

HEAD OFFICE
CHASE NATIONAL
BANK

CITY
HALL

WNYC

EL TIEMPO DE LOS INVESTIDOS

Ensayo sobre la nueva
cuestión social

Michel Feher

tragicantes de sueños

mapas

traficantes de sueños

Traficantes de Sueños no es una casa editorial, ni siquiera una editorial independiente que contempla la publicación de una colección variable de textos críticos. Es, por el contrario, un proyecto, en el sentido estricto de «apuesta», que se dirige a cartografiar las líneas constituyentes de otras formas de vida. La construcción teórica y práctica de la caja de herramientas que, con palabras propias, puede componer el ciclo de luchas de las próximas décadas.

Sin complacencias con la arcaica sacralidad del libro, sin concesiones con el narcisismo literario, sin lealtad alguna a los usurpadores del saber, TdS adopta sin ambages la libertad de acceso al conocimiento. Queda, por tanto, permitida y abierta la reproducción total o parcial de los textos publicados, en cualquier formato imaginable, salvo por explícita voluntad del autor o de la autora y sólo en el caso de las ediciones con ánimo de lucro.

Omnia sunt communia!

mapas

Mapas. Cartas para orientarse en la geografía variable de la nueva composición del trabajo, de la movilidad entre fronteras, de las transformaciones urbanas. Mutaciones veloces que exigen la introducción de líneas de fuerza a través de las discusiones de mayor potencia en el horizonte global.

Mapas recoge y traduce algunos ensayos, que con lucidez y una gran fuerza expresiva han sabido reconocer las posibilidades políticas contenidas en el relieve sinuoso y controvertido de los nuevos planos de la existencia.

© 2017, Michel Feher
© 2021, de esta edición, Traficantes de Sueños



creative commons

Licencia Creative Commons
Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 España
(CC BY-NC-ND 4.0)

Usted es libre de:

 * Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra

Bajo las condiciones siguientes:

 * Reconocimiento — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o que apoyan el uso que hace de su obra).

 * No Comercial — No puede utilizar esta obra para fines comerciales.

 * Sin Obras Derivadas — No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Entendiendo que:

* Renuncia — Alguna de estas condiciones puede no aplicarse si se obtiene el permiso del titular de los derechos de autor

* Dominio Público — Cuando la obra o alguno de sus elementos se halle en el dominio público según la ley vigente aplicable, esta situación no quedará afectada por la licencia.

* Otros derechos — Los derechos siguientes no quedan afectados por la licencia de ninguna manera:

- Los derechos derivados de usos legítimos u otras limitaciones reconocidas por ley no se ven afectados por lo anterior.
- Los derechos morales del autor
- Derechos que pueden ostentar otras personas sobre la propia obra o su uso, como por ejemplo derechos de imagen o de privacidad.

* Aviso — Al reutilizar o distribuir la obra, tiene que dejar muy en claro los términos de la licencia de esta obra.

Primera edición en francés: *Le temps des investis. Essai sur la nouvelle question sociale*, París, La Découverte, 2017.

Primera edición: abril de 2021

Título: El tiempo de los investidos. Ensayo sobre la nueva cuestión social

Autora: Michel Feher

Traducción: Marisa Pérez Colina

Maquetación y diseño de cubierta:

Traficantes de Sueños

Edición:

Traficantes de Sueños

C/ Duque de Alba 13. C. P. 28012. Madrid.

Tlf: 915320928

mail:editorial@traficantes.net

ISBN: 978-84-122762-9-9

Depósito Legal: M-7091-2021

El tiempo de los invertidos

Ensayo sobre la nueva
cuestión social

Michel Feher

Traducción:
Marisa Pérez Colina

traficantes de sueños
mapas

Índice

Agradecimientos	11
Introducción. Las peregrinaciones de la melancolía política	13
Estancamiento tecnocrático e ingratitud popular: el <i>spleen</i> [rencor] liberal posbélico	13
Duelo del <i>laissez faire</i> y empresarialidad para todos: remedios neoliberales para la melancolía	18
Búsqueda de confianza y gestión del portafolio de inversiones: la financiarización de las economías desarrolladas	25
Distribución de los ingresos y valorización del capital: el bosquejo de una nueva cuestión social	35
1. Los prejuicios de la gobernanza empresarial	41
Empleadores e inversores	41
Extracción de beneficio y asignación de crédito	49
Negociaciones y especulaciones	54
Cálculo de costes y evaluación de riesgos	67
Salario y responsabilidad social de las empresas	73
Empleados y partes interesadas	83
Cárteles patronales y agencias de calificación	98
2. Las obligaciones de la política gubernamental	111
Fiscalidad y deuda	111
Elecciones periódicas y evaluaciones continuas	120
Sacralización del espacio y ocupación del tiempo	125
Mandatos y obligaciones	139
Defección de los deudores y multiplicación de los acreedores	148

3. La valorización de las trayectorias individuales	169
Abolición de los privilegios y motivación de los desocupados	169
Proyección de la inseguridad y triaje de los acreditados	180
Trabajadores precarios y socios emancipados	191
Subordinación compensada e interdependencia patrocinada	208
Asalariados e investidos	226

Agradecimientos

ME GUSTARÍA DAR LAS GRACIAS, en primer lugar, a Hugues Jallon, por haber acogido este manuscrito en *La Découverte* pese a que llevaba muchísimo tiempo esperando otro distinto, así como a Rémy Toulouse, por haber logrado mejorarlo, pese a la evidente mala fe de su autor.

Este libro debe su existencia a la mayéutica generosa y juiciosamente ejercida, desde el inicio del proyecto, por Wendy Brown, Judith Butler, Éric Fassin y Aurélie Windels, quien ha contribuido además a enriquecer y clarificar ampliamente su propósito. También ha contado con la atención, las críticas y las sugerencias prodigadas en momentos cruciales de Ivan Ascher, William Callison, Jacques-Olivier Charron, Melinda Cooper, Hal Foster, Carles Guerra, Andreas Gurewicz, Vladimir Gurewicz, Daniel Heller-Roazen, Thomas Keenan, Gaëlle Krikorian, Jonathan Levy, Fabian Muniesa, Ramona Naddaff, Alexandra Oeser, Martha Poon, Paul Preciado, Camille Robcis, Emily Rosamund, Christian Salmon, Kendall Thomas y Eyal Weizman.

Quiero dar asimismo las gracias a los colegas y amigos que me han permitido presentar mi trabajo cuando aún estaba en marcha en las instituciones en las que imparten clases: Eyal Weizman, Irit Rogoff y Susan Schuppeli en la Universidad londinense de Goldsmiths; Hal Foster y Daniel Heller-Roazen en la Universidad de Princeton; Paul Preciado en el Programa de Estudios Independientes (PEI) de Barcelona; Jonathan Levy en la Universidad de Chicago; Fabian Muniesa en MINES, ParísTech, y Adi Ophir en Brown.

Dedico, por último, este libro a quienes me sostienen —y soportan— cotidianamente: Amanda Bay, Laszlo Feher, Milena Feher y Gabor Feher.

Introducción.

Las peregrinaciones de la melancolía política

Estancamiento tecnocrático e ingratitud popular: el *spleen* [rencor] liberal posbélico

La melancolía no siempre ha sido un monopolio de la izquierda.¹ Sin remontarnos a los exiliados de las revoluciones francesa o rusa, cabría afirmar aquí que el humor sombrío que impregna sus filas desde hace más de un cuarto de siglo causaba aún mayores estragos en los círculos liberales al término de la II Guerra Mundial. En ambos casos estamos ante lo que el psicoanálisis asocia al estado melancólico, esto es, a un duelo pendiente: el duelo por la derrota de los socialismos o por su corrupción, en el caso de las izquierdas de nuestros días; el duelo por un *laisser faire* que deviene impracticable, en el caso de los liberales de aquel entonces.² Por

¹ Sobre las afinidades electivas entre la izquierda y la melancolía, véase Enzo Traverso, *Mélancolie de gauche. La force d'une tradition cachée (XIX-XX siècle)*, París, La Découverte, 2016 [ed. cast.: *Melancolía de izquierda: después de las utopías*, Barcelona, Galaxia Gutenberg, 2019]. Para un llamamiento a conjurar la melancolía de la izquierda, véase Wendy Brown, «Resisting left melancholy», *Boundary 2*, vol. 26, núm. 3, otoño 1999.

² Sigmund Freud, *Deuil et Mélancolie* (1915), en *Œuvres complètes*, tomo 13, París, PUF, 1988 [ed. cast.: *Obras completas*, Barcelona, Orbis,

otra parte, las instituciones que nutren el desasosiego son, una y otra vez, las mismas: el mercado laboral y el proceso electoral, cuya sumisión respectiva a los dictados de accionistas y poseedores de deuda pública deploran hoy los herederos del movimiento obrero, y fueron, para las Casandras liberales del periodo posbélico, los caballos de Troya del socialismo.

El economista Joseph Schumpeter, figura paradigmática de la depresión que se apodera de los más fervientes partidarios de la economía de mercado en los comienzos de la Guerra Fría, consagra su última obra —reeditada en tres ocasiones entre 1942 y 1950— a demostrar que el pronóstico vital del capitalismo está muy comprometido.³ A su juicio, la inminente desaparición del modo de producción capitalista es tanto menos evitable —y tanto más desoladora— cuanto que procede de su propio éxito. Porque desde el siglo XVIII, sostiene Schumpeter, el mundo occidental debe su extraordinario progreso principalmente a los empresarios: la audacia empresarial ha sido el agujijón del progreso científico; su ingenio ha presidido la transformación de

1988]. Sobre las relaciones entre melancolía, duelo y política, véase en particular Judith Butler, *The Psychic Life of Power*, Stanford (CA), Stanford University Press, 1997, pp. 167-198 [ed. cast: *Mecanismos psíquicos del poder: teorías sobre la sujeción*, Madrid, Cátedra, 2001] y *Precarious Life. The Powers of Mourning and Violence*, Londres/Nueva York, Verso, 2004, pp. 19-39 [ed. cast.: *Vida precaria. El poder del duelo y la violencia*, Buenos Aires, Paidós, 2004].

³Incluso en Estados Unidos, véase Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Nueva York, Harper Perennial, 2008 [ed. cast.: *Capitalismo, socialismo y democracia*, Barcelona, Página indómita, 2015]. Véase, en particular, la segunda parte «Can capitalism survive?», reeditado por separado en francés como *Le capitalisme peut-il survivre?*, París, Payot, 2011 [ed. cast.: *¿Puede sobrevivir el capitalismo?: la destrucción creativa y el futuro de la economía global*, Madrid, Capitán Swing, 2010]; los prefacios a las ediciones de 1947 y de 1949, así como su último escrito: «The march into socialism», publicado como anexo de *Capitalism, Socialism and Democracy*.

las invenciones y los descubrimientos en innovaciones; su determinación de aprovechar las oportunidades generadas se ha impuesto como motor de un crecimiento económico cuyas ventajas se han extendido después a todas las categorías sociales. Sin embargo, añade enseñada el autor de *Capitalismo, socialismo y democracia*, la prosperidad que el dinamismo empresarial ha aportado a las sociedades donde ha podido manifestarse libremente ha terminado volviéndose contra él.

Según Schumpeter, el declive del liberalismo económico procede de una evolución endógena del régimen jurídico de las empresas. En efecto, subraya el autor, la circulación virtuosa entre los avances tecnológicos, la producción de nuevas mercancías y el enriquecimiento de las poblaciones habría favorecido la concentración de capital. Ahora bien, a medida que el aprovechamiento de las economías de escala fue exigiendo un incremento creciente de las inversiones, las empresas que habían estado completamente en manos de patronos industriales celosos de sus prerrogativas fueron sustituidas por sociedades anónimas que cotizaban en Bolsa, donde los accionistas, numerosos y dispersos, cedieron el poder a ejecutivos asalariados.⁴

En el seno de este tipo de estructuras, escribe Schumpeter, las intuiciones visionarias de unos emprendedores impulsados por el apetito de riesgo y el afán de lucro son rápidamente sustituidas por los planes razonables de unos tecnócratas. Estos últimos siempre persiguen la innovación y el crecimiento de las compañías que dirigen, a la par que priorizan la perennización de

⁴ Schumpeter hace su propia lectura de la célebre tesis que Adolf A. Berle y Gardiner Means desarrollaron en su libro de 1932, *The Modern Corporation and Private Property* (nueva edición: New Brunswick (NJ), Harcourt, Brace and World Inc., 1991).

sus actividades industriales y comerciales. También velan por fidelizar al personal —sobre todo mediante contratos que den seguridad—, subordinando así la búsqueda de beneficio de los propietarios del capital a la preocupación por conciliar las reivindicaciones de los empleados con los intereses de los accionistas.

Si bien la búsqueda de compromisos característica de la gestión de las sociedades anónimas ya contribuye a solidarizar a los asalariados, será realmente la influencia creciente de los intelectuales, afirma Schumpeter, la que alimentará su conciencia de clase, hostil a la patronal. Pero una vez más, precisa el autor, su animadversión procede de la obra de los emprendedores. En efecto, las ciencias y la tecnología, a cuyo desarrollo contribuyen sus iniciativas, generan una demanda creciente de mano de obra cualificada, suscitando vocaciones cada vez más numerosas de profesores, investigadores y, en general, de transmisores de conocimientos y de cultura. Ahora bien, según el ritornelo melancólico del capitalismo sin trabas, este grupo social de contornos difusos solo halla consistencia en la antipatía que concibe hacia los valores empresariales.

Típicamente, prosigue enfurecido Schumpeter, los intelectuales se encuentran, a la vez, escudados en conocimientos puramente teóricos —cuando los negocios exigen competencias prácticas—, imbuidos del carácter desinteresado de su trabajo —cuando la motivación asumida por el empresario es el interés—, reticentes a convertir el riesgo en el patrón del éxito —vinculación que es precisamente el resorte del espíritu empresarial— y, por encima de todo, ofendidos por el contraste entre la pobre remuneración recibida por contribuir a la edificación de la humanidad y las fortunas egoístamente amasadas por los capitalistas. Así, pues, utilizan su prestigio

entre la opinión pública para fustigar el prosaísmo y la venalidad de sus rivales, así como para persuadir a los trabajadores de que el enriquecimiento de sus empleadores procede de la explotación de su trabajo.

No contentos con sacar provecho de su función tri-bunicia, continúa Schumpeter, estos mismos intelectuales no tardarán en ofrecer sus servicios a los sindicatos obreros y, una vez estos han sido radicalizados, se pondrán manos a la obra con la formación de políticos socialistas y la redacción de sus programas de partido. Ahora bien, en la medida en que la burguesía liberal se enorgullece tanto de proteger la libertad de asociación como de extender el principio de libre competencia a la designación de sus representantes políticos, el economista se siente legitimado para prever su inminente derrota: dada su proporción en el electorado y su concentración en las cadenas de producción, cuyo funcionamiento pueden interrumpir con facilidad, la permeabilidad de los obreros y empleados a la crítica del capitalismo le parece, en efecto, poco compatible con la supervivencia del mundo libre.

