

---

## ¿“Forma empresa” o “empresario de sí”? Reflexiones conceptuales para explicar la constitución de la subjetividad neoliberal

Mesa 47: Neoliberalismo, cibernética y subjetividad

Fernando Francisco Mas (FCPyS, Universidad Nacional de Cuyo)

### Resumen

En la actualidad, los estudios sociales que abordan al “neoliberalismo”, al momento de explicar la subjetividad que promueve, suelen valerse de manera indistinta (¿y por qué no indiscriminada?) de, al menos, dos conceptos: “forma empresa” y “empresario de sí”. Estas nociones fueron popularizadas a raíz del estudio que Michel Foucault realizó a fines de los setenta en su curso en el Collège de France “*Nacimiento de la Biopolítica*”. En dicho curso, a “empresario de sí” el filósofo francés lo extrajo de la teoría del Capital Humano, teoría propuesta por la escuela de Chicago en EE. UU., mientras que con “forma empresa” lo hace desde teorías desarrolladas por los Ordoliberales en Alemania, como la *Vitalpolitik*. Ambas escuelas “neoliberales” son de carácter eminentemente microeconómico y, si bien Foucault las analiza desde el punto de vista del desciframiento de las relaciones de poder, “arrastra” también en su estudio esta impronta economicista. De esta manera, basándose principalmente en los norteamericanos, dirá que el sujeto que se pretende ensalzar en nuestra sociedad es aquel que a lo largo de su vida invierte en sí mismo para luego recuperar esa inversión por medio de un salario-renta, es decir, se trata de un “empresario de sí”. Ahora bien, entendemos que la noción “forma empresa” de los alemanes, mucho menos desarrollada por el autor, puede dar cobijo a otros *modos de ser* que se alejen de la simple fórmula económica de inversión-retorno del modelo de Chicago, dando lugar a otros principios (la competencia y la competitividad). Al mismo tiempo, ofrece mayor plasticidad para describir otros sujetos “neoliberales” ajenos al mundo de la economía, aunque también próximos a la empresa y el *management*: *manager*, “*marketinero*”, emprendedor, etc. Así, el objetivo de la ponencia radica en profundizar nuestra preferencia metodológica por el concepto de “forma empresa” en lugar de “empresario de sí”.

**Palabras claves:** Subjetividad, Neoliberalismo, Management

## 1. Introducción

El análisis de la subjetividad alentada por la racionalidad empresarial se inspira en la investigación de fines de la década de los setenta realizada por Michel Foucault (2007 [1979]) para el *Collège de France, Nacimiento de la Biopolítica* -NBP-, donde el autor se concentró en estudiar, en esta dirección, a la teoría del Capital Humano de la escuela de Chicago. Tras analizar los trabajos de autores como Gary Becker (1993 [1964]) y Theodore Schultz (1961), Foucault logró despejar que en nuevo liberalismo del siglo XX se produce un retorno al *homo oeconomicus*, pero a diferencia del liberalismo clásico no se trata del hombro del intercambio sino del “empresario de sí mismo” (Foucault, 2007 [1979], 264).

Para el estudio del nuevo liberalismo del siglo XX, el “neoliberalismo”, Foucault estudio principalmente los postulados microeconómicos de la escuela Ordoliberal alemana y de la escuela norteamericana de Chicago, aunque también, de un modo colateral, los de aquella que fue una suerte de nexo entre ambas, esto es, la escuela austríaca con autores como Hayek y Von Mises. Con el Ordoliberalismo alemán, el autor logrará despejar que la competencia es el principio general del neoliberalismo, o como nosotros preferimos llamarlo, de la racionalidad de empresa.

