2019. Disponible en https://elpais.com/economia/2019/05/13/actualidad/1557775289_063921.html

¹¹ “China impulsará conjuntamente construcción de Franja y Ruta de alta calidad”. Disponible en https://www.spanish.xinhuanet.com/2020-11/03/c_139488573.htm

Esto último, no sólo implica un capitalismo altamente concentrado y la consolidación de un *gobierno corporativo* (anclado en formas de gobierno de las poblaciones ejercidas por grandes corporaciones transnacionales), sino también la sobreexplotación de la fuerza de trabajo y condiciones laborales precarias

La llamada Era Digital y el poder concentrado en empresas de alta tecnología, el avance de las biotecnologías, los cambios en las formas de gobierno de la fuerza de trabajo, en suma, el proceso que han llamado “globalización digital” (Pérez-Parra, 2020), requiere de una transferencia de valor desde países como el nuestro como condición para la consolidación de las transformaciones del capitalismo actual. Y dicha transferencia, lejos de la virtualidad que hoy nos atraviesa, deja huellas concretas en cuerpos individuales y colectivos, expropia tierras y recursos bajo la coerción de impuestos y deudas impagables, subordina las fuerzas productivas de los países a sus intereses estratégicos. Como hemos aclarado anteriormente, no se trata de prácticas novedosas, pero sí lo es su escala a nivel mundial.

Sin embargo, las formas de expropiación de tierras y recursos (directa o indirecta) (Mora, 2019; González, 2020) y transferencia de valor desde los “países en desarrollo”, resulta central para comprender algunas de las implicancias del desbloqueo de la llamada “cuarta revolución industrial”.

Cabe notar que en Argentina las repercusiones crisis 2008 se concretizaron en despidos, suspensiones, aumento paulatino de la tasa desempleo y pobreza. La crisis cuestionó las políticas sociales y de empleo, con una respuesta del gobierno en línea con los lineamientos de organismos internacionales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano para el Desarrollo (Pérez y Feliz, 2010). Un ejemplo fue el Programa de Recuperación Productiva, el cual subvencionó la masa salarial de las empresas en situación de crisis para evitar despidos (empresas metalúrgicas, automotrices como Volkswagen y Ford y empresas de autopartes) (Pérez y Feliz, 2010). Tal subsidio sostuvo no sólo las ganancias empresariales (de empresas que tuvieron rendimiento alto en el periodo 2003-2008) sino que permitió administrar posibles conflictos laborales.

Según Castells (2014), el capitalismo financiero y el aprovechamiento de la crisis fueron una oportunidad para poner en cuestión las instituciones del Estado y las garantías laborales:

(...) la clave del nuevo sistema fue la titularización (*securitization*) de todas las actividades económicas, empresas y activos, haciendo de la valorización financiera de

dichos efectos económicos el estándar para cualquier cálculo o estrategia económica. Dicha titularización incluyó la valorización financiera de empresas, gobiernos y hasta países enteros, apoyándose en las agencias de evaluación, empresas privadas que cotizan en las mismas bolsas que ellas influyen sin apenas regulación, con sus opiniones supuestamente expertas (Castells, 2014: 4)

El paulatino desplazamiento de la forma salario a la forma emprendimiento no es azaroso, sino que responde a ciertas condiciones de posibilidad históricas y conflictos que en ellas se gestan. Sobre este último punto, el Banco Mundial en su Informe para el Desarrollo Mundial (2013), sostiene que los micro-emprendimientos tienen una importante incidencia en la creación de puestos de trabajo que contribuyen a generar mayor “cohesión social” y resolver conflictos. Sin embargo, los objetivos gubernamentales del neoliberalismo, entendido en términos de un proyecto civilizador (Murillo, 2018), encuentra en la práctica su mayor obstáculo, a saber, el conflicto social y las luchas sociales a partir de prácticas concretas que reivindican formas de organización ancladas en la reciprocidad y la comunidad en tanto formas alternativas a la lógica mercantilista. Se trata de entramado complejo de relaciones y disputas que han sufrido múltiples colonizaciones desde organismos internacionales, el Estado, organismos nacionales, organizaciones no gubernamentales, diversas vertientes académicas, bajo un objetivo gubernamental específico (pero mutable en función de las resistencias) que apunta al gobierno de la fuerza de trabajo, en su heterogeneidad y diversidad de sentidos. En este marco, Rifkin sostiene que el “nuevo patrón tecnológico-energético” supone una Economía Híbrida¹² que anuncia la Era del “Procomún Colaborativo”, donde “el empleo pase de una economía de mercado muy automatizada a una economía social que requiere mucho trabajo humano” (Rifkin 2014:332).

Resulta importante a la luz de dichas mutaciones socio-técnicas, indagar en relación a los debates y tendencias vinculados con la fabricación digital a nivel global y local. En este sentido, es necesario analizar algunas dimensiones de las condiciones históricas de posibilidad que propiciaron el desbloqueo de las llamadas “tecnologías emergentes” (ya que esta tecnología existía desde la década del '80), a partir de la crisis de 2007 y sus implicancias tanto sobre las formas del trabajo humano como las formas de producir a partir de los actuales debates. Dichos debates han tomado nuevas dimensiones en la actual crisis mundial y el

¹² Es decir, parte mercado capitalista, parte procomún colaborativo (Rifkin 2014).

modo en que ha sido agravada por la pandemia de Covid-19. Acordamos con Katz (2020) en que el coronavirus “no generó la eclosión de la economía, sino que detonó tensiones previas de las finanzas y la producción” (p.2). El autor señala dos dimensiones centrales: el estallido de la financiarización (la burbuja de la deuda corporativa y la deuda soberana), y la sobreproducción.

Crisis y el “futuro del trabajo”: ¿Cómo repensar el concepto de plusvalía?

Existen diversos estudios académicos y diagnósticos de organismos internacionales (como el Fondo Monetario Internacional, Banco Interamericano para el Desarrollo, Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos, Organización Internacional del Trabajo¹³, entre otros) sobre nuevas tecnologías de fabricación digital y la “cuarta revolución industrial”. En relación a lo anterior, en relación a la “cuarta revolución industrial”, un documento de Naciones Unidas (2019) sostiene que la creación de valor surge de los datos que se transforman en inteligencia digital y se monetarizan a través de su utilización comercial. Destaca, en este sentido, las “super-plataformas”: Microsoft, Apple, Amazon, Google, Facebook (Estados Unidos) y Tencent y Alibaba (China). Asimismo, señala la importancia del conocimiento local (de los hábitos, de los patrones de búsqueda, de las singularidades culturales) (Naciones Unidas, 2019). En este sentido, otorga un lugar central al Estado en promoción de la Economía Digital en microempresas y Pymes.

En este marco, podemos encontrar estudios que sostienen una discusión respecto a la paulatina destrucción de empleos vinculados a trabajos poco calificados y las transformaciones en los procesos de producción que plantea la fabricación digital (Sachs y Kotlikoff, 2012; Freeman, 2015; Ford, 2015; MacAfee y Brynjolfsson, 2011 y 2012). Asimismo, estudios que, aunque reconocen la inminente profundización de la desigualdad social y económica de la cuarta revolución industrial, sostienen una visión optimista y adaptativa respecto del trabajo y los procesos de trabajo, la reducción de los costos de producción y la innovación constante (Rifkin, 2014; Schwab, 2017; Levy Yeyati, 2018). La

¹³ Estos documentos serán analizados a lo largo de la tesina.

fabricación digital también avanza hacia los emprendimientos enmarcados en formas colaborativas de organización y la idea de “emprendedor” (Thomas y Fressoli, 2010; Dafermos, 2016; Irigoyen García, 2016; Oliván Cortés, 2016; Pérez-Ramirez y Castillo-Aguilera, 2016; Subirats, 2012; Valenzuela, 2016).

Sin embargo, dichos estudios omiten, a nuestro entender, una pregunta central en relación a las transformaciones en las formas de apropiación/creación de valor que plantearía dicha mutación, omisión que constituye el objeto de estudio de la presente tesina.

Las nuevas máquinas consumen subjetividad y afectos humanos (especialmente a través del diseño) como materia prima que valoriza el “trabajo muerto” ya incorporado en las mismas. Se produce un proceso de objetivación de las cualidades subjetivas y afectivas que ahora aparecen como una fuerza productiva del capital.

Desde hace medio siglo, se viene produciendo una mutación, a la vez discreta y decisiva, del estatuto concedido a la técnica: mientras que su vocación ancestral consistía en colmar las insuficiencias del cuerpo de acuerdo con una dimensión protésica, de modo progresivo, fue asumiendo la carga inédita de gobernar de forma masiva, rápida y “racional” a los seres y las cosas (Sadin, 2018: 22)

Desde la década de 1950, la ciencia (cibernética) ha buscado el tratamiento robotizado y estandarizado de la información con el objetivo de lograr un agenciamiento técnico-antropológico. Y actualmente, tenemos la *Big Data*: “capas inmateriales” que recubren nuestros intercambios con la realidad, explotada sin pausa por los protocolos electrónicos (Sadin, 2018: 80).

Frente a las transformaciones que hemos mencionado, resulta necesario considerar algunas dimensiones que perduran en el sistema capitalista desde sus comienzos, a saber: la constante extracción de saberes y la sucesiva pérdida de control sobre los procesos de trabajo por parte de los trabajadores y trabajadoras, como así también, la tendencia a crear tiempo disponible y transformarlo en plustrabajo (Marx, 1999 y 2007). Sin embargo, con el apogeo del “capitalismo de plataforma” (Srnicek, 2017), los usuarios/as se transforman en productores de valor (producción, recolección y procesamiento de información). Valor que es apropiado de forma gratuita (Lins Ribeiro, 2018; Subirats, 2017). En este sentido, se plantea una “gubernamentalidad algorítmica” como proyecto político y como forma de regulación del campo social (Sadin, 2018: 137), o bien, de los algoritmos como una nueva tecnología de

poder (Lins Ribeiro, 2018: 26). Podemos encontrar en estos autores algunos elementos en torno a nuestra pregunta de investigación.

Podemos plantear que el proceso de construcción del sujeto emprendedor, resulta en un ensamblaje de distintas racionalidades de gobierno. Desde Foucault (2007 y 2008), podemos decir que las racionalidades remiten a esquemas perceptivos, formas instaladas de pensar los problemas, de pensarnos nosotros mismos, de pensar la relación de los otros con nosotros, esquemas de pensamiento que organizan las prácticas, las proveen de sentido, las inscriben en un marco conocido y aceptado, al tiempo que colaboran en la constitución de ese mismo marco. De manera tal que la racionalidad de gobierno es lo que nos permite discernir el campo discursivo dentro del cual el ejercicio del poder es conceptualizado, es decir, una racionalidad que enmarca una forma de pensar y ejercer el poder. Las racionalidades de gobierno se construyen en el seno de una gubernamentalidad específica, donde las formas de gobierno y los procesos de subjetivación se articulan. Al problematizar dichas relaciones nos encontramos indefectiblemente con la materialidad y la regionalidad de los mecanismos de poder que circulan y ejercen en el plano de las prácticas cotidianas.

Resulta pertinente señalar, en este sentido que, en su análisis sobre el neoliberalismo, Puello-Socarrás (2010) postula un cambio en el principio antropológico del *homo œconomicus* al *homo redemptori* (hombre emprendedor) vinculado al proyecto neoliberal de lograr una unidad social, moral, cultural y existencial sólida. La idea de emprendimiento se torna una fuerza ontológica constitutiva del proceso de mercado y la economía social y solidaria como una forma de matizar la precarización social, la cual se produce al privilegiar el “yo” como emprendedor con el propósito de desvanecer la relación conflictiva entre trabajo (y trabajadores) y capital (y capitalistas) como opción mediadora del capitalismo real (Puello-Socarrás, 2010). En este sentido, frente al supuesto del “hombre económico”, racional y calculador de los neoclásicos angloamericanos, se produce un relativo abandono hacia nociones más funcionales como el “emprendimiento”, la figura del empresario y la racionalidad creativa (Puello Socarrás, 2010).

Entonces la pregunta es ¿Cómo se produce plusvalor en las condiciones históricas actuales? Interrogante que también se ha formulado respecto del trabajo inmaterial y consumo de las capacidades cognitivas de la fuerza de trabajo en la “tercera revolución industrial” (Míguez, 2008; Sztulwark y Míguez, 2012; Correa Lucero, 2013; Negri, 2020; Marazzi, 2014) y,

asimismo, en las actuales transformaciones del capitalismo (Musacchio, 2018; Míguez, 2020). Cabe, asimismo, mencionar que a partir de la crisis de la década del '70 y su extensión en los '80, Dumèsil y Levy (2002) sostienen que las innovaciones tecnológicas y financieras dieron lugar a la llamada “nueva economía” (anclada en las tecnologías de la información y comunicación-TIC), que dieron lugar a una “nueva fase del capitalismo” caracterizado por la concentración, la interconexión y la centralización de los medios de producción. Pero, al mismo tiempo, este período estuvo signado por un aumento del desempleo. En este marco, la productividad del trabajo aumenta lentamente pero el salario real decrece, lo que incrementa la parte de las ganancias, al tiempo que la productividad del capital se eleva (Dumèsil y Levy, 2002: 19). Por su parte, Chesnais (2002) sostiene que en dicha “nueva economía”, además de los rendimientos sobre los títulos de la deuda pública, “los dividendos se han convertido en un mecanismo determinante de apropiación del valor y del plusvalor, y los mercados bursátiles en una institución completamente decisiva en la regulación del régimen de acumulación” (Chesnais, 2002: 50). Sin embargo, bajo las formas de dicho gobierno corporativo “no podría y no puede haber satisfacción de las expectativas de los inversores sin un salto en las formas de explotación del trabajo” (Chesnais, 2002: 51). En este sentido, analiza la precarización del trabajo y la flexibilización salarial.

la explotación de la cooperación social (en lo que llama “*colmena metropolitana*”), enfatiza en la captación de capital social en tanto un rasgo central del capitalismo actual: explota lo común y esa explotación se presenta como renta financiera (Negri, 2020: 24). No obstante, cabe considerar que históricamente, la cooperación ha sido una dimensión central en los análisis en torno a las formas de creación y apropiación de “plusvalía relativa”, así como la explotación y expropiación de lo común (Marx, 1999; Harvey, 2012), y en este sentido, fue una dimensión instrumentalizada a partir del desbloqueo de las disciplinas en el siglo XIX (Foucault, 2004). De modo que el capitalismo, desde sus comienzos, ha explotado las formas de cooperación social bajo diversas formas y, por consiguiente, entendemos que no constituye una novedad en sí misma pero sí pueden ser novedosas las formas que adquiere en relación a los cambios en las relaciones sociales de producción y las relaciones de explotación actuales.

En trabajos anteriores sobre emprendimientos socio-comunitarios (muchos de ellos enmarcados en la economía social y solidaria) en relación con las mutaciones en el capitalismo,

hemos planteado el problema de la diversificación de las formas de extracción y creación de plusvalía, pues no sólo dependían de los aspectos cuantitativos del trabajo (tiempo de trabajo), sino también, de la constante incorporación a los procesos de trabajo del potencial subjetivo y colectivo de la fuerza de trabajo. Justamente, tratamos de plantear el problema de que dichas formas se extendían cada vez más allá del espacio de la fábrica “tradicional”, con eje en la instrumentalización de las formas de cooperación social (Presta, 2009: 200).

Por ende, problematizar la explotación del vínculo social, no puede sólo ser abordada en términos de control -como sugiere Negri (2020)-, sino en términos de creación/apropiación de plusvalor bajo formas “indirectas”. Esto supone analizar las implicancias de la coexistencia de la forma salario y la forma emprendimiento en el marco de una pluralidad de bases económicas¹⁴ en la que se hayan los sujetos (Comas D’ Argemir, 1998).

En este sentido, nuestra hipótesis es que el capitalismo actual convierte la separación o diferenciación entre trabajo productivo y trabajo improductivo en una unidad indisociable y ambivalente que invisibiliza toda medida objetiva del valor bajo ideas clave como “autogestión”, “autoempleo”, “emprendimiento”.

Especialmente, consideramos que, tanto la explotación del vínculo social como de la cooperación social, ponen en relieve una dimensión invisibilizada: la constante transferencia de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo –y en un sentido más amplio de los costos de reproducción de la vida–, ya sea hacia cada unidad productiva o individuo. Esto sucede, en muchos casos, al prescindir de la forma-salario al mismo tiempo que los procesos de trabajo y las mercancías producidas se mantienen orientados al mercado.

Desde nuestra perspectiva, pensamos que existe una específica relación de los cuerpos con el tiempo y el espacio, que constituye la clave que posibilita formas directas e indirectas de apropiación de plusvalor. La ruptura de las barreras espacio-temporales de los procesos de

¹⁴ El concepto de pluralidad de bases económicas se funda en la búsqueda de estrategias que los sujetos realizan con el objetivo de lograr la permanencia en el sistema capitalista, tanto en ámbito rural como urbano. La articulación de una misma persona, grupo doméstico, unidad de trabajo o comunidad local con diferentes tipos de actividades se sostienen en relaciones de producción de distinta naturaleza:

Lo relevante de esta combinación no es en sí la diversidad de actividades que pueden concurrir en un mismo grupo doméstico e, incluso en una misma persona, sino la lógica de coexistencia de relaciones de producción aparentemente contradictorias. Lo importante es entender las condiciones que crean la posibilidad de diversificación de actividades y cuáles son las repercusiones para la reproducción de las unidades sociales implicadas y del conjunto social que las incluye (Comas D’ Argemir, 1998: 70).

producción permite la creciente subordinación de la cotidianeidad de los sujetos en la economía de mercado, lo cual se vincula con la construcción del sujeto-emprendedor y la extensión de la forma emprendimiento.

Resulta necesario, entonces, avanzar en la problematización de algunas dimensiones e interrogantes en relación al concepto de “plusvalía” y sus posibles reconfiguraciones en el marco de una creciente descentralización y deslocalización de la producción y del trabajo que sostienen los actuales modelos de fabricación digital, como así también, a las relaciones entre las tecnologías emergentes y la forma emprendimiento, que nos permitan comprender con mayor profundidad el nuevo modelo de producción que comienza a perfilarse desde la crisis de 2007 con la llamada “cuarta revolución industrial”.

Según Chul-Han (2014), la libertad del *poder hacer ilimitado* genera incluso más coacciones que el disciplinario *deber-ser*. Si bien, es posible acordar con la idea de un tránsito del sujeto al proyecto (emprendedor, emprendimiento), es necesario notar que sí existen límites concretos al poder-hacer, no sólo desde el punto de vista de las condiciones materiales de existencia, sino que se plasman en el poder-ser, lo posible del ser como foco de gobierno. Esto quiere decir que, actualmente, se intenta modelar y subsumir no el deber-ser sino el poder-ser que implica, simultáneamente, las capacidades productivas (saberes técnicos, habilidades cognitivas) y reproductivas en sentido amplio (relaciones sociales e intercomunitarias, procesos de socialización de valores y normas culturales), como así también, sostener específicos sentimientos y emociones como “inherentes” o en “potencia” en una supuesta naturaleza humana, tales como la empatía, la solidaridad, la reciprocidad. Dicho proceso de ontologización de los sentimientos humanos no fue ajeno a los estudios en relación a la “economía social y solidaria” (Presta, 2015). Sin embargo, hoy podemos encontrar que esos mismos sentimientos y emociones resultan invaluable para las actuales (nuevas) formas de trabajo en la llamada “cuarta revolución industrial” (Levy Yetati, 2018, Schwab, 2017).

Podemos formular una hipótesis a saber: los procesos de valorización del capital actuales no sólo encuentran su anclaje en el ámbito productivo tradicional, sino en la subsunción de heterogéneas formas y procesos de trabajo y modos de vida bajo la forma emprendimiento, que permiten formas de extracción de “plusvalía social” entendida como el tiempo de trabajo social total y la división de ese tiempo en trabajo retribuido y no retribuido. Se trata de una

reconfiguración y ampliación de las formas de extracción de plusvalía (bajo formas “indirectas”), que posibilita formas de explotación de las relaciones sociales, tal como plantea Negri (2020) –nexos de reciprocidad y solidaridad- en tanto portadoras de relaciones intersubjetivas que permiten potenciar cualidades humanas requeridas para el diseño y producción de mercancías personalizadas, diferenciadas y creativas, capaces de abrir nuevos mercados en función de una creciente descentralización de los procesos de producción.

En este marco, Levy Yeyati (2018) y Schwab (2017) plantean que las “habilidades blandas” requeridas por las tecnologías emergentes, tales como el cuidado de menores y adultos mayores, las relaciones interpersonales, la expresión de sentimientos, la humanización de la interfaz con el cliente (costado humano de la producción en masa) y la empatía (Levy Yeyati, 2018, Rifkin, 2010).

En virtud de lo anterior, podemos plantear una hipótesis derivada: la crisis del 2007/08 fue condición de posibilidad para el desbloqueo de las “tecnologías emergentes” y, consecuentemente, de la intensificación de formas de descentralización, deslocalización y terciarización del trabajo y los procesos de trabajo que el uso de dichas tecnologías implica. Asimismo, dicha intensificación implica mutaciones en las formas de apropiación/creación de plusvalor que rebasan los límites de la fábrica/empresa

Consideraciones acerca de los aspectos metodológicos.

Metodológicamente, realizaremos un análisis de documentos de organismos nacionales e internacionales, como así también, en la discusión con diversos autores con el fin de plantear algunas reflexiones teóricas respecto de las transformaciones y tendencias de la “cuarta revolución industrial”. Resulta necesario tratar a los documentos como “monumentos” o restos arqueológicos lo cual nos permite deconstruir ciertas evidencias y establecer la materialidad de los acontecimientos. Lo importante es dar cuenta de cuáles son las condiciones de posibilidad de lo que se dice. En este sentido, entendemos al poder como una relación social y como una relación de fuerzas, siempre vinculado con formas de saber. Su carácter relacional y cambiante permite a las estrategias de poder circular en prácticas

discursivas y extradiscursivas (instituciones, ordenaciones urbanas, códigos del “ver” y “hablar” presentes tanto en sentido común como en las afirmaciones científicas, etc.) construyendo formas de vida y sujetos. De modo que la dimensión productiva del poder le confiere la capacidad de apoyarse, retomar y resignificar deseos, valores, esperanzas, temores, intereses propiciando formas de “identificación” de los sujetos (Foucault, 1979 y 1991).

La descripción arqueológica no pretende establecer lo que los discursos de una determinada época decían o pensaba acerca de un determinado objeto, sino cómo podía hacerlo. Desde el punto de vista metodológico, no interesa la objetividad que funda la unidad del discurso, sino el orden de subordinación entre reglas de aparición y reglas de constitución. Se trata, por ende, de una perspectiva anclada en el cambio, la mutación, la discontinuidad considerada en tanto objeto de estudio.

La tarea de investigación no consiste en preguntarse en relación a la “legitimidad” de los modos históricos de conocer, sino que se trata de una “prueba de eventualización”. La misma consiste en tomar unos conjuntos de elementos (reglamentos, dispositivos materiales, etc.) y establecer las conexiones entre los mecanismos de coerción y contenidos de conocimiento que, tomados en su diversidad y heterogeneidad, se tendrán en cuenta en función de los efectos de poder de los que son portadores. No se trata de saber lo que es verdadero/falso, real/ilusorio, científico/ideológico, sino la relación entre saber/poder.

El nivel arqueológico consiste, de este modo, en el nexo entre saber/poder que permite aprehender lo que constituye la aceptabilidad de determinadas prácticas discursivas y extradiscursivas. En este sentido, saber y poder poseen un papel fundamentalmente metodológico. En el nivel genealógico, se trata de detectar la aceptabilidad de un sistema no desde la perspectiva de los universales sino desde la perspectiva de las singularidades, las cuales refieren a condiciones de aceptabilidad y posibilidad. Las singularidades que deben analizarse en esa rejilla de análisis que aportan el saber/poder, nos permiten establecer una multiplicidad de relaciones, una diversidad de encadenamientos y entrecruzamientos de procesos heterogéneos. De este modo, el nivel genealógico se constituye en una forma de restituir las condiciones de emergencia de una singularidad a partir de múltiples elementos determinantes de los cuales esa singularidad no es un producto, sino un efecto.

Las relaciones que permiten dar cuenta de esa singularidad son en parte relaciones de interacción entre individuos y grupos. Son relaciones que implican sujetos, comportamientos, decisiones, elecciones y, por consiguiente, relaciones entre formación y transformación de las relaciones que se ponen en juego a partir de un análisis que Foucault denomina “estratégico”. En este sentido, la arqueología, la genealogía y el análisis estratégico constituyen tres dimensiones simultáneas del mismo análisis.

Unidades de análisis:

Los objetivos de este proyecto requieren la configuración de tres poblaciones de estudio (un emprendimiento de fabricación de impresoras 3D, una empresa transnacional y un emprendimiento comunitario que utiliza tecnología de fabricación digital), portadoras de las siguientes unidades de análisis:

1. Un corpus bibliográfico en relación a los debates sobre fabricación digital y nuevas tecnologías y futuro del trabajo humano.
2. Un corpus de documentos y diagnósticos de organismos e instituciones nacionales e internacionales en relación a la fabricación digital y su vinculación con las ideas de “emprendimiento” y “emprendedor” en Argentina y a nivel global.
3. 4 (cuatro) entrevistas a informantes clave vinculados al ámbito de la fabricación digital en Argentina.

En relación al corpus documental y bibliográfico se diseñará un instrumento de registro que se atenga, fundamentalmente, a los parámetros del análisis del discurso y acorde a los temas y subtemas derivados de los objetivos. Finalmente, en relación a los relatos orales se diseñarán instrumentos de registro para entrevistar, individualmente, a las unidades de recolección. Se emplearán instrumentos de registro semi-estructurado, conteniendo los correspondientes temas y subtemas derivados de los objetivos y para guiar las entrevistas (cada entrevista será grabada y desgrabada).

En los capítulos restantes, desarrollaremos nuestro argumento en torno a las siguientes preguntas: ¿Cuáles fueron las condiciones de posibilidad del progresivo y conflictivo desplazamiento de la forma-salario hacia el autoempleo y la forma-emprendimiento en las últimas décadas? ¿Cómo se ha construido el sujeto-emprendedor en relación a las mutaciones

en los procesos socio-económicos? Y en este sentido, ¿Por qué han adquirido una especial relevancia los valores y sentimientos a partir de los postulados de distintas vertientes del neoliberalismo en dicha construcción?

Capítulo II

Crítica al *homo economicus* y sus huellas en las teorías actuales sobre las mutaciones en el trabajo humano.

Introducción.

La crisis del 2007 permitió legitimar los postulados que ya había planteado la Comisión Trilateral en 2004. Dicho documento planteaba que el Orden de Westfalia¹⁵ (1648) se encontraba en una transición que implicaría una nueva división del trabajo. Según dicho documento, la soberanía como autonomía (que emerge tras la Paz de Westfalia) pasa a ser soberanía como responsabilidad (autonomía limitada) en el marco de un nuevo orden mundial. Esta transformación del concepto de soberanía “requiere restaurar o construir la capacidad de gobierno del Estado en el nivel doméstico proveyendo un amplio rango de recursos, entrenamiento y constante consejo y apoyo para posibilitar que los gobiernos controlen a los individuos que han interrumpido el orden social dentro de un determinado estado” (Comisión Trilateral, 2004: 26). En este punto prevalece el lugar central de los mercados financieros internacionales y organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial de Comercio, entre otros. Podemos pensar que esto último permitió a su vez abrir el camino para la puesta en práctica de lo que podríamos considerar como un “dispositivo de prevención” que apunta a construir “Estados fuertes tutelados” en función de gestionar resistencias y conflictos, en tanto obstáculos a las

¹⁵ Con el Tratado de Westfalia, los Estados se ponen en relación de fuerza con otros Estados, emerge una nueva arena política donde se miden las fuerzas y se pactan alianzas. Se trata de un sistema de equilibrios entre Estados para evitar el predominio exagerado de un Estado sobre los demás. El Tratado de Westfalia y la Paz de Westfalia se enmarcaron en un contexto de creciente expansión imperialista de Europa.

reformas necesarias para un cambio en la composición orgánica del capital, signada por el objetivo de reducir constantemente los tiempos socialmente necesarios para la producción y, al mismo tiempo, reducir los costos del trabajo y dismantelar los derechos sociales. Resulta importante tener en cuenta que, para Hayek, la democracia es sólo posible en el marco del capitalismo, el cual entiende como un sistema de competencia basada sobre la libre disposición de la propiedad privada (Hayek, [1944] 2007). Las desigualdades sólo pueden ser reducidas en la medida en que “no afecten el carácter impersonal del proceso por el cual cada uno corre su suerte, y los criterios de unas personas sobre lo justo y deseable no predominan sobre los de otras” (Hayek, [1944] 2007: 138). Precisamente, para el autor, la desigualdad “se soporta mejor” si responde a fuerzas impersonales- el mercado- que no podemos comprender por completo. En última instancia, todo depende de nuestra suerte, nuestro talento y nuestra capacidad de auto-gestionar la vida.