Por muy insólito que pueda parecer en la actualidad, el deleite sombrío en el que se regodea Schumpeter esconde una indicación preciosa. Recordar que la melancolía no ha estado siempre en la misma situación invita efectivamente a pensar que todavía puede cambiar de bando. Y esta es precisamente la premisa en la que se asienta este ensayo, cuya intención es examinar las condiciones susceptibles de hacerla regresar a la derecha. A modo de introducción, conviene, no obstante, sacar algunas enseñanzas del anterior periplo de bilis negra.

No faltan, sin duda, excelentes reseñas de las circunstancias que, a lo largo de la década de 1970, ensombrecieron las perspectivas de una superación

e, incluso, de una contención del capitalismo: algunas insisten en el estancamiento inducido por el fin de la reconstrucción de las economías europeas; otras en los agotamientos concomitantes del fordismo y de los movimientos sociales que este alimentó; otras, también, en las oportunidades que las crisis petroleras y la fluctuación de las monedas ofrecieron a los propietarios del capital. Lo cierto es que en los autores que le imputan el eclipse de las esperanzas de emancipación, el agenciamiento de estos diversos factores da lugar a dos relatos —uno centrado en el neoliberalismo, el otro en la financiarización de las economías desarrolladas—, cuya congruencia es solo aparente. Porque si bien la hegemonía del capital financiero procede ampliamente de la puesta en marcha de las reformas neoliberales, la cuestión es que no figura en absoluto entre los objetivos de quienes las concibieron. Por consiguiente, combatir el poder de las finanzas conectándolo con el proyecto elaborado por intelectuales neoliberales introduce una confusión perjudicial de cara a desprenderse de la melancolía.

Duelo del *laissez faire* y empresarialidad para todos: remedios neoliberales para la melancolía

El término «neoliberal» designa las revisiones doctrinales y las innovaciones estratégicas a las que recurrieron los refundadores del liberalismo clásico desde finales de la década de 1930 a fin de conjurar el sentimiento de que la historia no soplabla a su favor.⁵ Pese a rechazar el

⁵ El recorrido de las ideas neoliberales, desde el acontecimiento fundador que fue el coloquio de Walter Lippman de 1938 hasta su penetración en el sentido común de los responsables políticos, ha sido

derrotismo schumpeteriano, los economistas, juristas y otros historiadores reunidos por Fiedrich Hayek en el seno de la Sociedad Mont Pèlerin están no obstante convencidos de que la sociedad liberal padece graves deficiencias inmunitarias. Así pues, aunque consideran que la libertad de asociación y el sufragio universal son parte integrante de su patrimonio, también estiman que su respectiva captación por las organizaciones sindicales y los demagogos arrastran al mundo libre hacia el «camino de servidumbre» socialista. Decididos a preservar el liberalismo económico de la suerte funesta a la que parece condenarlo el ejercicio imprudente de los derechos civiles y políticos, aquellos cuyos detractores

objeto de muchas obras, en particular después de la crisis de 2008. Cabe destacar Philip Mirowski y Dieter Plehwe (dir.), *The Road from Mont Pèlerin. The Making of the Neoliberal Thought Collective*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 2009; Daniel Stedman Jones, *Masters of the Universe. Hayek, Friedman and the Birth of Neoliberal Politics*, Princeton/Oxford, Princeton University Press, 2012; Angus Burgin, *The Great Persuasion. Reinventing Free Markets since the Depression*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 2012; Jamie Peck, *Constructions of Neoliberal Reason*, New York/Oxford, Oxford University Press, 2010; Pierre Dardot y Christian Laval, *La Nouvelle Raison du monde. Essai sur la société néolibérale*, París, La Découverte, 2009 [ed. cast.: *La nueva razón del mundo*, Barcelona, Gedisa, 2013]; Serge Audier, *Néo-libéralisme(s). Une archéologie intellectuelle*, París, Grasset, 2012; Christopher Payne, *The Consumer, Credit and Neoliberalism. Governing the Modern Economy*, Londres/New York, Routledge, 2012. De forma más reciente, se están publicando trabajos cuyo objetivo es arrojar luz sobre la extraordinaria capacidad de resiliencia de la racionalidad neoliberal. Este es el caso de Colin Crouch, *The Strange Non-Death of Neo-liberalism*, Cambridge, Polity Press, 2012, y de Philip Mirowski, *Never Let a Serious Crisis Go to Waste. How Neoliberalism Survived the Financial Meltdown*, Londres/Nueva York, Verso, 2013; y, más recientemente, de Wendy Brown, *Undoing the Demos. Neoliberalism's Stealth Revolution*, Nueva York, Zone Books, 2015, así como de Pierre Dardot y Christian Laval, *Ce cauchemar qui n'en finit pas. Comment le néolibéralisme défait la démocratie*, París, La Découverte, 2016 [ed. cast.: *La pesadilla que no acaba nunca. El neoliberalismo contra la democracia*, Barcelona, Gedisa, 2017].

calificarán más tarde de neoliberales⁶ se darán por misión la de proteger la democracia representativa de la utilización abusiva de sus propias instituciones.

En el seno de este areópago cuyos principales miembros⁷ son, junto a Hayek, los redactores alemanes de la revista *Ordo* y los colegas de Milton Friedman de la Escuela de Chicago, la amenaza a conjurar no reside tanto en el fervor revolucionario de las masas, como en las políticas de compromiso social de inspiración keynesiana que, a fuerza de obstaculizar los mecanismos de ajuste automático de los mercados, legitiman la creciente intrusión de los poderes públicos en la econo-

⁶ «Neoliberalismo» será originalmente, esto es, en el momento del coloquio Lippman de 1938, el término escogido por los futuros fundadores de la Sociedad Mont Pèlerin —fundada, por su parte, en 1947—. Sin embargo, Hayek y sus asociados no lo usarán después —salvo Milton Friedman, que se servirá de él en un artículo de 1951, «Neoliberalism and its prospects», *Farmand*, febrero, núm. 17, pp. 89-93, antes de repudiarlo para erigirse en el guardián del liberalismo auténtico—. En la década de 1980, «neoliberal» reaparecerá, como noción polémica, en la izquierda, tanto para calificar la naturaleza del régimen instaurado por la «revolución conservadora» de Ronald Reagan y de Margaret Thatcher, como para designar a sus inspiradores.

⁷ La constelación neoliberal comprende asimismo a austriacos, suizos, franceses y a un importante contingente de británicos —como Lionel Robbins, Michael Polanyi (hermano menor de Karl) y John Jewkes—, que desempeñarán un papel decisivo en la formación de Margaret Thatcher y de sus principales ministros. Entre los ordoliberales alemanes, que ejercerán una considerable influencia en los gobiernos de Konrad Adenauer (1945-1957) y de Ludwig Ehrard (1957-1963), cabe citar a Walter Eucken, Wilhelm Röpke, Alfred Müller-Armack y Franz Böhm. Además de Milton Friedman, los miembros más eminentes de la segunda generación de la Escuela de Chicago son George Stigler, Aaron Director y Gary Becker. Próximos a Friedman y a su círculo, se encuentran los economistas de la Escuela de Virginia, conocida como difusora de la teoría de la elección pública (Center for the Study of Public Choice), fundada por James Buchanan y Gordon Tullock, y los inspiradores del «análisis económico del derecho» (Economic Analysis of Law o, también, *Law and Economics*), a saber, Ronald Coase y Richard Posner, que también formarán parte de la Sociedad Mont Pèlerin.

mía. Sostener la demanda interna para estimular el crecimiento o proteger el mercado laboral en coyunturas adversas equivale, afirma Hayek, a interferir en las señales que los precios emiten a los agentes económicos. Y es precisamente la confusión generada por su propia intervención, puramente parasitaria, la que justifica a los gobiernos a extender gradualmente la planificación y, en consecuencia, a arrebatar a los individuos la libertad de crear sus propios proyectos.

Para frenar esta deriva fatal, las medidas preconizadas por los gurús del neoliberalismo —que aplicarán los jefes de fila de la «revolución conservadora» en el punto de inflexión de la década de 1980— apuntan esencialmente a universalizar el *ethos* emprendedor resituándolo de entrada en el corazón de la gestión empresarial —con el fin de conjurar la tecnocratización ya deplorada por Schumpeter—, a la par que implican a la política gubernamental en su mantenimiento y convierten al mismo a todos los individuos que no son empresarios de forma profesional. Gracias a las reformas elaboradas en sus laboratorios, los miembros de la Sociedad Mont Pèlerin esperan que, más pronto que tarde, cada persona termine conduciendo su vida como se gestiona una empresa, esto es, sometiendo cualquier elección a un cálculo de los costes y beneficios razonablemente esperables. Movilizando los recursos del Estado, ya no para apaciguar a los trabajadores, como hacen los dirigentes keynesianos, sino para disolver su conciencia de clase, los neoliberales innovan en dos planos.

En primer lugar, como señalará Michel Foucault en sus cursos sobre neoliberalismo, hacen el duelo del *laisser faire* demostrando que el mantenimiento del orden liberal no consiste tanto en sustraer la vida económica de las intervenciones de los poderes públicos, como

en llevar a estos últimos a gobernar al servicio de los mercados.⁸ Desde su perspectiva, el papel del buen gobernante no estriba, en efecto, en abstenerse de toda intrusión en la sociedad civil y todavía menos en proteger a sus administrados de las vicisitudes y la crudeza del modo de producción capitalista. Más que proteger a los segmentos más vulnerables de la población frente a la violencia inherente al funcionamiento de la competencia de mercado, los dirigentes adeptos a la doctrina neoliberal deben involucrarse en la protección de los frágiles mecanismos de mercado frente a la impaciencia de las masas y su explotación por parte de demagogos.

A este fin, los reformadores neoliberales se proponen crear un entorno jurídico e institucional en el que los mandatarios de la soberanía popular no puedan volver a caer en la tentación de obtener los favores del electorado sacrificando la verdad de los precios a sus reivindicaciones. Entre las medidas afectadas por este objetivo figuran las disposiciones constitucionales que impiden o limitan los déficit presupuestarios —medida conocida como la «regla de oro»—; el retorno de la política monetaria a unos bancos centrales supuestamente independientes pero en realidad obligados a conjurar la inflación; la privatización de todos los servicios públicos cuya financiación sea susceptible de interesar a los inversores privados; y por último la sustitución más extendida posible de las transacciones convencionales por regulaciones imperativas.⁹

⁸ Michel Foucault, *Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France, 1978-1979*, París, Gallimard/Seuil, 2004, pp. 135-164 [ed. cast.: *Nacimiento de la biopolítica: curso del Collège de France (1978-1979)*, Madrid, Akal, 2016].

⁹ El proyecto de los neoliberales en materia de regulaciones apunta a limitar la tendencia del Estado a prohibir o gravar con impuestos las actividades consideradas generadoras de daños: en su opinión, los

En segundo lugar, en vez de contemplar la cuestión social como un problema a abordar —ya sea desde el compromiso o bien desde la simple confrontación—, los intelectuales afiliados a la Sociedad Mont Pèlerin se proponen convertirla en caduca trabajando en lo que uno de ellos denomina la «desproletarización» de los asalariados.¹⁰ Para llevar a estos últimos a abrazar la forma de pensar y comportarse de los emprendedores, la ingeniería social neoliberal idea así un vasto abanico de iniciativas. Se trata de facilitar el acceso del mayor número posible de personas a la propiedad inmobiliaria; de proceder a la contractualización de la cobertura de riesgos —capitalización del sistema de pensiones, privatización de los seguros de enfermedad, condicionamiento de las prestaciones por desempleo a determinados compromisos por parte de los parados—; de sustituir la financiación pública de la enseñanza y de los alquileres de protección social por subvenciones asignadas directamente a las familias necesitadas; y de fusionar, por último, todas las demás ayudas estatales en un impuesto negativo suficientemente poco elevado como para no incitar a la pereza a sus beneficiarios.

Obligando a las familias a devolver sus préstamos hipotecarios, a cumplir con sus contratos de seguros y a gestionar los recursos puestos a su disposición en forma de vales (*vouchers*),¹¹ los promotores de estas

poderes públicos harían mejor en crear un mercado del derecho a generar daño y, por consiguiente, en dejar que los agentes económicos establezcan libremente el precio del perjuicio causado. El comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero es un ejemplo paradigmático de este enfoque que se asienta en un célebre artículo de Ronald Coase, titulado «The problem of social cost», *Journal of Law and Economics* III, octubre de 1960, pp. 1-44.

¹⁰ Wilhelm Röpke, *La Crise de notre temps*, París, Payot, 1962, pp. 249-260.

¹¹ Con el argumento de que los pobres solo necesitan dinero, Milton Friedman y sus discípulos militan para que las inversiones públicas,

reformas pretenden reemplazar los ideales «socialistas» de solidaridad y de redistribución de la riqueza por el principio de responsabilidad individual. Pero no solo. Más que al disciplinamiento de las capas de población que viven de vender su fuerza de trabajo, los doctrinarios neoliberales aspiran a su conversión a las virtudes del emprendimiento y, de esta forma, a hacerles perder la convicción de su pertenencia a una clase social de intereses opuestos a los de los empresarios.

Bajo la dirección de los jefes de fila británicos y estadounidenses de la «revolución conservadora», los gobiernos occidentales aplicarán poco a poco y de forma más o menos exhaustiva las dos patas del programa elaborado por los miembros de la Sociedad Mont Pèlerin: la que constriñe los poderes públicos a sostener los mercados y la que incita a cada individuo a plantearse su vida como si fuera una empresa. En un primer momento revolucionario, desde el punto de vista de su inversión de las prioridades keynesianas, estos cambios se transformarán rápidamente en la expresión de la nueva ortodoxia. Ahora bien, a medida que se van imponiendo como norma de la razón gubernamental — independientemente de las alternancias políticas —, los militantes de izquierda tenderán naturalmente a achacar su desasosiego al triunfo del neoliberalismo. Testigos afligidos de la desertización del debate democrático sometido a la tutela de las políticas presupuestarias

en particular en vivienda social y educación, sean sustituidas por prestaciones a las familias —que tendrían así la posibilidad de «elegir» lugar de residencia y colegios en el sector privado—. Si bien esta perspectiva no se ha llegado a imponer nunca, ni siquiera en Estados Unidos, cuando la Administración y el Congreso estaban en manos de los republicanos, hoy amenaza con resurgir con fuerza bajo la presidencia de Donald Trump, cuya secretaria de Educación es una ferviente defensora del sistema de cheque escolar (*vouchers*).

y monetarias, del abandono de los servicios públicos a la acumulación de capital y a las formas de gestión del sector privado, o de unas desregulaciones compensadas por la mercantilización de los permisos para contaminar, los izquierdistas atribuirán la impotencia de sus propias críticas a la incidencia corrosiva de la representación del individuo como empresario de sí mismo, tanto en la conciencia de clase como en la capacidad de indignación de los asalariados.