Los ordoliberales, recordemos, presentaron un proyecto de ordenamiento de la sociedad que buscaba multiplicar la forma de la empresa o LA “forma empresa”, cosa que encontramos tanto en la *Gesellschaftspolitik* como en la *Vitalpolitik*. Para Foucault esto implicaba, por un lado, un gobierno activo (por fuera de lo económico) que permitiese la fragmentación del mercado en cuantiosas unidades empresariales, bajo un estricto control antimonopolio, con el fin de garantizar la esencia del mercado: la competencia. Por otro lado, haciendo alusión a determinado tipo de subjetividad, el autor refería con “forma empresa” a la definición de un sujeto que se piensa a sí mismo y a su familia, como una empresa. Por ejemplo, al hablar de la *Gesellschaftspolitik*, decía:

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

Es cierto, como señala Michel Senellart en la “situación de los cursos” de 1978 y 1979 (Foucault, 2006 [1978]; 2007 [1979]), que Foucault recurre a los teóricos alemanes para despejar el principio de la competencia, como hemos dejado en claro, y a los norteamericanos (“anarco-liberalismo”) para comprender la subjetividad del neoliberalismo, una subjetividad que es configurada en los más diversos espacios y para las más diversas actividades en el ejercicio de la vida de las personas:

(...) la cuestión pasa entonces por saber qué crisis de gubernamentalidad caracteriza el mundo actual y qué revisiones del arte liberal de gobernar ella ha suscitado [en el siglo XX]. A esta tarea de diagnóstico [Foucault] responde, a partir de la cuarta clase (31 de enero), el estudio de las dos grandes escuelas neoliberales, el ordoliberalismo alemán y el anarcoliberalismo norteamericano, [escuela de Chicago], única incursión de Foucault, a lo largo de su enseñanza en el Collège de France, en el campo de la historia contemporánea. Esas dos escuelas no solo participan de un mismo proyecto de refundación del liberalismo. También representan dos formas distintas de "crítica de la irracionalidad propia del exceso de gobierno": una hace valer la lógica de la competencia pura en el terreno económico, a la vez que encuadra el mercado mediante un conjunto de intervenciones estatales (teoría de la "política de sociedad" [ordoliberal]), mientras otra procura extender la racionalidad del mercado a ámbitos considerados hasta ahora como no económicos (teoría del "capital humano" [de la escuela de Chicago])" (Foucault, 2007 [1979]: 370).

Ahora bien, nótese cómo, en el trecho citado por nosotros inmediatamente antes, Foucault dejó ver que el ordoliberalismo, en su programa de una economía social de mercado, también procuraba extender la gestión de la vida en clave empresarial en áreas ajenas al trabajo, como, por ejemplo, en la administración de su familia, la propiedad privada, los seguros, etc.

Con todo esto, también hay que reconocer que el filósofo francés aludió el programa subjetivante de la *Gesellschaftspolitik* y de la *Vitalpolitik*, pero no se detuvo en esto ni se encargó de profundizar como lo hizo con la teoría del Capital Humano. No obstante, tengamos muy en cuenta esto porque, más adelante, en las reflexiones finales, explicaremos por qué preferimos utilizar la noción “forma empresa” y no necesariamente la de “empresario de sí”.

## **2. El *homo oeconomicus* propuesto por la escuela de Chicago**

La teoría del Capital Humano tuvo su origen, podría decirse, con el artículo de Schultz del año 1961, intitulado "Investment in Human Capital". Poco tiempo después, en el año 1963, Gary Becker, inspirado por los aportes de su colega, publicó un libro al que llamó directamente *Human Capital*. Ahora bien, ¿qué entendían esos autores por Capital Humano?, en palabras del propio Foucault:

[El Capital Humano] es el conjunto de los factores físicos, psicológicos, que otorgan a alguien la capacidad de ganar tal o cual salario, de modo que, visto desde el lado del trabajador, el trabajo no es una mercancía reducida por abstracción a la fuerza de trabajo y el tiempo [durante] el cual se lo utiliza. Descompuesto desde la perspectiva del trabajador en términos económicos, el trabajo comporta un capital, es decir, una aptitud, una idoneidad; como suelen decir, es una "máquina".<sup>1</sup> Y por otro lado es un ingreso (Foucault, 2007 [1979]: 262).

En base a esto, es que el filósofo francés considera que el *homo oeconomicus* del neoliberalismo es el sujeto "empresario de sí mismo" y no el del intercambio, propio del liberalismo clásico de los siglos XVIII y XIX. Asimismo, el neoliberalismo norteamericano, extendió al máximo el pensamiento liberal que atraviesa a todo EE. UU. desde su fundación, con anclaje en la izquierda y la derecha de ese país, ya que el empresario de sí mismo es una subjetividad que no se confina al espacio mercantil, a diferencia del sujeto del intercambio.