Cuando habla de “fuerzas impersonales del mercado” refiere al hecho de que, a través de la colaboración voluntaria y sus acciones, los individuos se convierten en partícipes de un proceso más complejo y extenso – el proceso del mercado- y contribuyen a fines que no eran parte de su propósito (Hayek, 1986). De modo que destaca una dimensión no intencional de la acción humana, que trasciende cualquier intencionalidad consciente y, por ende, resulta impersonal. Este argumento se vincula con las reglas de “conducta justa” (que deben resguardar la propiedad privada), las cuales van más allá del propósito de las relaciones con otros hombres con distintos fines concretos o distintos valores. Las reglas abstractas de conducta justa deben exigir a los ciudadanos que contribuyan con arreglo a principios uniformes (Hayek, 1982b: 185). Estas reglas deben requerir que el individuo tome en cuenta aquello que sólo él pueda prever y, en este sentido, carece de total sentido tratar de justa o injusta la forma en que el mercado ha distribuido los bienes de este mundo, pues no ha sido el efecto de la intención de nadie que ello así sea. En suma, el mercado constituye un “orden espontáneo”, es decir:

Este tipo de orden, que caracteriza más que organismos biológicos (a los que el originalmente más amplio significado del término organismo está normalmente confinado), es un orden que no es hecho por nadie, sino que se forma él mismo. Por esta razón es normalmente llamado un orden "espontáneo" (...) Si entendemos las fuerzas que determinan tal orden, podemos usarlas creando las condiciones bajo las cuales ese orden se formará a sí mismo (Hayek, 2002: 3)

De este modo, el carácter impersonal y espontáneo de dichos órdenes (como el mercado), remiten tanto a un individualismo metodológico como ontológico, puesto que todas las explicaciones de orden económico o histórico remiten, en última instancia, a las conductas y relaciones entre los individuos (Aron, 1996).

Actualmente, sucede en empresas como Amazon que “es la propia plataforma la que, a pesar de su apariencia abierta y libre, controla las operaciones, filtra accesos si lo cree necesario, y por lo tanto gobierna el sistema” (Subirats, 2017: 44). Esto último, permite no sólo anticipar deseos y preferencias de los consumidores sino crearlos también (Subirats, 2017). En este sentido, por ejemplo, Amazon controla y monopoliza el mercado tanto en la fijación de precios como en las pautas de acceso, acaparando ciertos mercados o nichos de mercado. Cabe notar que Hayek otorga un lugar privilegiado a las grandes empresas y sostiene que el control del poder de grandes concentraciones de capital se produce por otras grandes concentraciones de capital a partir de la lógica de competencia. El único problema para Hayek (1982a) es cualquier monopolio de carácter estatal, no así el hecho de que grandes empresas orienten o determinen ciertas pautas del proceso de mercado: “en la sociedad moderna, no es el tamaño del conjunto de recursos controlados por una empresa lo que da poder sobre la conducta de otras personas, sino su capacidad para retener servicios de los que dependen las personas” (Hayek, 1982a: 81).

Como hemos mencionado, la crisis de 2007 puso en cuestión de manera estratégica dimensiones que abarcan el trabajo asalariado, la crisis climática y los recursos naturales, las políticas sociales, el Estado e incluso el mercado. Desde entonces tres reformas (educativa, laboral y previsional) aparecen como decisivas para ese orden mundial que planteábamos anteriormente, las cuales han avanzado de forma desigual según las correlaciones de fuerzas en cada país. Es por ello que son necesarios “Estados fuertes” que administren el conflicto social y habiliten los procesos de mercado.

Precisamente, desde la crisis de 2007, adquiere una visible importancia la “Economía Civil” y sus análisis sobre la “sociedad postindustrial”, el “postrabajo” y el don. Sostienen, en este sentido, una “*la creciente relación entre fe y cultura*” (Zamagni, 2007: 28) que se sustenta en el modo en que recuperan elementos de la Doctrina Social de la Iglesia, la Economía Social de Mercado, el ordoliberalismo, la teoría subjetiva del valor (especialmente el concepto de “bienes relacionales” de Carl Menger) y la crítica al *homo economicus* de la

Escuela Austríaca (especialmente, Hayek). La Economía Civil, especialmente en los escritos de Zamagni y Bruni (2007), se ha revitalizado en términos de una nueva teoría de las organizaciones del tercer sector (economía social y teorías “humanistas” del *management* empresarial), como así también, de abordar las problemáticas de las transformaciones científico-tecnológicas a partir de una economía centrada en el don, la reciprocidad y el bien común. Si bien, veremos a lo largo de nuestro análisis, que muchos de sus postulados teórico-filosóficos se contradicen e, incluso parecen excluirse entre sí, es precisamente *en y desde* la contradicción, donde se abre el terreno fértil del ejercicio de poder en sus múltiples dimensiones en la actualidad.

El presente capítulo realiza un recorrido que permite dar cuenta de la relación, en apariencia contradictoria, entre la Economía Civil, la Escuela Austríaca, el ordoliberalismo y la Economía Social de Mercado. Dicha relación, nos permitirá sentar las bases para comprender más profundamente cómo y por qué el sujeto-emprendedor, anclado en el imperativo de autogobernar sus sentimientos, emociones y asumir riesgos, resulta central en la relación entre las actuales mutaciones socio-técnicas, las tendencias del proyecto neoliberal y el gobierno de la pobreza. En virtud de esto último, los cambios y tendencias en las formas de trabajo y los procesos de valorización del capital serán analizados en detalle en el próximo capítulo.

Metodológicamente, nos dedicaremos al análisis de una serie de documentos que presentan elementos disruptivos, heterogéneos e, incluso contradictorios, que adquieren relevancia desde la perspectiva de las formas actuales de construcción de saberes y poderes específicos en relación a los sujetos y poblaciones y, por consiguiente, nos permiten, indagar no sólo en cómo sino en porqué de la importancia de los valores, emociones y sentimientos morales en las formas actuales de gobierno de la fuerza de trabajo.

Breve historia de la Economía Civil y sus vínculos con la Escuela Austríaca.

Resulta necesario comprender por qué se ha revitalizado la Economía Civil en un contexto muy diferente del cual procede. Dado que, en los siguientes apartados de este capítulo, nos interesa indagar cómo y por qué elementos de la Economía Civil adquieren relevancia hoy

en día, en tanto parte de las racionalidades de gobierno neoliberales, resulta necesario mirar su historia en perspectiva.

La fundamentación de nociones como reciprocidad, bien común, fraternidad, prosumidor, emprendedor y autoproducción en relación a las “organizaciones de la sociedad civil”, constituyen las bases actuales de la Economía Civil, como también, el énfasis puesto en la ética como un camino recto hacia una “Otra Sociedad” u “Otra Economía”, postulados estrechamente ligados, en las últimas décadas, a los estudios sobre la economía social y solidaria.

Ahora bien, la actual Economía Civil de Mercado tiene sus raíces en el siglo XVIII con Adam Smith y la Escuela Escocesa¹⁶ en general, según reconocen Bruni y Zamagni (2007). La Economía Civil adquirió importancia en España e Italia en el siglo XVIII cuando ambos países se hallaban en una posición de desventaja respecto del avance del capitalismo industrial de Inglaterra y Francia. En este sentido, en España se introdujeron las reformas borbónicas. El estancamiento del desarrollo económico se debía a las múltiples restricciones de corte feudal, razón por la cual los Borbones realizaron una serie de reformas económicas y políticas: aprovechamiento e incremento de los recursos de las colonias, desarrollo de la manufactura local, la apertura comercial y reorganización fiscal. Italia por su parte se encontraba en la misma situación de atraso respecto del capitalismo europeo, especialmente, debido a que no fue un estado unificado hasta 1860.

La Economía Civil plantea una coexistencia entre elementos del mercantilismo, la fisiocracia francesa y el liberalismo inglés que pueden atribuirse a la postergada situación política-económica de España respecto del progresivo desarrollo del capitalismo en Europa.

Siguiendo con la trayectoria de la Economía Civil (o Economía Civil de Mercado), nos encontramos también con aportes centrales de autores italianos como Antonio Genovesi (1713-1769) y la fisiocracia francesa, particularmente, Richard Cantillon (1680-1734). Uno de sus pilares fundamentales podemos rastrearlo en la siguiente cita:

¹⁶ La Escuela Escocesa pretendió para la ciencia social lo mismo que Newton había logrado con la ciencia natural: una teoría general de la moral, la política y la sociedad. Ello requería el establecimiento de regularidades que probaran que los seres humanos, su psicología y sus instituciones no estaban gobernados por el azar. El énfasis está puesto en los sentimientos y no en la razón. Las ideas de autocontrol, autogobierno o gobierno de sí mismo fueron centrales, es decir, la necesidad de unas teorías que permitiesen la moderación de las pasiones humanas.

Valor y precio físico de las cosas, de las obras, de los trabajos y fatigas, de los signos que las representan, y de las calidades de estos y sus efectos. Al principio saca el valor y precio de su verdadero de origen, que es la proporción ó comodidad de las cosas para satisfacer las necesidades del hombre, y la mayor precisión ó deseos de ellas, los cuales provienen de la mayor proporción que cada uno tiene de satisfacer mayores ó más intensas necesidades (Genovesi, 1785: 223).

Vale decir que la necesidad crea la utilidad, luego el valor. La reciprocidad de las necesidades genera el intercambio y, así, los precios en virtud de la escasez o rareza, la cual no afecta el valor, pero sí el precio.

En España, el libro *Lecciones de Economía Civil, o del Comercio* escrito por Bernardo Joaquín Danvila y Villagrasa ([1779] 2008) fue el manual de la primera cátedra de Economía Política en la introducción para los jóvenes candidatos a la administración real del Seminario de Nobles de Madrid. Se trataba de una adaptación de pasajes de las obras de Richard Cantillon, Antonio Genovesi y el Abad de Condillac¹⁷.

La Economía Civil se definió por ideas ancladas en la caridad, el sistema asistencial, las instituciones educativas, la crítica al lujo, la lucha contra la ociosidad que se propone desde la industria popular y, al mismo tiempo, el comercio como fomento de la libertad (Danvila y Villagrasa, 2008).

Pensemos que la Economía Civil del siglo XVIII emergió como una mixtura de la fisiocracia heterodoxa de Cantillon, el liberalismo de la Escuela Escocesa y la doctrina cristiana embebida en las teorías del valor de economistas como Genovesi. Sobre esto último, la Economía Civil contenía elementos de los preceptos de la moral cristiana que remitían a la restauración política de los carolingios: moralizaciones prácticas de comercio para preservar el “espíritu de caridad” en función de una economía de la autosuficiencia y el don, comercio sólo para llenar las deficiencias de la producción doméstica, reglamentación de los mercados y precio justo. La moral cristiana obligaba a ayudar gratuitamente al prójimo. Sin embargo, los intercambios gratuitos de bienes y servicios engendraban la dependencia de los humildes

17 “Útil es todo aquello que nosotros creemos, que puede satisfacer nuestras necesidades naturales o ficticias. Útil es lo que satisface aquellas inclinaciones que naturalmente tenemos, nuestros deseos e imaginaciones. Lo útil depende de nuestra estimación” (Condillac citado en Danvila y Villarrasa, 2008: 98). Cabe señalar que el Abad de Condillac se incluía en la Fisiocracia.

y la generosidad de los grandes en el marco de una pobreza generalizada (Duby, 1989). Influencia propiciada por las circunstancias históricas del desarrollo específico del capitalismo en España e Italia y su ulterior desprendimiento de las trabas del feudalismo y, con ello, de la aristocracia terrateniente en pos de la consolidación de una burguesía industrial. Valga una aclaración: el neoliberalismo no es atemporal, pues lo mencionado anteriormente no indica ni evidencia su emergencia en tal superficie de emergencia. En el siglo XIX la obra de Carl Menger, sistematizó y consolidó la teoría subjetiva del valor¹⁸, y la sucesiva influencia que ha tenido, en principio, en la escuela marginalista con Jevons y Walras¹⁹ y, luego, en las corrientes que aúna la Sociedad Mont Pelerin—ampliamente analizadas por De Büren (2020) y Murillo (2015 y 2018)—, creada en 1947 como centro de construcción y difusión del neoliberalismo, consolidaron las bases para su posterior “desbloqueo” a nivel mundial a fines de la década del ’70.

Aun cuando existían diferencias entre las mencionadas corrientes de pensamiento respecto de su teoría del valor, cabe señalar que Cantillon, con enorme influencia en Adam Smith, constituyó un caso disruptivo, lo cual es sumamente interesante.

La escuela fisiocrática será el primer conjunto sistemático en Economía Política en contribuir a la construcción de la economía como la “Ciencia” social por excelencia. Surge en los inicios del siglo XVIII en respuesta en materia económica de los estados absolutistas y del Estado francés de la época. A mediados del siglo XVIII, la economía de Francia se encontraba en una muy mala situación. La riqueza estaba concebida en base a la comercialización (mercantilismo del siglo XVII) por lo tanto la valorización del trabajo tanto en la agricultura como en el sector artesanal no importaban. En cambio, para los fisiócratas, la única fuente indefinida de riqueza era el producto de la tierra, en tanto don natural. Los fisiócratas intentaran demostrar la inoperancia de la intervención del Estado monárquico en la economía. Planteando ya la emergencia de elementos que serían decisivos en el arte de gobierno liberal.

18 (...) el valor no es algo inherente a los bienes, no es una cualidad intrínseca de los mismos, ni menos aún una cosa autónoma, independiente, asentada en sí misma. Es un juicio que se hacen los agentes económicos sobre la significación que tienen los bienes de que disponen para la conservación de la vida y de su bienestar y, por ende, no existe fuera del ámbito de la conciencia (Menger, 1985: 108).

19 El economista francés León Walras (1834-1910), uno de los pioneros de la economía marginalista, fue un ferviente promotor de la economía social en el siglo XIX, como así también, Robert Owen quien fue discípulo de Jeremy Bentham.

El fisiócrata francés Richard Cantillon (2000) escribió su libro en 1733 –publicado póstumamente en 1756- *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*:

Es el mismo consentimiento lo que ha dado y da todos los días un valor a los encajes, a la ropa blanca, a los paños finos, al cobre y a otros metales. Hablando en puridad los hombres podrían subsistir sin todo esto, pero no podemos concluir de ello que todos estos artículos no tengan sino su valor imaginario. Poseen un valor en proporción a la tierra y al trabajo que en su producción intervienen. El oro y la plata, como las demás mercancías y artículos alimenticios, no pueden obtenerse sino como gastos aproximadamente proporcionados al valor que se les otorga (...) (Cantillon, 2000: 49)

El valor de los metales en el mercado, lo mismo que el de todas las mercaderías o artículos, unas veces está por encima y otras por debajo del valor intrínseco, y varía en proporción a su abundancia o escasez, según el consumo que de ellos se hace.

Asimismo, planteó la noción de “empresario de su propio trabajo”. Postulaba que tanto los granjeros como los maestros artesanos en Europa eran todos empresarios y trabajaban a su propio riesgo, unos ganaban más que el doble de su subsistencia, otros se arruinaban, pero la mayoría se mantenía al día con su familia (Cantillon, 2000:22). Dado que son “empresarios de su propio trabajo”, subsistían con incertidumbre. Sea que se establecieran con un capital para desenvolver sus empresas, o bien fueran empresarios de su propio trabajo, sin fondos de ninguna clase, podían ser considerados viviendo de modo incierto. Los mendigos y los ladrones serían “empresarios” de esta naturaleza (Cantillon, 2000:27).

Lo anteriormente mencionado nos proporciona una base en relación a las reivindicaciones de Jevons (1905) y Hayek (1985a) sobre este autor. Incluso en la Introducción contemporánea del libro de Danvila y Villarasa (2008:34), se sostiene que los estudios, pasando por Hayek, Spengler, Hone y Schumpeter hasta nuestros días, han permitido la divulgación del *Essai* de Cantillon y un conocimiento suficientemente profundo de sus aportaciones analíticas. Jevons (1905) planteaba que en Cantillon había una diferencia entre el valor de mercado y el valor de los costos de producción. Si bien Cantillon señalaba que el valor intrínseco de una cosa se mide por la cantidad de tierra y de trabajo necesarios para su producción (productividad de la tierra y calidad del trabajo), al mismo tiempo, sostiene que “ocurre a menudo que muchas cosas, actualmente dotadas de un cierto valor intrínseco, no se venden en el mercado conforme a ese valor: ello depende del humor y la fantasía de los hombres y del consumo

que de tales productos se hace” (Cantillon, 2000:18). Razón por la cual la Escuela Austríaca ha considerado a este autor como un “proto-austríaco” dado el carácter heterodoxo de su teoría del valor. No es mero azar, entonces, que Hayek señalara la influencia de exponentes de la Economía Civil en Menger: “tal vez ya a partir de la obra de Galiani²⁰ y de otros autores franceses e italianos del siglo XVIII se había mantenido siempre viva una tradición que se negaba a admitir una radical separación entre el valor y la utilidad” (Hayek en Carl Menger, 1985: 17). Sin embargo, la revisión y reformulación de dichos postulados sólo fue posible en el siglo XIX con la sistematización de una teoría subjetiva del valor en la obra de Carl Menger.

A pesar de que la Economía Civil retoma ideas como la justicia social, la dignidad humana y el consumo “ético” que se acercan más a la Economía Social de Mercado, y que entran en contradicción y disputa con la Escuela Austríaca, los principales exponentes de la Economía Civil en nuestros días destacan y retoman los aportes de Hayek:

Se sabe que uno de los objetivos de la institución del mercado es proporcionar una solución eficaz al problema de cómo movilizar y gestionar el conocimiento que se dispersa entre una multitud de personas. Frederick von Hayek ya había aclarado, en un famoso ensayo de 1937, que a fin de canalizar eficientemente el conocimiento poseído por los miembros de una sociedad se necesita un mecanismo descentralizado coordinante, que precisamente es el sistema de precios. (Zamagni, 2015:25)

El reduccionismo antropológico recibe el nombre de “homo economicus“. El hombre posee una dimensión cuya satisfacción dependería únicamente del crecimiento de los ingresos y del consumo, un modelo antropológico que se encuentra en la base de casi todos los modelos interpretativos de la realidad y que los propios economistas liberales critican, como por ejemplo Hayek que admite que este homo economicus es “la vergüenza de la familia” o Sen que lo denomina como “el loco racional” porque es una persona desprovista de dos componentes fundamentales de la naturaleza humana representados por el deber moral y la pasión por los otros. (Becchetti y Cermelli, 2015: 409)

Cabe retomar la importante influencia de la Economía Social de Mercado (ESM) –vertiente del neoliberalismo- y con fuertes huellas en la Doctrina Social de la Iglesia. La ESM pretende instaurar un orden mundial más justo y abarca conceptos y principios teóricos, instituciones,

²⁰Ferdinando Galiani (1728-1787) economista italiano, precursor de la Economía Civil.

políticas económicas específicas y extra-económicas tales como la política, el ecosistema, la sociedad, la ética y la cultura; incluso sostiene una crítica al “consumismo” puesto que éste produce un desplazamiento de los valores extra-económicos (Resico, 2010). En este sentido, la ESM enfatiza en la solidaridad individual de las personas y la solidaridad social de los distintos grupos humanos, que van desde la familia hasta el Estado. Sólo el mercado puede establecer una coincidencia entre los objetivos económicos a nivel individual y social (Resico, 2010). No obstante, como veremos a continuación, la Economía Civil enfatiza en la reciprocidad con huellas profundas en los postulados de Hayek, quién rechaza la idea de solidaridad. Asimismo, como veremos más adelante, retomamos de Carl Menger (1985) el concepto de “bienes relacionales” para dar fundamento a sus teorías.

Asimismo, tanto la Economía Civil como la ESM (especialmente con antecedentes en el ordoliberal Wilhelm Röpke) consideran que los fundamentos morales de la sociedad son un elemento importante para asegurar la viabilidad de los procesos económicos, en particular el correcto funcionamiento del mercado (Resico y Solari, 2017:118). De este modo, los fenómenos económicos se encuentran arraigados en la educación, la tradición, la religión, el medio, la estructura de la sociedad y el Estado, por lo cual Röpke admite su deuda con las tradiciones clásicas y cristianas y crítica el "economismo" y la “racionalidad” (léase la concepción de hombre racional, calculador, maximizador) (Resico y Solari, 2017).

Hayek: la religión como guardiana de la tradición y la dimensión “irracional”.

Si queremos comprender por qué y en qué sentido Hayek postula la importancia de la fe²¹ y la religión respecto de las tradiciones y valores (relación entre fe y cultura que también señalamos en la Economía Civil), es necesario recorrer algunas dimensiones de su pensamiento. Consideramos que detenernos en este punto resulta necesario puesto que,

²¹ Resulta interesante notar en el Discurso “Imperio del mal” (1983) de Ronald Reagan, en su ataque contra el marxismo-leninismo, expresa lo siguiente: “...déjenos rezar por la salvación de todos aquellos que viven en la oscuridad totalitaria. Recemos por que alguna vez descubran la alegría de conocer a Dios. Pero hasta que lo hagan, sepamos que mientras prediquen la supremacía del Estado, declaren su omnipotencia sobre el individuo y predigan finalmente la dominación de todos sobre la Tierra; ellos serán el foco del mal en el mundo moderno” (...) “La verdadera crisis que enfrentamos en el presente es una crisis espiritual; de raíz, es una prueba a la voluntad moral y a la fe”. Estas palabras exhortan a los individuos a la condena moral a esta “doctrina del mal” que, precisamente cuestiona profundamente el concepto de propiedad privada.

justamente, la crítica al *homo economicus* de la Escuela Austríaca apunta a la crítica del sujeto puramente racional y calculador de los neoclásicos. A partir de lo cual las creencias de los sujetos y sus juicios de valor pasaran a ocupar un lugar central.

Cuando los economistas [se refiere a los economistas clásicos] descubrieron que en la secuencia e interdependencia de los fenómenos del mercado prevalece la regularidad, se abrieron perspectivas totalmente nuevas. Éste fue el primer paso hacia una teoría general de la acción humana, la praxeología. La gente se dio cuenta por primera vez de que el éxito de la acción humana depende de que esté subordinada no sólo a las llamadas leyes de la naturaleza sino también a las leyes específicas que rigen dicha acción (Mises, 1995:1)

Para Mises (1995), los economistas clásicos no descubrieron la ley de la utilidad marginal, lo cual les impidió llegar al origen de las transacciones del mercado, a saber, las decisiones de los consumidores. Todo esto cambia cuando los marginalistas introducen la teoría subjetiva del valor.

En este contexto carece de sentido la distinción entre fines económicos y otros que supuestamente no lo son. Los juicios de valor que hacen los consumidores no sólo expresan sus esfuerzos en procura de más bienes materiales, tangibles, sino además los que realizan en favor de todos los demás intereses humanos. Los precios de mercado reflejan no sólo el “lado materialista” del hombre sino sus ideas filosóficas, sus conceptos éticos y sus convicciones religiosas (Mises, 1995:5).

Cabe notar que los preceptos religiosos son, para Mises, uno de los factores determinantes de la oferta y la demanda de bienes de consumo. En este sentido, considera lo siguiente:

Los términos “racional” e “irracional” están tan fuera de lugar cuando designan a los fines como cuando se los aplica a los medios. En lo que respecta a los fines últimos, al hombre sólo le cabe aprobar o desaprobar, según sus juicios de valor personales. En lo que respecta a los medios, lo único que interesa es si son adecuados o no para alcanzar los fines previstos (Mises, 1995:8).

El problema es que los sujetos, cada vez menos, reconocen estos “valores eternos”: “la situación era mucho mejor en el pasado, cuando las personas de la civilización occidental aceptaban unánimemente los valores de la moral cristiana (Mises: 1975:36).

A partir de su rechazo a toda dicotomía entre “racional” e “irracional”, los juicios de valor son resortes de la acción humana (sentimientos, gustos y preferencias, que manifiestan la reacción afectiva a específicas condiciones): “lo anterior no significa que cada individuo

saque sus valoraciones de su propia mente. La gran mayoría de la gente toma sus valoraciones del ambiente social en que nacieron, moldeó su personalidad y los educó (Mises, 1975:26). Es por ello que, como veremos, Hayek sostiene la necesidad de *crear* ciertas condiciones que guíen el comportamiento de los individuos.

Dado que Mises considera a la cooperación social como un fenómeno natural, el egoísmo y el altruismo no son irreconciliables:

Un interés común eminentemente humano -la preservación e intensificación de los lazos sociales²²- reemplaza a la despiadada competencia biológica. El hombre se transforma en un ser social. Ya no se ve forzado por las inevitables leyes de la naturaleza a considerar a los otros miembros de su especie animal como enemigos mortales. Los demás se transforman en prójimos. Para los animales la aparición de todo nuevo miembro de la especie representa un nuevo rival en la lucha por la vida. Para el hombre, hasta que se alcance el nivel óptimo de población, significa más bien una mejoría que un perjuicio en su búsqueda del bienestar material (Mises: 1975: 58).

Tanto cooperación social de Mises como la reciprocidad en Hayek tendrán un mismo parámetro: la consecución de mis propios fines que redundará en el interés general de la sociedad. También, encontramos ya, elementos que no niegan u obturan el lazo social, sino que la relación con el otro (prójimo) estará mediada por un criterio de inteligibilidad económica que ahondaremos más adelante.

Cuando Hayek (1982b) analiza el orden del mercado (el orden espontáneo del mercado o *catalaxia* que deriva del antiguo verbo griego *katallatein* que da sentido no sólo a “traficar” y “cambiar” sino también de “admitir en la comunidad” y “convertir al enemigo en amigo”). Entonces, el orden de mercado no descansa en propósitos comunes sino en la *reciprocidad*, es decir, en la reconciliación de propósitos diferentes para el beneficio mutuo de los participantes. Como mencionamos anteriormente, esto requiere de una “conducta justa”, más allá del propósito de las relaciones con otros con distintos fines concretos o distintos valores (esto no niega la multiplicidad de fines, valores, deseos, al contrario, trata de enfatizar en que dicha diversidad de preferencias debe atenerse a los límites de la propiedad privada ajena, tal como ampliaremos a continuación). Las *reglas abstractas* de conducta justa deben exigir a

²² El rechazo al dualismo cartesiano (sustancia corpórea y sustancia pensante) se puede vincular a una lectura estratégica y ambivalente del *conatus* de Baruch Spinoza (Presta, 2016).

los ciudadanos que contribuyan con arreglo a principios uniformes (Hayek 1982b, 185). Se trata, por ende, de la configuración de los comportamientos en relación a determinados *principios uniformes*. Estos principios que hacen a las reglas de conducta justa no implican lo que positivamente deben hacer los sujetos, sino que indican lo que no deben hacer (Hayek 1982b, 188). Su carácter negativo radica, exclusivamente, en la prohibición de toda intromisión en el dominio protegido de otros individuos (propiedad privada). Se trata, entonces, de reglas “formales” independientes del propósito. Motivo por el cual Hayek (1982b) sostiene que dichas reglas abstractas de conducta son las únicas que pueden pasar la prueba del “imperativo categórico” kantiano²³. Prueba que consiste en la compatibilidad o no contradictoriedad de todo el sistema de reglas, no en sentido lógico, sino en que el sistema de acciones que las reglas permiten no conduzca al conflicto (Hayek 1982b, 189). Estas reglas abstractas se transforman, así, en un mandato necesario y universal.

Según el autor, esta nueva tradición moral (anclada en la propiedad privada y la familia) fue producto de un proceso de evolución selectiva que no debemos llamar darwiniano porque depende de la herencia de características adquiridas que Darwin excluyó, por ello, se trata de una variante de la evolución lamarckiana.

Para que la gente aprenda cosas contrarias a sus instintos heredados se necesitan sanciones, especialmente, provenientes de la *moral* y la *religión* (Hayek, 1981: 74-75). La discusión con Darwin radica en que la evolución cultural se funda en la transmisión de caracteres adquiridos (información y hábitos). No se basa en la selección de individuos sino de grupos. De modo que la evolución cultural basada en la selección grupal, a través del mercado, permite adaptar las acciones a efectos de los cuales los individuos no eran conscientes. Al considerar que la evolución biológica cumple un papel menor, Hayek (1981b) sostiene que los principios morales nos dotan de capacidades mayores que las que nuestra razón podría darnos: capacidad de adaptación a condiciones de las que la mente individual nunca podría ser consciente. Tal como plantea Murillo (2020), se construye la idea de que sólo aquellos grupos que logren adaptarse a la incertidumbre del mercado, serán los elegidos, y que dada la natural desigualdad entre los seres humanos habrá quienes que, por falta de talento y suerte, queden

²³ El fundamento del juicio moral se constituye a partir del imperativo categórico: *obra como si la máxima de tu acción debiera tornarse, por tu voluntad, ley universal de la naturaleza* (Kant, 2010).

fuera por no saber adaptarse. Este darwinismo social implica la superioridad de unos grupos sobre otros y queda escondido al hablar de que la selección pasa no tanto por lo biológico, sino por determinadas instituciones culturales

Hayek (1981a) sostiene que las reglas tradicionales de conducta tuvieron *esencialmente el carácter de una fe* puesto que sostiene que no hay una elección racional. Es lo que Hayek llama racionalidad adaptativa, los mecanismos reguladores serían, por ejemplo, la incertidumbre, la inestabilidad, el cambio constante, la innovación.