Búsqueda de confianza y gestión del portafolio de inversiones: la financiarización de las economías desarrolladas

Mientras las historias del neoliberalismo describen la anatomía y la marcha triunfal de un arte de gobernar, las investigaciones dedicadas a la hipertrofia de las finanzas dan cuenta de la emergencia de un nuevo régimen de acumulación de capital.¹² Desde finales de la

¹² Los poskeynesianos y los economistas de la Escuela de la Regulación fueron los primeros en señalar que el auge de las finanzas no era más que un síntoma de la crisis del fordismo en un contexto de globalización de los intercambios. Véase, en particular, respecto a los primeros, Engelbert Stockhammer, «Financialization and the slowdown of accumulation», *Cambridge Journal of Economics*, núm. 28, 2004, pp. 719-741; Özgür Orhangazi, «Financialization and capital accumulation in the non financial corporate sector. A theoretical and empirical investigation on the US economy, 1973-2003», *Cambridge Journal of Economics*, núm. 32 (6), 2008, pp. 863-886; Gerald Epstein (dir.), *Financialization and the World Economy*, Cheltenham, Edward Elgar, 2005. Y con relación a los segundos: Michel Aglietta y Laurent Berrebi, *Désordres dans le capitalisme mondial*, París, Odile Jacob, 2007; Michel Aglietta y Antoine Rebérioux, *Dérives du capitalisme financier*, París, Albin Michel, 2004; Michel Aglietta y Sandra Rigot, *Crise et rénovation de la finance*, París, Odile Jacob, 2009; Robert Boyer, «Is a finance-led growth regime a viable alternative to fordism? A preliminary analysis», *Economy and Society*, núm. 29, 2000, pp. 111-145; y Dominique Plihon, *Le Savoir et la finance. Liaisons dangereuses au cœur du capitalisme contemporain*, París, La Découverte, 2009.

década de 1970, las economías occidentales conocen, en efecto, lo que el sociólogo Gerald Davis califica como revolución copernicana:¹³ el astro alrededor del cual gravitan ya no está formado, como en los tiempos del fordismo, por empresas industriales que apuestan su prosperidad a la integración vertical y al crecimiento interno de sus capacidades productivas, sino más bien por mercados financieros dominados por las grandes bancas universales y los inversores institucionales.

La financiarización de las economías desarrolladas se mide por la importancia relativa del sector financiero en su PIB, por el volumen de los beneficios realizados por las sociedades financieras en comparación con los beneficios obtenidos por las otras empresas, además de por la proporción de los ingresos del portafolio o cartera de inversiones —con relación al *cash flow* comercial— en las cuentas de las firmas no financieras.¹⁴ Sin embargo, más allá de estos indicadores cuyo examen valida la tesis de un trasvase masivo de fondos desde «la economía real» hacia los circuitos financieros especulativos, la influencia de los proveedores de liquidez se manifiesta sobre todo en su aptitud para seleccionar

¹³ Gerald E. Davis, *Managed by the Markets. How Finance Re-Shaped America*, Oxford/Nueva York, Oxford University Press, 2009, p. 5.

¹⁴ «Los ingresos financieros de las empresas no financieras», escribe Cédric Durand, «son el tercer indicador escogido para dar cuenta del giro hacia la acumulación financiera» junto al peso relativo del sector financiero y de sus beneficios. «Añade los dividendos y los intereses percibidos por ese sector a sus beneficios brutos» (p. 98). Sobre estas diferentes medidas de la financiarización en Estados Unidos, véase el importante libro de Greta A. Krippner, *Capitalizing on Crisis. The Political Origins of the Rise of Finance*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 2012, pp. 27-57. Por su parte, Cédric Durand extiende el enfoque de Krippner a Francia, Reino Unido, Alemania y Japón. Véase Cédric Durand, *Le Capital fictif. Comment la finance s'approprie notre avenir*, París, Les Prairies ordinaires, 2014, pp. 93-102 [ed. cast.: *El capital ficticio: cómo las finanzas se apropian de nuestro futuro*, Barcelona, Ned Ediciones, 2018].

los proyectos merecedores de financiación. En otras palabras, su verdadero poder reside más en decidir de que estará hecha la economía real que en privarla de recursos. Y se traducirá, por ende, en una modificación considerable de la conducta de los agentes económicos: ya que en la medida en que estos estén prioritariamente habitados por el afán de hacerse atractivos a ojos de los inversores, su motivación principal no será tanto el beneficio que esperan extraer de su actividad, como la obtención del crédito que les permitirá llevarla a cabo.¹⁵

De ello da cuenta, en primer lugar, la estrategia de las empresas que cotizan en Bolsa. En efecto, lo que se viene conociendo desde hace más de tres décadas como gobernanza empresarial no apunta en absoluto a optimizar, en el largo plazo, la diferencia entre la cifra de negocios y los costes de producción: el objetivo perseguido consiste exclusivamente en suscitar un aumento, a muy corto plazo, del valor que los mercados financieros asignan a los títulos poseídos por los accionistas. El verdadero éxito de una firma no reside, por lo tanto, en los beneficios generales obtenidos por la venta de las mercancías producidas, sino en la ganancia de capital esperable de la próxima reventa de sus acciones. Esta es la razón por la que los adeptos a la «buena» gobernanza emplean con tanta frecuencia una porción significativa de sus recursos en comprar partes de sus propias compañías: absurdo desde el punto de vista de una lógica comercial o industrial, este tipo de práctica es, sin embargo, coherente,

¹⁵ Para una esclarecedora presentación de este cambio de prioridades desde el punto de vista del capital, véase el ensayo de Ivan Ascher, *Portfolio Society. On the Capitalist Mode of Prediction*, Nueva York, Zone Books, 2016. Natasha Van der Zwan proporciona, a su vez, una útil tipología de los estudios consagrados a la financiarización en «State of the art. Making sense of financialization», *Socio-Economic Review*, núm. 12, 2004, pp. 99-129.

dado que para ser «competitivo» lo importante es atraer a proveedores de liquidez, interesados únicamente en la evolución del valor accionarial de las empresas que se plantean financiar.¹⁶

La primacía del crédito no concierne solo al sector privado: responder a los deseos de los poseedores de su deuda pública también se ha convertido en la principal preocupación de los gobiernos nacionales. Más que a recuperar el crecimiento o a preparar la transición energética, los responsables políticos se dedican, en efecto, a fortalecer la capacidad de atracción que los mercados de obligaciones reconocen al territorio que administran —y que crece en proporción inversa a las tasas de interés de sus bonos del Tesoro—. Si los dirigentes deseosos de parecer responsables no dejan de flexibilizar sus mercados laborales, de comprimir sus programas sociales, de aligerar los impuestos al capital y de aplazar cualquier regulación seria de las instituciones financieras es, por lo tanto, para conjurar la desconfianza de sus acreedores, cuyos gustos son llamativamente constantes.¹⁷

¹⁶ Existe una abundante literatura sobre la conversión de las empresas al culto del valor accionarial. Además de la excelente obra, ya mencionada, de Gerald Davis, cabría citar: Michael Useem, *Investor Capitalism. How Money Managers are Changing the Face of Corporate America*, Nueva York, Basic Books, 1996; William Lazonick y Mary O'Sullivan, «Maximizing shareholder value. A new ideology for corporate governance», *Economy and Society*, núm. 29, 2000, pp. 13-35; Antoine Rébérioux, «Les fondements microéconomiques de la valeur actionnariale», *Revue économique*, núm. 56 (1), 2005, pp. 51-75; Frank Dobbin y Dirk Zorn, «Corporate malfeasance and the myth of shareholder value», *Political Power and Social Theory*, núm. 17, 2005, pp. 179-198; Lynn Stout, *The Shareholder Value Myth. How Putting Shareholders First Harms Investors, Corporations, and the Public*, San Francisco, Berret-Koehler Publishers Inc., 2012; Olivier Weinstein, *Pouvoir, finance et connaissance. Les transformations de l'entreprise capitaliste entre le XX^e et le XXI^e siècles*, París, La Découverte, 2010; Tristan Auvray, Thomas Dallery y Sandra Rigot, *L'Entreprise liquidée. La finance contre l'investissement*, París, Michalon, 2016.

¹⁷ Sobre la dependencia de los Estados occidentales respecto de los poseedores de su deuda, véase, en especial, Wolfgang Streeck, *Du temps*

La obsesión por el crédito se manifiesta, por último, en la conducta de los individuos,¹⁸ incluidos quienes antaño contaban con el aumento continuo de sus ingresos salariales. Movidos por el interés de seducir a los inversores, Estados y empresas han renunciado desde hace tiempo a asegurar la estabilidad del empleo. De esta suerte, a quienes corresponde mostrar su valía —haciendo gala de competenciaspreciadas, de una agenda de contactos bien provista o, en su defecto, de una disponibilidad y una flexibilidad sin límites— es, hoy por hoy, a los demandantes de empleo. Y lo cierto es que, por encima de los convenios colectivos sobre las modalidades de contratación y el reparto de los beneficios, sus posibilidades de encontrar trabajo dependen del crédito acordado a su capital humano.¹⁹

acheté. La crise sans cesse ajournée du capitalisme démocratique, París, Gallimard, 2012 [ed. cast.: *Comprando tiempo: la crisis pospuesta del capitalismo democrático*, Madrid, Katz Editores, 2016], y *How Will Capitalism End? Essays on a Failing System*, Londres/Nueva York, Verso, 2016 [ed. cast.: *¿Cómo terminará el capitalismo? Ensayos sobre un sistema en decadencia*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2017]. En el caso de Estados Unidos, cabe acudir al libro ya citado de Greta Krippner; respecto a Francia, a Benjamin Lemoine, *L'Ordre de la dette. Enquête sur les infortunes de l'État et la prospérité du marché*, París, La Découverte, 2016.

¹⁸ Véase Randy Martin, *Financialization of Daily Life*, Filadelfia (PA), Temple University Press, 2002; Rob Aitken, *Performing Capital. Toward a Cultural Economy of Popular and Global Finance*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2007.

¹⁹ A propósito del impacto de la financiarización en las condiciones de contratación de los empleados, véase Gerald E. Davis, *Managed by the Markets*, *op. cit.*, pp. 191-208, y *The Vanishing American Corporation. Navigating the Hazards of a New Economy*, San Francisco (CA), Berrett-Koehler Publishers Inc., 2016, pp. 139-150; véase igualmente David Weil, *The Fissured Workplace. Why Work Became So Bad for So Many and What Can Be Done to Improve It*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 2014; Randy Martin, Michael Rafferty y Dick Bryan, «Financialization, Risk and Labour», *Competition & Change*, núm. 12, 2008, pp. 120-132; Melinda Cooper, «Shadow Money and the Shadow Workforce. Rethinking Labor and Liquidity», *South Atlantic Quarterly*, núm. 114 (2), 2015, 9, pp. 395-423.

Por otra parte, la precariedad que resulta de estos cambios en las condiciones de contratación obliga a una parte creciente de la población a pedir préstamos — para acceder a una propiedad inmobiliaria, para continuar con los estudios, para adquirir bienes duraderos o, simplemente, para subsistir—. Ahora bien, cualquier persona que aspire a conseguir un préstamo debe ofrecer ciertas garantías: caso de no disponer de un patrimonio importante, los demandantes de préstamos han de sacar partido o bien del valor de mercado de su vivienda o de los ingresos esperables del título que motiva su demanda, o bien de la reputación de seriedad adquirida tras la devolución en los plazos acordados de sumas anteriormente prestadas. Para los solicitantes de préstamos, mostrar su solvencia significa conservar su crédito —el moral tanto como el financiero—, a fin de lograr que los prestamistas les concedan mayores cantidades.²⁰

Desde un punto de vista histórico, la financiarización de las economías desarrolladas procede en buena medida de la puesta en marcha del programa elaborado en el seno de la Sociedad Mont Pèlerin. Así pues, antes incluso de que Margaret Thatcher y Ronald Reagan iniciaran su revolución conservadora, quienes habían impuesto la legitimidad de una gobernanza empresarial orientada hacia la persecución del valor accionario

²⁰ Véase, sobre todo, Martha Poon, «From new deal institutions to capital markets. Commercial consumer risk scores and the making of subprime mortgage finance», *Accounting, Organizations and Society* (número especial: «Tracking the numbers. Across accounting and finance, organizations, markets and cultures, models and realities»), 2008; Doncha Marron, *Consumer Credit in the United States. A Sociological Perspective from the Nineteenth Century to the Present*, Nueva York, Palgrave MacMillan, 2009; Paul Langley, *The Everyday Life of Global Finance. Saving and Borrowing in Anglo-America*, Oxford, Oxford University Press, 2009, y «The uncertain subjects of Anglo-American financialization», *Cultural Critique*, núm. 65, 2007, pp. 67-91.

fueron economistas de credo neoliberal formados en la Escuela de Chicago.²¹ Sensibles a la deriva tecnocrática de las grandes empresas ya denunciada por Schumpeter, estos discípulos de Milton Friedman se inquietaron por la disociación entre poder y propiedad en las sociedades anónimas. Habida cuenta de que, a su juicio, tan pronto como la tecnoestructura se emancipa, sus preocupaciones principales dejan de ser la maximización del beneficio y su distribución entre los propietarios del capital, para convertirse en el desarrollo duradero del aparato productivo, la aprobación por parte de empleados y financiadores de una gestión principalmente fundada en la reinversión de los beneficios y, por encima de todo, el fortalecimiento de su propia autoridad.

Puesto que semejante evolución propicia, desde su punto de vista, una interpenetración progresiva entre los sectores públicos y privados —tanto por el hecho de las afinidades culturales entre los dirigentes asalariados de las sociedades por acciones y los altos funcionarios, como por la tendencia de los primeros de acudir a los segundos para librarse de la competencia—, los neoliberales se proponen obstaculizarla restaurando la subordinación de los ejecutivos a sus empleadores. Como escribirá Milton Friedman en un célebre artículo de 1970, es preciso que los individuos a los que se ha confiado la tarea de dirigir una empresa que no es de su propiedad no se concedan más responsabilidad que la de responder a las expectativas de los accionistas.²²

²¹ Se trata de los campeones ya mencionados del «análisis económico del derecho» o *Law and Economics*, esto es, una disciplina cuyos arquitectos son Ronald Coase, Richard Posner y Henry Manne.

²² Quienes, añade el autor de *Capitalismo y libertad*, desean «en general, ganar tanto dinero como sea posible ajustándose a las normas básicas de la sociedad [...]». En versión original: «There is one and only one social responsibility of business: to use its resources and engage

Preocupados por restituir el poder a los propietarios del capital, los promotores neoliberales del «análisis económico del derecho» apostarán por el desarrollo de un nuevo tipo de competencia. A fin de impedir que los ejecutivos de las compañías importantes antepongan su apetito de poder —aun cuando este se halle revestido del interés superior de la empresa— a los deseos de sus empleadores, dichos neoliberales abogan por la creación de un «mercado del poder ejecutivo» (*market for corporate control*). Un mercado que permita a los accionistas —y, en general, a los inversores susceptibles de adquirir partes de la empresa—, elegir y remplazar los equipos directivos en función de su capacidad de poner en valor el capital que gestionan.²³ En otras palabras, los publicistas de la nueva gobernanza empresarial militan para que el destino de un PDG (Presidente Director General) asalariado dependa de la incidencia de su gestión en la cotización de las acciones de la empresa que dirige.

Desde mediados de la década de 1970, el prestigio del «análisis económico del derecho» sacará partido de la asfixia del capitalismo gerencial de posguerra. Aprovechará, en particular, la tasa de beneficio declinante de las empresas integradas verticalmente y dependientes de economías de escala, características de la industria fordista.²⁴ Habrá que esperar, no obstante, a

in activities designed to increase its profits so long as it stays within the rules of the game, which is to say, engages in open and free competition without deception or fraud», citado en Milton Friedman, «The social responsibility of business is to increase its profits», *The New York Times Magazine*, 13 de septiembre de 1970.