El neoliberalismo, según autores como Dardot y Laval (2013) y Harvey (2017), efectivamente colonizó los más diversos espacios en la sociedad. Aquí se trata, por hablar en términos weberianos, de una racionalidad o ética que, tras secularizarse, logró la conducción de la vida de las personas (Hennis, 1983; Weber, 2011).

De este modo, tal como vimos con el concepto de "forma empresa" despejado desde los trabajos de los ordoliberales, el sujeto empresario de sí mismo es un sujeto que administra no sólo su trabajo, sino también su vida y la de su familia como si efectivamente se tratase de una empresa. Al mismo tiempo, se forma en las habilidades, actitudes y aptitudes (de gestión) necesarias, por fuera del espacio del mercado y de la empresa, adquiriéndolas en

<sup>1</sup>"Máquina" por encarnar un conjunto de habilidades capaces de generar un *cash flow* monetario a lo largo del tiempo, los editores de NBP comentan esto puede ser una alusión a los textos de Gilles Deleuze al respecto.

los momentos de ocio, recreación, etc. como por ejemplo al momento de viajar o hacer deportes (Virno, 2003; Foucault, 2007 [1979]).

Ahora bien, ¿cuál fue el esquema actitudinal que Foucault, en *Nacimiento de la Biopolítica*, formuló para el sujeto empresario de sí mismo? Bueno, en síntesis, podríamos definir el siguiente: el individuo invierte en formación a lo largo de su vida (en educación, pero como dijimos en otros momentos y lugares, como el ocio), luego produce mediante el trabajo y, finalmente, recupera la inversión por medio del flujo de fondos que brinda el salario. Así, el sujeto empresario de sí es aquel que puede ser considerado una “maquina” aptitudinal y el flujo productivo/rentable que ésta genera son los salarios, ahora considerados “ganancias” desde el punto de vista del trabajador (López Ruiz, 2013).

De este esquema de producción-inversión-retorno propuesto por Foucault nos resultan curiosas dos cosas. En primer lugar, que, a diferencia del estudio del liberalismo clásico, principio reflexivo y subjetividad no coinciden. Es decir, mientras que en el liberalismo el principio y la subjetividad tienen que ver con el intercambio, en el neoliberalismo el principio tiene que ver con la competencia, pero, en la subjetividad alentada, esta no aparece dentro del esquema actitudinal, esquema de clara impronta economicista y lucrativa. En segundo lugar, que Foucault al analizar otros aportes de la Escuela de Chicago incursionó en la idea de un sujeto “competitivo”, con esto hacemos alusión al impuesto negativo a la renta, pero lo hizo de un modo muy fuga. Profundicemos al respecto en la siguiente sección.

### **3. No solo rentabilizar sino también competir**

El impuesto negativo a la renta, recordamos, es estudiado por Foucault en la clase de NBP dedicada al neoliberalismo francés, aunque él mismo advierte que se trata de un invento de los norteamericanos (Milton Friedman, de la escuela de Chicago, fue uno de los encargados de teorizar al respecto). En esta clase, es que Foucault hace referencia por única vez a un sujeto competitivo, ya que explica (en el funcionamiento del impuesto) que el sujeto se ve sometido a mecanismos competitivos para gestionar su propia, llegando a usar la expresión “empresa competitiva” (Foucault, 2007 [1979], pp. 247).

Al mismo tiempo, al estudiar el ordoliberalismo alemán no se detuvo a definir una subjetividad bajo la forma empresa que incluya la acción de la competencia, no obstante, comenta al pasar:

Concretamente, en esta sociedad [ordo] liberal donde el verdadero sujeto económico no es el hombre del intercambio, no es él consumidor ni el productor

---

sino la empresa, en ese régimen económico y social en que la empresa no es una simple institución sino una manera de comportarse en el campo económico –*en la forma de la competencia* sobre la base de planes y proyectos, con objetivos, tácticas, etc...– (Foucault, 2007 [1979]: 211, las itálicas son nuestras).