Hayek (1981b, 1985b, 2011) plantea tres niveles de tradiciones en conflicto, a saber: las innatas (espontáneas): se trata de los sentimientos morales instintivos de las pequeñas sociedades (como la solidaridad/altruismo); las tradicionales (aprendidas), es decir, tradiciones morales a través de la selección grupal, a partir de las cuales grupos, de forma accidental, han desarrollado hábitos favorables como la propiedad privada y la familia (emergencia del orden extenso de cooperación humana donde la tradición moral no ha sido diseñada intelectualmente sino aprendida a partir de un proceso de selección); las diseñadas intelectualmente (como aquellas centradas en la justicia distributiva/justicia social). Esta última, trata de la moral que los intelectuales diseñan con la esperanza de que puedan satisfacer los instintos humanos mejor que las normas tradicionales, que Hayek utiliza para legitimar su crítica al socialismo, el comunismo y el “Estado de Bienestar”.

De modo que, según su planteo, es necesario el pasaje de una “sociedad concreta” (micro-orden) a una “sociedad abstracta” (macro-orden), guiada por “símbolos abstractos” (como el mercado y el sistema de precios). Si bien la sociedad abstracta y extensa fue posible tras abandonar el altruismo y la solidaridad, Hayek considera que aún son factores que dominan nuestros instintos. Razón por la cual sostiene que sólo la tradición de la propiedad privada y la familia es capaz de refrenar nuestros instintos que añoran la solidaridad no competitiva.

Entonces, como antes mencionamos, el orden de mercado no descansa en propósitos comunes (solidaridad) sino en la reciprocidad, es decir, en la reconciliación de propósitos diferentes para el beneficio mutuo de los participantes (Hayek, 1982b).

La reciprocidad en Hayek.

El “amor a sí mismo” o los “intereses egoístas” en tanto “motor universal”, no significan egoísmo en el sentido restringido de preocupación por las necesidades inmediatas de uno mismo, sino que esta preocupación incluye a la familia y los amigos, es decir, la comunidad próxima adquiere enorme importancia en el neoliberalismo (Hayek, 1986). Por consiguiente, no es importante que el individuo sea egoísta o altruista. Motivo por el cual, para Hayek, el “individualista coherente” deberá ser entusiasta de la colaboración voluntaria. Precisamente porque, a través de estas acciones, el hombre se convierte en partícipe de un proceso más complejo y extenso – el proceso del mercado- y contribuye a fines que no eran parte de su propósito.

(...) que el verdadero individualismo afirma el valor de la familia y todos los esfuerzos comunes de la pequeña comunidad y grupo, que cree en la autonomía local y en las asociaciones voluntarias, y que verdaderamente descansa en el argumento de que gran parte de la acción coercitiva del Estado puede llevarse a cabo, en mejor forma, mediante una colaboración voluntaria más acentuada. (Hayek, 1986:21)

La reciprocidad resignifica, bajo el orden del mercado, el primitivo instinto de solidaridad (Hayek, 1981) que sirve bien al grupo pequeño pero que estamos obligados a olvidar en la mayoría de nuestros esfuerzos por ayudar a vivir a nuestros semejantes, resultado de nuestra obediencia a las reglas de propiedad. Así, la solidaridad que no acepta es aquella en la que se obra según el principio de que “para que la gente conviva pacíficamente, todos deben coincidir en un fin común”, de manera que predomina la centralidad del esfuerzo interesado individual.

Solo las tradiciones que tuvieron éxito en la aplicación de “verdades simbólicas” pudieron mantener las reglas morales que sus miembros nunca pudieron entender por completo porque dependieron de la fe puesta en ellas.

(...) debemos en parte a las creencias místicas y religiosas —y, en mi opinión, especialmente a las monoteístas— el que las tradiciones beneficiosas se hayan conservado y transmitido al menos durante el tiempo necesario para que los grupos que las aceptaron pudieran desarrollarse y tuvieran la oportunidad de extenderlas a través de la selección natural o cultural. esto significa que, nos guste o no, debemos en parte la persistencia de ciertas prácticas, y la civilización que de ellas resulta, al apoyo de ciertas creencias de las que no podemos decir que sean verdaderas —o verificables, o constatables en el sentido en que lo son las afirmaciones científicas, y que ciertamente

no son fruto de una argumentación racional. (...) pienso a veces que, por lo menos a algunas de ellas y como señal de aprecio, deberíamos llamarlas «verdades simbólicas», ya que ayudaron a quienes las asumieron a «fructificar, a multiplicarse y llenar la tierra y dominarla» (*Génesis*, 1:28). en todo caso, la visión religiosa según la cual la moral está determinada por procesos que nos resultan incomprensibles es mucho más acertada (aunque no exactamente en el sentido pretendido) que la ilusión racionalista según la cual el hombre, sirviéndose de su inteligencia, inventó la moral que le permitió alcanzar unos resultados que jamás habría podido prever (Hayek, 2015: 391).

Tal como decíamos antes: para que la gente aprenda cosas contrarias a sus instintos heredados se necesitan sanciones, especialmente, provenientes de la moral y la religión (Hayek, 1981: 74-75), al tiempo que, sostiene que las únicas religiones que han sobrevivido son aquellas que defienden la propiedad privada y la familia. La creencia o fe es un tener por verdadero sin cuestionar. Esto resulta interesante porque para Hayek cualquier crítica a la tradición de la propiedad privada²⁴ y la familia entra dentro de las racionalizaciones del socialismo y el comunismo. Las distintas dimensiones de las teorías que construye se inscriben en un campo de disputa en torno al socialismo, comunismo y cualquier intento de “Estado de Bienestar”, incluso en su teoría social y moral, sus postulados remiten a la necesidad de deslegitimar cualquier intento de pensar en términos de justicia social, redistributiva e igualdad.

En este sentido, podemos pensar en que el gobierno de lo simbólico y el gobierno de lo cotidiano constituyen dos dimensiones centrales. El gobierno de lo simbólico prescribe significados, sentidos y utopías valiéndose de las dimensiones culturales presentes en una sociedad, se apropia de las resistencias que ofrece e intenta transformar las contradicciones en relaciones de complementariedad en el ámbito de lo cotidiano.

En Hayek, la importancia de la religión y de los valores para el cumplimiento de las normas pautadas queda plasmada en la biografía que escribe Jesús Huerta de Soto²⁵. Según dicha

24 Hayek considera la propiedad desde un sentido amplio que abarca: las cosas materiales, la vida, la libertad y las pertenencias; con una clara influencia de John Locke (1999). Sostiene que donde hay propiedad, no hay justicia, puesto que la justicia es simplemente un acto individual respecto del prójimo, pero, en el juego del mercado, no puede haber justicia ya que la ventaja o desventaja es parte habilidad y parte azar debido al carácter ontológico de la desigualdad.

Dentro de la lógica del trabajo entendido como un capital más entre otros, éste no se compra ni se vende, se *invierte*, y de esa inversión se obtiene una renta. dicha renta dependerá del esfuerzo individual, la suerte y la conducta maximizadora del individuo, tal como postula Becker (1987). Línea de pensamiento presente, también, en Hayek (1944) y su teoría de la incertidumbre y el riesgo. según el autor, la inteligencia y la visión del emprendedor determinarán su comportamiento en determinadas circunstancias, y hará que el capital que controla experimente aumentos o disminuciones inesperados de valor.

25 Véase www.clublibertaddigital.com/ilustracion-liberal/4/fa-hayek-jesus-huerta-de-soto-html

biografía, Michael Novak (filósofo y diplomático católico, miembro de la Sociedad Mont Pelerin) y Hayek se reunieron con Juan Pablo II para la redacción de la encíclica papal *Centesimus Annus* (1991)²⁶, especialmente, los capítulos 31 y 32, retomada por la Economía Civil²⁷.

La crítica al “homo economicus”.

En von Mises (1986a), la acción constituye la esencia del ser humano; el medio de proteger su vida y de elevarse por encima del nivel de los animales y las plantas. El deseo de vivir, de salvaguardar la existencia y de sacar partido de toda oportunidad para vigorizar las propias fuerzas vitales constituye un rasgo característico de cualquier forma de ser viviente (Mises, 1986a: 46). El fin de todo deseo será, en definitiva, mejorar las condiciones materiales individuales. La acción mancomunada solo tiene como fin aumentar la productividad (dada la innata desigualdad de la capacidad de los hombres para realizar trabajos específicos). Para von Mises, dentro de una economía de mercado, lo único que realmente importa es seguir los *deseos de los consumidores*. Así, la libertad es fruto de la competencia. En este sentido, la economía de mercado adapta el dispositivo social a las variaciones de la oferta y demanda.

26 En el capítulo 31, se sostiene lo siguiente:

(...) se hace cada vez más evidente y determinante el papel del trabajo humano, disciplinado y creativo, y el de las capacidades de iniciativa y de espíritu emprendedor, como parte esencial del mismo trabajo (*Centesimus Annus*, 1991:26-27)

Se trata de una alabanza a la propiedad privada, la familia, la comunidad y la economía de mercado:

Si por «capitalismo» se entiende un sistema económico que reconoce el papel fundamental y positivo de la empresa, del mercado, de la propiedad privada y de la consiguiente responsabilidad para con los medios de producción, de la libre creatividad humana en el sector de la economía, la respuesta ciertamente es positiva, aunque quizá sería más apropiado hablar de «economía de empresa», «economía de mercado», o simplemente de «economía libre». Pero si por «capitalismo» se entiende un sistema en el cual la libertad, en el ámbito económico, no está encuadrada en un sólido contexto jurídico que la ponga al servicio de la libertad humana integral y la considere como una particular dimensión de la misma, cuyo centro es ético y religioso, entonces la respuesta es absolutamente negativa. Para este objetivo la Iglesia ofrece, como orientación ideal e indispensable, la propia doctrina social, la cual —como queda dicho— reconoce la positividad del mercado y de la empresa, pero al mismo tiempo indica que éstos han de estar orientados hacia el bien común (*Centesimus Annus*, 1991: 36)

27 Si bien, Puello-Socarrás (2015), sostiene que la corriente neoliberal defendida por el Vaticano es la Economía Social de Mercado (con la cual la Escuela Austríaca ha mantenido fuertes disputas), cabe agregar a la Economía Civil y, asimismo la Escuela Austríaca. Recordemos lo mencionamos anteriormente: Hayek tuvo una importante impronta en la encíclica *Centesimus Annus*.

El ser humano puede vencer sus instintos, emociones y apetencias, racionalizando su conducta. Sin embargo, como mencionamos anteriormente, critica la dicotomía entre racional/irracional, puesto que los juicios de valor son parte constitutiva de la acción (Mises, 1986b, 1975).

Al avanzar sobre esta línea, Hayek sostiene una crítica aún más profunda al “*homo economicus*” y remarca la dimensión “irracional” al defender la idea de un “verdadero individualismo antirracionalista” (Hayek, 1986). En este sentido, recupera la pregunta de la Escuela Escocesa, especialmente de David Hume, en torno a la moral desligada de cualquier diseño de la razón humana. Hayek trata de construir una teoría social, un intento por conocer las fuerzas que determinan la vida social de los individuos y, luego, un conjunto de máximas políticas derivadas de esta perspectiva (como las reglas abstractas de conducta justa que mencionamos antes).

De modo tal que el hombre no es considerado como “un ser inteligente y racional sino como un ser irracional y falible, cuyos errores individuales son corregidos sólo en el curso de un proceso social, y que aspira a sacar la máxima utilidad de un material muy imperfecto” (Hayek, 1986:8). Frente al supuesto del “hombre económico”, racional y calculador de los neoclásicos angloamericanos, se produce un relativo abandono del supuesto de “hombre económico (puro)” hacia nociones más funcionales, ajustadas y versátiles (Puello-Socarrás, 2010), ancladas en la adaptabilidad y la racionalidad creativa. La construcción de un sujeto-emprendedor constituye una dimensión fundamental, pues se trata de que los sujetos reconfiguren y adapten sus comportamientos a las condiciones creadas para guiarlos. Cuestión que será fundamental para comprender y explicar por qué la Economía Civil se conjuga con la Escuela Austríaca en un contexto signado por profundas transformaciones en los sentidos del trabajo humano, impulsado por las mutaciones socio-técnicas del capitalismo actual.

Bajo la Escuela Austríaca, la concepción de emprendedor²⁸ remite a “cualquiera que tolere los riesgos (*risk-bearer*) y cuyos ingresos consisten no en renta de la tierra o salario sino en el beneficio” (Hayek, 1985b, 226). Dicha concepción se enlaza con la conceptualización del neoinstitucionalismo, en el cual el emprendedor refiere “a la persona o personas que, en un

28 Podemos encontrar antecedentes del concepto de emprendedor en Schumpeter (1967), aunque con diferencias.

sistema competitivo, toman el lugar del mecanismo de precios en la dirección de los recursos” (Coase en Favaro Villegas, 2013, 55). La importancia del emprendedor y del emprendimiento se fundamenta en la reducción de costos de transacción a partir de la descentralización y socialización de los riesgos de producción, para lo cual resulta central la interpelación ética de los sujetos. De allí también, el énfasis puesto sobre la organización (flexible) como mecanismo de coordinación de lo económico-social²⁹. En este sentido, el sujeto-trabajador deviene en sujeto empresario de su propio trabajo y de su propia vida, lo cual adquiere importancia en relación al análisis crítico que se propone nuestra investigación en el marco de la llamada “cuarta revolución industrial”.

La libertad y la autonomía se encuentran en referencia con dicha idea de emprendedor. A partir de los tres niveles de tradiciones que mencionamos más arriba, Hayek ubica al segundo nivel (propiedad privada y familia) como condición de posibilidad de la “libertad individual”. En este sentido, la libertad es entendida como ausencia de coerción por parte de la voluntad arbitraria de un tercero (“libertad negativa”). Hayek (2010) se centrará en la libertad individual como forma de ahondar su crítica a los peligros de la libertad política o la libertad como poder. La libertad no concierne a la posibilidad de materializar la propia voluntad, sino a la delimitación de una esfera dentro de la cual esa libertad puede ser ejercida. De modo que lo que importa es el proceso y las condiciones mediante las cuales dicha esfera de autonomía individual queda conformada. Por consiguiente, será el proceso de mercado el que crea las condiciones y delimita los campos de acción y, como el mercado no es justo ni injusto, cada uno deberá asumir los riesgos y auto-responsabilizarse por su propio éxito o fracaso. El neoliberalismo tiene como una de sus metas centrales, extender la forma económica a lo social, sin recurrir tanto a la disciplina³⁰ como a los imperativos de libertad y autonomía.

29 Cabe destacar la influencia del “neoinstitucionalismo” en dos aspectos centrales: primero, en su concepción de la firma (organización) y el mercado como dos formas alternativas de coordinación económica, opuestas entre sí. Dado que la coordinación del mercado, a través del sistema de precios, acarrea costos; la coordinación administrativa de la firma permite reducirlos (Coriat y Weinstein, 2011). Segundo, el reconocimiento de los “costos de transacción”, es decir, los costos de búsqueda de información, de negociación y decisión que resultan de una interpretación subjetiva de la información.

30 Aquí se plantea una diferencia con el liberalismo. Según Foucault (2008), el arte de gobierno liberal construyó libertades (de mercado, de libre ejercicio del derecho de propiedad, de discusión, entre otras) y estaba obligado a producirla, organizarla y administrarla, debido a que consumía libertades. Pero, al mismo tiempo, que producía libertad, la limitaba con coerciones, amenazas y diversas formas de control (disciplinas).

Reciprocidad y bienes relacionales en Carl Menger: Economía Civil y huellas de la teoría subjetiva del valor.

En primer lugar, debemos recordar que las racionalidades de gobierno neoliberales tienen la particularidad de aunar elementos sumamente heterogéneos e, incluso, contradictorios. En este sentido, las racionalidades remiten a esquemas perceptivos, formas instaladas de pensar los problemas, de pensarnos nosotros mismos, de pensar la relación de los otros con nosotros, esquemas de pensamiento que organizan las prácticas, las proveen de sentido, las inscriben en un marco conocido y aceptado, al tiempo que colaboran en la constitución de ese mismo marco. De modo que la noción de racionalidad de gobierno es lo que nos permite discernir el campo discursivo dentro del cual el ejercicio del poder es conceptualizado, es decir, una racionalidad que enmarca una forma de pensar y ejercer el poder (Foucault, 2007 y 2008).

Si bien, como veremos, la Economía Civil retoma el bien común, la justicia y otras ideas que son profundamente criticadas por Hayek, su “humanismo económico” sí recupera elementos de la teoría subjetiva del valor y de la Escuela Austríaca, tal como hemos adelantado en citas precedentes. Asimismo, podemos hallar algunas huellas de la Economía Social de Mercado y el ordoliberalismo en su objetivo de “humanizar” el orden de mercado bajo el estandarte de una determinada moral que termina por obturar las condiciones materiales de existencia y los procesos de valorización del capital en sus (viejas) nuevas formas.

En la Economía Civil, la reciprocidad plantea la posibilidad de “resolver el dualismo entre una moralidad de marca kantiana, que exige ver al otro como fin en sí mismo (y nada más), y una teoría de la racionalidad instrumental-la de la *rational choice*- que, opuestamente, ve en el otro un medio para el propio fin” (Bruni y Zamagni, 2007: 152). Tenemos “al otro como fin en sí mismo” y “al otro como medio para el propio fin” como dualidad que contiene en sí misma la unidad. Mencionamos con anterioridad que, para Hayek, el orden de mercado no descansa en propósitos comunes sino en la *reciprocidad*, es decir, en la reconciliación de propósitos diferentes para el beneficio mutuo de los participantes: es decir, el otro es un medio para mi fin y viceversa. Sólo en apariencia se dirime la dualidad planteada puesto que, como trataremos de argumentar a lo largo de este apartado, todo apunta a la construcción de relaciones sociales “rentables”, donde la subjetividad deviene un bien económico.

Para los autores, no existe contradicción sino la posibilidad de complementariedad de los opuestos a partir del concepto de bienes relacionales fundados en la reciprocidad que sintetizan dicha dualidad. El “estar bien” depende del consumo de una clase especial de bienes que son los bienes relacionales. En este sentido, las organizaciones de la sociedad civil tienen la especificidad de “crear relaciones sociales a través de la actividad de producción de bienes y servicios” (Bruni y Zamagni, 2007: 142).

Lo que en el lenguaje normal se llama círculo de clientes, público, monopolios, etc., son, considerado desde el punto de vista económico, acciones útiles o, como se ve por el ejemplo de las firmas, conjuntos de bienes objetivos, rendimientos laborales y otras acciones —y respectivamente omisiones— beneficiosas. Incluso las relaciones de amistad y de amor, las comunidades religiosas y otras cosas parecidas se hallan evidentemente insertas en el marco de acciones u omisiones útiles de otras personas. Si, al mismo tiempo, estas acciones y omisiones útiles son del género de aquellas sobre las que podemos disponer, como, por ejemplo, los círculos de clientes, las firmas, los derechos monopolistas, etc., entonces no existe razón alguna que nos impida reconocerles la cualidad de bienes, sin tener que recurrir a los oscuros conceptos de “relaciones” ni contraponerlas, como una categoría especial, a los bienes restantes” (Menger, 1985: 33).

Cuando Bruni y Zamagni hablan de bienes relacionales lo hacen en este sentido (Magliulo, 2007), pero matizan su sentido bajo la idea del don. En este sentido, el vínculo social es pensado en relación a la potencialidad individual de auto-constituirse como un bien útil (en términos económicos) a sí mismo y a los otros. Sentimientos y valores se objetivan como bienes portadores de relaciones sociales rentables. En este marco, los bienes relacionales poseen un plus de utilidad puesta en el compartir: de allí la importancia las organizaciones del tercer sector. Se trata de sujetos “sin fines de lucro” capaces de generar valor y se plantea que la economía civil “ve la génesis de la economía de mercado como un desarrollo de la cultura de la reciprocidad” (Bruni y Zamagni, 2007: 30).

La reciprocidad implica la consolidación del nexo social mediante la confianza, sin la cual no existiría ni el mercado ni la sociedad. En este sentido, es pensada como libertad positiva que le otorga a cualquier individuo la posibilidad de realizar un plan de vida propio y ser felices, vinculándose con la autorrealización. Detengámonos un momento en esto último y consideremos la relación entre reciprocidad y mercado.

Al igual que la Escuela Austríaca, la Economía Civil sostiene sin dudas que el único modelo de economía existente y viable es la economía de mercado, ya que ni la economía planificada, ni la economía mixta constituyen alternativas dignas de tenerse en cuenta (Zamagni, 2000). La economía de mercado debe funcionar como una estructura civilizadora de la sociedad con el fin de humanizar la economía, es decir, que valore al hombre en sus múltiples dimensiones (Zamagni, 2000: 442). No es casual que enfatice en la *evolución cultural* que tiende a subordinar las relaciones interpersonales a las leyes anónimas e impersonales del mercado. No obstante, en este punto, emerge lo que en apariencia podría ser una contradicción e incluso un distanciamiento respecto de los planteos de Hayek: el intercambio no puede confundirse con la reciprocidad anclada en las transferencias basadas en las relaciones humanas: en el ámbito de la reciprocidad el intercambio deja de ser anónimo e impersonal (Zamagni, 2000). Pero, como mencionamos anteriormente, para Hayek la comunidad próxima es relevante mientras la reciprocidad resignifica el primitivo instinto de solidaridad. Más aún, Zamagni (2000) plantea que la sociedad de mercado ha de motivar a los individuos y permitir la libertad de los agentes económicos para que busquen, al mismo tiempo, el mayor bienestar para sí mismos y para los demás. En este sentido, la interacción personal se constituye como un valor en sí mismo.

La reciprocidad no actúa solamente bajo distintas formas y grados -en la familia, en pequeños grupos informales, en las asociaciones de voluntariado-, sino que está presente en todas las modalidades empresariales: desde la cooperativa, en la que la reciprocidad asume la estructura particular de la mutualidad, hasta las organizaciones sin ánimo de lucro y las no gubernamentales, en las que la reciprocidad llega a ser pura gratuidad, pasando por las más de setecientas empresas que apoyan el proyecto de economía de comunión. (Zamagni, 2000: 456)

De modo que la reciprocidad aparece como principio fundante tanto del don como del contrato: podemos intercambiar en los mercados porque previamente formamos parte de una misma comunidad (lo cual podemos relacionar con la *catalaxia* de Hayek). El intercambio es equitativo, ético y civil. Don recíproco que en la economía moderna se transforma en intercambio (Bruni y Zamagni, 2007:40).

Tanto para Hayek como para Zamagni (o bien para la Economía Civil), la reciprocidad no nos habla de un fin común que una a todos los hombres y mujeres, sino en la reconciliación

de propósitos diferentes para el beneficio mutuo de los participantes (Hayek, 1982), a través del orden del mercado. En su crítica al “*homo economicus*”, Hayek postula la irracionalidad como elemento central de los procesos de subjetivación, es decir, la importancia de los valores, los sentimientos morales y las emociones por sobre la razón, lo cual también había sido planteado por von Mises (1986) aunque con algunas diferencias. La Economía Civil se esmera, precisamente, por construir un “humanismo económico” sobre la base de la teoría subjetiva del valor y los preceptos de la Doctrina Social de la Iglesia y encíclicas papales, por ende, una mixtura heterogénea que obtura, a través de la colonización de la esperanza, el profundo conflicto entre trabajo y capital, al tiempo, que abre el camino para la forma emprendimiento. Precisamente, la forma emprendimiento aúna las ideas de libertad, comunidad y valores que no se restringen a la construcción de un sujeto egoísta y maximizador. Sobre esto último, lo paradójico es que la solidaridad o la empatía devienen en objetivos civilizatorios (Rifkin, 2010; Elizalde Hevia, 2011; Gaiger, 1999; De Melo Lisboa, 2004) que apuntan a valorizar las relaciones sociales.

De este modo, la clave de la Economía Civil es centrarse en la reciprocidad y considerar al mercado como el lugar de armonía en la economía global, lugar donde encuentra su anclaje la búsqueda de felicidad o sentido de la vida (Becchetti y Cermelli, 2015). Reconocen la importancia de los aportes de la sociobiología³¹, la economía evolutiva y humanista y la neuroeconomía³² (Calvo, 2017). Los sentimientos y emociones son centrales en todo proceso

³¹ Nos encontramos, pues, con el pasaje de la primacía del “hombre económico” al “hombre emprendedor”, del “gen egoísta” a la “empatía” de las “neuronas espejo”. Mientras que para Dawkins (1993) la generosidad y el altruismo sólo podían *enseñarse*, puesto que el amor universal y el bienestar carecen de sentido en términos evolutivos; para los neurobiólogos la cultura es el problema a resolver, la cultura *nos hace* egoístas, individualistas en contra de nuestra “auténtica naturaleza biológica” (Olson, 2008). De allí, el imperativo universal de un cambio cultural con anclaje en el libro de Hayek (1952) *The Sensory Order. An inquiry into the foundations of Theoretical Psychology*

³² Encontramos también una fuerte relación de estas corrientes de pensamiento en la utilización del concepto de *estigmergia*, que se ha empleado desde hace varios años en estudios de comportamientos auto-organizantes en diversos dominios (Toca-Torres, 2014), desde colonias de insectos, grupos de robots hasta sociedades humanas y grupos de colaboración. Se trata de propiciar la cooperación en que los agentes no pueden distinguir entre el trabajo propio y el de los demás, donde todo es de todos y en cualquier aportación al bien o meta común el beneficio es para todos. El concepto fue acuñado por el biólogo francés Pierre-Paul Grasse, tras observar el comportamiento de las termitas, el cual se vincula con la estimulación de los trabajadores a través del rendimiento obtenido.

Retoma la idea de inteligencia de enjambre, en el cual los agentes individuales generan modelos y se auto-organizan mediante interacciones con sus vecinos, es una inteligencia propia de los insectos sociales y de las formas colectivas de existencia y de organización (Toca Torres, 2014: 260). Cobra importancia el concepto de

racional de toma de decisiones, por lo cual la relacionalidad interpersonal se desarrolla “gracias al compromiso de los agentes con aquello que tiene buenas razones para valorar; y que las personas son capaces de castigar comportamientos que violan los valores, normas y principios implicados en la relación establecida, aun cuando tal actitud implique un alto coste personal” (Calvo, 2017: 96-97). Los rasgos básicos de la reciprocidad, entre los cuales nos interesa destacar algunos: el carácter bidireccional se trata de una relación interpersonal y bidireccional que se sustenta en el respeto mutuo hacia las capacidades emotivas de uno mismo y de los otros; el carácter incondicional, es decir, se trata de una reciprocidad sustentada en relaciones de libertad, donde no existe coerción externa posible que obligue a las partes a cumplir con los compromisos morales (no legales) alcanzados; el carácter universal, es decir, que sus expectativas en juego no responden al interés particular y estratégico de individuos y sociedades concretas, sino al interés general y legítimo que puedan tener todos los seres que merezcan ser considerados en su dignidad. De modo que “posibilitan una relacionalidad que tiende a la satisfacción de un máximo beneficio económico, ya sea propio o mutuo” (Calvo, 2017: 104).

En virtud de lo anterior, se trata de una reciprocidad anclada en la el reconocimiento y autogobierno de las emociones, la libertad individual, en un sentido muy ambiguo de quién ha de ser digno de tal relacionalidad en pos de la consecución del máximo beneficio económico. Volvemos a encontrarnos con la idea de que la reciprocidad modula la primitiva

“inteligencia colectiva” que emerge de la colaboración y la competencia de varios individuos y del consenso en los procesos decisorios.

Los grupos humanos podrán asegurar su éxito mientras logren constituirse en colectivos inteligentes, en sujetos cognitivos abiertos, capaces de iniciativa, de imaginación y de reacción rápidas, en un contexto altamente competitivo como el nuestro. Lévy (2004) plantea una movilización subjetiva e individual, por un lado, pero ética y cooperativa, por el otro. La producción continua de subjetividad será considerada la actividad económica principal. Individuos y microempresas son los más aptos para la reorganización permanente del espacio económico mundializado.

De este modo, la *inteligencia colectiva* será la base para el nuevo vínculo social. Cada uno sería productor (y consumidor) individual de cualidades humanas en una gran variedad de “mercados” o contextos, sin que nadie pueda apropiarse de los “medios de producción” de los que serían despojados los demás: *se trata de que el capital será el hombre total y lo humano la nueva materia prima* (Lévy, 2004: 29). En este sentido, el intelecto colectivo no cesa de fabricar su mundo y de producir ser. Hay tantos mundos como intelectos colectivos haya. Dichos planteos se vinculan, asimismo, con la noción de “diseño ontológico” (Escobar, 2016) a pesar que se trata de vincularla con el giro decolonial y la revalorización de lo comunitario. De hecho, esta noción es retomada por el “*coaching* o liderazgo ontológico”, el cual constituye una tecnología de poder vinculada con el ámbito empresarial y la construcción del sujeto-emprendedor.

solidaridad social (no se trata de un fin común sino de fines específicos e individuales que pueden encontrar un punto de anclaje para desarrollarse sin caer en lo “común”). Pero a esto último se agrega que las interacciones personales son un valor en sí mismo (Zamagni, 2000), afirmación que encaja con las mutaciones socio-técnicas actuales donde la subjetividad resulta en un bien de consumo y las relaciones sociales han de ser “rentables”.