²³ El artículo fundacional lo escribió Henry Manne: «Mergers and the market for corporate control», *Journal of Political Economy*, núm. 73, 1965, pp. 110-120. Véase, a este respecto, Gerald E. Davis, *Managed by the Markets*, *op. cit.*, pp. 59-101.

²⁴ La era del valor accionarial arranca verdaderamente con la publicación del artículo de Michael C. Jensen y William H. Meckling

la elección de Ronald Reagan para la creación de un entorno propicio para la generalización del nuevo modo de gobernanza. Será, en efecto, el impulso del presidente elegido en noviembre de 1980 el que habilitará a los mercados de capitales para enseñar a los ejecutivos que su única brújula debería ser el valor accionario de las sociedades que gestionan. Partidaria de las tesis neoliberales, la administración republicana se dará prisa en levantar los obstáculos jurídicos a las ofertas públicas de compra hostiles (OPA's) y a las compras apalancadas (*leveraged buyouts* o LBO's). Ahora bien, en el marco de esta desregulación, las autoridades estadounidenses autorizan ofertas públicas de compra de compañías de escasa performatividad —desde el punto de vista de los dividendos que prometen distribuir—, asegurando de esta suerte la hegemonía de los accionistas exclusivamente preocupados por la subida inmediata del valor de sus títulos.

La implicación de los gobiernos inspirados por la doctrina neoliberal en la transformación del oficio del ejecutivo no tarda en modificar el alcance de sus propias políticas económicas. Puesto que la creación de valor accionario se convierte en el objetivo principal de las empresas gracias a su apoyo, tanto la administración Reagan como sus sucesoras y emuladoras allende el Atlántico coinciden en considerar que la contribución de los poderes públicos a la prosperidad de sus países debe consistir en hacerlos atractivos ante los inversores. Se esforzarán, por lo tanto, en abrir las fronteras a la liquidez y en ofrecer todo aquello que los poseedores de capital aprecian: fiscalidades ventajosas, mercado laboral flexible y derechos de propiedad reforzados.

titulado «Theory of the firm. Managerial behavior, agency cost and ownership structure», *Journal of Financial Economics*, núm. 3, 1976, pp. 305-360.

Ahora bien, aunque produzcan la afluencia de capitales esperada, tales incentivos tienen un coste: el Estado que los pone en marcha se priva de una porción importante de los ingresos fiscales hasta ese momento destinados al bienestar de sus administrados. Sus dirigentes se exponen, por consiguiente, a un descontento susceptible de comprometer su reelección. Para conciliar el atractivo financiero de su territorio con el mantenimiento de su popularidad entre el electorado, los gobernantes que han llevado a cabo una desregulación de los mercados financieros optarán entonces por la sustitución creciente de los impuestos por préstamos. En otras palabras, para poder complacer a los inversores sin comprometer los votos de sus representados, lo que harán será aumentar la deuda pública. Ahora bien, al recurrir a los mercados de obligaciones para equilibrar sus presupuestos, los responsables políticos que favorecieron el control de los accionistas sobre las empresas terminan muy pronto en una situación de dependencia similar a la que impusieron a los ejecutivos: esto es, volviéndose asimismo tributarios de la confianza que los inversores quieran concederles.²⁵

La sujeción de los poderes públicos a sus acreedores, segunda fase de la financiarización de las economías desarrolladas —tras la conversión de las empresas privadas en maximizadoras del valor accionario—, puede leerse como un efecto secundario de su adhesión al neoliberalismo. Pero este último interviene de forma aún más directa cuando, a fin de no mermar su crédito ante los poseedores de sus bonos del Tesoro, los gobiernos occidentales más endeudados invitarán a sus conciudadanos a endeudarse por su cuenta. Así pues,

²⁵ Sobre el paso del «Estado fiscal» al «Estado endeudado», tal y como los denomina, véase Wolfgang Streeck, *Du temps acheté*, *op. cit.*, pp. 109-131.

la movilización del discurso neoliberal sobre la aspiración del individuo de hacerse cargo de sí mismo es la que, en efecto, les va a permitir justificar una política de sustitución, más o menos extendida, de las transferencias sociales —en el ámbito educativo, habitacional y de salud pública— por préstamos comerciales.

Distribución de los ingresos y valorización del capital: el bosquejo de una nueva cuestión social

Desde hace cuatro décadas, la adopción de políticas neoliberales no ha cesado de intensificar la influencia de las finanzas sobre la economía. Por otra parte, los beneficiarios de la financiarización y los herederos intelectuales de Hayek y de Friedman conviven en buena armonía. En efecto, las iniciativas de los gobiernos neoliberales tienen mucho que ofrecer a la felicidad de los inversores: la derogación de las regulaciones que vuelven rígidos los mercados, las reducciones impositivas que atentan contra un buen clima de negocios y, como contrapartida, la disminución del gasto público vía privatización y supresión de ciertos programas sociales, son algunos de los gestos que suscitan su entusiasmo. Recíprocamente, los esfuerzos reclamados a los ejecutivos de las sociedades anónimas para responder a los deseos de sus accionistas, el rigor del que dan prueba los depositarios de la soberanía popular para conservar la confianza de los poseedores de sus bonos del Tesoro y la disciplina de la que hacen gala los suscriptores de préstamos comerciales para obtener la renovación de los mismos, contribuyen eficazmente a limitar la influencia de las organizaciones sindicales y de los partidos políticos favorables al encorsetamiento de los mercados.

¿Debemos concluir entonces que las prescripciones formuladas por el cenáculo de la Sociedad Mont Pèlerin y la financiarización económica se han adecuado entre sí? A Friedrich Hayek le gustaba citar a Adam Ferguson, miembro eminente de la Ilustración escocesa del siglo XVIII para quien las sociedades humanas eran «el resultado de la acción humana pero no la puesta en marcha de sus designios».²⁶ Ahora bien, y no sin cierta ironía, la cita encaja particularmente con las sociedades en las que se ha ejercido el arte de gobernar neoliberal. Ya que si bien el mundo cuyo centro de gravedad son los mercados financieros ha sido sin duda modelado por gobiernos atentos al control de la inflación y a la estimulación de la oferta, sus habitantes no se parecen en nada a los que la ingeniería social neoliberal pretendía moldear.

Las reformas destinadas a inmunizar la sociedad neoliberal tenían la ambición de reducir su exposición al peligro totalitario en primer lugar restableciendo y, después, extendiendo el campo de aplicación del *ethos* emprendedor. Ahora bien, los agentes económicos sometidos al poder de selección de los inversores se preocupan principalmente por su prestigio. Llamados a adivinar y a orientar las expectativas de los proveedores de liquidez, se parecen menos a emprendedores que gestionan su vida como si fuera un negocio que a gestores de carteras de inversiones especulando sobre el valor de sus recursos. La capacidad de atracción que les corresponde cultivar procede, en efecto, de la

²⁶ Adam Ferguson, *An Essay on The History of Civil Society*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996, p. 119 [ed. cast.: *Ensayo sobre la historia de la sociedad civil*, Madrid, Akal, 2012]; citado por Friedrich Hayek en *New Studies in Philosophy, Economics and the History of Ideas*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1978, p. 264 [ed. cast.: *Nuevos estudios de filosofía, política, economía e historia de las ideas*, Madrid, Unión editorial, 2007].

apreciación de los activos de los que disponen: su patrimonio, mobiliario o inmobiliario, su talento, sus relaciones, su capacidad de resiliencia. Por otra parte, su aspiración a seducir a los inversores los inclina más a apostar sobre la cotización de las componentes de su capital que a optimizar sus ingresos mediante un cálculo de utilidades.

Los neoliberales han jugado un papel decisivo en la emancipación de las finanzas habida cuenta de que la desregulación de todos los mercados ocupaba un lugar destacado en su programa de salvaguarda de la economía de mercado. A cambio, la hegemonía de los mercados financieros ha satisfecho plenamente sus deseos: gracias a ella, la libertad de asociación y el sufragio universal han dejado de facilitar que el lobo socialista quedara al cuidado de las ovejas liberales. Ahora bien, el hecho de que en vez de ser llamados a comportarse como emprendedores avezados en la anticipación racional, los actores sociales se vean incitados a abrazar las conductas de *traders* apasionados por las apuestas especulativas no será inocuo. La identificación de los asalariados con uno u otro tipo de emprendedor resulta, sin duda, igualmente fatal en relación con su conciencia de clase y, en consecuencia, respecto de una cuestión social constituida en torno al reparto de las riquezas producidas. Lo cierto es que la adhesión de los individuos a los horizontes de esperanza dosificados por la financiarización de la economía no va a desactivar la lucha de clases asentada en la polaridad entre empleador y empleado sin trazar una nueva línea divisoria cuyo envite es la asignación del crédito: una línea que confronta a los inversores con quienes postulan a sus dádivas, esto es, con quienes denominaremos los investidos.

Confrontadas con el triunfo de las medidas de «desproletarización» imaginadas por los intelectuales neoliberales y aplicadas por los gobernantes ganados a su causa, las formaciones políticas antaño calificadas como progresistas se escinden hoy en dos campos irreconciliables. Mientras los herederos de la socialdemocracia se acomodan a la nueva situación —o bien desde una resignación patética, o bien con el celo impertinente propio de los conversos—, los partidarios irreductibles de una ruptura con el capitalismo se esfuerzan sobre todo en preservar los restos del compromiso social de posguerra, esto es, ese mismo que los anticapitalistas de generaciones anteriores tenían por la más alienante de las trampas. Sacudidos por las capitulaciones oportunistas de los unos y la resistencia nostálgica de los otros, no parece sorprendente que los electores de izquierda se refugien en la melancolía, cuando no se despiden directamente de la política.

Es cierto que la financiarización de la economía no instaaura un relación de fuerzas menos favorable a los propietarios del capital, muy al contrario. No obstante, las modificaciones físicas y morales que imprime a las aspiraciones y a las conductas de las personas dibujan los contornos de un nuevo tipo de conflictos más centrados en la valorización del capital que en la distribución de los ingresos. Queda ahora por demostrar que una izquierda cansada de darle vueltas a sus derrotas haría bien en inspirarse en una cuestión social cuyos protagonistas ya no son el patrón y el asalariado, sino el inversor y el «invertido».²⁷ Con este propósito nos preguntaremos sucesivamente acerca de los desa-

²⁷ Para un uso similar de la noción de invertido, véase Jacques-Olivier Charron: «Toward investee's capitalism: A civic-market compromise», *Futures*, núm. 68, 2015, pp. 19-30.

fíos que cabría lanzar a unas empresas exclusivamente preocupadas por el valor de sus acciones, sobre las iniciativas susceptibles de influir en una política gubernamental sometida a las demandas de los mercados de obligaciones y acerca, por último, de los compromisos políticos que una economía financiarizada suscita en los individuos que precariza.

1. Los prejuicios de la gobernanza empresarial

Empleadores e inversores

Las críticas al capitalismo han sustituido recientemente a sus destinatarios por excelencia. Así, pues, de los beneficios acumulados por las empresas transnacionales, las críticas se han desplazado a las condiciones de concesión de crédito por parte de las instituciones financieras. En una época de profunda precarización laboral, la explotación a la que los *empleadores* someten a los asalariados no deja, evidentemente, de denunciarse. Pero las protestas más vehementes apuntan, no obstante, a las exigencias formuladas por los *inversores*, también porque el deterioro de las condiciones laborales se les atribuye en último término.¹ Sin perder su intensidad, la impugnación de la

¹ «Inversores» es una categoría muy amplia pues incluye, por una parte, a los ahorradores individuales, a las empresas privadas y a los organismos públicos deseosos de rentabilizar sus recursos contribuyendo a la financiación de la actividad económica y, por otra parte, a las instituciones dedicadas a satisfacer tales deseos. Además de las diferencias relativas al tipo de inversión —préstamos, acciones pero también opciones y bonos— y a la creación monetaria —que distingue a los bancos de los intermediarios financieros no monetarios (IFNM)—, los economistas de la Escuela de la Regulación invitan

mercantilización de la fuerza de trabajo se ve en consecuencia subordinada a la de la evaluación del capital por parte de banqueros, asesores y ejecutivos de los fondos, todos ellos igualmente proclives a la especulación y al enmascaramiento de los riesgos.²

a establecer una tipología asentada en la especialización y en las responsabilidades de los actores de la intermediación financiera. Así, pues, dibujan un cuadro en el que figuran: 1) los bancos, cada vez más frecuentemente «universales» en la medida en que convierten los depósitos en créditos, organizan la obtención de capitales para sociedades anónimas o Estados, y gestionan carteras de inversiones a cuenta de terceros; 2) los inversores institucionales que son los fondos de pensiones —que existen en los países que tienen un sistema de capitalización de las pensiones— y las compañías de seguros —seguros de vida o de accidentes y riesgos diversos—; 3) las entidades de inversión colectiva como los *mutual funds* —esto es, unas entidades especializadas en la gestión de carteras de ahorradores individuales pero también de empresas no financieras y de inversores institucionales—; 4) los *hedge funds*, que son unos fondos de inversión cuyo atractivo reside en su promesa de ofrecer rendimientos superiores a los índices bursátiles; 5) los fondos de *private equity*, especializados en la compra de empresas por deuda (*leverage buyout*); 6) los proveedores de capital riesgo (*venture capital*), que financian la creación y desarrollo de empresas —sobre todo, de *start up*— que no cotizan en Bolsa; 7) los *fondos soberanos*, cuyos recursos proceden esencialmente de los ingresos generados por los recursos naturales y las reservas de divisas; 8) los *fondos de dotaciones universitarias* —alimentados por antiguos estudiantes, empresas o fundaciones—; y, por último, 9) los *fondos públicos de inversión de los sistemas de pensiones de reparto* —en los países en los que este sistema está en vigor—, los cuales, al contrario que los inversores institucionales, no tienen compromisos contractuales con ahorradores individuales. Hemos recogido esta tipología de Tristan Auvray, Thomas Dallery y Sandra Rigot, *L'Entreprise liquidée, op. cit.*, pp. 68-76 y de Michel Aglietta y Sandra Rigot, *Crise et rénovation de la finance, op. cit.*, pp. 177-208.