De esta manera, nos preguntamos: ¿por qué Foucault no tuvo en cuenta (del todo) la competencia al momento de definir la subjetividad alentada por el neoliberalismo? Y, sobre todo, ¿por qué los estudios sociológicos contemporáneos al respecto arrastran este bache en sus análisis? Entendemos que es menester ofrecer precisiones, más aún cuando consideramos que el principio general de la racionalidad de empresas no es la competencia sino la competitividad.

La “competitividad”, concepto del *management* estratégico que explotó en los años ochenta y perdura hasta nuestros días, logró imponerse como lógica de acrecentamiento de las fuerzas empresariales, a diferencia de lo que proponían los “primeros neoliberales” en Europa (ordoliberalismo) y en EE. UU. (escuela de Harvard). Mientras estas corrientes eran de carácter interventor, buscando la máxima multiplicación de unidades empresa en el mercado, la competitividad persigue la conformación del monopolio (Davies, 2014).

Para que el concepto de competitividad, desarrollado por Michael Porter (1998 [1980], 1985), a finales de los setenta, fuese difundido con vigor a lo largo del mundo en la década de los ochenta (poco después que se dictara NBP), fue necesario que desde la economía se ofrecieran las condiciones de posibilidad para su despegue “ético”, en un amalgamamiento entre ambos campos (economía y *management*) al interior de la racionalidad de empresas.

Con esto nos referimos al triunfo de la escuela de Chicago, con los aportes de George J. Stigler a la cabeza, para que la economía y los tribunales norteamericanos durante la presidencia de Ronald Reagan, juzgasen a un monopolio no por su estructura, tamaño o comportamientos *per se*, sino más bien por las eficiencias que éste generaba al mercado. De este modo, si una empresa crecía, pero trasladaba sus eficiencias al precio de mercado, beneficiando a los consumidores, podía tener efectos pro-competitivos (Davies, 2014).

Si bien Porter (1981) para hacer frente a la competencia tomó prestado los elementos de una escuela económica de carácter interventor, la escuela de Harvard, los reformuló en la misma sintonía que lo propuesto por los enemigos de ésta, es decir, en la misma sintonía que los aportes de la escuela de Chicago (parte de los “segundos neoliberales”, más



“permisivos” que los anteriores). Ambos acontecimientos encontraron “afinidad histórica” para reformular y “empujar” el desenvolvimiento de la racionalidad de empresa.

De esta manera, podríamos completar el análisis de Foucault, desde dos lugares. En primer lugar, incluir en el esquema actitudinal del empresario de sí la acción de la competencia, es decir, el sujeto de la “racionalidad de empresa” invierte, produce, *compite* y recupera la inversión. En segundo lugar, hay que considerar que la acción de la competencia como actitud fue desarrollada más por los estudios organizacionales que por la economía, a través de la noción de competitividad, de este modo podríamos hablar de un sujeto que no se reduce una fórmula economicista de obtención de lucro, sino que divulga otros valores.

#### 4. Reflexiones finales: la conveniencia de la noción de “forma empresa”

Con todo lo dicho, en primer lugar, consideramos que es la competitividad y no la competencia el principio general de la racionalidad de empresa, ya que la (micro) economía simplemente sugiere y ordena cómo regular el mercado, para que la competencia emerja con su poder informante para la sociedad, mientras que el *management* de empresas define exactamente cómo las empresas deben competir, divulgando sus preceptos *manageriales* no sólo entre los ejecutivos de negocios sino también entre sus trabajadores (du Gay, Salaman & Rees, 1996; Paltrinieri & Nicoli, 2014). Inclusive, como hemos dicho, proponiendo que la idea de vencer, ser exitoso, etc., debe estar presente en todos los ámbitos de la vida.

De esta manera, en segundo lugar, podemos hablar de un sujeto “*manager* de sí” (Paltrinieri & Nicoli, 2017) y, en el caso que nos compete, de un “estratega de sí” que tienen aspectos en común con el empresario de sí pero no necesariamente lo hacen desde la misma óptica. La lógica del estratega de sí es la de un sujeto que requiere fortalecerse permanentemente (a raíz del concepto de competitividad), lógica similar al de la inversión del capitalista o empresario de sí.

Ahora bien, mientras uno lo hace desde el punto de vista de la rentabilidad empresarial el otro lo hace desde el punto de vista de vencer al otro. El mismo *management* estratégico reconoce que en determinadas ocasiones para “ganar” mercado es posible “perder” ganancias monetarias. Los motivos de los propietarios de una empresa no son los mismos que los de los gerentes.