Se construye, así, la idea de que cada trabajador y trabajadora pueda ser al mismo tiempo un “empresario” o “emprendedor”, paradójicamente, manteniendo elementos propios de una economía del don, o bien, de la reciprocidad a través de la entrega de tiempo de trabajo y el don de sí. Esto último, lo analizaremos en profundidad al dedicarnos a las formas de colonización de distintas formas y sentidos del trabajo por parte de las nuevas tendencias de la llamada “cuarta revolución industrial”.

Ordoliberalismo, Economía Social de Mercado y Escuela Austríaca. Distancias y puntos en común: la forma-empresa, los sentimientos y valores.

Dentro de las distintas vertientes del neoliberalismo, incluso a pesar de las disputas que a lo largo de la historia se han producido en su seno, existe un interés profundo por los sentimientos, valores y emociones humanas: la comunidad, la familia, la auto-ayuda (o auto-providencia), la auto-responsabilidad, la solidaridad natural de los pequeños grupos (Röpke, 1984), la reciprocidad como superación de la solidaridad natural (Hayek, 1982), la cooperación social (Mises, 1986a). No se trata simplemente de destruir toda posibilidad de relación social o lazo social bajo el imperativo de un individualismo tajante, sino al contrario, crear ciertas condiciones que guíen y configuren las formas de construcción de dichas relaciones y lazos (Hayek, 1985b), en función de objetivos de gobierno específicos en un momento histórico determinado. La extensión de la forma-emprendimiento y el énfasis en la ontologización de determinados valores, sentimientos y afectos unen a estas vertientes mientras se separan puesto que, en términos epistemológicos y ontológicos, para la Escuela Austríaca resulta imposible hablar de igualdad o equidad para pensar una teoría social, mientras que para el ordoliberalismo y la ESM persevera la idea de igualdad e incluso de “justicia social” bajo el orden de mercado, pero supeditada al imperativo de no intromisión a la propiedad privada. Sin embargo, a pesar de las diferencias, queda obturado el debate en

torno a la desigualdad en términos estructurales pues todas las vertientes parten de una idea de natural desigualdad entre los seres humanos (Murillo, 2020). Así como también, se encuentran en el imperativo de extender la forma-empresa hacia la sociedad en general (Foucault, 2007; Méndez, 2017) y, en consecuencia, la forma-emprendimiento (Puello-Socarrás, 2010).

Como hemos mencionado, la Economía Civil tiene fuertes huellas de la Economía Social de Mercado. De modo que resulta necesario complementar nuestro análisis abordando algunos elementos de dicha vertiente.

Economía Social de Mercado: el orden “espiritual” de mercado.

El llamado “ordoliberalismo” constituyó ciertas bases filosófico-teóricas de la Economía Social de Mercado, al tiempo que ésta última se plantea en términos de una ampliación de ciertos aspectos del neoliberalismo. Nos referiremos, especialmente, tanto a los escritos de Alfred Müller-Armarck quien trabajó en el Ministerio Federal de Asuntos Económicos bajo Ludwig Erhard y fue miembro de la Sociedad *Mont Pelerin*, como a Wilhelm Röpke, asesor del gobierno del primer ministro alemán Konrad Adenauer. Luego de la posguerra de la Segunda Guerra Mundial, la ESM se implementó en Alemania y sus postulados fueron centrales para su implementación. Muller-Armark (1962) afirma que la ESM procede de la economía neoliberal. Sin embargo, amplía el principio de competencia de las demás vertientes del neoliberalismo (léase la Escuela Austríaca) en tanto una tarea del orden público, lo cual implica una ampliación y consideración de “lo social”: “en este sentido, la idea de la economía social de mercado es considerablemente menos técnica que la idea del neoliberalismo; incluye, en sus posiciones sobre los problemas del mundo actual, consideraciones sociales que no están contenidas en la estructura puramente técnica de una ordenación de la competencia” (Muller-Armark: 1962:175).

Asimismo, consideremos la siguiente cita:

De la misma manera que el neoliberalismo, la idea de la economía social de mercado arranca de una afirmación de la economía de mercado, de las fuerzas de competencia activas en ella, del despliegue de la energía personal y de la realización de la libertad económica. En la economía social de mercado, la meta de la realización de un orden de mercado se enlaza con la demanda de que la economía de mercado se llene al mismo

tiempo de contenido social, lo cual corresponde a una exigencia de nuestro tiempo (Muller-Armark: 1962: 175)

En este sentido, resultan fundamentales Estados fuertes sometidos a la norma fundamental del mercado. Se amplía la idea de mercado como lugar de veridicción de las buenas y malas prácticas de gobierno y sus límites (Foucault, 2007).

La palabra "competencia" suscita siempre cierta inquietud; tiene, sin duda, considerada sociológicamente, algo de carácter de lucha, y la expresión "competencia ruinosa" se escapa con frecuencia de los labios de los representantes de grupos de intereses. Pero en esta década, se ha revelado un aspecto de la competencia, que es también típico del deporte, en el cual la lucha está sostenida por un espíritu de solidaridad entre los deportistas. Se ha demostrado que la competencia no es sólo una cosa ocasionalmente incómoda para aquél que es objeto de ella, sino que también hay en la misma una función solidaria que, finalmente, a través de otros servicios de la competencia, beneficia a todos, incluso a los que la sufren (Muller-Armark:1962: 179)

Esta idea de la competencia como cierta forma de solidaridad que, como hemos mencionado, en Hayek y en la Economía Civil se expresa en la idea de reciprocidad, versa en torno a las mismas formas de regulación social en relación al orden de mercado. No obstante, ahondaremos en las implicancias de esto últimos en el próximo capítulo. En este sentido, mantiene la política social dentro de ciertos límites (economía de libre competencia)

Röpke estará en el *Colloque Walter Lippmann* (París, 1938) y en la creación de la más conocida y renombrada *Mont Pèlerin Society*, cuya presidencia asumirá entre 1961 y 1962. Si bien, comparte con las demás vertientes del neoliberalismo una crítica acérrima contra el intervencionismo estatal, el socialismo y el comunismo (en tanto bases de regímenes totalitarios): “lo que no se conoce tanto es que, ya desde los difusos comienzos, había cierta discrepancia en cuanto al sentido o la orientación que debía tomar el neoliberalismo incipiente” (Méndez, 2017: 7).

Röpke hablará de “diagnósticos” y de “patologías”, e incluso de una necesaria “terapéutica”. Lo cual no implica tampoco una mera reproducción de los modelos médicos y biológicos predominantes; antes bien: al arrastrar el discurso hacia un terreno estrictamente espiritual, los términos y las metáforas utilizadas por Röpke adquieren otros alcances y efectos. En cierto modo, allí volveremos a encontrar la estrategia discursiva de los programas neoliberales de nuestro propio tiempo, que primero diagnostican “lo mal que están las cosas”, “la gravedad de la situación actual”, para luego justificar una drástica reforma (Méndez, 2017: 10)

Reforma, construcción de una “naturaleza moral elevada” e inventariar lo “bueno” sobre lo “malo”, evidentemente constituye una táctica transversal al neoliberalismo.

Desde la Escuela Austríaca se plantea lo siguiente:

Si tenemos que buscar la táctica adecuada, tenemos que familiarizarnos con todas las acciones correctas que podamos inventariar. Deberíamos luego exponerlas, consagrarlas y ennoblecerlas y santificarlas como hacemos con la maternidad, por ejemplo: hacerlas políticamente intocables. Este es el tipo de promoción intelectual que requiere la honradez para expandirse y crecer. Además, cuando ponemos énfasis en lo bueno, nos colocamos en el ámbito de lo positivo: nuestro mensaje se vuelve atractivo, pues es un mensaje de esperanza y no de desesperación (Read, 2019: 27)

La “terapéutica” que sostiene Röpke, radica en la creación o construcción de ciertas “estabilidades” frente a la incertidumbre que plantea la economía libre de mercado con el fin de que los sujetos acepten su destino (Muller-Armark, 1962: 199). Esas ciertas “estabilidades” radican en el gobierno de lo comunitario y la vida cotidiana:

Es sin duda señal de una sociedad sana que el centro de gravedad de las decisiones y de la responsabilidad quede a medio camino entre los dos extremos: el individuo y el Estado, dentro de comunidades pequeñas y auténticas, entre las cuales la más indispensable, primaria y natural es la familia. Y es sin duda nuestra tarea la de estimular el desarrollo de la gran diversidad de comunidades pequeñas y medianas, y por ende de la asistencia de grupo, en círculos donde todavía hay espacio para la acción voluntaria, el sentido de responsabilidad y el contacto humano, y que evitan la fría impersonalidad de los servicios sociales masivos (Röpke: 1984: 15).

Reforzar los recursos del individuo, su sentido de responsabilidad y de economía, junto con la solidaridad natural de los grupos pequeños, o bien, la reciprocidad en el orden de mercado, requieren la construcción del sujeto-emprendedor: mientras que para la ESM la extensión de la forma-empresa y, con ello, el sujeto-emprendedor se constituye en tanto mediación entre el ámbito de la competencia y el ámbito de lo social, para la Escuela Austríaca, se constituye en tanto el sujeto privilegiado del orden de mercado, donde ya sea a través de la reciprocidad o de la cooperación social, los sujetos asumen los riesgos de producción de forma individual.

Disrupciones sobre el futuro de la compleja relación entre capital y trabajo.

Si consideramos al neoliberalismo, en sus diversas formas y vertientes, como un proyecto civilizador (Murillo, 2015 y 2018), entonces, podemos considerar la hipótesis de que en relación a las implicancias de la llamada “cuarta revolución industrial”, la crítica al “*homo economicus*” constituye una forma de interpelación de los sujetos a partir de una serie de discursos y prácticas en pos de construir nuevas formas de gobierno de la fuerza de trabajo y nuevos modos de vida. Si bien, desde sus comienzos, en el capitalismo han coexistido heterogéneas formas de trabajo, la expansión de dicha crítica ha avalado formas de trabajo ancladas en la forma-emprendimiento a partir de una ontologización de la iniciativa personal, que implican asimismo diversas formas de transferencia de valor, explotación y auto explotación, pérdida de derechos y autogestión de la vida. Esto último se comprende mejor si consideramos como se define el valor del trabajo en la teoría subjetiva del valor, que constituye el eje transversal del neoliberalismo en todas sus formas y variantes. En este sentido, si pensamos en la crisis actual y, tenemos en cuenta el análisis anterior, las mutaciones del capitalismo se acercan cada vez más rápido a los planteos de Mises (1986b) cuando sostiene que, en última instancia, los salarios son pagados por los consumidores:

Los compradores no pagan por el esfuerzo y el cansancio del trabajador al realizar su tarea, ni por el tiempo que dedica a su trabajo. Pagan por los productos. Cuanto mejores sean las herramientas usadas por el trabajador en su trabajo, mayor será su producción horaria y, consecuentemente, más alta será su remuneración. Lo que aumenta los salarios y procura a los asalariados condiciones más satisfactorias es la mejora del equipo tecnológico (Mises, 1986b: 98).

Según Mises, en un mercado de trabajo libre (no manipulado ni por gobiernos ni por sindicatos) la tendencia es hacia el pleno empleo. El precio de las prestaciones laborales se regula por su valor, es decir, “por la magnitud de la significación de aquellas satisfacciones de necesidades de que nos veríamos privados si no dispusiéramos de las correspondientes prestaciones laborales” (Menger, 1985: 155). Así, el valor de la fuerza de trabajo depende, pura y exclusivamente, del valor subjetivo dictado por los deseos de los consumidores. Para Mises, un mercado libre produce necesariamente “pleno empleo” en el cual “todos los trabajadores que quieran emplearse encuentran trabajo” (Mises, 1986b:99) y agrega que la tecnología aumenta los salarios (en virtud de los talentos) y la productividad. Caer en la

pobreza, en este sentido, es resultado de una debilidad de espíritu: “el mejoramiento y el bienestar que el capitalismo ha producido hicieron posible al hombre común ahorrar, y así convertirse él mismo en un capitalista, aunque sea en pequeña escala” (Mises, 1986b: 104). Entonces, ¿En qué medida nuestro análisis precedente puede vincularse a las mutaciones que plantea la llamada “cuarta revolución industrial”?

Se trata de construcción de toda una serie de tecnologías de poder que tienden a reconfigurar y ampliar las formas de extracción de plusvalía (bajo formas “indirectas”), que posibilita formas de explotación de las relaciones sociales –nexos de reciprocidad y solidaridad- en tanto portadoras de relaciones intersubjetivas que permiten potenciar cualidades humanas requeridas para el diseño y producción de mercancías personalizadas, diferenciadas y creativas, capaces de abrir nuevos mercados en función de una creciente descentralización de los procesos de producción.

Son los procesos de socialización de valores y normas culturales, la construcción de relaciones sociales, las relaciones afectivas y los distintos servicios interpersonales propios del ámbito reproductivo (en sentido amplio), que adquieren relevancia. Esto último, como ya mencionamos, constituye un rasgo distintivo de la “cuarta revolución industrial” respecto de las anteriores, puesto que ante el creciente desempleo resulta necesario gestionar el ámbito de reproducción de la fuerza de trabajo y su poder-ser en función de las competencias/habilidades socio-emocionales que las nuevas formas y sentidos del trabajo tratan de imponer.

No es casual que la Economía Civil hable de sociedades postindustriales, desde el punto de vista de la imposibilidad de las estructuras industriales (y del trabajo asalariado) conocidas de incorporar la fuerza de trabajo disponible, lo cual implica o implicaría una mayor preponderancia de las organizaciones de la economía social y otras formas de trabajo descentralizadas/deslocalizadas, razón por la cual es menester promover otras formas de relacionalidad: “tras este enfoque civil y civilizador de la economía subyace una idea clara: las sociedades actuales mantienen necesidades adquisitivas, pero sobre todo, autorrealizadoras” (Calvo, 2013: 66).

Hemos visto que, mediante una crítica al *homo oeconomicus*, se sostiene la necesidad de los bienes relacionales: amistad, confianza, reciprocidad puesto que la felicidad depende del consumo de bienes con valor social positivo. En este sentido, resulta central el concepto de

“capital social”³³ en tanto factor de desarrollo económico, dado que este capital genera un valor instrumental y sus resultados y sostenibilidad se miden en términos de eficiencia alcanzada (Calvo, 2013).

Dado que consideramos que la forma-emprendimiento resulta central en las actuales mutaciones del capitalismo, el recorrido histórico-teórico que hemos realizado hasta ahora, nos permitirá sumergirnos en el análisis de las formas de gobierno de la fuerza de trabajo y las formas de apropiación/creación de valor.

³³ Fukuyama (2003) sostiene la importancia del capital social en tanto forma de cuantificar y mensurar la cultura en términos económicos.

Capítulo III

“Cuarta revolución industrial”: consideraciones acerca de las formas de apropiación/creación de plusvalía.

A modo de introducción: elementos para pensar las reconfiguraciones del concepto de plusvalía en la actualidad.

En el Capítulo I, hemos analizado algunos elementos de la crisis de 2007-2008 que han puesto de manifiesto el creciente avance del “capital ficticio” (Marx, 1999) que se valoriza de forma cada vez más alejada de la valorización del capital en la esfera productiva (Corsi, 2020; Piqueras, 2017; Chesnais 2008). La sobreacumulación crónica del capital en escala global desde los '60 ha tenido, en este sentido, gran incidencia sobre el avance del capitalismo financiero (Wallerstein, 2010). De modo que, “[el capital] es un modo multifacético de reproducción metabólica social, que abarca todo y que afecta profundamente cada aspecto de la vida desde lo directamente material y económico hasta las relaciones culturales más mediadas” (Meszáros, 2001: 5)

En este sentido, podemos hallar numerosas continuidades respecto de anteriores mutaciones en el capitalismo, pero también disrupciones donde la llamada “cuarta revolución industrial” implica una profundización en la escala e intensidad de los cambios, no sólo tecnológicos sino también en el ser social del trabajo y sus modalidades. Desde la descentralización y deslocalización del trabajo y la producción, la sobreexplotación y auto explotación, la construcción de nuevos “perfiles” laborales (anclados en las “habilidades blandas”), hasta la emergencia de nuevas tecnologías que incentivan la digitalización de los procesos de trabajo y el trabajo mismo; el abanico de cambios tiende a desplazar la forma-salario, cada vez más, hacia la forma-emprendimiento. Al tiempo que dicha tendencia se conjuga con que un mismo sujeto o unidad doméstica se inserta en una pluralidad de bases económicas. Es decir, puede

vincularse con diversas, e incluso contradictorias, relaciones sociales de producción: por ejemplo, puede ser un emprendedor, a la vez que contar con un trabajo informal o ser un asalariado precarizado.

En este sentido, nuestro análisis del Capítulo II en relación a la construcción del sujeto-emprendedor es clave para comprender los procesos socio-económicos actuales. Como hemos mencionado anteriormente, la noción de “emprendedor” no es novedosa pero sí lo es su extensión a la sociedad en general. De modo que las técnicas orientadas a determinadas actitudes emocionales, la capacidad de asumir riesgos y la autogestión de la propia vida, se han transformado paulatinamente en dimensiones centrales del ejercicio de relaciones de poder en distintos dispositivos vinculados al trabajo humano.

Dentro del neoliberalismo se han tomado los ideales políticos de dignidad y de libertad individual como valor central de la civilización. Mientras éstos estén garantizados, cada individuo es responsable por sus acciones y su bienestar. El éxito o fracaso personal son interpretados en términos de virtudes empresariales o fallos personales (Harvey, 2012).

Ya Ronald Reagan en 1985, afirma que la “libertad personal es la esencia de la felicidad humana y la realización espiritual” y, agrega, que Estados Unidos necesitan “emprendedores con fe en sí mismos”. Resulta interesante retomar el estudio que Harrington (1963) realiza sobre la pobreza en Estados Unidos en las décadas de 1950 y 1960:

El primer paso hacia la nueva pobreza se dio cuando millones de personas resultaron ser inmunes al progreso. Cuando eso sucedió, el fracaso no fue individual o personal, sino un producto social. *Pero, una vez ocurrido el accidente histórico, comienza a convertirse en destino personal* (Harrington, 1963: 20) [Cursivas nuestras]

Según el autor, el sistema estaba destinado a ser impermeable a la esperanza. Podríamos agregar que, ante tal “pesimismo”, más adelante, la idea de emprendedor vendría a “remediarlo” creando “un mundo de esperanza” signado por la *fe*, tal como hemos visto en el Capítulo II. Es decir, la revitalización del “espíritu comunitario” que planteaba Hayek se vincula directamente con el gobierno de la pobreza y la gestión del conflicto social.

En este sentido, el “credo de la empresa privada” (Barnet, 1974), se extiende hacia todas las dimensiones de la vida social: la libertad política ligada indisolublemente con la libertad de empresa, un sistema de libre empresa que protege la libertad individual, al tiempo que reduce la esfera legítima de gobierno, el mercado regulador, el imperativo del crecimiento en

términos económicos y políticos, control de lo incierto, la eficacia y la estabilidad. De esta manera, el hombre puede ser motivado a ayudar a la sociedad solamente si es alentado a ayudarse a sí mismo (Barnet, 1974).

Este último aspecto del “credo de la empresa privada” también lo hallamos en Adam Smith, cuando sostiene que el individuo es “... dirigido por una mano invisible para promover un fin que no formaba parte de sus intenciones” (Smith, 1958: 37). Desde Smith, el concepto de mercado se constituye en el fundamento de la obligación en el pacto social y permite pensar en términos nuevos la cuestión de la institución de lo social (Rosanvallon, 2006). De este modo, el mercado no sólo estructura a la sociedad, sino que es el medio y la finalidad de su desarrollo. Hemos visto en el Capítulo II como Hayek reformula el postulado de Smith bajo la idea de reciprocidad en el orden de mercado.

Dentro de la Escuela Austríaca, la “empresarialidad” es considerada como una capacidad creativa innata que permite a los seres humanos descubrir oportunidades de ganancia que, a su vez, se vincula con los anhelos naturales de solidaridad³⁴ ante situaciones perentorias (Huerta de Soto, 2020). Es decir, el “espíritu de empresarialidad” del sujeto emprendedor no sólo constituye una forma de auto-ayuda sino también de ayuda a los prójimos (Huerta de Soto, 2020).

La reciente vinculación entre las tecnologías emergentes, no sólo en el sector industrial sino más allá de sus límites, indica un paso definitivo en la transformación del tiempo disponible en tiempo de trabajo. El desarrollo de las fuerzas productivas reduce el tiempo de trabajo necesario, no determina el valor del producto, pero sí determinan el plusvalor susceptible de ser apropiado, bajo diversas mediaciones. En este marco, el desarrollo del capital fijo muestra hasta qué punto el conocimiento social general se ha convertido en fuerza productiva inmediata y, en este sentido, el modo en que las condiciones del proceso de la vida social misma han quedado bajo los controles del *general intellect* (Marx, 2007) y configuradas bajo el mismo. El *general intellect*, en tanto saberes y conocimientos acumulados históricamente,

³⁴ Como mencionamos más arriba, Hayek (1982b) rechaza el primitivo sentimiento de solidaridad por incentivar “fines comunes” y propone la idea de reciprocidad a partir de la cual la búsqueda del propio interés redundaría en el interés de otros. La comunidad, la familia, la auto-ayuda (o auto-providencia) y la solidaridad natural de los pequeños grupos (Röpke, 1984; Muller-Armack, 1962), son claves en la Economía Social de Mercado y el ordoliberalismo. Estas vertientes han sostenido fuertes discusiones con la Escuela Austríaca en el seno del neoliberalismo. A pesar de esto último, Huerta de Soto habla de solidaridad y auto-ayuda, lo cual expresa la ambivalencia táctica de las ideas y conceptos en el neoliberalismo.

es una categoría histórica que permite dar cuenta del desarrollo de las fuerzas productivas y que remite a fases específicas del capitalismo. En este sentido, si el trabajador cognitivo del “postfordismo” sugiere una forma específica de apropiación de ese *general intellect*, a continuación, trataremos de establecer el modo en que dicha apropiación se extiende a la construcción del sujeto-emprendedor – el trabajador deslocalizado –.

Asistimos a un cambio en la lógica de la valorización que, a pesar de seguir sustentada en la valorización del trabajo, se apoya de manera creciente en la valorización de los saberes. El saber es más que conocimiento porque incluye no solo los conocimientos formales derivados del trabajo intelectual (del cual el saber científico es uno de los más importantes, pero no el único), sino además saberes derivados de la cooperación social, de lazos sociales o afectivos (así como también los saberes tradicionales, como, por ejemplo, el de los pueblos originarios). En el capitalismo actual, la valorización del saber implica la captura de los saberes producidos por la sociedad toda, no solo por el sector de producción de ciencia y técnica, aunque sea –por razones obvias– uno de los objetivos fundamentales de esta apropiación (Míguez, 2020: 92)

Con la consolidación del capitalismo industrial en el siglo XIX, el ejercicio del poder se materializó a través de las disciplinas (Foucault, 2004). Las tecnologías del poder disciplinario ancladas en los procesos de individuación y normalización, estaban profundamente arraigadas en la unión del cuerpo analizable y el cuerpo manipulable (cuerpos individuales y colectivos): es dócil un cuerpo que puede ser sometido, utilizable y perfeccionado. En dicha matriz de relaciones de fuerzas, tuvo gran relevancia la reconfiguración de las pasiones humanas (especialmente de la mano de la Escuela Escocesa y el utilitarismo inglés) en función de una concepción del cuerpo atravesada por los conceptos de valor-propiedad privada.

En la actualidad emergen tecnologías de poder ancladas en el ser en potencia, que se articulan una pretendida universalidad de determinados sentimientos y valores, que pretende abarcar, conocer y clasificar la totalidad de modos de ser y hacer deseables en un momento determinado. Y así no sólo nos encontramos con toda una serie refinada de tecnologías de poder sino también con cierto “fondo disciplinario” que resuena en ellas.

El ejercicio del poder se ancla, entonces, en diversas técnicas o tecnologías que actúan sobre los cuerpos individuales y colectivos. En este sentido, han avanzado las tecnologías de autogestión de la propia vida a partir de la reconfiguración de las relaciones sociales. Éstas focalizan en capacidades cognitivo-emocionales más profundas y, por otro lado, la

construcción de habilidades, capacidades ultra especializadas -por ejemplo, los pregonados “nanogradados” en los informes de organismos internacionales como el BID (2020)- vinculadas a nuevas formas de “reciclaje humano” (que ya planteara el FMI en el 2016 y en 2011). Se trata de una sumatoria de actividades/tareas de corta duración (los ahora llamados micro-trabajos), ancladas en una novedosa forma de “trabajo instantáneo” a demanda³⁵. En este sentido, se profundiza el quiebre con la continuidad en el puesto de trabajo, los derechos y los procesos de subjetivación anclados en las formas de trabajo asalariado, tomando como eje la forma-emprendimiento en tanto forma de re-subjetivación de la clase trabajadora. Esto último, otra vez, no es enteramente novedoso, pero sí lo es su escala. A lo anterior, se suman tecnologías de (auto) control ontológico (énfasis en el poder-ser) y el llamado “control algorítmico” (Sadín, 2018).

De modo que, retomando lo que ya hemos planteado, la digitalización tanto del trabajo humano como de los procesos productivos, implica una profunda reducción en el tiempo socialmente necesario para la producción que se produce en distintas dimensiones simultáneas, a saber: 1- la profundización de las formas de ultra-explotación de la fuerza de trabajo a partir del *trabajo en tiempo continuo* (desacralización de los tiempos y espacios de vida y de trabajo); 2- la extensión de formas de extracción/creación de plusvalía indirecta de la sociedad en general a partir de la forma-emprendimiento que, al prescindir cada vez más de la forma-salario, produce una transferencia de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo hacia cada unidad doméstica o individuo bajo diversas mediaciones: el sistema de precios, el mercado, ONGs, el sector privado (especialmente si pensamos en las políticas de responsabilidad social o valor social compartido (Porter y Kramer, 2012), las plataformas

³⁵ Bajo esta forma entrarían las modalidades de trabajo en plataformas digitales como Pedidosya, Uber, entre tantas otras.

digitales, el Estado con las políticas sociales que fomentan la forma emprendimiento³⁶, la mediación financiera³⁷; 3- la construcción de prácticas ancladas a la autogestión de la vida. Dichas transformaciones se condensan en los planteos del Banco Mundial (2019) cuando habla sobre el “futuro del trabajo” y pone el acento en las habilidades sociales (relaciones interpersonales), la adaptabilidad (para moverse constantemente de un trabajo a otro), *self-efficacy* (auto-eficacia), *lifelong learning* (aprendizaje permanente/múltiples carreras y múltiples trabajos), el reconocimiento de las propias emociones, la actitud positiva y el auto-empleo. Asimismo, destaca la necesidad de un nuevo contrato social centrado en la inversión en capital humano (contempla desde recién nacidos hasta adultos) y protección social

³⁶ Programas como “Potenciar trabajo” <https://www.argentina.gob.ar/desarrollosocial/potenciartrabajo/actualizacion>
Los lineamientos del Consejo Económico y Social <https://www.argentina.gob.ar/consejo/educacion-trabajos-futuro>

En la página web se propone que la Cuarta Revolución Industrial conlleva profundos cambios tecnológicos que se manifiestan en el desarrollo de economías cada vez más basadas en el conocimiento y en la expansión de plataformas digitales como espacios de interacción e intercambio. De modo que es necesario garantizar oportunidades para una educación de calidad, inclusiva y continua a lo largo de toda la vida, que priorice el desarrollo de las habilidades requeridas para el desarrollo personal y comunitario del presente y del futuro. Un objetivo central es la promoción de habilidades tecnológicas en los sectores más vulnerados.

Sostienen que la pandemia habilitó nuevas estrategias de intervención estatal sobre lo social. En esta tarea, resulta crucial poder utilizar en todo su potencial desarrollos tecnológicos innovadores para alcanzar una sustancial mejora en la utilización de recursos. Un ámbito ineludible de acción es la coordinación de programas hacia la población vulnerable. En este sentido, el cuidado del bienestar emocional es un aspecto clave para atender. Las ciencias del comportamiento pueden proporcionar herramientas útiles para combatir estos problemas, teniendo en consideración desarrollos científicos y experiencias comparadas.