² Monica Prasad y Greta Krippner recuerdan que en Estados Unidos, país a la vez pionero y piloto en materia de financiarización, la demanda de desregulación comenzó a hacerse en nombre de una democratización del crédito. En la década de 1970, tanto el movimiento de consumidores —del que Ralph Nader fue la figura emblemática— como el de las asociaciones de jubilados —los Panteras grises (*Grey Panthers*), en particular— protestaron, en efecto, contra las condiciones de acceso a los mercados, a su juicio sesgadas en favor de las empresas. Desde su perspectiva, los pequeños ahorradores y los hogares en busca de

De este cambio de objetivo dan prueba movimientos sociales como el 15M u Occupy —cuyas denuncias señalaron principalmente a las instituciones financieras—, pero también las campañas presidenciales de Barack Obama en 2008 o de François Hollande en 2012. Aunque una vez en el poder uno y otro olvidaran rápidamente sus compromisos, lo cierto es que ambos buscaron el voto haciendo gala de su ambición de plantar cara a los especuladores. Así, mientras el sucesor de George W. Bush prometía defender los intereses de «Main Street» —el hombre de la calle—, frente a los abusos de Wall Street —la calle de las finanzas—, el vencedor de Nicolas Sarkozy proclamaba que su único adversario eran las finanzas «sin rostro».³

préstamos debían beneficiarse de las mismas oportunidades que los ejecutivos de las grandes firmas. Huelga decir que, una vez abolidas tales disposiciones «discriminatorias», la reivindicada supresión de los intermediarios mutará en una hipertrofia y una concentración sin precedentes de los recolectores de ahorros. Por citar un ejemplo, Davis señala que Fidelity, el mayor de los *mutual funds*, se ha convertido en el principal accionista en más del 10 % de las sociedades estadounidenses que cotizan en Bolsa. Véase Gerald Davis, «A new finance capitalism? Mutual funds and ownership re-concentration in the United States», *European Management Review*, núm. 5 (1), 2008, pp. 11-21 y *Managed by the Markets*, *op. cit.*, p. 19. Sobre los orígenes «populistas», en el sentido estadounidense del término, y retrospectivamente paradójicos de las reivindicaciones de desregulación financiera, véase Monica Prasad, *The Politics of Free Markets. The Rise of Neoliberal Economic Policies in Britain, France, Germany and the United States*, Chicago (IL), The University of Chicago Press, 2006, pp. 66-82, así como a Greta R. Krippner, *Capitalizing on Crisis*, *op. cit.*, pp. 80-82.

³ Durante un mitin de final de campaña en Florida, el 19 de septiembre de 2008, el senador Barack Obama llamaba a un plan económico destinado a ayudar a las familias trabajadoras. «We cannot only have a plan for Wall Street. We must also help Main Street», proclamaba el candidato demócrata a las elecciones presidenciales. Casi cuatro años después, el 22 de enero de 2012, François Hollande pronunciaba el discurso que lo perseguiría durante sus cinco años de presidencia: «Mi verdadero adversario no tiene nombre, no tiene rostro, no tiene partido, nunca presentará su candidatura, nunca será elegido y, sin embargo, gobierna. Este adversario es el mundo financiero». Ese

La reputación de depredadoras sin escrúpulos que acompaña a las instituciones financieras no es, ciertamente, nada nuevo: desde la década de 1980, dicha fama se ha ido alimentando de las hostiles ofertas públicas de compra, del escándalo de los bonos basura (*junk bonds*) y de la quiebra fraudulenta de las cajas de ahorro norteamericanas. La animadversión de la opinión pública internacional ha ido creciendo desde esa época hasta alcanzar su apogeo en los meses posteriores al crac del verano de 2008.⁴ Anteriormente vilipendiados por su codicia y su cinismo, los mercaderes de dinero fueron acusados entonces de transgredir la racionalidad económica: achacada a los activos tóxicos elaborados y diseminados por los bancos, la Gran Recesión que golpeó a los países desarrollados reveló, en efecto, que actuando por su cuenta y riesgo los mercados bursátiles eran todo menos eficaces. Pese a la disparidad de las interpretaciones de la crisis —deriva de

mismo día, en su arrebatado de entusiasmo, el candidato socialista se declaró igualmente a favor de imponer una tasa a las transacciones financieras y de crear una agencia pública de calificación, así como de suprimir las *stock-options* y de regular las primas.

⁴ La desconfianza será principalmente alimentada por las crisis bancarias en Japón y en los países escandinavos a principios de la década de 1990, por las crisis monetarias en México en 1994 y en el sureste asiático tres años más tarde, por la crisis bursátil conocida como crisis de las «dot.com» en 2001, así como por las bancarrotas del *hedge fund* Long Term Management Capital y de empresas como Worldcom y Enron. Sobre las etapas y sucesivos accidentes de la economía financiera hasta la crisis de 2008, véase David Harvey, *The Enigma of Capital and the Crises of Capitalism*, Oxford/Nueva York, Oxford University Press, 2010 [ed. cast.: *El enigma del capital y la crisis del capitalismo*, Madrid, Akal, 2016] y David McNally, *Global Slump. The Economics and Politics of Crisis and Resistance*, Oakland (CA), PM Press, 2011. Sobre la quiebra de Long Term Management Capital, el fondo creado por dos premios Nobel, véase Roger Lowenstein, *When Genius Fails. The Rise and Fall of Long Term Capital Management*, Nueva York, Random House, 2000. Sobre la historia de Enron, véase Bethany McLean y Peter Elkind, *The Smartest Guys in the Room. The Amazing Rise and Scandalous Fall of Enron*, Nueva York, Portfolio Trade, 2003.

una comunidad insuficientemente controlada, según los más moderados; evolución irreversible del modo de producción capitalista, según los más radicales—, el oprobio arrojado sobre el ámbito financiero parece haber alcanzado un consenso irrefutable y para siempre.

Ahora bien, esa antipatía casi unánime hacia los manipuladores de activos no ha tenido apenas consecuencias para ellos, no al menos por el momento. Así pues, mientras los movimientos sociales que los pusieron en su punto de mira languidecieron sin haber arrancado resultados tangibles, los poderes públicos supuestamente mandatados para obligarlos a reformarse contribuyeron, por el contrario, a restaurar su hegemonía. De esta forma, salvo si se piensa que el próximo crac será el vector de una justicia inmanente, la significativa resiliencia de un mundo sometido a los mercados financieros invita a repensar la cuestión social en función de la flexión actual del capitalismo.

En su acepción marxista, de la que los socialdemócratas no son menos tributarios que sus rivales revolucionarios, la explotación capitalista procede de la relación salarial. Porque el salario pagado al trabajador corresponde a los costes del servicio que presta, o una porción menor respecto del valor creado por su trabajo, el autor de *El capital* estima que el beneficio obtenido por el empleador de la venta de mercancías producidas por sus asalariados supone necesariamente una extorsión.⁵ Ahora bien, a las instituciones financieras no se las acusa de infrapagar a sus empleados, sino más bien de someter la asignación de recursos humanos y materiales a criterios de rentabilidad insostenibles. En

⁵ Karl Marx, *Le Capital*, «Achat et vente de la force de travail», en *Œuvres, Économie*, vol. I, p. 714-727 [ed. cast.: *El capital*, Libro I, Madrid, Akal, 2012].

otras palabras, los reproches que se les dirigen no se refieren tanto a la proporción del beneficio que acaparan como a las constricciones que imponen a los productores. Más que los *beneficios* aportados por las inversiones realizadas, el blanco de las protestas más virulentas son las condiciones impuestas a las concesiones de *crédito*: porque los inversores son tan depredadores de las riquezas producidas como los demás propietarios de capital, pero solo ellos detentan el poder de seleccionar las iniciativas merecedoras de llevarse a cabo.

A la luz de esta diferencia funcional entre inversor y empleador, sostener que el capitalismo actual está dominado por los mercados financieros exige nada menos que una reformulación de la crítica. Porque si la contestación se centra más en las condiciones de asignación del crédito que en las modalidades de extracción del beneficio, la injusticia denunciada prioritariamente se distingue necesariamente de la explotación en el sentido marxista del término. De resultas, ni la víctima de este trato injusto posee ya los rasgos del trabajador explotado que el movimiento obrero quería emancipar, ni la resistencia que habría que oponerle adopta ya las formas de la lucha contra la patronal explotadora.

Pero antes de avanzar es preciso hacer dos aclaraciones. La primera es que afirmar que la crítica de la selección operada por el inversor debe imponerse hoy a la crítica de la explotación llevada a cabo por el empleador no significa en absoluto sostener que la fuerza de trabajo es actualmente menos explotada que en el pasado, más bien al contrario. En el sector privado, a medida que la gobernanza empresarial se ha convertido en el arte de crear valor para los accionistas, los empresarios no han cesado de vincular el reconocimiento de su talento a su aptitud para abaratar el coste del

trabajo. Del mismo modo, en el sector público, el creciente sometimiento de la política gubernamental a los deseos de los poseedores de obligaciones del Estado se ha traducido en recortes cada vez más severos de los presupuestos sociales. En consecuencia, no cabe ninguna duda de que las tres últimas décadas han sido las de una transferencia masiva de las rentas del trabajo a las del capital.

Para rendir cuentas de esta evolución, no basta, sin embargo, con señalar el auge de una nueva organización gerencial tanto en el seno de las empresas como de las administraciones, ya que, en última instancia, el estancamiento de las rentas salariales y la compresión del gasto social provienen, efectivamente, del poder conferido a los inversores. A consecuencia del levantamiento de trabas a la circulación de capital —entre los países y los oficios financieros—, pero también de la creación de nuevos tipos de liquidez —en particular, los productos conocidos como «derivados»—, accionistas y prestamistas pueden decidir actualmente tanto sobre la competitividad de una empresa como sobre la capacidad de atracción de un territorio. Por otra parte, la cuestión de la *acreditación*, esto es, de la evaluación del capital, merece ser entendida por sí misma y no solo a través de sus consecuencias en el plano de la *distribución*, esto es, del reparto de rentas.

La segunda aclaración necesaria es que sugerir que las luchas de los trabajadores frente a la explotación han dejado de ser el paradigma de los conflictos sociales no equivale a afirmar que hayan perdido su valor heurístico. Habida cuenta de que incluso si el trabajo no es la sustancia política susceptible de movilizarse para disputar la hegemonía de los inversores, el proceso y los métodos antiguamente elaborados por el

movimiento obrero, tanto para comprender como para combatir el poder de los empleadores, sí continúan siendo pertinentes para recoger el desafío que los movimientos sociales confrontan hoy.

Informados por la doctrina marxista o simplemente por su propia experiencia, los militantes obreros de la era industrial reconocieron en el salario la institución responsable de su explotación. No obstante, lejos de ceñirse a la denuncia de la condición asalariada que les era impuesta, estos obreros crearon sindicatos cuyos miembros se reconocían en los sufrimientos compartidos y los intereses comunes de hombres y mujeres sin otros medios de subsistencia que vender su fuerza de trabajo. A este título, esto es, en calidad de coaliciones de trabajadores asalariados unidos y estimulados por la conciencia de su condición, los sindicatos obreros lograron luchar contra su explotación en el mercado laboral.

Es cierto que el movimiento obrero rechazó la figura del «trabajador libre», esto es, la descripción del asalariado como propietario de una mercancía llamada fuerza de trabajo cuya venta negociaba «libremente»: siguiendo a Marx, sus representantes vieron en ella la formación subjetiva en la que el derecho liberal se legitimaba y la explotación capitalista se asentaba.⁶ En la práctica, sin embargo, los militantes sindicales abrazaron resueltamente su condición de trabajadores libres, al menos de forma estratégica, como la identidad

⁶ «Para la transformación del dinero en capital, el poseedor de dinero tiene pues que encontrar al *trabajador libre* en el mercado de mercancías, *libre* en el doble sentido de que, en cuanto persona libre, dispone de su fuerza de trabajo como mercancía suya y de que, por otra parte, carece de otras mercancías para vender, está exento y desprovisto, desembarazado de todas las cosas necesarias para la puesta en actividad de su fuerza de trabajo». *Ibidem*.

colectiva de la que el proletariado debía extraer su poder. Inspirarse en su proceso significa por ende reactivar su manera de crítica, al tiempo que asumen la condición que les ha sido asignada. Se trata, en consecuencia, de identificar al sujeto creado por los mercados financieros —en otras palabras, al «sucesor» del trabajador libre constituido por el capitalismo industrial para el mercado laboral—, a fin de asumir sus rasgos de cara a desafiar a los inversores en su propio terreno.

Extracción de beneficio y asignación de crédito

Aprender las lecciones de la transformación reciente del capitalismo desde el punto de vista de las nuevas polaridades constitutivas de la cuestión social conduce a poner de relieve tres oposiciones características. La primera alude a lo que hacen los inversores y los empleadores y, en consecuencia, a las relaciones de poder que sus actividades los llevan a sostener. La segunda concierne a la identidad de sus respectivos vis a vis, esto es, a los perfiles de los sujetos sobre quienes ejercen su poder. La tercera compete, por último, a las formas de resistencia que cabe oponer a cada uno de ellos, esto es, a las estrategias que las poblaciones perjudicadas por sus actuaciones son susceptibles de elaborar para sacudir el yugo específico al que están siendo sometidas.

A fin de distinguir entre los modos de operar del empleador y del inversor es preciso remitirlos, en primer lugar, a los ámbitos en los que ambos tipos de actores despliegan su actividad. Los empleadores, como su nombre indica, operan en el mercado laboral, esto es, el lugar donde la fuerza de trabajo se constituye en

mercancía. Por su parte, los inversores causan estragos principalmente en los mercados financieros, esto es, el lugar donde las iniciativas se convierten en activos. Los primeros buscan obtener beneficios, esto es, apropiarse de una parte de los ingresos superior a los gastos confirmando un precio a la fuerza de trabajo. Los segundos se centran sobre todo en asignar el crédito, esto es, en repartir el capital seleccionando las empresas que merecen ser financiadas. Los empleadores ponen la mira en lo que los trabajadores han producido mientras los inversores pretenden gobernar la elección de lo que los trabajadores van a producir.

Modelado a semejanza del mercado de bienes y servicios, el mercado laboral solo acoge en su seno a comerciantes: su vocación es, efectivamente, coordinar las transacciones entre agentes económicos guiados por su interés y preocupados por negociar el intercambio de una mercancía llamada «fuerza de trabajo» al mejor precio posible —ese que al final de la negociación se denominará precio de mercado o precio de equilibrio—. Los empleadores que compran en este mercado la cantidad de trabajo que necesitan, la usan posteriormente para producir mercancías que venden en el mercado de bienes y servicios. Al mismo tiempo, los trabajadores llamados «libres», que venden su fuerza de trabajo a los empleadores, utilizan los ingresos percibidos por su trabajo para comprar bienes y servicios en el mercado epónimo, unos bienes y servicios que usan para asegurar la reproducción de su fuerza de trabajo. En el mundo liberal que nace de la articulación entre ambos mercados —y que se legitima en su supuesta simetría—, tanto trabajadores como empleadores son comerciantes, esto es, negociantes de mercancías alienables cuyos precios son igualmente libres de ajustar.