Del mismo modo podríamos hablar de sujetos que no son un empresario de sí, pero que remiten a subjetividades alentadas desde el *management* al interior de la racionalidad de

empresa. Nos referimos a un “emprendedor de sí”, un “*marketinero*” de sí, un “financista de sí”, etc. Deberíamos pensar con precisión las proximidades y diferencias entre cada una de ellas.

Entendemos que el concepto de “forma empresa” goza de mayor plasticidad que la de empresario de sí mismo, ya que hay varias “formas” de ser empresa. Se puede ser un empresario, pero también un *manager*, un emprendedor, un vendedor, un financista, etc. De esta manera, la noción despejada por Foucault al estudiar los ordoliberalos ofrece mayor “cintura” para los estudios sociológicos contemporáneos, sobre todo cuando se inscriben en las corrientes de estudios críticos del *management* o sociología del *management*. Estos suelen usar la categoría “empresario de sí” (propia de la economía” para explicar valores y conductas que derivan del campo de la administración de empresas.

Es necesario que los estudiosos de las ciencias sociales se comprometan con sus objetos empíricos para ofrecer análisis más precisos, y no caer simplemente en la reiteración permanente de sus marcos teóricos, apoyándolos sobre cualquier superficie y cumpliendo con la vanguardia académica actual. Esto es muy necesario si queremos cumplir con el fin político de ofrecer pistas que conlleven a acciones de antinormalización.

Finalmente, el concepto de forma empresa, fue estudiado por Foucault a la luz de la lógica de la competencia, como principio general. Así, los sujetos albergados por esta noción deberían ser capaces de ser evaluados desde la acción competitiva. Tal vez, en algunos esté más claro que en otros, por ejemplo, un sujeto “*marketinero* de sí mismo” es un sujeto que está destinado a vencer al otro. Ahora bien, lo que sí es importante reconocer y advertir que la competitividad de fortalecimiento perpetuo (y no de fragmentación regulatoria) es el cristal a través del cual se metodizan el resto de las conductas. El desafío está en determinar con qué fines, mecanismos y herramientas disponemos en cada uno de los tipos de individuos a analizar.

## **5. Referencias Bibliográficas**

- Becker, G. S. (1993 [1964]). *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. Third Edition*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Dardot, P., & Laval, C. (2013). *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Barcelona: Gedisa .



- 
- Davies, W. (2014). *The Limits of Neoliberalism. Authority, Sovereignty and the Logic of Competition*. London: SAGE Publications Ltd.
- du Gay, P., Salaman, G., & Rees, B. (1996). The conduct of management and the management of conduct: contemporary managerial discourse and the constitution of the “competent” manager . *Journal of Management Studies*,, 33(3), 263-82.
- Foucault, M. (2006 [1978]). *Seguridad, territorio, población: curso en el Collège de France (1977-1978)*. Buenos Aires: FCE.
- Foucault, M. (2007 [1979]). *Nacimiento de la biopolítica: curso en el Collège de France (1978-1979)*. Buenos Aires: FCE.
- Harvey, D. (2017). *El cosmopolitismo y las geografías de la libertad*. Madrid: Akal.
- Hennis, W. (1983). El problema central de Max Weber. *Revista de estudios políticos (Nueva Época)*(33), 49-99.
- Paltrinieri, L., & Nicoli, M. (2014). Il management di sé e degli altri. *aut aut*(362), 49-74.
- Paltrinieri, L., & Nicoli, M. (2017). Du management de soi à l'investissement sur soi. Remarques sur la subjectivité post-néo-libérale. *Terrains/Théories*(6), <http://teth.revues.org/929>.
- Porter, M. (1981). The contributions of Industrial Organization to Strategic Management. *Managerial and decision economics*, 6(4), 609-620.
- Porter, M. (1985). *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. New York: Free Press.
- Porter, M. (1998 [1980]). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press.
- Schultz, T. (1961). Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1-17.
- Virno, P. (2003). *Virtuosismo y revolución. La acción política en la era del desencanto*. Madrid: Traficante de sueños.
- Weber, M. (2011). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. México : FCE.
-