³⁷ Cavallero y Gago (2020) analizan el modo en que la mediación financiera toma como dispositivo central el endeudamiento de poblaciones no asalariadas (lo que no quiere decir que no tengan trabajo), especialmente vehiculizada a través de subsidios sociales del Estado. Vinculan esto último a la construcción de una “ciudadanía por consumo”. Entre los años 2013 y 2014, a partir de nuestro trabajo de campo en un emprendimiento socio-productivo textil (Córdoba) encontramos que dicha mediación financiera abarca los procesos de producción en sectores populares. Los/as integrantes de las unidades domésticas analizadas, conservaban la propiedad de sus medios de producción que eran adquiridos, en un primer momento, mediante inversiones propias. Al insertar la producción en el mercado, el ciclo de inversiones se renovaba en la compra de materias primas para reiniciar los procesos de trabajo. Un porcentaje del dinero requerido para tal inversión, como también para el pago de alquiler y gastos impositivos de los locales-*boutiques* donde se comercializaban parte de las prendas e hilados, se obtenía a partir de préstamos otorgados por Bancos de la Buena Fe, lo cual generaba una espiral de constante endeudamiento. Los Bancos de la Buena Fe forman parte de una iniciativa del Ministerio de Desarrollo de la Nación. Para obtener un préstamo inicial (que podía incrementarse en función de la buena conducta de pago del grupo), los emprendedores debían presentar un proyecto que detalle el tipo de producción a realizar, perspectivas de inserción en el mercado y sustentabilidad del mismo. Los montos no estaban sujetos a intereses y se otorgaban a grupos de cuatro o cinco integrantes. La garantía de pago era, precisamente, el grupo mismo, puesto que la deuda se asumía colectivamente y, si un integrante no podía cubrir su cuota, el resto del grupo asumía su deuda. En este proceso, los integrantes toman por completo los riesgos de producción. La relación, antes descripta, entre los procesos de trabajo y el mercado, posibilitan formas de reproducción de la fuerza de trabajo que, al prescindir de una relación salarial, transfieren los costos tanto de la producción como de la reproducción social hacia los propios productores (Presta, 2015).

universal (anclada en mínimos biológicos), como así también, la importancia del emprendedor y la “flexiseguridad”³⁸.

En relación a esto último, en un documento de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), podemos observar que la idea de emprendedor social pasa a una idea de emprendedor más generalizada, que, en anteriores años, asociada con el autoempleo (menos restringido a incentivos orientados a organizaciones solidarias, aunque esto no desaparezca). Según la OCDE (2017), los grupos socialmente más desfavorecidos y la necesidad de afrontar responsabilidades fuera del mercado laboral, se encaminan hacia el emprendimiento impulsados por necesidad³⁹. Asimismo, el documento señala que en virtud de las transformaciones de la cuarta revolución industrial el emprendimiento resulta de suma importancia y lo mismo sostiene la OIT (2020).

Este escenario que incluye y rebasa los límites de la tradicional fábrica aporta algunos elementos para pensar en torno al concepto de plusvalía. En este capítulo, nos dedicaremos al análisis de una serie de documentos de organismos internacionales acerca del “futuro del trabajo”. Dicho análisis se enriquecerá con entrevistas realizadas a miembros de un proyecto socio-comunitario anclado en tecnologías de fabricación aditiva y robótica aplicada a partir de talleres para jóvenes, entrevistas a una *start-up* dedicada a la producción de impresoras 3D y entrevistas a ingenieros de una empresa agro-química/farmacéutica transnacional, líder en los avances en procesos de digitalización de los procesos de producción. La elección de los casos se halla vinculada, precisamente, a que los desarrollos y mutaciones del capitalismo en el marco de la “cuarta revolución industrial” atraviesan no sólo el ámbito industrial, sino que permean las formas y procesos de trabajo en ámbitos extra-productivos. Tratamos, en este sentido, de analizar la complejidad de los cambios en diversos ámbitos que, a pesar de ser en apariencia ajenos entre sí, en términos relacionales conforman un panorama mayor en cuanto a las formas de gobierno de la fuerza de trabajo. Debemos, asimismo aclarar que nuestro propósito no es realizar un análisis comparativo, sino establecer algunos elementos

38 La noción de flexiseguridad combina la flexibilidad laboral (facilidad para despedir y contratar y la seguridad. Se la considera una estrategia para aumentar, al mismo tiempo y de manera deliberada, la flexibilidad de los mercados de trabajo, de la organización del trabajo y de las relaciones laborales, por un lado, y la seguridad —seguridad en el empleo y seguridad social— por otro (Quintana Hernández, 2012: 143)

39 Según dicho documento, Argentina gasta 273 millones de dólares en programas para emprendedores (el mayor de Latinoamérica)

que nos permitan analizar algunas de las implicancias de las mutaciones actuales en diversos ámbitos.

Las habilidades blandas y el “emprendedor tecnológico”: algunas consideraciones e implicancias.

La revolución educativa debe también cultivar las habilidades “blandas”, la inteligencia emocional, la empatía, la creatividad y no solo la resolución de problemas, sino también el planteamiento de problemas nuevos. Estas *soft skills* serán clave en médicos, enfermeros, psicólogos, trabajadores sociales y maestros, y constituyen la base de tareas que no podrán ser robotizadas. Debemos responder a la robotización con una revolución de guardapolvos blancos (BID, 2017: 20)

Esta cita contiene diversas dimensiones que sirven para introducirnos en la problemática que nos proponemos analizar. En primer lugar, el énfasis puesto en las emociones y sentimientos se relaciona con “potenciar cierto tipo de habilidades interpersonales” (BID, 2017).

En el marco de las mencionadas transformaciones y tendencias y, con el fin de indagar en algunas de sus implicancias, realizamos nuestro trabajo de campo (período 2017-2018) sobre el proyecto de una ONG que promueve espacios de capacitación en robótica aplicada y construcción de impresoras 3D, talleres de tecnologías multimedia, la organización social y el cooperativismo en distintas comunidades que actualmente viven en las villas y asentamientos precarios de la zona sur de la Ciudad de Buenos Aires. De esta manera, el proyecto (que inició en 2014) busca impactar en la reducción de la brecha digital existente, entendiendo que la falta de acceso a internet se traduce en nuevas desigualdades que se superponen sobre otras más estructurales. De modo que han puesto en marcha una red de *Wi-fi* gratuita, a partir de la cual internet se constituye como una herramienta para la comunicación y organización de la comunidad. En una entrevista en el Diario Perfil⁴⁰, el titular del proyecto sostiene: “buscamos que la tecnología modifique y mejore la calidad de vida de cada uno de los habitantes de estos barrios”.

Asimismo, promueve el acceso a las tecnologías de la información y la comunicación, y lo que esto implica a su vez en relación con el acceso a recursos y oportunidades que se traducen

40 Diario Perfil “Conectan toda la Villa 20 de Lugano con internet gratuita”. Domingo 7 de junio de 2015.

en una mayor inclusión social, fundamentándose en el pleno desarrollo de las capacidades, y al crecimiento a partir del trabajo, la ciencia y la innovación. La propuesta pedagógica de robótica fue creada enteramente por docentes de la organización, a partir de la utilización de las cajas tecnológicas fabricadas por una empresa nacional. En los talleres de robótica los jóvenes trabajan de manera colaborativa, desarrollan el pensamiento lógico y el método científico, utilizan las *netbooks* como una herramienta de conocimiento en sí misma, fortalecen su autoestima y la convicción de que pueden ser y lograr lo que ellos y ellas se propongan.

A partir de las entrevistas realizadas, surge una idea-fuerza central: la apropiación popular de la tecnología y la pregunta de cómo transformar lo aprendido en los talleres en emprendimientos productivos concretos, incorporando formas de autoproducción, *e-commerce* y la futura construcción de un “mercado solidario virtual”.

Asimismo, el proyecto está integrado por una red de cooperativas del rubro gráfico, textil y gastronómico. En las entrevistas se planteó, por ejemplo, para la cooperativa gráfica, iniciar un proceso de automatización y modernización de viejas máquinas a partir de los conocimientos adquiridos en los talleres. El fin es simplificar el trabajo calificado que requieren las máquinas manuales. De este modo, no se necesita aprender un oficio para interactuar con la misma. En este sentido, se trata de “pensar a los pibes como potenciales innovadores” (testimonio integrante del proyecto, 2017). Es importante tener en cuenta que el proyecto otorga microcréditos con financiamiento del Ministerio de Desarrollo Social para emprendedores de la economía social basados en la “garantía social” y con una tasa de interés del 6% anual.

En este punto, si tenemos en cuenta que las relaciones de poder presuponen resistencias que, en nuestro caso, se plasman en la idea de una apropiación popular de las tecnologías, emerge una tensión ineludible en cuanto a que se genera una contra-conducta anclada en un distanciamiento respecto de la idea de maximización de los beneficios que subyace a los testimonios y objetivos del proyecto.

Si bien la precedente cita del BID plantea determinadas profesiones que no podrían ser reemplazadas por los procesos de robotización veremos a continuación que, no se reduce necesariamente a determinadas profesiones, sino que abarca a amplios sectores de la sociedad. Se trata de promover formas de auto-empleo, el “espíritu emprendedor”, la auto-

formación y la responsabilización de sí mismo ante la creciente precarización de sí y de la vida. En tercer lugar, la “revolución de los guardapolvos blancos” responde a un imperativo de reforma educativa y laboral que reclaman, de manera insistente, tanto el FMI, como el BM y el BID⁴¹. De modo que el objetivo es capacitar a los jóvenes, niños y niñas en las nuevas habilidades tecnológicas y socio-emocionales. En este sentido, encontramos que, en un documento del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (2018), se fomenta el emprendedorismo desde el nivel secundario en las escuelas y se describen sus características: arte de transformar una idea en realidad, aptitud para buscar recursos, compromiso, fuerza para crear e innovar, construcción de proyecto de vida y protagonismo en el propio desarrollo, autoestima, capacidad de asumir riesgos y apertura al cambio, trabajo en equipo. Consideremos las siguientes citas:

(...) Políticas laborales de oferta que busquen brindar a los trabajadores desplazados nuevas habilidades adaptadas a los modernos requerimientos, así como el fomento a emprendedores y nuevas modalidades independientes de empleo (BID, 2017: 57). Desde el punto de vista de los individuos, las tendencias descritas indican que, para poder triunfar en este nuevo mercado de trabajo, será necesario invertir en desarrollar habilidades no rutinarias, las cuales son potenciadas por la tecnología. Un estudio de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (2016) afirma que, de cada diez nuevos empleos en países desarrollados, ocho son para trabajadores del conocimiento (profesionales con capacidades técnicas, formación práctica, habilidades directivas y espíritu emprendedor) (BID, 2017: 274).

En este sentido, “el “nuevo trabajador” necesita de habilidades socioemocionales y rasgos de personalidad, estabilidad emocional, extraversión, meticulosidad, autocontrol y coraje (BM, 2015). Al mismo tiempo que “los trabajos futuros también requerirán más competencias emocionales y personales, como la capacidad de ser persuasivo, la creatividad, la empatía, el liderazgo, la capacidad de trabajar en equipo, entre otros” (OIT, 2017: 77).

Sumado a esto último, el FMI (2018) sostiene que es necesario crear políticas de seguridad social que empoderen y protejan a los trabajadores más que preservar puestos de trabajo. De

41 Sumado al préstamo *stand by* con el FMI en el 2018, existe una deuda considerable tanto con el BID (USD 360 millones) y con el BM de USD 5.216 millones (período 2015-2019), a la cual se agregan unos USD 4.000 millones (período 2008-2015) en proyectos activos. Datos disponibles en <https://www.iadb.org/es/prestamos> <https://datos.bancomundial.org/indicador/DT.DOD.DECT.CD?view=chart>

allí, la importancia de las relaciones sociales y la comunidad en relación a formas cooperativas de trabajo como forma de contención del conflicto social.

Si bien en 2018, el taller de producción de impresoras 3D fue financiado por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, en las entrevistas se resalta la carencia de políticas públicas adecuadas y el hecho de que tienen que sostener el proyecto con trabajo propio, lo cual genera muchas limitaciones en la continuación de las actividades.

Consideremos los siguientes testimonios (integrante del proyecto, 2018) del proyecto:

Nosotros trabajamos en un sector social en el cual la tecnología aparece como algo totalmente disruptivo en las formas tradicionales de trabajo. Yo creo que la tecnología por sí misma no transforma el lazo social sino la forma en la cual se organiza el trabajo. El tema es cómo conseguir el capital inicial, crear redes de intercambio y consumo en los barrios y hacia el mercado.

Resulta interesante destacar en el testimonio que la tecnología no transforma el lazo social pero sí la forma de organizar el trabajo. Asimismo, como mencionamos antes, el proyecto propone el trabajo colaborativo, el fortalecimiento de la autoestima y la convicción en el poder-ser. Dicho lazo social, basado en lazos comunitarios y solidarios y la forma en que se construyen relaciones sociales quedan subsumidos, no sin tensiones, a las nuevas tendencias de transformación socio-técnica bajo una orientación al mercado. La tendencia hacia una mayor descentralización de la producción y el trabajo son parte constitutiva de distintas formas de gobierno de la fuerza de trabajo en el capitalismo actual, especialmente, si tenemos en cuenta la auto-definición en tanto “emprendedores tecnológicos”.

De modo que podemos pensar, en relación a lo planteado, que tanto sujeto emprendedor (de forma individual o colectiva) como la unidad doméstica pueden transformarse en unidades productivas en el marco de las tendencias de la “cuarta revolución industrial”, no tanto a partir de los saberes técnicos sino de un saber ser y un poder-ser, es decir, con énfasis en la potencialidad de sus capacidades/habilidades afectivas y sociales, como también, de su capacidad de construir relaciones sociales ancladas en formas de organización asociativa. En este sentido, al hablar del sentido del trabajo durante las entrevistas, éste remite al trabajo colaborativo, la innovación constante, la autoestima, la creatividad, los lazos de solidaridad y cooperación comunitaria, la autoproducción. En función de esto último, lo importante no es que haya algún tipo de coincidencia entre el sentido construido por los sujetos y el sentido

impuesto por organismos internacionales, nacionales y estudios académicos, sino cómo es posible decir lo que se dice y cómo esto impregna prácticas concretas. El neoliberalismo en tanto proyecto civilizador (Murillo, 2018) construye constantemente sentido común, al mismo tiempo que, un rasgo histórico del capitalismo es subsumir formas de hacer y ser a los procesos de valorización, especialmente, de aquellos sectores que le ofrecen resistencia. En este sentido, es necesario considerar que la complejidad radica en el entramado de poder y su materialidad en tanto se plasma en prácticas concretas y deja marcas en los cuerpos individuales y colectivos. Su especificidad se concretiza en la relación entre tecnologías de poder y estrategias (Foucault, 2008).

Lo que te transforma trabajar en tecnología es cómo te apropias de esa tecnología (...)
Yo no quiero formar al pibe para que solamente entre al mercado como un empleado,
yo quiero formar al pibe para que arme su propio emprendimiento asociativo”
(Testimonio integrante del proyecto)

Si bien, la apropiación y uso de las tecnologías de fabricación digital introduce a los jóvenes en las transformaciones en el mundo del trabajo, también incentivan la construcción del sujeto-emprendedor. Habíamos mencionado que prevalece la idea de una apropiación popular de dicha tecnología, que implica un uso alejado del consumismo y la mera maximización de beneficios, que se vincula con formas comunitarias y asociativas en torno a su uso. De este modo, el proyecto plantea tres ejes de intervención, a saber: la conectividad a partir del uso no comercial de internet (*WiFi* gratuita), a partir no de una lógica de consumo sino de una lógica de participación de la comunidad; la generación de contenidos y el fomento de vocaciones tecnológicas alejadas de la lógica del consumo. Sin embargo, el modo en que se refuerza, desde organismos internacionales, tanto la idea de emprendedor como de nuevas modalidades de trabajo independiente, no sólo se enmarca en mutaciones del capitalismo que desplazan fuerza de trabajo constantemente, sino que construye formas de re-subjetivación del sujeto-trabajador.

“Si hoy la tecnología son los medios de producción del siglo XXI, los sectores populares no pueden estar por fuera de esa pelea” (Testimonio integrante del proyecto, 2017) pero, asimismo, reconoce que los emprendimientos generan trabajadores precarizados. Es importante señalar, en relación a lo mencionado acerca del BM (2013) y el FMI (2016), que los sectores populares no quedan excluidos, al contrario, el sistema capitalista opera sobre

las multiplicidades para organizarlas, moldearlas e incorporarlas al aparato productivo y al mercado.

El “trabajo autogestionado” en una empresa transnacional.

Las “habilidades blandas” se constituyen un aspecto central en lo que refiere al “futuro del trabajo” y abarcan tanto el trabajo en ámbitos productivos como extra-productivos. Hemos analizado cómo se extiende a este último en el apartado anterior. A partir de entrevistas realizadas en una empresa farmacéutica/agroquímica transnacional de origen alemán, estableceremos algunos elementos de los procesos de digitalización y sentidos del trabajo. Consideremos el siguiente testimonio:

Recién ahora estamos digitalizando mismos procesos que antes se hacían de forma manual, o sea, nosotros medimos un indicador muy clásico que es el OAE u OEE [Eficiencia General de los Equipos] que refiere a la eficacia de una línea, analiza la capacidad y la disponibilidad, cuántas horas invertiste y demás. Eso es algo que siempre se midió, lo inventaron los japoneses hace muchos años, pero bueno... Ahora estamos, por ejemplo, buscando herramientas que nos faciliten la operatoria diaria y que ese tipo de cálculos se hagan automáticamente y nosotros, las personas, enfocarnos en lo que genera valor en la línea, por ejemplo. Entonces, en vez de tener a una persona haciendo ese cálculo, midiendo tiempos, analizando paradas, verificando personal, eso ahora lo hace un proceso automático. Y esa persona que antes hacía eso, ahora puede estar destinado a analizar los datos, buscar las tendencias, ver qué podemos hacer para mejorar, analizar causas raíces. Entonces, no hubo un reemplazo de esa persona, sino que hubo un cambio de rol. (Testimonio entrevista ingeniero, 2019).

Sin embargo, en la misma entrevista reconoció que *“es inevitable que el trabajo poco calificado o repetitivo desaparezca”* y que *“el conocimiento que debe tener el personal es cada vez mayor, es más exigente”*. Lo que genera valor es, precisamente, resolver problemas en la línea y generar mayor eficiencia a partir del análisis de los datos. Esto último, no resulta novedoso puesto que el “modelo toyotista” (que se constituye a partir de la crisis de la década de 1960 y que comienza en los ‘50), plantea la resolución de problemas y el trabajo en equipos. Sin embargo, el análisis de datos sí resulta en lo que el ser humano puede dar y el proceso automático no puede: esto agrega valor. Es por tal razón que el entrevistado enfatiza la necesidad de adaptación de los trabajadores y trabajadoras.

Al momento de indagar en relación a las diferencias entre el modelo de gestión empresarial actual y el “toyotismo”, obtuvimos la siguiente respuesta:

Uno tiene que auto-gestionarse más, en sus cosas. Antes capaz que había una persona de RRHH que venía y te decía: “bueno, este es tu sueldo”, y hablaba con vos y te decía “bueno, cómo te ves para capacitarte” y demás. Hoy en día, esos procesos están digitalizados...uno tiene un portal donde escucha las noticias, donde puede consultar, donde puede generar reuniones con otras personas, donde puede tener un intercambio de opiniones, donde puede elevar un problema y cualquier persona de la organización en el mundo puede participar y opinar. Hay mucha colaboración. (Testimonio entrevista ingeniero, 2019)

Resulta interesante resaltar que cuando un trabajador/a tiene un problema técnico o administrativo, lo comparte en dicho portal y todos los demás trabajadores/as a nivel mundial, tratan de resolverlo, más allá de los requerimientos de su puesto de trabajo específico. De este modo, se constituye una red de relaciones sociales a partir de la cual el potencial colectivo de los trabajadores/as se plasma en la creación de valor. No sólo a partir de un aumento en la eficiencia y productividad, sino que esas relaciones sociales confieren un plus de relacionalidad y creatividad a los procesos a partir del “trabajo auto-gestionado”. Esto último, implica que se dedique más tiempo del requerido en la jornada de trabajo para compartir perspectivas sobre un problema.

Economía colaborativa y plataformas digitales.

En virtud de lo anterior, por ejemplo, la economía colaborativa postula prácticas de negocios ancladas en redes horizontales a través de Internet y de plataformas digitales, la participación de la comunidad, la confianza, la idea de “compartir” como factor productivo esencial, el acceso frente a propiedad, la reciprocidad y el intercambio. Asimismo, retoma aspectos de la economía social y solidaria y propone la construcción de un “cooperativismo de plataformas”. Razón por la cual estimulan el micro-emprendimiento y el perfil mixto productor-consumidor (Vicente, Parra y Flores, 2017). Resulta interesante notar la resignificación de las prácticas organizativas y valores de la economía social y solidaria por las transformaciones en el capitalismo actual. Además, las nuevas modalidades de trabajo descentralizado que sostienen la economía colaborativa (y también en el sector industrial),

conjugan formas intensivas y extensivas de ultra-explotación y auto-explotación y una exacerbada competencia entre los sujetos bajo el lema del compartir y la reciprocidad al administrar de modo estratégico las formas de cooperación⁴². Entre estas modalidades de trabajo, encontramos el *contrato cero horas* “(...) consistente en un acuerdo mediante el cual los trabajadores aceptan estar disponibles para trabajar cuando la empresa contratante lo requiera, pero sin que la misma les garantice ni un mínimo de horas ni de ingresos” (Martínez, 2018:79), y la *colaboración abierta distribuida o externalización de tareas* que “consiste en externalizar tareas que, tradicionalmente, realizaban empleados o contratistas, dejándolas a cargo, a través de una convocatoria abierta, de un grupo numeroso de personas que no integran la plantilla de la empresa o de empresas proveedoras de servicios, en muchos casos empresas unipersonales” (Martínez, 2018:82).

En este sentido, y como planteamos en el apartado anterior, cambian también las formas del *management* empresarial, que ponen el énfasis en la construcción y regulación de las relaciones sociales en tanto modos de coordinar las transacciones en el mercado. Aquí, encontramos elementos del neoinstitucionalismo y la economía civil antes mencionados. El *management* empresarial, en el marco de la cuarta revolución industrial, debe considerar lo siguiente:

Es el espíritu de colaboración y de cooperación inherente al hombre y su deseo de pertenecer y sentirse miembro de una comunidad es el combustible que en última instancia alimenta el éxito de la maquinaria tecnológica. Algunos autores los llaman el “nuevo socialismo” donde en lugar de congregarse en granjas colectivas las personas lo hacen en mundos colectivos. En lugar de factorías del Estado, se tienen escritorios-factorías conectados a camaradas virtuales. En lugar de broca, pico y pala, se comparten aplicaciones, instrucciones e interfaces de programación de aplicaciones. (Alterson, 2010: 102)

Según Alterson (2010), en lugar de dinero los miembros de la comunidad ganan status, reputación, placer, satisfacción, crédito, influencia y experiencia. La forma-salario queda, o

⁴² “La forma del trabajo de muchos obreros coordinados y reunidos con arreglo a un plan en el mismo proceso de producción o en procesos de producción distintos, pero enlazados, se llama cooperación” (Marx, 1999:262). Al plantear el doble carácter de la cooperación: permite la creación de vínculos sociales que exaltan la capacidad de rendimiento de cada trabajador y, al mismo tiempo, responde a la confección de un plan que permanece ajeno al trabajador y que persigue los fines de la dirección capitalista.

bien solapada, o desplazada bajo una forma simbólica de “retribución”. La revitalización del “don” y la “gratuidad” (también sostenida por la Economía Civil, como planteamos en el capítulo anterior) puede implicar una donación de tiempo de trabajo y, por ende, formas de transferencia gratuita de valor que no sólo prescinde de una relación salarial sino también, delega los costos de reproducción de la fuerza de trabajo a los propios sujetos. En este sentido, las relaciones sociales y las llamadas “habilidades sociales” resultan centrales.

Un documento conjunto del CIPPEC, BID y la OIT (2019) sobre el trabajo en plataformas digitales en Argentina, plantea los siguientes puntos: a- las formas de empleo llamadas “atípicas” pueden ayudar a las personas a insertarse en el mundo laboral o complementar sus ingresos, b- las plataformas digitales posibilitan la democratización de la generación de ingresos, c- reducen los costos de transacción, d- viabilizan actividades económicas no rentables (la llamada *gig-economy* o “economía de la changa”), e- transforman las relaciones laborales (el trabajador/a provee no sólo su habilidad y capacidad de trabajo sino el capital necesario para su desempeño).

A partir de esto último, podemos sostener que el trabajo humano en las plataformas digitales implica una nueva extensión de la forma-emprendedor, que articula formas de explotación extrema (pérdida de derechos laborales) y formas de auto-explotación. Asimismo, incorpora a los procesos de valorización de capital las “actividades económicas no rentables” o poco rentables bajo un doble sentido. Por un lado, las denominadas actividades poco rentables (por ejemplo: compartir o intercambiar alojamiento, traslados, bienes y relaciones), precisamente, involucran el consumo de cualidades subjetivas y relaciones sociales, las cuales devienen en una forma de crear valor. Por otro lado, se construyen formas de gobierno de heterogéneas formas y sentidos del trabajo.

Impresión 3D, educación y emprendimiento.

A partir de una entrevista grupal realizada a los integrantes de una *start-up*, localizada en la provincia de Buenos Aires, que fabrica impresoras 3D de gama media y filamentos de distintos tipos de resina, encontramos algunos elementos que nos permiten pensar en torno a la relación entre educación/tecnología/emprendimiento. El emprendimiento comenzó en el año 2010 y su desarrollo, a partir de inversiones privadas, obtuvo diversos premios (Innovar

y Silicon Valley, por ejemplo). Sus principales compradores son colegios y universidades (públicos y privados), especialmente, para programas educativos que no sólo enseñan conceptos técnicos básicos sino el desarrollo de habilidades como la creatividad y el trabajo colaborativo.

Uno de los ingenieros nos comentaba que *“el uso de impresoras 3D está más cerca del oficio porque tenes una curva de aprendizaje, el diseño, el software”* (Testimonio entrevista, 2018). La referencia a la idea de “oficio” se vincula con la necesidad que planean las tecnologías digitales de un aprendizaje constante y móvil, cercano a lo artesanal. Asimismo, mencionaron que tuvieron que realizar una tarea de *“evangelización”* en las pymes ya que han encontrado una fuerte resistencia al cambio: *“la tendencia mundial es que la impresión 3D forme parte de los procesos productivos”* (Testimonio, 2018).

El emprendimiento no sólo fabrica y comercializa impresoras 3D, sino que también ofrece cursos de capacitación y acompañamiento para el uso doméstico de las mismas. Plantean que se trata de *“un cambio de paradigma”*. Dicho cambio no sólo implica una transformación en el ámbito educativo, sino que *“con una baja inversión, te compras una impresora 3D y podés iniciar un emprendimiento”* y así se pueden generar *“unidades productivas en tu propia casa”*.

En este sentido, contamos otro ejemplo que aporta elementos a nuestro análisis de la construcción del sujeto-emprendedor y el desarrollo de habilidades blandas. Los tres casos que hemos descripto, nos servirán para considerar la coexistencia de distintas formas de apropiación de plusvalor.

Pensar más allá de los límites de la fábrica: el concepto de “plusvalía” y sus mutaciones.

En trabajos anteriores, nos preguntamos acerca de las formas de organización del trabajo, las mutaciones en la disciplina (hacia formas de auto-disciplina que ahora llamamos formas de gobierno de sí mismo) y las relaciones de explotación/dominación de la fuerza de trabajo en empresas transnacionales. Es decir, nos dedicamos a reflexionar a partir de nuestro trabajo de campo en una empresa transnacional, en las implicancias concretas de la tercera revolución industrial (Presta, 2004). Las conclusiones a las cuales arribamos en aquel

entonces se pueden resumir de la siguiente manera: en las llamadas “nuevas” (mixturas en rigor) formas de organización del trabajo, la cooperación era re-descubierta (de una manera distinta a las disciplinas del siglo XIX y XX) y alentada, así como los valores y sentimientos de los trabajadores y trabajadoras. Las formas de cooperación respondían a la incorporación de la relación compleja entre trabajo/subjetividad, lo cual implicaba un predominio de las funciones emocionales, cognitivas e intelectuales del trabajo humano. Esto último, nos permitió plantear que la incorporación del potencial subjetivo y colectivo de los trabajadores/as en los procesos de producción capitalistas, al tiempo que se relacionaba con nuevas formas de dominación de la fuerza de trabajo y procesos de valorización del capital (Presta, 2004). De modo tal que se desdibujaban los límites entre los puestos de trabajo a partir de la polivalencia o multifuncionalidad de los trabajadores y trabajadoras. Con esto último, dejaban de existir saberes específicos o exclusivos que servían de resguardo para determinados grupos de trabajadores y trabajadoras. Asimismo, la línea divisoria entre trabajo manual e intelectual se tornaba borrosa. Por consiguiente, el potencial subjetivo y colectivo de los trabajadores se convertía en sí mismo en un bien económico intangible que valorizaba al capital, a partir de una materialización de la subjetividad en distintas mercancías, procesos y servicios. Si la cooperación es una fuerza productiva entonces dicho potencial se constituía también como una fuerza productiva. El trabajo inmaterial requería de las funciones intelectuales para obtener formas distintas de plusvalía en el marco de los cambios en la división del trabajo, las formas de cooperación y las tecnologías⁴³.