Ahora bien, los sujetos con los que los mercados financieros han de tratar ya no son unos comerciantes que intentan sacar el mayor provecho de su actividad maximizando la diferencia entre el precio de lo que venden y el coste de lo que compran: a la humanidad de unos *negociantes* sobre cuyas transacciones rige el Estado de derecho liberal, le sucede una población exclusivamente compuesta de *proyectos* en busca de financiación o, más en general, en busca de un crédito simultáneamente financiero y moral.⁷ De la carta de motivación del demandante de empleo o del aspirante a becario, al *pitch* del emprendedor comercial o cultural; de las garantías de reembolso presentadas por el postulante a un crédito hipotecario al presupuesto provisional que un Estado expone a los poseedores de su deuda pública, los agentes escogidos por los inversores solo se consideran en función de la apreciabilidad de sus proyectos. Desde el punto de vista de las instituciones y de los mercados financieros, las empresas, gobiernos nacionales y particulares han dejado de percibirse como productores de mercancías cuyo objetivo es la obtención de beneficios procedentes de su intercambio comercial,

⁷ Luc Boltanski y Ève Chiapello ya exploraron este cambio de condición en *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, París, Gallimard, 1999, pp. 154-238 [ed. cast.: *El nuevo espíritu del capitalismo*, Madrid, Akal, 2002]. El análisis de documentos de gestión empresarial de la década de 1990 llevó a estos autores a identificar el advenimiento de lo que ellos denominan una «ciudad por proyectos», en la que los individuos no se reconocen tanto en una existencia compartimentada —entre esferas laborales, vitales y cívicas— como en una cartera de actividades correspondiente a una pluralidad de proyectos colectivos temporales. Esto es, una forma de vida cuyo correlato medioambiental es la red y donde los ámbitos sociales, profesionales, ciudadanos e íntimos tienden a confundirse o a solaparse. Si bien Boltanski y Chiapello ya señalaron la importancia de la reputación —esto es, del crédito— en la gestión de la cartera de actividades, en la literatura de gestión empresarial que estudiaron aún no afloraba el papel de los inversores y del mercado en el que estos operan en tanto instancia de valorización.

para convertirse más bien en portadores de iniciativas que aspiran a ser juzgadas dignas de recibir inversiones.

La homología según la cual los proyectos serían a los mercados financieros lo que los negociantes a los mercados de bienes y servicios —trabajo incluido— se topa enseguida con una objeción fundamental. Así pues, como se ha dicho anteriormente, la antropología liberal subyacente a la economía de mercado clásica y neoclásica confiere al conjunto de agentes el estatus de propietarios deseosos de vender lo que poseen al mejor precio y de comprar al menor coste lo que necesitan. Sin embargo, en el universo conformado por el reino de las finanzas sería preciso admitir, por el contrario, que solo las personas, físicas o jurídicas, en busca de financiación pueden asimilarse a proyectos, mientras que, por su parte, los financiadores putativos remitirían a otra condición: la de evaluadores de proyectos. A diferencia de la condición liberal de negociante, igualmente asignada al trabajador libre y a su empleador —y que permite a este último negar la explotación a la que somete al primero, alegando que ambos son comerciantes igualmente libres de perseguir su propio interés—, no existiría, por lo tanto, una formación subjetiva común al conjunto de habitantes del mundo financiarizado. No habría, por ende, reversibilidad entre las funciones de inversor y de «investido», mientras que empleadores y empleados sí están dotados de la doble función de vendedores y compradores, de oferentes y demandantes.

Una observación más detenida permite ver, no obstante, que si el capital financiero puede ser considerado en sí mismo como un inversor «puro», los individuos y las instituciones concretas que responden a demandas de crédito cuentan igualmente entre los investidos:

bancos, fondos de inversión y otras compañías privadas especializadas en capital riesgo son efectivamente proyectos, al igual que las empresas no financieras, los Estados y las administraciones públicas o los prestatarios particulares en la doble medida en que son, por un lado, deudores de sus operaciones ante sus propios accionistas y, por otro lado, a menudo de forma preponderante, prestatarios de los fondos que conceden. En otras palabras, los inversores comparten el estatus de iniciativas en busca de crédito con el común de los mortales sometidos a los mercados financieros. Recíprocamente, estos últimos, esto es, el conjunto de personas físicas o jurídicas que no ejercen como financiadoras de forma profesional, no aspiran a que los proyectos que presentan puedan evaluarse sin contribuir a la evaluación de los proyectos ajenos, ya sea directamente, si sus ahorros se lo permiten, o bien indirectamente, cuando el entusiasmo o, por el contrario, la desconfianza mostradas ante el proyecto presentado por alguno de sus semejantes influye en su apreciación por parte de los inversores. Cabe afirmar, en definitiva, que los sujetos del capitalismo financiero son al mismo tiempo ofertantes y demandantes de crédito, inversores e investidos, así como sus predecesores eran, a la vez, ofertantes y demandantes de mercancías.⁸

⁸ Admitir que el proyecto que aspira a obtener un crédito es, en relación a los mercados de capitales, lo que el vendedor de mercancías es en relación a los mercados no financieros, a saber, el perfil común del conjunto de los agentes que estos mercados reconocen, no permite afirmar todavía que el primero sea el *sucesor* del segundo en calidad de condición universal asignada por el capitalismo. Porque los inversores y su visión del mundo preceden ampliamente a la financiarización característica de las últimas décadas, mientras que hoy, tanto como ayer, el derecho mercantil sigue rigiendo las relaciones entre compradores y vendedores de mercancías. También es cierto, sin embargo, que la conjunción entre la emancipación de los flujos financieros, el auge de nuevas potencias industriales y el

Negociaciones y especulaciones

La *negociación* es la práctica que anima los mercados donde se intercambian bienes, servicios no financieros y fuerza de trabajo. Compradores y vendedores negocian los precios de las mercancías puestas en circulación y, siempre y cuando la competencia entre productores sea libre y no se altere, la teoría neoclásica predice que la oferta y la demanda hallarán siempre un punto de encuentro óptimo para todas las partes. En los mercados financieros, por el contrario, los precios se forman bastante menos por medio de una negociación entre las partes del intercambio que mediante la *especulación* a la que se libran los agentes y cuyo objeto es el valor de los activos susceptibles de incluirse en los portafolios de inversiones. En otras palabras, allí donde el precio de equilibrio de un bien o de un servicio no financiero corresponde a la optimización, obtenida mediante la negociación, de la satisfacción del vendedor y del comprador, el valor comercial de un activo financiero expresa más bien el estado actual de las especulaciones de la comunidad de inversores sobre el atractivo de ese título a ojos de sus colegas.

Como John Maynard Keynes y su discípulo Hyam Minsky demostraron, esta es la razón por la que los mercados financieros son estructuralmente inestables, en el

desarrollo de las tecnologías de la información, de la comunicación y del transporte ha generado una recomposición global de la actividad económica que ha sellado una subordinación verdaderamente inédita del universo de los empleadores al de los inversores. Cabe volver a remitir a la «revolución copernicana» que Gerald Davis describe en *Managed by the Markets, op. cit.*, pero también a Michael Useem, *Investor Capitalism, op. cit.*, y a William Lazonick, «Evolution of the new economy business model», *Business and Economic History On-Line*, vol. 3, 2006, disponible en <http://www.thebhc.org/publications/BEHonline/2005/lazonick.pdf>.

sentido de que sus operaciones no desembocan en la formación de un precio de equilibrio. Según los keynesianos, cuando un «proyecto» sometido a la evaluación de los inversores disfruta de repente de un rumor positivo, la demanda del título que lo representa tiende a aumentar rápidamente. Como en el caso de cualquier otra mercancía, el hecho de que este activo tenga más demanda contribuye a encarecerlo. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre en el caso de cualquier bien o servicio no financiero, la apreciación del activo financiero no reducirá en un segundo momento la demanda de la que es objeto, sino que, por el contrario, la inflará más todavía en la medida en que se acredite el rumor inicial sobre el valor del proyecto considerado. Dicho de otra manera, el encarecimiento de un título aumenta su atractivo a ojos de los inversores. Precio y demanda se elevan, por ende, al mismo tiempo, en una espiral al alza que ninguna otra cosa puede compensar hasta la aparición de otro rumor relativo a la posible sobrevaluación del activo considerado. A partir de ese momento, y a condición de que este nuevo rumor obtenga suficiente eco, la demanda del título se reducirá, arrastrando su precio en una espiral a la baja simétrica al refuerzo mutuo precedente entre apreciación y capacidad de atracción.⁹

⁹ Sobre el funcionamiento de los mercados financieros —de los bursátiles, al menos— según Keynes, véase el capítulo 12 de *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, París, Payot, 2005, pp. 163-178 [ed. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 1980]. Sobre la inestabilidad financiera según Minsky, véase Hyam P. Minsky, *Stabiliser une économie instable*, París, Les Petits Matins/Institut Veblen, 2016, *L'Hypothèse d'instabilité financière*, París, Diaphanes, 2013 y «Uncertainty and the institutional structure of capitalist economies. Remarks upon receiving the Veblen-Commons award», *Journal of Economic Issues*, núm. 30 (2), pp. 357-368. Sobre el modo de valorización de los mercados financieros, véase André Orléan, *L'Empire de la valeur*, París, Seuil, 2011, pp. 231-312.

Lejos de ser accidental, la alternancia entre periodos de entusiasmo y periodos de desconfianza, ambos igualmente autoalimentados, así como la contingencia e imprevisibilidad del vaivén entre unos y otros, describe perfectamente el comportamiento ordinario de los mercados financieros. Estos últimos no desempeñan, por lo tanto, la función de coordinar los tratos entre partes negociadoras —esto es, de asegurar el ajuste automático de los precios de las mercancías a las capacidades de producción de la oferta y las posibilidades de consumo de la demanda—, sino más bien la de servir de caja de resonancia a las especulaciones de los inversores —esto es, de registrar las apuestas que cada uno de ellos realiza en cada momento de la evolución del humor de sus pares—. En lo que atañe a los negociantes de activos financieros, la propensión a imitar, pero también el deseo de anticiparse a las exaltaciones y dudas de sus competidores reemplazarán ampliamente los cálculos de optimización de beneficios y costes que presiden las transacciones en los otros mercados.

Desde el punto de vista de los empleadores, los empleados no son unos socios comprometidos en una empresa común —solo los inversores, esto es, los accionistas y, en menor medida, los prestamistas podrían reivindicar tal estatus—, sino unos vendedores encontrados en el mercado laboral y habilitados para negociar el precio de la única mercancía que poseen, esto es, su fuerza de trabajo. De esta condición de comerciantes proceden tanto la explotación del trabajador libre por parte del capitalista como su ocultación mediante aquello que los marxistas llamaron en su día «la igualdad formal» entre ambos: uno y otro son, en efecto, iguales en derechos —y a ambos se les reconoce la inalienabilidad de sus personas y la libre disposición

respecto de lo que poseen—, pero también en obligaciones —cumplir sus compromisos y respetar tanto la integridad como la propiedad ajenas.

Para iluminar a los obreros respecto de la explotación inherente a la relación salarial, los militantes sindicales se dedicaron a revelar el subterfugio jurídico que la hacía pasar por una transacción equitativa. No obstante, para poder llevar a cabo su lucha en el mercado laboral, los obreros no solo asumieron su condición de vendedores de fuerza de trabajo, sino que también colocaron sus asociaciones bajo la égida del derecho a negociar libremente el precio de su mercancía. El hecho de que el marco jurídico requerido por el funcionamiento de un mercado competitivo los habilitara para perseguir su interés valiéndose de todos los medios conformes a la práctica de la negociación, les permitió argumentar que su solidaridad frente a los empleadores constituía una palanca legítima para obtener una mejor remuneración de su fuerza de trabajo.¹⁰

Si bien los patrones y sus apoyos en los círculos liberales intentaron invalidar durante mucho tiempo la estrategia sindical asimilando las coaliciones de asalariados con monopolios, el desarrollo del capitalismo industrial hizo rápidamente insostenible esa posición habida cuenta de que, concentrados en grandes fábricas, los obreros tenían la posibilidad de frenar el proceso de producción e incluso de dañar sus herramientas de trabajo. Así, pues, desde la perspectiva de los

¹⁰ Véase, sobre todo, Benjamin Coriat, *L'Atelier et le Chronomètre. Essai sur le taylorisme, le fordisme et la production de masse*, París, Christian Bourgois Éditeur, 1979, pp. 89-106 [ed. cast.: *El taller y el cronómetro: ensayo sobre taylorismo, fordismo y producción*, Madrid, Siglo XXI, 2015], y Michel Aglietta, *Régulations et crises du capitalisme*, París, Calmann-Lévy, 1979, pp. 109-186 [ed. cast.: *Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos*, Madrid, Siglo XXI, 1979].

empleadores devino enseguida más interesante —o, en todo caso, menos costoso— acceder a las negociaciones colectivas que obstinarse en reclamar su prohibición.

Parece importante subrayar que apropiarse del estatus de trabajador libre con el propósito de acceder al mercado laboral y de poder negociar en este el mejor precio para la fuerza de trabajo, no fue solo la opción estratégica de los sindicatos menos ambiciosos. Independientemente de que aspiraran a humanizar el capitalismo o a contribuir al advenimiento del socialismo, todas las organizaciones sindicales —o bien conjugando su acción sindical con reformas políticas, o bien concibiéndola como catalizadora de la revolución por venir— entraron en el juego de la relación salarial. Mientras los más moderados se conformaban con conciliar la mejora de las condiciones de vida de la clase obrera con el aumento de los beneficios empresariales, los más radicales contaban, de acuerdo a las hipótesis de Marx, con que impidiendo que los capitalistas intensificaran la explotación del trabajo, les estaban privando del principal medio a su disposición para conjurar el descenso tendencial de sus tasas de beneficio, acelerando de esta forma la maduración del proceso revolucionario.¹¹

¹¹Según Marx, la parte decreciente del «trabajo vivo» necesario para la reproducción en relación al «trabajo muerto» integrado en las máquinas y las infraestructuras, amenaza tendencialmente la supervivencia del capitalismo porque solamente la explotación del primero asegura la obtención de beneficio. Ahora bien, el hecho de que el autor de *El capital* señalara que el descenso de los salarios no es el único factor susceptible de frenar el declive de los beneficios, no impidió que la convicción de que el sostén del precio de la fuerza de trabajo podía profundizar la contradicción central del modo de producción capitalista se convirtiera en el motor del sindicalismo revolucionario de inspiración marxista. Véase, en especial, Rosa Luxemburg, *Réforme sociale ou révolution? Grève de masses, parti et syndicats*, París, Maspero, 1976 [ed. cast: *Reforma o revolución*, Madrid, Akal, 2015]. Sobre la historia del movimiento sindical y sus alas, véase Wolfgang Abendroth,

Independientemente de si uno se identifica con una u otra de sus alas, esto es, con una tradición de compromiso o con una tradición de ruptura con el capitalismo, reconectar hoy con la inspiración inicial del movimiento obrero no consiste en calcar la relación conflictiva entre trabajo y capital característica de la era industrial sobre una cuestión social cuya formulación ha sido profundamente modificada bajo la influencia del capitalismo financiero. Recuperar la inteligencia del sindicalismo de la época heroica implica más bien adaptar la estrategia de apropiación crítica de la condición que los proveedores de crédito asignan a los hombres y las mujeres expuestos a sus evaluaciones.

Ahora bien, ante los inversores, aquellas y aquellos que podemos denominar «invertidos» —o que, al menos, aspiran a serlo— no son ya vendedores que negocian el precio de su fuerza de trabajo en el mercado laboral, sino, como ya se ha dicho, proyectos que tratan de hacerse apreciar tal y como se hace en los mercados financieros, esto es, suscitando especulaciones al alza sobre su valor. La igual libertad que el capitalismo financiero les reconoce a todos, inversores e invertidos, y que les confiere, por lo tanto, una condición común, ya no es tanto la libertad de negociar que permitía al capitalismo industrial transformar a empleador y empleado en dos comerciantes iguales en derechos, como la libertad de especular o, por mejor decir, de especular

Histoire du mouvement ouvrier en Europe, París, La Découverte, 2002 [ed. cast.: *Historia social del movimiento obrero europeo*, Barcelona, Laia, 1983]; Marcel Van der Linden y Wayne Thorpe (dir.), *Revolutionary Syndicalism. An International Perspective*, Aldershot, Gower/Scolar Press, 1990; Nelson Lichtenstein, *State of the Union. A Century of American Labor*, Princeton (NJ), Princeton University Press, 2003; Jean-Louis Robert, Friedhelm Boll y Antoine Prost (dir.), *L'Invention du syndicalisme. Le syndicalisme en Europe occidentale à la fin du XIX^e siècle*, París, Éditions de la Sorbonne, 1997.

sobre las especulaciones de los demás, ingeniándose las así para orientar sus estimaciones.