El desbloqueo de la “cuarta revolución industrial” resulta, por un lado, en un proceso de refinamiento de las dimensiones antes mencionadas y, por el otro, la profunda extensión de dichas prácticas y formas de apropiación de plusvalía hacia ámbitos extra-productivos. Al tener en cuenta los autores y documentos citados en los capítulos anteriores, la preocupación actual radica en cómo gestionar la fuerza de trabajo que quedaría “por fuera” de las transformaciones socio-técnicas y cómo acoplarla, en sus múltiples formas, a los procesos de valorización. En este sentido, los desarrollos y tendencias de la cuarta revolución industrial

43 Véase los autores citados en el Capítulo I.

concentran sus esfuerzos en incorporar el ámbito extra-productivo y las, tradicionalmente consideradas, “actividades no rentables”⁴⁴ al mercado.

Es necesario preguntarnos, entonces, sobre las formas de apropiación/creación de plusvalía en relación a las condiciones históricas que profundizan formas de descentralización, deslocalización y terciarización con el avance de nuevas tecnologías. En este sentido, se construyen variantes que coexisten y profundizan las formas de obtención de plusvalía históricas del capitalismo. Nuestro objetivo es indagar en dicha coexistencia, especialmente, en relación a las variantes que se generan en las actuales condiciones históricas.

Breve recorrido por la teoría del valor de Marx y transformaciones.

El carácter concreto o subjetivo del trabajo refiere al modo específico en que el hombre transforma la naturaleza. Es el trabajo útil, creador de valores de uso y, en este sentido, el valor de uso está dado por la materialidad misma de la mercancía. Es la encarnación o materialización del trabajo humano abstracto. La utilidad es algo intrínseco a la mercancía

⁴⁴ Resulta interesante notar que estas cuestiones fueron tratadas a partir de la crisis de la década del '60. El informe llamado “*The Triple Revolution: An appraisal of the mayor US crisis and proposals for action*”, redactado por la *Ad hoc Committee on The Triple Revolution*, enviado al presidente de EE.UU Lyndon Johnson en marzo de 1964, contaba “entre sus miembros había un premio Nobel, el físico Linus Pauling, y dos economistas que recibirían el mismo premio más adelante, Gunnar Myrdal y Friedrich Hayek” (Ford, 2016: 42). Además, participaron en la redacción periodistas, abogados, escritores, empresarios, estudiantes y profesores de la Universidad de Harvard, funcionarios del ámbito educativo y líderes socialistas. Dicho informe sostiene que la “Triple Revolución” (Cibernética, Derechos Humanos y Armamentista) nos conduciría a una “economía de la abundancia” anclada en “medidas de bienestar”, es decir, los Estados deberán asegurar cierta protección social para que “nadie muera de hambre” ante las transformaciones del sistema capitalista. Esta preocupación por mantener “los mínimos biológicos” (Álvarez Leguizamón, 2004) para los “desplazados” ha trascendido hasta nuestros días en diversos debates sobre el lugar del Estado ante la desigualdad y la pobreza en tiempos de crisis.

El sistema actual de valores alienta actividades que pueden conducir a la ganancia privada y descuida aquellas actividades que pueden mejorar la riqueza y la calidad de vida de nuestra sociedad” [...] “muchas actividades e intereses creativos comúnmente pensados como no-económicos absorberán el tiempo y el compromiso de muchos de aquellos que ya no serán necesitados para la producción de bienes y servicios (*Ad hoc Committee on The Triple Revolution*, 1964 “*Proposal for Action*”) [Traducción propia]

Debe quedar clara una cuestión: la economía de la abundancia no tiene nada que ver con políticas fuertes de redistribución de la riqueza, sino con una transferencia de responsabilidades hacia cada sujeto respecto de su propio destino en la vida. Es por ello que se plantea, como hemos visto en el Capítulo II, una “transformación de los valores”: es necesario cambiar los sentidos del trabajo.

ya que posee propiedades que le son propias. El carácter abstracto u objetivo del trabajo refiere al gasto de músculo, nervios, energías en la producción de una mercancía, es la cantidad de horas, de minutos (que se vincula con el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción). Para Marx (1999) el valor de cambio difiere del valor (y este constituye un punto crítico fundamental respecto de la economía política clásica): el valor de una mercancía parece que fuese algo relativo, pero su valor es siempre el mismo (valor también difiere del precio), ya sea que se exprese en seda, oro o cualquier otra mercancía. Este valor es siempre algo diferente e independiente de las diversas proporciones en que se cambia por otras mercancías. La *magnitud de valor* se determina por la cantidad de trabajo humano abstracto contenido en una mercancía, es decir, por la cantidad de trabajo materializado en su valor de uso y por el tiempo socialmente necesario para su producción. De modo que las mercancías se igualan como trabajo abstracto indistinto, no por su valor de uso. Esto es el *valor*. En cambio, para la economía política clásica el valor es relativo, es el *trabajo en general* contenido en una mercancía, lo cual supone que los compradores conocen la cantidad de trabajo contenida en la misma. De modo que, el carácter subjetivo o concreto del trabajo conserva/transfiere valor ya creado, o sea, ya presente en los medios de producción (revive trabajo muerto). Los instrumentos de trabajo, las materias primas poseían ya un valor porque su existencia implicó el uso de fuerza de trabajo para su obtención. En su uso o transformación es cuando se conserva y/o transfiere ese valor ya creado a lo que se produce (proceso de creación de valor). Simultáneamente, el carácter objetivo o abstracto del trabajo añade una determinada magnitud de valor. *Crea valor* porque genera un *nuevo valor* que comienza luego de rebasar la instancia de simple creación de valor para transformarse en una instancia de valorización del capital que implica la incorporación cuantitativa de trabajo, lo cual le permite incorporar al análisis el concepto de plusvalía.

En virtud de lo anterior, la función específica del capital es la producción de plusvalor y esto no es otra cosa que la producción de plustrabajo, es decir, apropiación de trabajo no pagado que se ofrece como plusvalía (proceso de objetivación de trabajo impago).

Las formas de compra-venta de fuerza de trabajo coexisten con formas en que la transferencia de tiempo de trabajo, bajo las diversas mediaciones que ya mencionamos, resulta más compleja al prescindir de un contrato salarial. Por consiguiente, es plausible plantear formas de *plusvalía indirecta*, que permite pensar la importancia de los ámbitos extra-productivos,

como así también, pensar la economía colaborativa y la profundización de formas de plusvalía (relativa y absoluta), pero con algunas novedades como el “trabajo autogestionado” que incrementa el tiempo de trabajo a partir de interpelar a los trabajadores y trabajadoras desde la construcción de relaciones sociales, afectos y formas de cooperación, para el caso industrial.

Resulta indispensable tener en cuenta que Marx (1999) sostiene que el trabajo productivo no es solamente la relación entre la actividad y su efecto útil, sino que se trata de una relación específicamente social e históricamente dada de producción que transforma al trabajador/a en instrumento de valorización del capital. Por tanto, los cambios que pueda presentar dicha relación tienen que ser contemplados en el marco socioeconómico e histórico en el que se desarrollan. Por ejemplo, cuando Marx (1999) analiza el trabajo a destajo, el trabajo a domicilio, plantea que se trata de “la *forma transfigurada del salario por tiempo*, del mismo modo que éste, a su vez, no es más que la forma transfigurada del valor o precio de la fuerza de trabajo” (p. 462). Es decir, el salario por tiempo queda solapado bajo la capacidad de rendimiento del productor. En el siglo XIX, Marx plantea que ambas formas de salario coexisten: los cajistas de Londres, los carpinteros de barcos en los puertos, los talabarteros, entre otros, eran trabajadores a destajo. En el capítulo “Plusvalía absoluta y plusvalía relativa”, sostiene que la producción de plusvalía absoluta es la base general sobre que descansa el sistema capitalista y el punto de arranque para la producción de plusvalía relativa. Del mismo modo que el obrero individual puede suministrar tanto más trabajo excedente cuanto más se reduzca su tiempo de trabajo necesario, así también cuanto menor sea la parte de la población obrera que haya de trabajar en la producción de los medios indispensables de vida, mayor será la parte disponible para la ejecución de otras obras. En este sentido, si pensamos en las condiciones históricas actuales, nuestro planteo en torno a formas de plusvalía indirecta se propone profundizar el concepto de plusvalía (en su forma absoluta y relativa y su combinación) de Marx (1999).

Cuando hablamos de formas indirectas (a partir de las distintas mediaciones antes mencionadas) de apropiación/creación de valor se vincula con lo siguiente: se produce una terciarización de los costos de producción y reproducción de la fuerza de trabajo –y en un sentido más amplio de los costos de reproducción de la vida– ya sean hacia cada unidad productiva o individuo. Esto tiene lugar al desplazar la forma-salario hacia la forma-

emprendimiento, o bien su coexistencia cada vez más profunda: el trabajo autónomo, auto-empleo, auto-producción, trabajo ultra-precarizado bajo contratos “cero horas”; al mismo tiempo que, los procesos de trabajo, las mercancías producidas y los servicios ofrecidos se mantienen orientados a los requerimientos del mercado. Precisamente, cuando se plantea la reducción de los costos de transacción del mercado a partir de formas de organización flexible, se produce una descentralización de las formas de producir y trabajar que desplazan los riesgos y costos hacia los propios sujetos.

Las formas refinadas de control virtual, control algorítmico y control ontológico, o bien, las formas de precarización, explotación y auto explotación, extensión o intensificación de las jornadas laborales se acoplan, especialmente, en el ámbito extra productivo con formas de control indirecto del trabajo y la producción de bienes y servicios. Control que se haya mediado por organismos del Estado, lineamientos de organismos internacionales sobre el “emprendedor”, la demanda específica del mercado e incluso por corporaciones (muchas veces bajo la “responsabilidad social empresaria”) y la mediación financiera. Dicho control indirecto moldea la forma del trabajo y la producción. En términos sociales, existe una gran masa de trabajo impago (incluidos los emprendimientos de cualquier tipo) que, a través del consumo de tecnologías de fabricación digital y telecomunicación en los procesos de trabajo y aprendizaje, la participación en el *e-commerce*, la *gig economy* (“economía de la changa”) y la generación de *Big Data*, es incorporado constantemente a los procesos de valorización del capital. La apropiación de plusvalor decimos es indirecta puesto que se haya mediada por múltiples instancias, cuyos efectos son: a asunción de los riesgos de producción por parte de los sujetos, el imperativo de generar su propio ingreso para mantenerse como productores y consumidores, la necesidad de transformarse en sujetos competitivos y la transferencia indirecta de plustrabajo -a través del sistema de precios del mercado y con un ahorro sustancial de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo-.

Cada vez más existen mercados que promueven el consumo de las cualidades subjetivas y sociales de los sujetos a través del diseño, formas de producción “orgánicas” o “artesanales”, relaciones y afectos.

La apropiación de *plusvalía social* (el tiempo de trabajo social total y la división de ese tiempo en trabajo retribuido y no retribuido), al desbordar los límites de la fábrica, se asienta también sobre *la donación de tiempo de trabajo*. El don se convierte en una condición

socialmente necesaria frente al sentimiento de desamparo en contextos de crisis, al tiempo que, paradójicamente, es recreado como un medio para la inserción en el mercado. Es por ello que hemos analizado su importancia desde la Economía Civil.

Como analizaremos más adelante, al instalar la idea de que el trabajo es un capital, el sujeto-trabajador devenido en sujeto emprendedor ha de actuar como si fuese capitalista y trabajador al mismo tiempo. La auto-explotación y la donación de tiempo de trabajo forman parte, entonces, de los riesgos de la “inversión” mientras la producción se coloca en el mercado. No obstante, en este “tiempo de espera” se genera un plustrabajo: entre el momento de inversión inicial (a través del endeudamiento) y el momento de rentabilidad de la inversión, existe un hiato donde el tiempo de trabajo es gratuito. Posteriormente, esto cambia sólo en apariencia puesto que la “renta autogenerada” se mantiene dentro de los mínimos biológicos para la subsistencia⁴⁵.

El postulado del “trabajo como capital” oculta lo anterior bajo la apariencia de una rentabilidad propia de la iniciativa personal y los riesgos que ello conlleva. De manera tal que resulta central para las racionalidades de gobierno neoliberales construir al sujeto emprendedor como sujeto auto responsable de su propio destino. En este sentido, el vínculo social es pensado en relación a la potencialidad individual y social de autoconstituirse como un bien útil a sí mismo y a los otros. Sentimientos y valores se objetivan como bienes portadores de relaciones sociales rentables. Dicha vinculación ahonda, como plantea Murillo (2018), la escena fetichizada de la circulación como forma de obturar cada vez más los procesos de producción. Se trata de borrar, en apariencia, la centralidad del trabajo humano en tanto creador de valor y transformar la vida misma, nuestros sentimientos y las relaciones que construimos con los demás en un *bien* que ha de invertirse para obtener una *renta (económica o efectiva)*.

⁴⁵ Es pertinente considerar el concepto de pluralidad de bases económicas, el cual se funda en la búsqueda de estrategias que los sujetos realizan con el objetivo de lograr la permanencia en el sistema. La pluralidad de bases económicas radica en la articulación de una misma persona, grupo doméstico, unidad de trabajo o comunidad local con diferentes tipos de actividades se sostienen en relaciones de producción de distinta naturaleza (Comas D' Argemir, 1998).

Lo relevante de esta combinación no es en sí la diversidad de actividades que pueden concurrir en un mismo grupo doméstico e, incluso en una misma persona, sino la lógica de coexistencia de relaciones de producción aparentemente contradictorias. Lo importante es entender las condiciones que crean la posibilidad de diversificación de actividades y cuáles son las repercusiones para la reproducción de las unidades sociales implicadas y del conjunto social que las incluye (Comas D' Argemir, 1998: 70)

Según el informe BM⁴⁶ (2015), la pobreza no es solo un déficit de recursos materiales, sino también un contexto en el que se toman decisiones. Razón por la cual el “cambio institucional” debe operar sobre las estructuras y las relaciones sociales que, a su vez, son la base del “sentido común” (Banco Mundial, 2015: 12) y transformar los sentidos del trabajo humano en términos de un trabajo cooperativo, comunitario y decente.

El pasado en perspectiva del presente: *subsunción integral de la vida al capital.*

Lukàcs ([1923]1970) sostenía que el proceso de cosificación efecto de las estructuras mercantiles, disimula las relaciones entre los hombres. Refiere al problema del fetichismo de la mercancía planteado por Marx (1999), del comportamiento del sujeto coordinado a ella y como forma de objetividad. En este sentido, la alienación opera tanto en el plano objetivo como subjetivo. Por la época de la publicación de su libro, se interesó en el Sistema Taylor (Organización Científica del Trabajo que comienza en a fines del siglo XIX): éste penetra en el “alma” del trabajador, sus propiedades psicológicas son separadas del conjunto de su personalidad y son objetivadas en relación a ésta (Lukàcs, 1970: 115). Da cuenta, en este sentido, del modo en que la racionalización del sistema de producción capitalista rompe la “ligazón tradicional de experiencias concretas del trabajo” (Lukàcs, 1970: 116)

A fines del siglo XVIII y principios del XIX se produce un descubrimiento del cuerpo como objeto y blanco de poder. Precisamente, Foucault (2004) sostiene que “el gran libro del Hombre-Máquina se ha escrito sobre dos registros” diferentes: el anatómico-metafísico, “del que Descartes había compuesto las primeras páginas y que los médicos y los filósofos continuaron” (Foucault, 2004: 140), y el técnico-político anclado en reglamentos fabriles, militares, hospitalarios y toda una serie de procedimientos para corregir/controlar las operaciones del cuerpo humano.

Pensar las mutaciones del capitalismo en la actualidad nos invita a una lectura desatada de las cronologías que nos lleva a la pregunta de las condiciones de posibilidad de determinadas

46 *Informe sobre Desarrollo Mundial. Mente, sociedad y conducta.* Washington DC: World Bank. En línea: <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2014/12/02/world-development-report-2015-explores-mind-society-and-behavior>

reglas que hacen posible lo decible y también en relación a la continuidad, la discontinuidad e incluso la coexistencia de discursos y prácticas en un determinado momento que transgreden toda concepción acumulativa y cronológica de la historia. Retomamos una concepción de la historia en tanto historia real, profana, de los sujetos en tanto que representa a estos sujetos, a la vez, como autores y actores de su propio drama (Marx, 1970). Esta concepción de la historia, para Kosic (1991), en tanto que realiza la unidad del individuo y la historia, destruye toda concepción lineal y abstracta de la historia.

La historia no es una necesidad en acto, sino un acto en el que se interpenetran necesidad y contingencia y en el que amos y esclavos, verdugos y víctimas no son elementos de la necesidad, sino factores de una lucha cuyo desenlace nunca se decide por adelantado y en el curso de la cual juegan su papel la mixtificación y la desmixtificación (Kosic, 1991: 20).

En virtud de lo que mencionamos más arriba, cuando el cuerpo humano se convirtió especialmente en fuerza productiva, fue reconocido social y políticamente como fuerza de trabajo. Se trata de un tipo de poder que supone una apretada cuadrícula de coerciones materiales (económicas) más que la existencia física de un soberano y define una nueva economía de poder cuyo principio es que se deben incrementar, a la vez, las fuerzas sometidas y la fuerza y la eficacia de quienes las someten.

En este marco histórico, las disciplinas en tanto formas específicas del ejercicio del poder (Foucault, 2004), comprenden un conjunto de métodos y técnicas que permiten un control minucioso del cuerpo, que garantizan la sujeción constante de esas fuerzas al aparato productivo bajo la relación entre docilidad-utilidad; nace así todo un arte del cuerpo humano, atravesado por la noción de propiedad privada.

Cuando pensamos en el capitalismo de los siglos XIX y XX podemos pensar directamente en los análisis de Marx sobre la transformación de la fuerza de trabajo en mercancía, la medición del tiempo, los conceptos de plusvalía relativa y plusvalía absoluta, el trabajo abstracto igual, comparable y medido en virtud del tiempo socialmente necesario para la producción de una mercancía específica. Cuando pensamos en el capitalismo del siglo XXI, si bien lo anterior permanece, no obstante, irrumpen nuevas mediaciones que complejizan dichos procesos y relaciones, especialmente si tenemos en cuenta los constantes procesos de subsunción el trabajo al capital (Marx, 2001).

La reificación del tiempo se actualiza con los postulados de la OIT cuando sostiene que los desarrollos de la cuarta revolución industrial requieren de la construcción de una temporalidad anclada en la inmediatez o, en palabras de la OIT (2017), en un “*presente continuo*” como eje central del “futuro del trabajo”.

En el “nuevo patrón tecnológico-energético” que, como mencionamos antes, supone una Economía Híbrida⁴⁷ vaticina que, cuando las máquinas tengan la inteligencia suficiente para transformarse en “trabajadoras”, entonces “*el capital se transforma en trabajo*” (Rifkin 2014: 156) “el empleo pase de una economía de mercado muy automatizada a una economía social que requiere mucho trabajo humano” (Rifkin 2014:332). Si el capital es trabajo, entonces, el trabajo también es capital. En este sentido, el valor del capital social⁴⁸ implica la importancia de la comunidad, la búsqueda de trascendencia, las recompensas anímicas (Rifkin, 2014: 169).

Plantear la identidad de dos categorías históricas como “trabajo” y “capital”, no sólo obtura las relaciones de explotación y dominación en términos históricos, sino que nos lleva a pensar en un desplazamiento estratégico de la forma salario hacia la forma emprendimiento.

Cuando hablamos de forma salario o forma emprendimiento nos referimos a una forma social (Foucault, 2016): como forma según la cual el poder se ejerce en la sociedad en su conjunto, como ejercicio del poder inseparable de la construcción de específicos saberes a partir de los cuales se prescribe un deber ser (que ahora se ampara tras un poder-ser).

La idea de hombre-máquina (vinculado a las disciplinas) o la descomposición racional del sujeto, parcializándolo, especializándolo: da paso a una recomposición *integral* del sujeto que requiere *todo* de él: sus formas de relacionarse, sus gustos, sus deseos, sus perspectivas a futuro, sus instintos, su cotidianeidad, sus saberes, sus experiencias sobre la vida; *todo* se transforma en materia prima de la digitalización y fuente de valorización del capital.

⁴⁷ Es decir, parte mercado capitalista, parte procomún colaborativo (Rifkin 2014).

⁴⁸ Respecto del concepto de capital social, consideremos la siguiente cita que lo define como “*todas las situaciones en que la gente coopera para lograr determinados objetivos comunes, sobre la base de un conjunto de normas y valores informales compartidos (...) el capital social es un componente fundamental, tanto para el desarrollo económico como para la estabilidad de la democracia liberal*” (Fukuyama 2003: 33).

Se trata, pues, de reconceptualizar el papel de los valores y las normas en la vida económica. El capital social, según el autor, es una forma utilitaria de mirar la cultura, es decir, de la funcionalidad de la cultura en términos económicos a partir de la cual es susceptible de ser mensurable. Se trata de una visión a partir de la cual toda cultura debe ponerse al servicio de los valores económicos capitalistas: la maximización del beneficio y la minimización de los costos.

Cuando hablamos de la fuerza de trabajo en tanto mercancía, nos referimos a que el sujeto “posee” específicas capacidades de trabajo que debe “vender” para poder subsistir. Esta idea de “posesión” o “propiedad”, bajo la idea del trabajo como capital, a primera vista, parece cambiar: el sujeto “posee” una capacidad de trabajo que ya no vende, sino que “invierte”. El trabajo como mercancía queda así desfigurado en el neoliberalismo. Este desplazamiento estratégico opera como un fuerte catalizador a nivel subjetivo, pero también objetivo. Ser poseedor de este “capital” torna en símbolo de libertad y autonomía que fetichiza la desigualdad concreta la cual se funda, precisamente, en reducir procesos históricos complejos en elementos simples y ambiguos.

En el *Capítulo VI Inédito*, Marx (2001) ya advertía el modo en que el capital mistifica las fuerzas productivas del trabajo como si fuesen fuerzas productivas del capital. De modo que el capital *aparece* como una forma independiente de valor, de creación de valor. El enunciado que postula al “trabajo como capital” o al “capital como trabajo” no sólo traduce este *fetichismo del capital*, sino que da un paso más al eliminar la categoría trabajo en su forma histórica, absorbiéndola como un capital más. En este sentido, el capital en tanto relación social históricamente situada, se convierte en una categoría abstracta que adjetiva lo social, lo cultural, lo humano, la naturaleza, la mente. Cuestión que se vincula directamente con nuestro precedente análisis en el Capítulo II. No sólo en virtud de la centralidad de valores y sentimientos sino en la capacidad de adaptabilidad y la asunción de riesgos. Recordemos que para Mises caer en la pobreza es resultado de una debilidad de espíritu: “el mejoramiento y el bienestar que el capitalismo ha producido hicieron posible al hombre común ahorrar, y así convertirse él mismo en un capitalista, aunque sea en pequeña escala” (Mises, 1986b: 104). “El trabajador sólo existe como trabajador en la medida en que existe *para sí* como capital, y sólo existe *como capital* en cuanto existe para él un capital. La existencia del capital es su existencia, su vida.” (Marx, 1984: 124). Esto quiere decir que el trabajador se presenta ante el capital para vender su fuerza de trabajo, para pedir trabajo. Como compra-venta, como contrato, es en ese momento que se produce el acto ontológico de la subsunción: el trabajo del obrero es ahora “trabajo *como capital*” –ha sido subsumido como un momento del capital mismo, que sólo espera el comenzar a efectivizarse en el momento que el trabajador inicie su jornada de trabajo. (Dussel, 1991: 146)

Este análisis del “trabajo *como capital*” implica que, mediante los procesos de subsunción del trabajo al capital (formal o real, o su combinación), el trabajo como “momento” del capital, crea valor. Proceso que permite pensar críticamente el proceso de objetivación del trabajo en el capitalismo. No obstante, a partir de las transformaciones del capitalismo (que comienzan ya en la década del '60 y el '70), podemos considerar que:

El trabajador posee competencias, idoneidades que las pone en juego y, en este sentido, el trabajador se constituye en un empresario de sí mismo. Este, dirá Foucault, es el nuevo principio de desciframiento del neoliberalismo, por ello, si existe un *homo economicus* éste no es ya el hombre racional y calculador del intercambio, sino el de la empresa, el empresario de sí, poseedor de Capital y, por lo tanto, productor de sus propios ingresos, de sus propias satisfacciones, de sus propias deudas. (Giavedoni, 2017: 274)

De modo que Giavedoni (2017) sostiene que la distinción y contradicción marxista capital-trabajo se reconfigura, dando lugar a la paulatina capitalización del trabajo, es decir, el trabajo es un capital cuya renta es el salario (que es base de la noción de “empresario de sí mismo” de Foucault). Esto da cuenta del hecho, ya mencionado, de que las ideas de emprendedor y emprendimiento no son novedosas. Encontramos indicios en los '60 y en las décadas posteriores, sin embargo, es su generalización lo que nos interesa, así como su centralidad en las políticas de desarrollo económico local en el marco de la “cuarta revolución industrial”. Es preciso preguntarnos: ¿Qué sucede ahora que, cada vez más, se prescinde de la forma salario, es decir, cuando el trabajo es un capital cuya renta *no* es necesariamente el salario en términos “tradicionales”? La forma histórica del capitalismo actual aún en su seno la forma salario y la forma emprendimiento en tanto forma que irrumpe como parte de una *economía* de la desigualdad. Para hablar de salario es necesario que se produzca una relación social específica: la venta de fuerza de trabajo por parte de un trabajador/a y la compra de esa fuerza de trabajo por parte del capitalista⁴⁹ que, como decíamos antes, implica una relación contractual que transfiera temporalmente la “propiedad” sobre el tiempo y capacidad de

⁴⁹ Marx sostiene que siendo únicamente el trabajo del obrero aquel que crea un valor nuevo; este se convierte, para el capitalista, en la fuente donde fluyen tanto la ganancia como el salario pues ambos son sacados del producto del obrero. Asimismo, el salario será mayor o menor según diferentes factores, a saber, el costo de producción de la fuerza de trabajo (costos de existencia y reproducción, es decir, el tiempo de trabajo necesario para producir fuerza de trabajo), la ley de la oferta y demanda, la competencia entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo (Marx, 1987:138).

trabajo a un otro. Es decir, el salario entendido como “ganancia” de ese empresario de sí mismo aún nos mantiene bajo los avatares de la forma salario.

La idea de que el trabajo es un capital, en el marco del autoempleo y el emprendimiento, no nos permite hablar de “salario” en términos tradicionales puesto que, en un primer momento, aparecen las ideas de “ingresos” o “rentas” (económicas o emocionales⁵⁰) autogeneradas por cada sujeto de manera individual. El problema radica, como mencionamos más arriba, en que las formas de compra-venta de fuerza de trabajo coexisten con formas en que la transferencia de tiempo de trabajo, bajo diversas mediaciones, se complejiza al prescindir de un contrato salarial “tradicional”. Esto último, obtura bajo un supuesto problema de índole individual, un complejo entramado de relaciones sociales de producción. En este sentido, es que proponemos pensar más allá de los límites de la fábrica y establecer, asimismo, la importancia de los ámbitos extra-productivos. Como mencionamos antes, cuanto menor sea la parte de la población necesaria para trabajar en la producción de mercancías, mayor será la parte disponible para la ejecución de otras tareas. La producción bajo la forma emprendimiento aparece, cada vez más, como si estuviera desligada del trabajo vivo, de la fuerza de trabajo y, así, queda reducida a una cuestión de productividad o rendimiento del productor individual, desligado de todo proceso histórico. Sin embargo, el producto de los procesos de trabajo en ámbitos extra-productivos, en tanto mercancías, se insertan en diversos mercados y responden a sus requerimientos. En otras palabras, podemos pensar que existe toda una serie de mercancías (“artesanales”, “personalizadas”) y servicios (“cuidados personales”, relacionales, afectivos) que el capitalismo actual, en virtud de una economía de la desigualdad, ha terciarizado bajo la promoción de la forma emprendimiento. La constante reducción del tiempo socialmente necesario para la producción implica formas de *terciarización social* que permanecen bajo el control indirecto del capital en su conjunto.

Arrojados a la violencia de la pobreza y el desempleo, los sujetos ya no pueden vender su fuerza de trabajo, sino que se impone la idea de “inversión” para sí mismo. Esto último, tiene dimensiones diversas. Este sujeto propietario de su propio trabajo, al “invertir” aquello que posee, *Cree* que ya no se enfrenta a un otro-capitalista. Ese otro-capitalista es introyectado en las formas de construcción de subjetividad: “ser patrón de uno mismo”, “ser dueño de sí

⁵⁰ Existen trabajos que vinculan el emprendedurismo con una ganancia emocional o espiritual (Funes y Nachón Ramírez, 2021).

mismo”, “controlar el propio destino”, se constituyen en formas de interpelación ideológica que obturan el hecho de que el capital, en tanto relación social, permea todas las dimensiones de la vida social. La categoría de “emprendedor” aúna distintos modos de ser: ser trabajador, ser capitalista, ser consumidor. De modo que el conflicto entre capital y trabajo es ahora un conflicto que se dirime en el sujeto individual que lo asume como una deficiencia o no de talento, previsión y capacidad de adaptación a las circunstancias cambiantes del mercado. Al tiempo que las formas de construcción de relaciones sociales tienden a “valorizarse”, tal como hemos analizado en el Capítulo II.

Al mismo tiempo, y como la misma palabra sugiere, este acto de inversión connota el sentido de una inversión del orden o posición de una cosa: de manera estratégica y ambivalente se traspone momentáneamente al trabajo no ya como mercancía y como creador de mercancías sino como fuente creadora únicamente de valores de uso, e inmediatamente se lo substancia en tanto un capital más entre otros, despojado de toda mediación histórica.

La especificidad que adquiere, actualmente, la cosificación del trabajo humano bajo la forma emprendimiento, es necesario pensarla en virtud de algunas transformaciones de las últimas décadas. Las diversas formas de trabajo que han existido a lo largo de la historia como el trabajo esclavo, la servidumbre, la pequeña producción mercantil, el trabajo anclado en la reciprocidad, el asalariado y el autoempleo bajo la forma emprendimiento, coexisten aún hoy. Y es en relación a este entretejido complejo, contradictorio y colmado de luchas, que los avances de la llamada “cuarta revolución industrial” se desarrollan.

Relación hombre-máquina en el capitalismo interconectado.

El ser humano como apéndice de la máquina, la disciplina sobre los ritmos y tiempos de trabajo (Marx, 1999) se desplaza hacia nociones de la máquina como una extensión interconectada con el ser humano (Sadin, 2018). El tiempo integra distintos niveles (físico, biológico, social): esto encuentra su mayor expresión fetichizada (separación virtual del tiempo físico y el tiempo social, externalización del tiempo) en la llamada “cuarta revolución industrial” donde las tecnologías concentran diversos niveles interconectados (interfaz

cuerpo-máquina⁵¹, internet de las cosas, virtualidad) que enfatizan en formas de control ontológico.

Las máquinas no sólo reviven el trabajo muerto incorporado en su producción, sino que consumen constantemente la subjetividad y el potencial colectivo de los trabajadores y trabajadoras, transformándolas en fuente de valor. Y esto no sólo se produce a través de una continua extracción y recopilación de *Big Data* sino a través de la promoción de las llamadas “habilidades blandas”.

Cuando Marcuse (1993) publica en 1954 su libro *El hombre unidimensional*, muchas problemáticas que actualmente son objeto de discusión, emergen en sus análisis. Marcuse sostenía que “el progreso técnico, extendido hasta ser todo un sistema de dominación y coordinación, crea formas de vida (y de poder) que parecen reconciliar las fuerzas que se oponen al sistema (...)” (Marcuse, 1993: 22). Le preocupaba la creciente unión entre productividad y destructividad. En este sentido, para Marcuse (1993), la razón tecnológica deviene en razón política. De modo que sostiene que la realidad tecnológica reclama al individuo en su totalidad: pensamiento y conducta unidimensional, positiva, anclada en la inmediatez. Centrada en el esfuerzo mental, la mecanización reduce la cantidad e intensidad de energía física gastada en el trabajo, cuando ésta era el elemento material y tangible en la esclavitud del salario y la alienación (Marcuse, 1993).

Entonces ¿La subjetividad se substancializa como cosa exterior (Marx, 1984) a partir de un proceso de extrañamiento respecto del propio trabajo, del proceso de trabajo, de las relaciones sociales y de la especie humana en su conjunto (ser genérico)? ¿Se objetiviza en el objeto de consumo bajo el fetichismo de la mercancía, tornando esa “ilusión” en “real”, al materializar

⁵¹ Los desarrollos más conocidos y estudiados de la llamada “cuarta revolución industrial” radican en la impresión 3D, la robótica avanzada, la Internet de las Cosas, la Inteligencia Artificial y el *Big Data*. Sin embargo, existen profundos avances y aplicaciones de las formas de interfaz cuerpo-máquina o cerebro-máquina. Si bien, dichos avances prevalecen en el ámbito de la medicina (especialmente, en personas con dificultades motrices), también ha avanzado en formas de control de la fuerza de trabajo y los procesos de producción. Las *start-ups* Biohax (Suecia), Bioteq (Inglaterra), Zebra (Argentina), entre otras, se especializan en la producción de *chips de identificación por radiofrecuencia* para usos médicos y aplicaciones cotidianas (reemplazo de métodos de pago tradicionales, acceso al hogar, identificación de personal en empresas, almacenamiento de datos personales). Dicha tecnología, desarrollada por el MIT, tiene su origen en la Segunda Guerra Mundial, donde se utilizaba para identificar amigos-enemigos. Posteriormente, fue impulsada por el Departamento de Defensa de los Estados Unidos y Walmart. En Argentina, es utilizada por empresas como Prüne, el Sanatorio Finochietto, Zucamor (empresa del Grupo Arcor), Argen-Pool. A nivel mundial, es utilizada en Alemania, Estados Unidos e Inglaterra, entre otros.

las condiciones de una “existencia alienada” (Marcuse, 1993), o como sostiene Balibar (2014) el “contrato social de las mercancías”, fundamentado en la inter-objetividad de las mercancías se transforma en un modo de subjetividad? Nada de lo anterior desaparece, sino que, en las actuales mutaciones del capitalismo, la subjetividad sufre una forma de reificación distinta: no sólo se torna en mercancía (consumo fetichizado) sino en materia prima, es decir, en tanto cosa a ser transformada bajo el dispositivo tecnológico.

Althusser (2004) sostiene que el concepto de práctica refiere a todo proceso de transformación de una materia prima dada en un producto determinado. Transformación que es efectuada por un trabajo humano determinado. no obstante, el momento o elemento determinante no es la materia prima o el producto sino la práctica misma, es decir, *el trabajo de transformación*. Existen prácticas diferentes y múltiples dentro de una misma totalidad compleja. La práctica social encierra, además de la producción, otros niveles: la práctica política, ideológica y teórica que transforman otros objetos: las relaciones sociales, la “conciencia”, los conceptos, los hechos (Althusser, 2004:136). Lo anterior nos permite pensar que la subjetividad se transforma en un objeto a ser clasificado y transformado a través de prácticas diversas que se relacionan de forma orgánica en esa totalidad compleja.

El problema que se deriva radica en plantear, aunque sea de forma preliminar, algunos elementos del mencionado proceso de reificación en relación a la creciente digitalización del trabajo y los procesos de trabajo. Por ejemplo, las llamadas “habilidades blandas” tienen un carácter profundamente prescriptivo: suponen un ser en sí mismo que deriva directamente y sin mediación alguna de lo “posible” (que siempre se supone en potencia). Al descartar la constitución histórica de los sujetos, plantean una perpetuación en ese ser en sí mismo, indeterminado y anclado en la inmediatez: la paradójica relación con el otro, simultáneamente, bajo un criterio de rentabilidad y como forma de contención afectiva. Aunque se promueven “lo comunitario” o valores como la solidaridad, se ancla al ser en lo que es, lleno de sí mismo, opaco a sí mismo, idéntico a sí mismo. Esto responde a un objetivo gubernamental específico: romper con la construcción de “fines comunes” y lo “colectivo” (que planteamos en capítulos precedentes). Si, como sostiene Sartre (2008), no puedo conocerme en otro si el otro es primeramente objeto para mí, puesto que la relación con el otro es una relación de ser a ser; el problema que nos interpela es el modo en que los procesos de subjetivación en el neoliberalismo no sólo intentan romper con dicha relación de ser a ser,

sino que el otro es despojado de su humanidad y aparece ante mi como un objeto de consumo (su cuerpo y su alma), como una cosa que me es útil, y al mismo tiempo, como un objeto a ser transformado.

Ahora bien, Marcuse (1993) sigue pensando en que las máquinas imponen un ritmo al *instrumento humano*, no sólo a su cuerpo, sino también a su mente (p. 57). Se pregunta acerca de si la medición del tiempo ha llegado a su fin con la automatización ya que “hoy la automatización parece alterar cualitativamente la relación entre el trabajo muerto y el vivo; tiende hacia el punto en que la productividad es determinada por las máquinas y no por el rendimiento individual” (Marcuse, 1993: 59).

La cita precedente resulta discutible puesto que la productividad medida por el rendimiento de la máquina es tal y como se nos *aparece* el fenómeno de la robotización . Si pensamos en estos términos, podríamos caer en un determinismo tecnológico. Las máquinas actuales (basadas en la robótica avanzada interconectada por la Internet de las Cosas, la Inteligencia Artificial, las computadoras cuánticas⁵²) no sólo reviven el trabajo pasado incorporado en ellas, sino que, al mismo tiempo y fundamentalmente, consumen trabajo presente: la propia subjetividad, las experiencias cotidianas, sus deseos, sus expectativas, sus sentimientos y valores. Se podrá objetar que esto último no es novedoso si se piensa en el modo en que la burguesía ha impulsado los cambios tecnológicos⁵³ en nombre del progreso y el desarrollo humano como promesa o como ideal. Sin embargo, desde el siglo XIX y gran parte de siglo XX, la relación hombre-maquina se ha plasmado, en especial, en un disciplinamiento del tiempo (ritmos de trabajo) y de los movimientos y fuerzas de los cuerpos tal como analiza Marx (1999). Lo que queremos enfatizar es que las máquinas actuales implican un desplazamiento profundo desde el cuerpo hacia el “alma” del trabajador/a, tal y como comenzó a notar Lukàcs (1970) respecto del “taylorismo”, aunque ahora de forma

⁵² Las computadoras cuánticas no responden a las leyes de la física sino a la cuántica, donde los objetos pueden estar en dos estados simultáneos. Trabajo no con *bits* (secuencias de ceros y unos que pueden tener sólo dos estados posibles) sino con *qubits* (quantum bit) para almacenar, procesar y transmitir información. Este estado de superposición cuántica aumenta la capacidad de procesar información al permitir recorrer varios caminos de forma simultánea. Esta nueva generación de computadoras es usada, por ejemplo, por Google e IBM.

⁵³ Si algo tuvo en común la Ilustración fue la “Gran Promesa” de un crecimiento simultáneo y proporcional de la capacidad técnica sobre las cosas y de la libertad de los individuos. Relaciones que se han gestado como dice Foucault (1996) entre relaciones de poder. El mito ilustrado de la plenitud de sentido comienza a caer frente a un problema político-social: la fragmentación del sujeto debido a la creciente división del trabajo y la especialización de mano de obra iniciadas en la Revolución Industrial.

intensificada. Como citamos más arriba, su preocupación se centraba en el modo en que la Organización Científica del Trabajo “penetra en el “alma” del trabajador, sus propiedades psicológicas son separadas del conjunto de su personalidad y son objetivadas en relación a ésta” (Lukàcs, 1970: 115).

Ahora bien, en las formas de organización propias del taylorismo y del fordismo, los trabajadores/as estaban atados a los gestos repetitivos que requería la línea de montaje, lo cual propiciaba una forma de cooperación distinta a la que podemos observar en las actuales formas de organizar el trabajo. El esquema metodológico de Taylor se fundamentaba en la selección de obreros con potencial para poder especializarlos en determinadas tareas, el estudio científico de las tareas y su descomposición en operaciones y gestos que eran cronometrados para eliminar los “tiempos muertos”, el desarrollo de una supervisión de tipo funcional y la aplicación del pago por pieza. En este sentido, la relación hombre-máquina estaba, principalmente, anclada en los cuerpos, sus movimientos, sus gestos, sus fuerzas, sus ritmos.

En este sentido, en el capitalismo actual, las máquinas son instrumentos que median la relación del trabajador con su actividad de un modo diferente: éste ya no se constituye como un “apéndice” o “instrumento” a merced de la disciplina temporal de las máquinas, sino que se constituye en tanto “materia prima” que entra *en bruto* para ser transformada en información o dato que implica un proceso de valorización. En el capitalismo industrial de los siglos XIX y la mayor parte del XX, la transformación de la naturaleza y sus materias primas por el ser humano constituía un aspecto central de los procesos de producción, en los cuales el desarrollo de nuevas máquinas permitía una intensificación de la jornada de trabajo (plusvalía relativa⁵⁴) al imponer sus ritmos sobre los trabajadores/as. Las mutaciones del capitalismo actual plantean una disrupción: a la par de lo anteriormente mencionado (que coexiste con otras formas), las ramas del capital asociadas a los bienes intangibles (software, patentes, la inteligencia de un equipo de trabajo, servicios de distintos tipos, entre otros), las

⁵⁴ Según Marx (1999), la cooperación responde a un plan o voluntad que son ajenas al trabajador. Este se transforma en una pieza más del engranaje productivo que es dispuesto por el capitalista de modo tal que, su correcta ubicación dentro del proceso productivo genere mayores beneficios. Sin embargo, sucede que los trabajadores no son sólo eso, sino que son sujetos que se relacionan socialmente. Marx considera que el proceso de trabajo se ha transformado en un proceso social. A partir de esta forma social del trabajo, el capital descubre una forma distinta de explotación de la fuerza de trabajo (plusvalía relativa). La plusvalía relativa se sustenta en técnicas capaces de intensificar la jornada de trabajo: la cooperación y la tecnología.

máquinas procesan y transforman en mercancía una materia prima distinta: al ser humano de modo integral.

Aún bajo la forma-salario, el sujeto trabajador ha de ser, a su vez, emprendedor e innovador. La innovación constante, así como la competencia y la incertidumbre, se convierte en un mecanismo de regulación social y, como tal, en una tecnología de poder.

Como mencionamos anteriormente, los desarrollos de la fabricación digital requieren de la construcción de una temporalidad anclada en la inmediatez o, en palabras de la OIT (2017), en un “presente continuo” como eje central del “futuro del trabajo”. Esto no sólo se debe a la velocidad de los procesos de producción, el abaratamiento de costos (menor consumo de fuerza de trabajo, menor capital inicial necesario para la inversión), la rápida accesibilidad y descarga de archivos digitales con diseños en cualquier lugar y momento, sino también en la flexibilización de las formas de trabajo: trabajo parcial, trabajo a distancia, trabajo con horarios flexibles. Por ejemplo, en el sector industrial, la implementación de un sistema de trabajo con horario flexible, supone que el trabajador puede “manejar” sus horarios de trabajo en la empresa, pero ha de estar las 24hs del día disponible, en caso que se requiera de su presencia. Por otro lado, en el caso de los emprendimientos sociales, el límite entre el tiempo de trabajo y el tiempo libre se torna también muy difuso. Ocurre lo mismo con el espacio, puesto que ahora proliferan formas de trabajo a distancia y desde el hogar que desestructuran la concepción de “espacio de trabajo” circunscripto a la fábrica. En este sentido, “es posible afirmar que la lucha de clases se realiza como lucha por el espacio y revela (...) la extensión del capitalismo que dejó el lugar del trabajo para inmiscuirse y determinar todos los momentos y todos los espacios-tiempos de la vida cotidiana” (Alessandri Carlos, 2012: 4).

Poner un modo de ser-solidario o un modo de ser-empático como constitutivos del ser-emprendedor, es parte de la obturación de sí mismo y del otro, de sí mismo puesto que tiende a erradicar el pasado para centrarse en el presente y del otro como objeto. En otras palabras, el tiempo como pauta civilizadora (Elías, 1989) también se convierte en una dimensión reitificadora del ser humano, emplazándolo en la positividad de un *presente continuo*. Esto presupone que ese modo de ser-emprendedor se halla en potencia, que es *ya y todavía no ha llegado a ser*. Este modo de *ser- ya* refiere a una ontologización de los sentimientos y valores como una dimensión central en los procesos de subjetivación del neoliberalismo, en la cual la cuestión de la potencia invisibiliza la cuestión del gobierno de las poblaciones e individuos.

Asimismo, el *ya* implica una perpetuación del ser en el presente, donde el pasado queda sepultado y el futuro es sólo realización perpetua de ese *ya* que actúa como imperativo del poder-ser.

Consideraciones finales.

El análisis realizado a lo largo de la presente tesina ha tenido como propósito dar cuenta de algunos aspectos de las transformaciones en los procesos económicos en las últimas décadas y, en virtud de ello, pensar las formas de apropiación y creación de plusvalía y sus diversas mediaciones en la actualidad. En este marco, la coexistencia de la forma-salario y la forma-emprendimiento y la *tendencia* de un progresivo desplazamiento de la primera, se constituye como una renovada forma de gobierno de la fuerza de trabajo y la pobreza, cuya centralidad ha sido foco de distintas tácticas y estrategias desde los inicios del capitalismo.

Al analizar la compleja e imbricada relación entre capitalismo y neoliberalismo, lo hemos considerado en términos de la heterogeneidad de sus elementos (elementos de la Escuela Austríaca, los ordoliberales alemanes, la Economía Social de Mercado⁵⁵). Es decir, este carácter heterogéneo (e incluso contradictorio) permite a las políticas económicas y sociales camuflarse bajo la resignificación de intereses y valores que emanan de los conflictos y reivindicaciones sociales: democracia, autonomía, trabajo digno, medioambiente, entre otros. Al analizar los procesos socio-históricos que, actualmente, conducen a plantear la emergencia de una “cuarta revolución industrial”, nos hemos centrado en la construcción de algunas de las principales tácticas y estrategias. En este sentido, las relaciones de poder implican una articulación estratégica de diversas tácticas, tecnologías o técnicas que se enmarcan en formas de gobierno, las cuales no actúan directa o inmediatamente sobre los otros, sino que actúan sobre sus acciones: sobre acciones existentes u otras que pueden suscitarse en el presente y en el futuro (Foucault, 2006: 253). Las tácticas refieren a los efectos locales del ejercicio del poder, tienen como meta que los cuerpos y los tiempos de vida se transformen en fuerza de trabajo y tiempos de trabajo. Generan modos de hablar, modos de ser y pensar que suponen ciertas expectativas, valores, ideales. Dichas tácticas se articulan con estrategias que refieren a formas de construcción de poblaciones en un momento histórico específico. Pero las estrategias nunca son fijas, sino que mutan en función de las resistencias, se ajustan

⁵⁵ Véase Presta (2014)

o reconfiguran, muchas veces, colonizando esas mismas resistencias. En virtud de esto último, hemos analizado las mutaciones que emergen de las crisis y su dinamismo.

Actualmente, el capitalismo interconectado despliega toda una serie de técnicas que intentan modelar y subsumir, de manera integral, las capacidades productivas (saberes técnicos, habilidades cognitivas) y reproductivas en sentido amplio (relaciones sociales e intercomunitarias, procesos de socialización de valores y normas culturales), como así también, sostener específicos sentimientos y emociones como “inherentes” a una supuesta naturaleza humana, tales como la empatía, la solidaridad, la reciprocidad.

Cuando, en el Capítulo II, analizamos la crítica al “*homo economicus*”, especialmente, en la Escuela Austríaca: nuestro principal objetivo no fue sólo dar cuenta de sus implicancias en la construcción del “sujeto emprendedor” sino porqué resulta central en la “cuarta revolución industrial”. En este sentido, en virtud de lo analizado hasta ahora, podemos considerar que la forma-emprendimiento se constituye en tanto una forma específica de ejercicio de poder cuyo blanco son las poblaciones desplazadas o “población flotante” por las mutaciones técnico-tecnológicas y económicas. Sus tácticas consisten en formas de gobierno de sí ancladas, como hemos visto, en la modulación de valores y sentimientos a partir de la autogestión de la propia vida. En una *economía de la desigualdad* se trata de cómo gestionar el conflicto social efecto de ella, cómo mantener a los sujetos y poblaciones “sobrantes” en tanto productores y consumidores en el mercado y cómo transmutar el ser social del trabajo que requiere de un cambio en las relaciones sociales de producción y la división del trabajo social. Esto último, no implica en absoluto que las capacidades de trabajo no sean relevantes en el capitalismo actual, al contrario, implica que el reemplazo de tareas rutinarias por máquinas, la concentración de capital en manos de unas pocas superplataformas y corporaciones, la necesidad de recursos naturales clave para la fabricación de componentes tecnológicos de alta gama, desplaza no sólo la centralidad del espacio fabril en tanto espacio privilegiado de creación y apropiación de plusvalor, sino que al mismo tiempo, tiende a desplazar la forma salario hacia la forma emprendimiento como forma de gestionar la constante expulsión de fuerza de trabajo asalariada. Es por ello que el ámbito extra-productivo adquiere una nueva importancia en el marco de las transformaciones en los procesos socio-económicos. Por consiguiente, las mediaciones para la apropiación y creación de plusvalor devienen más complejas y difíciles de identificar. Esto último, refiere a que las transformaciones en las

relaciones sociales de producción aparecen como si fuesen relaciones de reciprocidad o solidaridad entre individuos o grupos en el plano de lo “comunitario”. O incluso se esconden en la soledad de nuestros propios dispositivos tecnológicos, como señalaran Lins Ribeiro (2018) y Sadín (2018). De modo que hemos tratado de argumentar en relación a formas indirectas (a partir de las distintas mediaciones) de apropiación/creación de valor, cuya dimensión clave es una terciarización de los costos de producción y reproducción de la fuerza de trabajo –y en un sentido más amplio de los costos de reproducción de la vida– ya sean hacia cada unidad productiva o individuo, muchas veces, en el marco de una pluralidad de bases económicas.

Si tenemos en cuenta lo que hemos planteado en relación a la racionalidad adaptativa en Hayek y la competencia como forma de solidaridad (Economía Social de Mercado) o reciprocidad y don (Escuela Austríaca y Economía Civil), como así también, la importancia de las relaciones sociales y la comunidad próxima podemos pensar que, bajo el imperativo de libertad y autogestión de la propia vida, aquello en apariencia “excluido” ha constituido históricamente un foco de particular interés, más aún hoy día en el marco de las mutaciones socio-técnicas.

Junto al análisis de diversas series de documentos, hemos analizado tres casos emplazados en distintos ámbitos con el objetivo de pensar algunos elementos de las formas de gobierno de la fuerza de trabajo en el capitalismo actual, las formas de administrar la cuestión social y cómo la noción de “emprendedor” y las formas de autogestión que abarca, se han constituido en ejes centrales de los procesos de (re) subjetivación de la clase trabajadora, como así también, en un punto de partida para repensar las formas de apropiación/creación de plusvalía. Podemos plantear, entonces, que la racionalidad de gobierno neoliberal se sustenta en una constante ambivalencia táctica en tanto constituye al emprendedor como trabajador, capitalista, productor y consumidor.

Nos encontramos ante un retorno hacia presupuestos antropológicos y biológicos que establecen sentimientos, cualidades y comportamientos como universales e invariables, que obtura la historicidad del ser y los modos de ser constituidos por las relaciones sociales que con las cuales los sujetos se vinculan a lo largo de sus vidas. En este sentido, la especificidad de la dimensión ontológica del poder, en tanto forma de reducir los afectos, sentimientos, habilidades y capacidades humanas a modos de ser y hacer ahistóricos, universales e incluso

inherentes a una supuesta “naturaleza humana”, encuentra en la práctica su mayor obstáculo, a saber, el conflicto social y las luchas sociales. Sin embargo, se trata de entramado complejo de relaciones y disputas que han sufrido múltiples colonizaciones desde organismos internacionales, el Estado, organismos nacionales, organizaciones no gubernamentales, diversas vertientes académicas, bajo un objetivo gubernamental específico (pero mutable en función de las resistencias) que apunta al gobierno de la fuerza de trabajo, en su heterogeneidad y diversidad de sentidos.

En consideración a lo anterior, se genera una eficacia en el plano ontológico que implica “poner” en el ser un modo de ser que no somos, al universalizar un modo de ser específico en tanto objetivo civilizatorio. Se invierte al poder-ser bajo el modo de un deber-ser. En este sentido, las llamadas “habilidades blandas” tienen un carácter profundamente prescriptivo: suponen un ser en sí mismo que deriva directamente y sin mediación de lo posible. Al descartar la constitución histórica de los sujetos, plantean una perpetuación en ese ser en sí mismo, incapaz de presuponer al otro, indeterminado y anclado en la inmediatez.

Tal como hemos señalado en el Capítulo III, las formas de apropiación y creación de “plusvalía indirecta” se vincula con la tendencia al desplazamiento de la forma salario hacia la forma emprendimiento y la idea de “autoempleo” en el marco de discursos y prácticas contradictorias que resaltan la impronta de una regulación ética del mercado que sostiene la Economía Civil de Mercado. De manera que la construcción de formas “indirectas” de plusvalía se ancla sobre un ahorro en las formas de reproducción social, en mantener a los sujetos como productores (en condiciones flexibles y precarias) y consumidores en el mercado (prescindiendo de la forma salario). Consideramos que esto nos permite pensar por qué es hoy tan importante la extensión de la idea de emprendedor⁵⁶.

56 La serie de reformas laborales a nivel mundial que, en los últimos años, han aplicado alrededor de 130 países (Naciones Unidas 2017) como, por ejemplo, el actual proyecto en Argentina y su efectiva implementación en países como Grecia, Portugal, México, Brasil, Costa Marfil, España; constituyen no sólo un brutal desbaratamiento de los derechos sociales de la clase trabajadora sino una clara muestra del proyecto neoliberal hacia el futuro del trabajo y los trabajadores y las trabajadoras. El énfasis puesto en los jóvenes, la capacitación en función de las nuevas tecnologías, la promoción del emprendimiento individual, los cambios en las modalidades del trabajo, entre otros aspectos. Se trata de la construcción de un sujeto que ha de gestionar su propia vida, generar su propio trabajo, sin derechos laborales, ligado a formas de auto-explotación, deslocalizado y flexible en función del mercado. A esto último se suma la reforma en el sistema de seguridad social ya implementada en Argentina.

Desde la sistematización de la teoría subjetiva del valor (Menger 1985), en la cual prima la relación valor-deseo, en tanto crítica a la teoría objetiva del valor, el trabajo humano como parte constitutiva de los procesos de

Consideramos, por lo anteriormente mencionado, que se produce una privatización de lo social. Tanto los organismos nacionales como internacionales, construyen modos de ser que intentan orientar la construcción de lo social de modo eficaz y rentable. De manera tal que se produce una capitalización de las subjetividades en función de la demanda del mercado.

De este modo, podemos plantear que el potencial social, es decir, las capacidades y habilidades que se hallan en la sociedad, en apariencia excluidas de las necesidades sociales de producción del capital, se constituye en una nueva fuerza productiva que se condensa en los emprendimientos sociales y nuevas formas de trabajo. Asimismo, se perpetúan las formas de dominación del capital sobre el trabajo, a partir de la vigilancia y dirección sobre las formas de producción y reproducción de las unidades domésticas y sujetos mediante el monitoreo, por ejemplo, de agentes de organismos internacionales y nacionales, usuarios, pares.

valorización del capital, ha intentado ser paulatinamente desplazado, no sin conflictos y resistencias. La matriz neoliberal apela a la natural desigualdad de todos los seres humanos y la desaparición de políticas sociales universales junto al estímulo de la competencia (Murillo 2015). De allí, que la mencionada reforma laboral aún a los principales elementos del neoliberalismo.

Bibliografía citada y consultada.

Ad Hoc Committee on The Triple Revolution (1964) The Triple Revolution: An Appraisal of the US Crisis and Proposals for Action. *International Socialist Review*. 24 (3). Disponible en www.marxists.org/history/etol/newspaper/isr/vol25/n003/adhoc.html

Alessandri Carlos, A. F. (2012) Pensar el mundo a través de la geografía: un camino recorrido en la construcción de una “geografía posible”. *Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 418 (73), XVI, 1-7.

Álvarez Leguizamón, S. (2004) La pobreza: configuraciones sociales, relaciones de tutela y dispositivos de intervención. En: Rodríguez, S y Álvarez Leguizamón, S. *Abordajes y perspectivas* 2. Salta: Ministerio de Educación/Secretaría de Cultura de la Provincia de Salta.

Alterson, M. (2010). Origen, características y proyecciones del Management 2.0. *Palermo Business Review*, 4, 83-115.

Althusser, L. (2004) *La revolución teórica de Marx*. México: Siglo XXI.

Antunes, R. (2005) *Los sentidos del trabajo. Ensayo sobre la afirmación y negación del trabajo*. Buenos Aires, Herramienta Ediciones.

Balibar, E. (2014) *Ciudadano sujeto. Vol. 2: Ensayos de Antropología Filosófica*. Buenos Aires: Prometeo.