Determinados a luchar contra su explotación en el mercado laboral, donde esta se hallaba a la vez sellada y camuflada por la firma de un contrato, los militantes sindicales de la era industrial sacaron partido de la libertad de negociación constitutiva de su estatus de trabajadores libres, pero no sin imprimirle una inflexión imprevista: mientras la aparente simetría de la relación contractual entre el empleador y cada uno de sus empleados apuntaba a maximizar la extorsión realizada por el primero disimulándola tras el consentimiento arrancado a los segundos, la obstinación de los sindicatos de negociar colectivamente las condiciones de empleo y la remuneración de los trabajadores les permitió imponer unos convenios menos desfavorables a los intereses de los asalariados.

Inspirarse en las luchas anteriores a la era de la financiarización no equivale por tanto a reproducir de forma idéntica la pelea de las asociaciones de trabajadores libres contra la patronal, ya que el sometimiento de esta última a los proveedores de fondos con capacidad de seleccionar a su antojo a los beneficiarios de sus dádivas sustrae a aquellas lo esencial de sus medios de presión. Sacar partido de la estrategia constitutiva del movimiento obrero en un entorno donde la actividad económica depende del humor de los mercados financieros supone más bien actualizar su dispositivo, esto es, renunciar al estatus de negociador de fuerza de trabajo para asumir la condición de proyecto libre de perseguir su apreciación especulando sobre las expectativas ajenas.

Actuando como vendedores de trabajo coaligados, los primeros sindicatos ingresaron en el mercado laboral donde su solidaridad les sirvió para elevar el

precio de la mercancía ofrecida por sus miembros. Así, mediante el encarecimiento progresivo de su fuerza de trabajo, consiguieron limitar la capacidad de los empleadores para desposeer a los empleados del producto de su labor. La acción que cabría esperar de una coalición de investidos o, al menos, de unos proyectos en busca de inversores, se enfrenta a diferentes apuestas: el desafío al que le toca responder tiene menos que ver con el reparto de ingresos —entre trabajadores y propietarios de los medios de producción— que con las condiciones de asignación de capital; menos que ver con la distribución de lo que se produce que con la evaluación de lo que conviene producir; menos que ver con el precio de las mercancías que con la calificación de los proyectos; menos que ver, finalmente, con la sustracción de beneficio que con la atribución de crédito.

Entonces, en la práctica, ¿en qué consistirá el activismo de los investidos? Una vez más, la comparación con el movimiento obrero resulta esclarecedora. Es preciso tener en cuenta que para influir en el reparto de los ingresos los militantes sindicales no se limitaron a abrazar la condición de vendedores de su fuerza de trabajo, sino que, en tanto negociadores, también contribuyeron a replantear rápidamente el arte de la negociación adaptándolo a los intereses de la clase obrera. Más allá de su determinación de hacer valer la solidaridad de los trabajadores, sus delegados desarrollaron, efectivamente, nuevas técnicas «comerciales» tales como las diversas modalidades de huelga —masiva o de celo, puntual o indefinida—, pero también la ocupación del lugar de trabajo o la destrucción de las herramientas de producción.¹²

¹² Edward Shorter y Charles Tilly, *Strikes in France 1830-1968*, Cambridge, Cambridge University Press, 1974; Michelle Perrot, *Jeunesse de la grève. France 1971-1870*, París, Seuil, 1984; Benjamin Coriat,

La larga secuencia de conflictos prolongados y de acuerdos temporales, que jalonó la historia de los países industrializados desde la «Primavera de los pueblos» de 1848 hasta la década de 1970, no desembocó ciertamente en la instauración del socialismo, ni por la vía reformista ni por la revolucionaria. Pero lo que sí lograron los negociadores mandatados por los asalariados fue imponer gradualmente un compromiso inédito a los propietarios de capital: la concepción propiamente liberal de una sociedad compuesta de individuos compitiendo en pos de sus intereses particulares fue sustituida por una representación del mundo social asentada en la existencia de clases potencialmente antagonistas —reemplazando, por lo tanto, la competencia entre individuos por la rivalidad entre grupos de intereses— y, de resultas, la paz civil abandonó su imagen de unos equilibrios automáticamente realizados por los mecanismos de mercado para adoptar la de unos acuerdos colectivos ásperamente negociados.

En consonancia con la imposición de esta nueva imagen de la sociedad, también se modificó el papel atribuido al Estado. Según los padres fundadores del liberalismo clásico, al gobierno de un Estado de derecho le correspondía asegurar el buen funcionamiento de la competencia, velar para que los gobernados cumplieran con sus compromisos contractuales y constreñir a cada uno de ellos a respetar la integridad personal y propiedades de sus conciudadanos. Ahora bien, por su parte, la democracia social que las luchas

L'Atelier et le Chronomètre, op. cit.; Beverly Silver, *Forces of Labor. Workers' Movement and Globalization since 1870*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003 [ed. cast.: *Fuerzas de trabajo: los movimientos obreros y la globalización desde 1870*, Madrid, Akal, 2005]; Mario Tronti, *Ouvriers et capital*, París, Christian Bourgeois Éditeur, 1977, pp. 289-381 [ed. cast.: *Obreros y capital*, Madrid, Akal, 2001].

sindicales contribuyeron a construir asignó a los dirigentes políticos la doble función de arbitrar las relaciones conflictivas entre los asalariados solidarizados y los empleadores —en vez de obligar a los primeros a rivalizar entre sí para vender su fuerza de trabajo a los segundos— y de garantizar los convenios firmados por sus respectivos representantes —incluso cuando tales acuerdos contravenían el pleno ejercicio del derecho a la propiedad.

De ejercicio relativamente cómodo mientras una fuerte tasa de crecimiento facilitaba la gestión de los conflictos, el arte de conciliar las reivindicaciones salariales de los trabajadores con las exigencias de rentabilidad de los capitalistas se convirtió en una proeza gradualmente impracticable cuando, una vez finalizada la reconstrucción de las economías devastadas por la Segunda Guerra Mundial, advino un periodo de relativo estancamiento. En un principio propicios a implicarse de forma más profunda en la vida económica de sus países, a fin de mantener estable la diferencia entre las remuneraciones del trabajo y las del capital, los gobiernos occidentales se irían internando progresivamente en el camino opuesto: al constatar que, a falta de una cantidad suficiente de beneficios que distribuir, las presiones simultáneas y opuestas de los agentes sociales los estaban exponiendo a una impopularidad creciente, los gobiernos se esforzaron por sustraerse a ellas abandonando una parte de su poder de arbitrio al mecanismo de los precios. Al defender que confiar en el espíritu emprendedor de la sociedad civil se ajusta más a los valores democráticos que exponerse a los escollos y abusos de las economías administradas, los dirigentes convertidos a las virtudes disciplinarias de los mercados renunciaron, en particular, a la función

de control de las inversiones que la doctrina keynesiana confiaba a los Estados.¹³

Una vez restablecido su poder para seleccionar los proyectos dignos de financiación, los inversores privados no desaprovecharon la competencia entre los candidatos por acceder a su magnanimidad para exigir unas tasas de interés extremadamente elevadas: de resultas, jugaron un papel principal en la brutal recesión que afectó a la mayor parte de los países occidentales en el tránsito de la década de 1980 a la siguiente. También es cierto que, acompañando el abandono de su implicación con una apertura de sus fronteras a los flujos financieros, un descenso significativo de los impuestos sobre el capital y un levantamiento de los obstáculos a la creatividad de la ingeniería financiera, los gobiernos más comprometidos con la emancipación de los mercados bursátiles no tardaron en transformar sus territorios en

¹³ Greta Krippner demuestra claramente cómo en Estados Unidos las autoridades políticas y monetarias achacan la estancación de la década de 1970 tanto a los excesos como a los conflictos y reivindicaciones procedentes de distintos sectores de la sociedad civil: según el sentido común de la época, consumidores, empresas, ayuntamientos y sindicatos se obstinan en reclamar cada vez más en un momento en el que el crecimiento estaba flaqueando y el crédito disponible se volvía más escaso. Mientras en la izquierda algunos leían en esta presión creciente el signo precursor de una crisis terminal del capitalismo, los primeros neoconservadores denunciaron lo que ellos denominan «sobrecarga democrática» (*democratic overload*) y llamaron a una intervención autoritaria del Estado, a modo de padre de familia responsable. No obstante, en vez de ceder abiertamente ante quienes pensaban que demasiada democracia era letal para la democracia misma —como el sociólogo Daniel Bell, autor de *The Cultural Contradictions of Capitalism*, Nueva York, Basic Books, 1976, o como Michel Crozier, Samuel Huntington y Joji Watanuki, autores de *The Crisis of Democracy*, Nueva York, New York University Press, 1975—, los poderes públicos se dejarían convencer —especialmente por Milton Friedman y sus acólitos de Chicago— de dejar en manos de los mercados la tarea de seleccionar a los demandantes de recursos. Véase Greta Krippner, *Capitalizing on Crisis*, *op. cit.*, pp. 58-85; véase Wolfgang Streeck, *Du temps acheté*, *op. cit.*, pp. 23-90.

refugios particularmente atractivos para los financiadores extranjeros: de esta forma, la afluencia de liquidez generada por el mantenimiento de un clima propicio para los negocios condujo muy velozmente el precio del crédito a niveles menos prohibitivos.¹⁴

Una vez empiezan a disminuir las tasas de interés, las medidas requeridas para atraer a los inversores — libre circulación y bajas tasas impositivas para el capital, así como refuerzo del derecho de propiedad intelectual, desregulación de los oficios y operaciones del ámbito financiero y, por último, reducción de los costes del trabajo— se imponen rápidamente como los criterios distintivos de la capacidad de atracción de un territorio y, en consecuencia, como la piedra angular de un nuevo arte de gobernar. La preocupación por conciliar los intereses de clase de los asalariados con los de los empleadores nacionales —pidiendo a unos y otros el sacrificio de una parte de sus exigencias respectivas inmediatas, en aras del mantenimiento de la paz social y del sostén del crecimiento económico— pasa efectivamente el testigo a una nueva prioridad: tanto los poderes públicos como las compañías privadas se dedican, en lo sucesivo, a seducir a la comunidad internacional de proveedores de crédito. Ahora bien, estos últimos están en condiciones de mostrarse particularmente exigentes, hasta el punto de poder reclamar rendimientos de sus inversiones cuatro o cinco veces superiores a las tasas de crecimiento de la producción y los ingresos. Por una parte, desde que Estados Unidos y Reino Unido dieron el pistoletazo de salida a la competición por obtener sus favores, los inversores se volvieron completamente libres de desplazarse a su antojo. Por otra, tanto la emergencia de nuevas potencias

¹⁴ Greta Krippner, *op. cit.*, p. 86-106.

industriales con una mano de obra abundante y poco onerosa, como la incidencia de las nuevas tecnologías de la comunicación y del transporte en la oferta de bienes y servicios —esto es, la posibilidad de dividir la producción de una mercancía entre diferentes continentes—, les permiten disponer de un abanico impresionante de inversiones potencialmente rentables.

En un contexto en el que empleadores y dirigentes políticos dependen de las evaluaciones de los inversores sobre su capacidad de atracción, no hay más remedio que reconocer que las técnicas de negociación antaño elaboradas por los sindicatos de trabajadores han perdido lo esencial de su efectividad. Inspirarse en la inventiva militante del movimiento obrero ya no puede consistir en confiar en los procedimientos a los que este recurrió en una época en la que la negociación estaba en el centro de las relaciones sociales. Confrontados a unos inversores que especulan sobre la rentabilidad de una acción en proyectos presentados tanto por empresas como por Estados y hogares —así como a unos ejecutivos, unos políticos y unos particulares que especulan, de vuelta, sobre las expectativas de los financiadores—, los militantes actuales deben rivalizar en creatividad con sus predecesores, pero en el arte de la especulación, habida cuenta de que la cuestión social se formula ahora en ese registro. Desafiar a los inversores en su propio terreno supone, en efecto, incidir en las condiciones de concesión del crédito. Ahora bien, en los mercados financieros, las reputaciones que atraen a los inversores no se ganan al término de rudas negociaciones, sino gracias a las apuestas lanzadas sobre el carácter promotor de los proyectos sometidos a evaluación.

Cálculo de costes y evaluación de riesgos

Hasta el momento, los inversores en busca de rentabilidad inmediata han sido los únicos postores, por así decirlo, del mercado: no puede sorprender, por lo tanto, que las condiciones de crédito de los proyectos respondan exclusivamente a sus intereses. Cabe constatar, por ende, que el valor de las acciones de una firma que cotiza en Bolsa sube generalmente en función de los rumores relativos a una reducción inminente de su masa salarial, a un próximo aumento de la parte de sus beneficios distribuida en dividendos o a la reorientación de su departamento de investigación y desarrollo hacia productos mas rápidamente patentables. Lo mismo sucede con la capacidad de atracción de un territorio, que aumenta al ritmo de los anuncios de compresión del gasto público, de reducción de la protección laboral y de relajación del control de las operaciones financieras. Conjeturas similares rigen, por último, la valoración del capital humano de un individuo, la cual procede de estimaciones sobre las perspectivas de rentabilidad en el corto plazo de su creatividad o, en su defecto, de su flexibilidad.

Para disputar a los inversores el poder de evaluación que ahora ejercen en exclusiva, tan inútil es tratar de imponerles cualquier tipo de negociación sobre la definición de sus criterios como limitarse a denunciar el carácter especulativo de sus estimaciones, ya que no existen instancias políticas tan insensibles a sus favores como para conmovirse por este tipo de acusaciones. Del mismo modo que en otros tiempos el movimiento obrero no expuso la explotación inherente a la condición asalariada sin afanarse al mismo tiempo en inventar nuevas técnicas de negociación salarial, a los militantes actuales les corresponde habitar su condición

de investidos para poder rivalizar en destreza con sus adversarios en el arte de la especulación. En otras palabras, el objetivo de una militancia de investidos ha de ser la modificación de las condiciones de asignación del crédito: se trata de favorecer la apreciación de proyectos alternativos a la vez promoviendo otros criterios de valorización y desacreditando las iniciativas mejor evaluadas por los mercados financieros.