Banco Interamericano de Desarrollo/INTAL (2015) *Hazlo tú mismo*. Disponible en: <http://www19.iadb.org/intal/interactivo/site/?p=66>

Banco Interamericano de Desarrollo. (2017). *Robotlución. El futuro del trabajo en la integración 4.0 de América Latina*. Disponible en: <https://publications.iadb.org/en/integration-and-trade-journal-volume-21-no-42-august-2017-robot-lucion-future-work-latin-american>

Banco Interamericano de Desarrollo (2020) *El futuro del trabajo en América Latina y el Caribe ¿Cuál es el impacto de la automatización en el empleo y los salarios?*

Banco Mundial (2015) *Informe sobre Desarrollo Mundial. Mente, sociedad y conducta*. Washington DC: World Bank. Disponible en: <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2014/12/02/world-development-report-2015-exploring-mind-society-and-behavior>

Banco Mundial (2019) *World Development Report: The changing nature of work*. Washington, DC. Disponible en <http://documents.worldbank.org/curated/en/816281518818814423/2019-WDR-Report.pdf>

Banco Mundial. (2013). *Informe para el Desarrollo Mundial*. World Bank.

Barnet, R. (1974) *Guerra perpetua*. México: FCE.

Becchetti, L y Cermelli, M. (2015). Papa Francisco y la economía civil: una vía para el bien común en la economía global. *Revista de Fomento Social*, 70, 479-500.

Becker, G. (1987) *Tratado Sobre La Familia*. Madrid: Alianza Universidad.

Berg, A., Buffie, E.F. y Zanna, L. F. (2016). Robots, crecimiento y desigualdad. *Finanzas & Desarrollo*, 53(3), Fondo Monetario Internacional, 10-13.

Brenta, N. y Rapoport, M. (2010) La crisis económica mundial: ¿el desenlace de cuarenta años ¿el desenlace de cuarenta años de inestabilidad? *Revista Problemas del Desarrollo*, 163 (41), 7-30

Bruni, L. y Zamagni, S. (2007) *Economía Civil. Eficiencia, equidad y felicidad pública*. Buenos Aires: Prometeo.

Busch, K. y Hirschel, D. (2011) Europa en la encrucijada. Propuestas para salir de la crisis. *Revista Nueva Sociedad*, 235, 24-43.

Comas D' Argemir, D. (1998). *Antropología Económica*. Barcelona: Ariel.

Calvo, P. (2013). Economía Civil desde una ética de la razón cordial. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 79, 115-143.

Cantillon, Richard, 2000 (1756). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México: Facultad de Economía, UNAM.

Castells, M. (2014) La crisis económica europea: una crisis política. Disponible en <https://www.europeG.com>

Castillo, J.J. (1988) Las “nuevas formas de organización del trabajo”. En: Castillo, J.J. (Comp.) *Las nuevas formas de organización del trabajo*. Madrid: Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Cavallero, L. y Gago, V. (2020) Endeudar para gobernar: sobre el extractivismo financiero hacia los sectores subalternos. *Revista de Investigación CRONÍA*, 16 (20), 49-59.

Chesnais, F. (2002) La nueva economía: una coyuntura singular de la potencia hegemónica americana. En: F. Chesnais, G. Dumènil, D. Lévy y Wallerstein, I *La globalización y sus crisis. Interpretaciones desde la Economía Crítica*. Madrid: Libros de la Catarata.

Chesnais, F. (2008) ¿Ha topado el capitalismo con límites infranqueables? Disponible en: <https://vientosur.info/spip.php?article12231>

Chul Han, B. (2014) *Psicopolítica*. Barcelona: Herder Editorial.

Coriat, B. (1987) “Taylorismo, fordismo y nuevas tecnologías en los países semiperiféricos”. *Cuadernos del Sur*, 5.

Coriat, B. (1992) *Pensar al revés*. México: Siglo XXI.

Coriat, B. y Weistein, O. (2011). *Nuevas teorías de la empresa. Una revisión crítica*. Buenos Aires: Lenguaje Claro.

Correa Lucero, H. (2013). La concepción del valor en las tesis del capitalismo cognitivo. Bases teóricas y aspectos neoclásicos. *Hipertextos*, I (0), 53-81. Disponible en: <http://revistahipertextos.org/wp-content/uploads/2013/09/2.-Correa-Lucero.pdf>

Dafermos, G. (2016). Fabricación: diseño abierto y fabricación distribuida. En D. Vila-Viñas y X. Barandiaran (Eds.), *Buen conocer. FLOK Society*. IAEN. Disponible en: <http://flokociety.org/docs/Espanol/2/2.4.pdf>

Danvila y Villarrasa, B. J. (2008) *Lecciones de Economía Civil, o de el Comercio*. España: Institución “Fernando Católico”, Biblioteca Ernest Lluch de Economistas Aragoneses.

Dawkins, R. (1993) *El gen egoísta. Las bases biológicas de nuestra conducta*. Barcelona: Salvat Editorial.

De Büren, P. (2011) De la teoría objetiva a la teoría subjetiva del valor, de Smith a Menger. ¿De la teoría del valor trabajo a la teoría del valor capital? *Revista Realidad Económica*, 263.

De la Garza Toledo, E. (2018) Introducción: El futuro del trabajo en América Latina. *El futuro del trabajo en América Latina*, 15 (10), OIT.

De Melo Lisboa, A. (2004) “Solidaridad”. En: Cattani, A. D. (Organizador) *La otra economía*. Buenos Aires: Altamira.

Duby, G. (1989) *El año mil. Una nueva y diferente visión de un momento crucial de la historia*. México: Gedisa.

Dumènil, G y Lévy, D. (2002) Salida de crisis, amenazas de crisis y nuevo capitalismo. En: F. Chesnais, G. Dumènil, D. Lévy y Wallerstein, I *La globalización y sus crisis. Interpretaciones desde la Economía Crítica*. Madrid: Libros de la Catarata.

Dussel, E. (1991) *La producción teórica de Marx: un comentario a los Grundrisse*. México: Siglo XXI.

Dussel, E. (1984) *Cuaderno tecnológico-histórico (Extractos de la lectura B 56, Londres 1851)*. México: Universidad Autónoma de Puebla.

Elías, N. (1989) *Sobre el tiempo*. México: FCE.

Elizalde Hevia, A. (2011). El pensamiento solidario como factor de desarrollo. *Revista Ser Solidario*, 5, 25-40.

Escobar, A. (2016) *Autonomía y Diseño. La realización de lo comunal*. Colombia: Editorial Universidad del Cauca.

Favaro Villegas, D. (2013). Enfoques de la teoría de la firma y su vinculación con el cambio tecnológico y la innovación. *Revista Cultura Económica*, 85, 51-70.

Figari, C. (2003) Lógicas de formación y de calidad en la modernización empresaria. *Revista Estudios del Trabajo*, 22, ASET.

Fondo Monetario Internacional (2018) “*Technology and the Future of Work*”. *Group of Twenty/IMF*. Disponible en: www.imf.org

Ford, M. (2016) *El auge de los robots. La tecnología y la amenaza de un futuro sin empleo*. Buenos Aires: Paidós.

Foro Económico Mundial (2018) “¿Qué es la Globalización 4.0 y estamos listos para ellos? Disponible en: <https://es.weforum.org/agenda/2018/11/los-forcejeos-de-la-glob-4-0/>

Foucault, M. (1979). Nietzsche y la genealogía de la historia. En: *Microfísica del poder*. Madrid: Ediciones La Piqueta.

Foucault, M. (1991). *La arqueología del saber*. México: Siglo XXI.

Foucault, M. (1996) *¿Qué es la Ilustración?* Madrid: Ediciones La Piqueta.

Foucault, M. (2001) El sujeto y el poder. En: Dreyfus, H. L. y Rabinow, P (Comps.) *Michel Foucault: más allá del estructuralismo y la hermenéutica*. Buenos Aires: Nueva Visión.

Foucault, M. (2004) *Vigilar y castigar*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Foucault, M. (2006). *Seguridad, territorio, población. Curso del Collège de France (1977-1978)*. Buenos Aires: FCE.

Foucault, M. (2008). *El nacimiento de la biopolítica. Curso en el Collège de France (1978-1979)*. Buenos Aires: FCE.

Foucault, M. (2016) *La sociedad punitiva*. Buenos Aires: FCE.

Freeman, R.B. (2015). Who owns the robots rules the world. *IZA World of Labour*. Disponible en: <https://wol.iza.org/articles/who-owns-the-robots-rules-the-world/long>

Funes, M. E. y Nachón Ramírez, M. (2021) Emprendedores espirituales. Formas de integración entre trabajo y espiritualidad en profesionales argentinos. *Trabajo y Sociedad*, 36, 295-313.

Fukuyama F. (2003) Capital social y desarrollo: la agenda venidera. En: Atria Raúl, Siles M, Arraigada I, Robison L y Whiteford S. (Comp.) *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago de Chile: CEPAL-Universidad del Estado de Michigan.

Gaiger, L. I. (1999) La solidaridad como una alternativa económica para los pobres. *CIRIEC-España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 31.

Genovesi, A. (1785) *Lecciones de Comercio, ó bien de Economía Civil*. Madrid: Joachim Ibarra, Impresor de Cámara de S. M.

Giavedoni, J. (2012) Dispositivo e interpelación ideológica del sujeto-pobre. La construcción discursiva de la cuestión social en términos de pobreza. En: Campana, Melisa y Giavedoni, José (Comps.) *Estado, gobierno y gubernamentalidad. Notas sobre la razón gubernamental neoliberal en Argentina*. Argentina: Ediciones DelRevés.

Giavedoni, J. (2017) Pobreza, trabajo y deuda. La razón neoliberal y los procesos de empresarialización social. *Tabula Rasa*, 26, 265-286.

- González-Vicente, R. (2020): “Variedades de capital y redistribución: los fundamentos de la inversión en infraestructura china en el Caribe”. Made in China. Disponible en <https://madeinchinajournal.com/2020/05/06/varieties-of-capital-and-predistribution-chinese-investment-caribbean/>
- Harrington, M. (1963) *La cultura de la pobreza en los Estados Unidos*. México: FCE.
- Harvey, D. (2012) *Breve historia del neoliberalismo*. Disponible en www.ebookbrowse.net
- Hayek, F. A. (2007) [1944]. Perspectivas de precios, disturbios monetarios y mala orientación de los inversores. En: *Ensayos sobre el ciclo económico*. México: FCE.
- Hayek, F. A. (1985a). Richard Cantillon. *The Journal of Liberation Studies*, 7(2), 217-247.
- Hayek, F. A. (1981a) Los fundamentos éticos de una sociedad libre. *Revista Estudios Públicos*, 3.
- Hayek, F. A. (1981b) La teoría de los fenómenos complejos. *Estudios Públicos*, 2, 100-127.
- Hayek, F. A. (1982a) [1973-1979] *Law, Legislation and Liberty* Vol.III. Londres: Routledge&Kegan Paul Ltd.
- Hayek, F. A. (1982b). Los principios de un orden social liberal. *Revista Estudios Públicos*, 6, 179-202.
- Hayek, F. A. (1985b). Los orígenes y los efectos de nuestros principios morales: un problema para la ciencia. *Revista Libertas*, 3.
- Hayek, F. A. (1986) Individualismo: el verdadero y el falso. *Revista Estudios Públicos*, 22.
- Hayek, F. A. (2008) *Los Fundamentos de la Libertad*. Madrid: Unión Editorial.
- Hayek, F. A. (2010) [1945] El Uso del Conocimiento en la Sociedad. En *Selección de textos de Friedrich A. von Hayek* compilado por Santanatoglia, E. M. y Sosa Valle, F. G. M. Chile: Centro de Estudios Públicos.
- Hayek, F. A. (2010) [1978]. La Competencia como Proceso de Descubrimiento. En: *Selección de textos de Friedrich A. von Hayek* compilado por Santanatoglia, E. M. y Sosa Valle, F. G. M. Chile: Centro de Estudios Públicos.
- Hayek, F. A. (2015) Religión. *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, 2 (XII), 389-396.
- Hayek, F.A. (2011) *La fatal arrogancia. Los errores del socialismo*. Madrid: Unión Editorial.
- Hazlitt, H. (2015) (1973) The Cure for Poverty. En *The Conquest of Poverty* (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education, 1996)/ Nueva York: The Mises Institute.
- Huerta de Soto, J. (2020) La libertad de empresa como imperativo moral. Disponible en <https://www.mises.org/es/2020/03/la-libertad-de-empresa-como-imperativo-moral/>
- Husson, M. (2018) Crisis económica y desórdenes mundiales. Disponible en: <https://vientosur.info/spip.php?article14204>

- IBM. (2016). *Corporate Responsibility Report*. IBM Corporate Citizenship & Corporate Affairs.
- Irigoyen García, E. M. (2016). Economía Social+Innovación Tecnológica: Experiencias de éxito en entornos de precariedad. *Journal of Technology Management & Innovation*, 11 (1), 86-92.
- Jevons, W. S. (1905) *Richard Cantillon and the nationality of political economy*. Publicado por primera vez en *Contemporary Review*, enero 1881. Reimpreso en *Jevons's Principles of Economics*, Londres, editado por Henry Higgs. Disponible en: https://www.econlib.org/library/NPDBooks/Cantillon/cntNT.html?chapter_num=38#book-reader
- Katz, C. (2020) La pandemia que estremece al capitalismo. *Posición*, 3, Universidad Nacional de Luján, 1-13
- Kawano, E. (2010) Hacia la luz: el movimiento emergente de economía solidaria en Estados Unidos de Norteamérica. *Revista Venezolana de Economía Social*, 19 (10), Universidad de los Andes-CIRIEC, Venezuela.
- Kosic, K. (1991) *El individuo y la historia*. Buenos Aires: Editorial Almagesto.
- Laufer, R. (2020) El proyecto chino 'La Franja y la Ruta' y América Latina. ¿Otro Norte para el Sur?. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Sociales*, 20.
- Laval, C. y Dardot, P. (2013). *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Buenos Aires: Gedisa.
- Lenguita, P., Duhalde, J y Villanueva, M.M. (2005) “Las formas de control laboral en tiempos de la teledisponibilidad. Análisis sobre la organización del teletrabajo a domicilio en Argentina”. VII Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, ASET.
- Levy Yeyati, E. (2018) *Después del trabajo. El empleo argentino en la cuarta revolución industrial*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Lèvy, P. (2004) *Inteligencia Colectiva. Por una antropología del ciberespacio*. Washington, DC, Organización Panamericana de la Salud.
- Lins Ribeiro, G. (2018). El precio de la palabra: la hegemonía del capitalismo electrónico-informático y el *googleísmo*. *Desacatos*, 56, 16-33.
- Locke, J. (1999) *Segundo Tratado sobre el gobierno. Un ensayo sobre el verdadero origen, alcance y fin del gobierno civil*. Madrid: Losada.
- Lúkacs, G. (1970) *Historia y conciencia de clase*. Cuba: Instituto del Libro.
- Lúkacs, G. (2004) *Ontología del ser social. El trabajo*. Buenos Aires: Herramienta.
- MacAfee, A. y Brynjolfson, E. (2011) *Race against the machines*. Digital Frontier Press.
- MacAfee, A. y Brynjolfson, E. (2012). Big Data: The Management Revolution. *Harvard Business Review*, 1-9.
- Madariaga, J., Buenadicha, C., Molina, E. y Ernst, C. (2019) *Economía de plataformas y empleo ¿Cómo es trabajar para una app en Argentina?* Buenos Aires: CIPPEC- BID- OIT.

Magliulo, A. (2007). Sulla felicità in economia. La teoría dei beni relazionali di Menger e Böhn-Bawerk. *Working Paper Series*, 1, Università degli Studi di Firenze, Dipartimento di Scienze Economiche.

Marazzi, C. (2014) *Capital y lenguaje. Hacia el gobierno de las finanzas*. Buenos Aires: Tinta Limón.

Martínez F. Cué, D. (2018). Sobre el incierto futuro del trabajo y el rol de los actores sociales. *Economía*, 41(81), 69-100.

Martínez, G. y Montesinos, R. “La innovación organizacional del trabajo” Extraído página web www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num7/art13.htm

Martínez, O. (2000) “Los trabajadores frente a las nuevas formas de organización del trabajo. Extraído página web www.cddc.vt.edu/digitalfordism/fordism_materials/index.htm

Marx, K. (1970) *Miseria de la filosofía*. México: Siglo XXI.

Marx, K. (1975) *Contribución a la crítica de la economía política*. Buenos Aires: Ediciones Estudio.

Marx, K. (1984) *Manuscritos: economía y filosofía*. Barcelona: Altaya.

Marx, K. (1987) Formaciones económicas precapitalistas. En: *Obras Escogidas Tomo 2*. Buenos Aires: Cartago.

Marx, K. (1999) *El capital*. Buenos Aires: FCE.

Marx, K. (2001) *El Capital - Capítulo VI (inédito)* México: Siglo XXI.

Marx, K. (2007) *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*. México: Siglo XXI.

Marcuse, H. (1993) *El hombre unidimensional. Ensayo sobre la ideología de la sociedad industrial avanzada*. Barcelona: Editorial Planeta- De Agostini.

Mason, P. (2016) *Postcapitalismo. Hacia un nuevo futuro*. Barcelona: Paidós.

Méndez, P. (2017). Neoliberalismo y liberalismo. La libertad como problema de gobierno. *Post Data*, 22(2), 551-582.

Menger, C. (1985) *Principios de Economía Política*. Buenos Aires: Unión Editorial.

Merino, G. E., & Trivi, N. A. (2019). La Nueva Ruta de la Seda y la disputa por el poder mundial: El avance de China, la situación de Rusia, la conformación de un eje euroasiático y su implicancia en la transición histórica. En *China: una nueva estrategia geopolítica global. La iniciativa la Franja y la Ruta*. Universidad Nacional de La Plata.

Mészáros, I. (2002). La teoría económica y la política: más allá del capital. *Herramienta. Revista de debate y crítica marxista*, 57-82.

Míguez, P. (2008). Las transformaciones recientes de los procesos de trabajo: desde la automatización hasta la revolución informática. *Trabajo y Sociedad*, X (11), 2-20.

- Míguez, P. (2020) *Trabajo y valor en el capitalismo contemporáneo: reflexiones sobre la valorización del conocimiento*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Mises, L. (1975) *Teoría e Historia*. Madrid: Unión Editorial.
- Mises, L. (1986b) *Planificación para la libertad y otros dieciséis ensayos y conferencias*. Buenos Aires: Centro de Estudios sobre la Libertad.
- Mises, L. (1986a) *La acción humana. Tratado de economía*. Madrid: Unión Editorial.
- Mises, L. (1995) Relativismo epistemológico en las ciencias de la acción humana. *Revista Libertas*, 23, ESEADE.
- Mora, S. (2019) Los mecanismos de acaparamiento de tierras de China en Argentina: las inversiones en infraestructura de riego. En: A. Costantino (Comp.) *Fiebre por la tierra. Debates sobre el land grabbing en Argentina y América Latina* (pp. 99-135). Buenos Aires: Editorial El Colectivo.
- Müller-Armack, A. (1962) Estudios sobre la economía social de mercado. *Revista de Economía y Estadística*, 6 (4), 173-221. Disponible en: <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3531/5606>
- Murillo, S. (2012). *Posmodernidad y neoliberalismo*. Buenos Aires: Editorial Luxemburgo.
- Murillo, S. (2015) Biopolítica y procesos de subjetivación en la cultura neoliberal. En: Murillo, S (Coord.) *Neoliberalismo y gobiernos de la vida. Diagrama global y sus configuraciones en la Argentina y América Latina*. Buenos Aires: Biblos/Instituto de Investigaciones “Gino Germani”.
- Murillo, S. (2018). Neoliberalismo: Estado y procesos de subjetivación. *Entramados y Perspectivas*, 8 (8), 392 - 426.
- Murillo, S. (2020) La potencia de la vida frente a la producción de la muerte. En: Murillo, S. y Seoane, J. (Coord.) *La potencia de la vida frente a la producción de muerte. El proyecto neoliberal y las resistencias*. Buenos Aires: Batalla de Ideas:
- Musacchio, A. (2018) “Neoliberalismo y después... ¿Un nuevo modelo en formación?” XI Jornadas de Economía Crítica, 6 al 8 de septiembre, Universidad Nacional del Litoral, Santa Fe, Argentina.
- Naciones Unidas 2017 (Unión Europea) 27 de febrero al 24 de marzo, Sesión N°34.
- Neffa, J.C. (1999) Crisis y emergencia de Nuevos Modelos Productivos. En: De la Garza, E. (Comp.) *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el s. XXI*. Buenos Aires: CLACSO.
- Negri, A. (2020) *De la fábrica a la metrópolis*. Buenos Aires: Cactus.
- Oliván Cortés, R. (2016). La Cuarta Revolución Industrial, un relato desde el materialismo cultural. *URBS*, 6(2), 101-111.
- Olson, G. (2008) De las neuronas espejo a la neuropolítica moral. *Revista Polis*, Universidad Bolivariana de Chile, 20 (7), 313-334.
- Organización Internacional del Trabajo (2017) *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo*. Disponible en: <http://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/2017/lang--es/index.htm>

Organización Internacional del Trabajo/Unión Industrial Argentina (2020) *El futuro del trabajo en el mundo de la industria 4.0*.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2015) *Perspectivas de la OCDE sobre la economía digital 2015*. México: Microsoft.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2017). *Perspectivas económicas de América Latina 2017: Juventud, competencias y emprendimiento*. OCDE.

Parra Pérez, A. (2020) La Ruta de la Seda Digital: la gran globalización china. *Documento de Opinión IEEE*, 38. Disponible en http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2020/DIEEEO38_2020AGUPAR_sedadigital.pdf

Pérez, P. E. y Félix, M. (2010) La crisis económica y sus impactos sobre la política de empleo e ingresos en Argentina. *Revista Ser Social*, 26 (12).

Pérez-Ramírez, G y Castillo-Aguilera, R. (2016). La responsabilidad social empresarial y la fabricación digital en microempresas familiares en México, como factor de éxito en la innovación social. *VinculaTégica EFAN*, 2(1), 62-88.

Piqueras, A. (2017). El capital ficticio especulativo-parasitario se pone al mando del capitalismo. El recrudescimiento de la desigualdad, la explotación, el desempleo, la precariedad, la pobreza, el despotismo y la desposesión. *Areas-Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 36, 11-23. Disponible en: <https://revistas.um.es/areas/article/view/308021/217711>

Porter, M. E. y Kramer, M. R. (2012) *Cómo reinventar el capitalismo y liberar una oleada de innovación y crecimiento*. Estados Unidos: Harvard Business Review.

Presta, S. R. (2004) “Formas de organización del trabajo, subjetividad y poder: el caso de una empresa metalúrgica transnacional”, Tesis de Licenciatura Carrera de Antropología, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.

Presta, S. R. (2009), “Paradojas de la economía social y solidaria en el marco de las transformaciones en los procesos de acumulación de capital”, Tesis de Doctorado, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.

Presta, S. R. (2014) *Desarrollo y racionalidades de gobierno. Consideraciones sobre la economía social y solidaria*. Buenos Aires: Zeit Ediciones.

Presta, S. R (2015) Ideas de *simpatía* y *egoísmo* en la economía social y solidaria. La paradoja del “emprendedor”. En Murillo, S. (Coord.) *Neoliberalismo y gobiernos de la vida. Diagrama global y sus configuraciones en Argentina y América Latina*. Buenos Aires: Biblos.

Presta, S. R. (2016) El gobierno de lo posible. Economía social y solidaria, sujetos y poder. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 227, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 325-348.

Puello-Socarrás, J. F. (2015) “Laudato Si”: neoliberal-catolicismo y ecología (economía) social de mercado. Disponible en: <http://contrahegemoniaweb.com.ar/laudato-si-neoliberal-catolicismo-y-economia-social-de-mercado/#more-1704>

- Puello-Socarrás, J. F. (2010) Del homo œconomicus al homo redemptori: Emprendimiento y Nuevo Neo-liberalismo. *Revista Otra Economía*, 6 (IV).
- Quintana Hernández, J.M. (2012). ¿Flexibilidad laboral, flexiseguridad o flexplotacion? *Revista de Relaciones Laborales*, 26, 131-159.
- Read, L. E (2019) [1968] *El énfasis en lo bueno*. Auburn: Instituto Mises.
- Reagan, R. (1983) “Discurso sobre el “Imperio del mal” ante la Sociedad Nacional de Evangélicos, 8 de marzo de 1983.
- Reagan, R. (1985) Discurso ante la Fundación March. En Huerta de Soto, Jesús (coord.) *Lecturas de economía política*, 2, 229-236. Madrid: Unión Editorial. Disponible en: www.jesushuertadesoto.com/libros_espaol/lecturas/213-248.pdf
- Resico, M. (2004). Ciencia Económica, juicios de valor y el retorno de la economía política. *Revista Cuestiones Económicas y Sociales*, 12, 1-17.
- Resico, M. (2010). *Introducción a la Economía Social de Mercado*. Fundación Konrad Adenauer.
- Resico, M. F. & Solari, S. (2017). Progreso tecnológico, economía, y sociedad en el pensamiento de Wilhelm Röpke. *Revista de Instituciones, Ideas y Mercados*, 66. Disponible en: <https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/8349>
- Rifkin, J. (2010). *La civilización empática. La carrera hacia una conciencia global en un mundo en crisis*. Paidós.
- Rifkin, J. (2014) *La sociedad de coste marginal cero. El internet de las cosas, el procomún colaborativo y el eclipse del capitalismo*. Buenos Aires: Paidós.
- Rodríguez, J. L. E., Rivas, J. H. L., & Mejía, E. T. (2020). Subjetivación neoliberal en el proceso de ciudadanía del emprendedor. *RevIISE-Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, 15(15), 139-153.
- Röpke, W. (1984). Estado Benefactor e inflación crónica. *Estudios Públicos*, 16, 197-233. Disponible en: https://www.cepchile.cl/cep/site/docs/20160303/20160303184116/rev16_ropke.pdf
- Rosanvallon, P. (2006) *El capitalismo utópico. Historia de la idea de mercado*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.
- Rosendo, R. (1998) Disciplinas y control social del trabajo en tiempos de la producción posfordista. En: Neufeld, M. R.- Grimberg, M.-Tiscornia, S.-Wallace, S. (Comp.) *Antropología Social y Política. Hegemonía y poder: el mundo en movimiento*. Buenos Aires, Eudeba.
- Sachs, J. D. y Kotlikoff, L. (2012). *Smart machines and long-term misery*. NBER Working Paper 18629. National Bureau of Economic Research.
- Sadin, E. (2018). *La humanidad aumentada. La administración digital del mundo*. Buenos Aires: Caja Negra Editores.
- Schumpeter, J. A. (1967) *Teoría del Desarrollo Económico. Una investigación sobre ganancia, capital, crédito, interés y ciclo económico*. México: FCE.

- Schwab, K. (2017) *La cuarta revolución industrial*. Buenos Aires: Debate.
- Sevares, J. (2014) *El poder en la globalización financiera*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Slaughter, J. (1998) La producción depurada y los buenos empleos. En: *Reestructuración, integración y mercado laboral. Crecimiento y calidad de empleo en economías abiertas*. Chile, OIT.
- Smith, A. (1958) (1776). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: FCE.
- Smith, A. (2009) (1759). *La teoría de los sentimientos morales*. Madrid: Alianza.
- Subirats, J. (2012). Bienes comunes y contemporaneidad. Algunas reflexiones desde la lectura de Karl Polanyi. *Documentación Social*, 165, 67-88.
- Subirats, J. (2017). ¿Del poscapitalismo al postrabajo? *Nueva Revista Socialista*, 3, 37-50.
- Srnicek, N. (2017) *Platform Capitalism*. UK: Polity Press.
- Sztulwark, S. y Míguez, P. (2012). Conocimiento y valorización en el nuevo capitalismo. *Realidad Económica*, 270, 12-32.
- Thomas, H. y Fressoli, M. (2010). En búsqueda de una metodología para investigar las Tecnologías Sociales. En R. Dagnino (Org.), *Tecnología Social. Herramienta para construir otra sociedad* (pp.221-248). Komedí.
- Toca-Torres, C. E. (2014) Inteligencia colectiva: enfoque para el análisis de redes. *Estudios Gerenciales*, 30, 259-266.
- Trilateral Commission (1991) *Global cooperation after the cold war*. The Triangle Papers N°41, United States of America.
- Trilateral Commission (2004) *The new challenges to international, national and human security policy*. The Triangle Papers, Report N° 58, Washington, Paris, Tokio.
- Trilateral Commission (2009) *Seeking Opportunities in Crisis*. Tokio.
- Valenzuela, G. (2016). Reapropiación de la producción material: investigación participativa, colaborativa y abierta. En D. Vila-Viñas, M. Aguilera y A. Quintana (Eds.), *Etopia ciudadana. Comunidades productivas para la economía social del conocimiento* (pp.3-46). Universidad de Zaragoza.
- Vicente, A., Parra, M.C. y Flores, M.P. (2017). ¿Es la Economía Colaborativa una versión 2.0 de la Economía Social? *Sphera Publica*, 1 (17), 64-80.
- Wallerstein, I. (2010) Crisis estructurales. *New Left Review*, 62,127-136.
- Zamagni, S. (1997) Hacia una Economía Civil. *Revista Criterio*, 2205, 4-25.
- Zamagni, S. (2000). Humanizar el mercado: propuestas para la Sociedad Postindustrial. *Revista Empresa y Humanismo*, 2(2), 439-467.

Zamagni, S. (2015) La economía civil como berilo intelectual. *Estudios*, 115 (XIII).