Como explicara Keynes, los inversores «están mucho menos interesados en realizar previsiones a largo plazo del rendimiento probable de una inversión durante años, que en adivinar, con unos cuantos meses de antelación respecto a la opinión pública, los cambios futuros de las bases de la valoración convencional».¹⁵ Ahora bien, en la medida en que tales cambios dependen de las apuestas de las que son objeto, los especuladores se imponen enseguida como los principales actores de las evoluciones que se dedican a anticipar. La tarea que incumbe a un movimiento de investidos consiste entonces en participar en su propio interés en este juego de profecías autocumplidas. En otras palabras, se trata de aprender a «contraespecular» para que, por un lado, las técnicas de gobernanza empresarial y de gestión pública actualmente valoradas por los mercados financieros parezcan demasiado arriesgadas mientras, por otro lado, se refuerza la capacidad de atracción de prácticas alternativas: las que favorecen la protección social y la reducción de la huella ecológica en vez de la rentabilidad financiera a corto plazo, las que promueven el acceso al conocimiento y a los cuidados en vez del endurecimiento del derecho de propiedad intelectual, etc.

¹⁵ John Maynard Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, op. cit., p. 170.

Aunque conviene no equivocarse sobre el poder de la contraespeculación: los investidos pueden albergar alguna posibilidad de conducir a los inversores a reevaluar sus expectativas pero nunca aspirar a que tengan mejores sentimientos. Se trata, de nuevo, de una situación análoga a la del viejo movimiento obrero cuyos representantes nunca esperaron convencer a los empresarios industriales de que dejaran de perseguir la maximización de sus beneficios. El saber hacer, progresivamente adquirido por los militantes sindicales, consistió más bien en imponer a los empleadores la inclusión de nuevos parámetros en los cálculos destinados a establecer esa maximización. Se trataba, efectivamente, de hacerlos entender que si se obstinaban en no ceder nada a los trabajadores el precio a pagar sería superior a la pérdida de beneficios resultante de la concesión de una subida salarial o de una mejora de las condiciones laborales. En otras palabras, el pulso entre «agentes sociales» al que tantas veces se han podido parecer las negociaciones colectivas no residía en la emergencia de una aspiración común a unos y otros —de un interés general más allá del conflicto de clases—, sino en la reevaluación de los costes y los beneficios que la patronal se veía obligada a asociar a la optimización de sus ganancias.

Cierto es que a falta de una superación real del antagonismo entre capital y trabajo, los empresarios del periodo fordista no solo se resignaron a abrir un hueco más significativo a las reivindicaciones de los trabajadores en sus previsiones presupuestarias. Al menos en los países más desarrollados, a medida que el consumo de las clases asalariadas se fue convirtiendo en la principal salida de la producción industrial, su relativa prosperidad se reveló indispensable para

el mantenimiento de los beneficios empresariales. Siguiendo el ejemplo de Henry Ford —quien deseaba que sus obreros pudiesen comprar los coches que fabricaban—, los capitalistas implicados en el consumo de masas constataron muy pronto que ofreciendo mejores salarios, concediendo más tiempo libre y contribuyendo a financiar la jubilación y los gastos sanitarios de sus empleados, no solo estaban actuando en pos de la paz social. Habida cuenta de que tales ventajas permitían a los asalariados adquirir las mercancías producidas por su trabajo, disponer de tiempo para consumirlas y sentirse suficientemente seguros como para gastar una parte creciente de sus ingresos disponibles, las empresas que se las concedían estaban garantizando la perennidad de sus propias cifras de negocio, a la par que un mejor nivel de vida para su personal. En otras palabras, el progreso social aparecía entonces como la consecuencia de la constitución del trabajador en un consumidor tan solvente como entusiasta.

Ahora bien, desde el punto de vista de los empleadores, este círculo virtuoso ente beneficios y masa salarial comenzó a desdibujarse a finales de la década de 1960: antes incluso de que las tasas de crecimiento sufrieran sus primeras caídas, las capacidades de producción de las empresas ya habían dejado de responder a las demandas formuladas por los principales clientes de la industria fordista. Por una parte, como constataron enseguida los departamentos de marketing y los publicistas, los gustos de los consumidores habían dejado de coincidir con la oferta de productos estandarizados. Por otra parte, y de forma más radical, las reivindicaciones de los trabajadores, pero también las de los estudiantes, las mujeres y las minorías hasta ese momento orilladas en los márgenes de la sociedad del

bienestar, habían dejado de ser perfectamente solubles en el consumismo. En un primer momento sorprendidos ante estos testimonios de insatisfacción —y preocupados por conjurar su politización—, patrones y gobernantes multiplicaron las concesiones en materia de remuneración salarial, derechos sociales y libertades civiles hasta el punto de exponer al capitalismo a una verdadera crisis de beneficio, manifestada por la estancación de la década de 1970, y a su vez exacerbada por dos choques petroleros.

No obstante, lejos de llevar al establecimiento de un régimen de transición al socialismo o a una conversión generalizada de los países desarrollados hacia el modelo socialdemócrata escandinavo, la intensificación de los conflictos sociales generada por la crisis del fordismo se saldó con el triunfo de la «revolución conservadora» de la década de 1980. Decididos a liberar las empresas de la presión creciente de los asalariados, los dirigentes elegidos en el cambio de década —Margaret Thatcher en 1979 y Ronald Reagan en 1980— se distinguieron muy pronto por su dureza con los sindicatos. Ahora bien, si lograron satisfacer verdaderamente sus propósitos solo fue continuando un proceso ya iniciado por sus predecesores inmediatos —el laborista James Callaghan y el demócrata Jimmy Carter—,¹⁶ al término del cual los empleadores terminarían librándose de las demandas de sus empleados pero habiéndose plegado previamente a las imposiciones de los inversores. En otras palabras, si los gobiernos más comprometidos con la refundación del capitalismo pudieron sustraer sus mercados laborales de unas negociaciones cada

¹⁶ Sobre las causas del vuelco que someterá a las democracias británica y estadounidense al imperio de sus acreedores, véase Daniel Stedman Jones, *Masters of the Universe, op. cit.*, pp. 241-253; Greta Krippner, *Capitalizing on Crisis, op. cit.*, pp. 82-85.

vez menos favorables a la patronal solo fue a condición de adoptar las medidas necesarias para el auge de los mercados financieros.

Aunque la desregulación financiera no ha acabado con las negociaciones sobre el precio del trabajo, sí ha favorecido eficazmente el derecho preferente de las especulaciones sobre el valor del capital. Sin embargo, las políticas que privilegian a los proveedores de crédito frente a los detentadores de beneficios no suponen tanto la asfixia de las luchas sociales como la invitación a un nuevo envite: una vez perdida la capacidad de influir en el reparto de los frutos del trabajo — puesto que la libre circulación de capitales priva a los empleados de los medios de arrancar concesiones a los empleadores —, la tarea consistirá en construir una relación de fuerzas destinada a modificar los criterios de rentabilización de las inversiones. Acometerla implica encontrarse con los especuladores en el espacio donde estos acuerdan la titulación de toda suerte de iniciativas pero también en el universo mental donde conforman sus apuestas.

Como ya se ha recordado anteriormente, en la época del capitalismo industrial los militantes sindicales no acudieron al mercado de trabajo para convencer a los empleadores de que renunciaran a su objetivo de obtener beneficios, sino para obligarlos a recalcular el impacto de una actitud intransigente sobre los costes de producción — y, por ende, sobre la optimización de sus beneficios —. Hoy, al igual que entonces, la vocación de un movimiento de investidos no consiste en hacer que los inversores abandonen su objetivo de privilegiar sus inversiones más rentables, sino en llevarlos a reevaluar los riesgos — y, en consecuencia, las perspectivas de rentabilidad — que acarrear los proyectos que responden a sus preferencias habituales.

Salario y responsabilidad social de las empresas

Eje de la militancia sindical, el salario es, a la vez, el blanco primordial de la crítica y el objeto principal de las demandas formuladas por los militantes obreros. Por un lado, estos sostienen que la misma existencia del salario traiciona la naturaleza depredadora del capitalismo: los asalariados son retribuidos en función de lo que el mercado laboral estima necesario para reproducir la mercancía que venden, esto es, su fuerza de trabajo, y no en función del precio que el mercado de bienes y servicios atribuye a las mercancías que producen. Por otro lado, los sindicatos dedican la mayor parte de su tiempo a luchar por unos salarios más altos: de esta suerte su actividad consiste en reclamar una mejor remuneración para la mercancía que es el instrumento de la explotación que combaten.

Lejos de constituir una tara o una debilidad para el movimiento sindical, la ambivalencia del estatus salarial puede considerarse la piedra angular de sus victorias. Así pues, mientras la crítica radical del trabajo asalariado se impuso como el fermento de la conciencia de clase de los trabajadores —en el sentido de que los condujo a darse cuenta de que la condición de propietarios de su fuerza de trabajo era alienante y solo apuntaba a legitimar su explotación—, las reivindicaciones salariales dieron lugar a las movilizaciones más largas y a las más fértiles conquistas sociales. Desde el punto de vista de los sindicatos obreros, la denuncia de la injusticia estructural infligida a los asalariados —injusticia constituida por la mercantilización del trabajo y sellada por la firma de un contrato relativo a los términos de su venta—, se ha conjugado sistemáticamente con la práctica de las negociaciones sobre el monto de

los salarios entre los partidarios de una ruptura con el capitalismo, así como entre los defensores de una economía de mercado atemperada por la protección social y una fiscalidad progresiva.

Admitir que es a los investidos a quienes hoy corresponde tomar el testigo de las luchas sociales conduce a preguntarse si disponen de algo comparable a lo que el trabajo asalariado ha sido para el movimiento obrero: esto es, el malestar que ha suscitado su movilización y el terreno donde ha conquistado sus derechos. Dicho de otro modo, conviene interrogarse sobre la existencia de una institución constitutiva de la hegemonía de los inversores y al mismo tiempo susceptible de ser apropiada como campo de acción por parte de unos militantes deseosos de influir en las condiciones de asignación del crédito.

Para responder a esta pregunta resultan particularmente útiles los manuales de gestión empresarial. En ellos aprendemos que existen dos tipos de agentes económicos implicados en la valorización accionarial de una empresa. El primero incluye al propietario de un título pero también a sus pares, esto es, a la comunidad de inversores a quienes cabría ceder dicha acción. El segundo tipo comprende, por su parte, a todas las personas físicas y jurídicas que no poseen ninguna participación de la empresa pero están, sin embargo, implicadas en su funcionamiento. Entre ellas se encuentran los empleados, los clientes y los proveedores de la compañía, pero también los poderes públicos, locales o nacionales de los que esta depende —en tanto usuaria de infraestructuras y de servicios—, los contribuyentes del territorio donde se ubica —en la medida en que son ellos quienes financian las infraestructuras y los servicios públicos a los que esta recurre— y, por último, las poblaciones cuyo entorno se ve afectado por sus actividades.

A la primera categoría de agentes, la literatura anglosajona de gestión empresarial les reserva el nombre de *shareholders*, esto es, literalmente, «tenedores de partes», aunque «accionistas» es la traducción más corriente. Las diversas componentes de la segunda categoría las cubre, por su parte, el término *stakeholders*, cuya traducción literal es «tenedores de apuestas» que el castellano traduce como «partes interesadas». Cabe señalar además que, dependiendo del contexto, los manuales oscilarán entre hacer hincapié en la diferencia entre *shareholders* y *stakeholders*, o tratar a los primeros como un subconjunto de los segundos —esto es, incluyendo a los accionistas entre las múltiples partes interesadas de una empresa—. Como regla general, la oposición categórica entre ambos tipos de agentes se mantiene cuando la cuestión abordada compete al ámbito jurídico, ya que según la teoría de la agencia, también llamada de los mandatos —que los defensores del «análisis económico del derecho» (*Law and Economics*) han logrado imponer en todas las escuelas de gestión empresarial—, una firma ya no puede contemplarse como una persona jurídica íntegramente, sino, más bien, como un entramado de contratos entre un «principal» —los *shareholders*— y un conjunto de «agentes» —esto es, de *stakeholders* mandatados por los accionistas para realizar una tarea particular—. ¹⁷ Por el contrario, si nos desplazamos del terreno de las obligaciones jurídicas al de las «buenas prácticas» de gestión (*best practices*, en versión original), lo habitual es incluir a los accionistas en la gran familia de las partes interesadas: los manuales que fijan las reglas de «gobernanza» proclaman, en efecto, que el objetivo de estas últimas es

¹⁷ Véase el artículo fundacional de Michael C. Jensen y William H. Meckling, «Theory of the firm», *loc. cit.*; véase asimismo Michael Jensen, *Foundations of Organizational Strategy*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1998.

la convergencia entre la valorización de las acciones y las otras apuestas de una empresa —un «win-win» sería la fórmula consagrada.¹⁸

Hasta el cambio entre la década de 1980 y la siguiente, los actores sociales ahora denominados partes interesadas no tuvieron que confiar en el circuito virtuoso entre sus expectativas y los requerimientos de los accionistas: la protección de sus intereses específicos estaba, en lo esencial, en manos de las leyes, las regulaciones imperativas y las convenciones colectivas —sobre todo, a nivel de las ramas de actividad—. Por otra parte, durante toda la era fordista, el objetivo principal de los ejecutivos de las grandes empresas —en su mayoría «tecnócratas», esto es, directivos asalariados de las sociedades anónimas— era la rentabilidad perenne de sus compañías. Para ellos, gobernar consistía, por lo tanto, en no disgustar ni a los accionistas, ni a los asalariados —a fin de disuadir a los primeros de vender sus acciones y a los segundos, de obstaculizar la producción mediante huelgas—, pero también en convencer a unos y otros de moderar sus pretensiones inmediatas —a fin de asegurar que una parte suficiente de los ingresos anuales pudiera destinarse a nuevas inversiones—. Más que en la comunión de un equipo bajo la égida del «win-win», el talento del ejecutivo empresarial residía, por lo tanto, en su aptitud para arrancar compromisos y predicar paciencia.¹⁹

¹⁸ R. Edward Freeman, Jeffrey S. Harrison y Andrew C. Wicks, *Managing for Stakeholders. Survival, Reputation, and Success*, New Haven (CT), Yale University Press, 2007.

¹⁹ «[...] los ejecutivos empresariales se consideran en deuda con los accionistas, los empleados, los clientes, el público en general y, quizá todavía más, con la propia firma en tanto institución», Carl Kayesen, «The social significance of the modern corporation», *American Economic Review*, núm. 47, 2, 1957, pp. 11-319, citado por Gerald Davis, *Managed by the Markets*, op. cit., p. 74. Véase asimismo Richard Sennett, *The Culture of the New Capitalism*, Londres, Yale University Press, 2006, pp. 15-83.

Pero a medida que los promotores del «análisis económico del derecho» fueron haciendo prevalecer sus tesis sobre las de los guardianes del capitalismo de gestión, el arte de gobernar empresarial iría experimentando una verdadera mutación. La compañía fordista, dotada de una intencionalidad tan distinta de los deseos de sus accionistas como de las reivindicaciones de sus asalariados, sería sustituida, por parte de la nueva ortodoxia, por una maraña de mandatos confiados por un principal —los propietarios del capital, independientemente de su número— a una multiplicidad de agentes. Estos últimos —entre los cuales figura la dirección nombrada por el consejo de administración y dirigida por la asamblea de los accionistas— no tienen, por ende, más responsabilidad que la de responder a los deseos de sus mandatarios. Ahora bien, por encima de una distribución cada vez más amplia de dividendos —en detrimento tanto de los asalariados como de las inversiones—, el mayor interés del accionista reside en la apreciación del título que posee. Además, la misión conferida a los agentes que mandata siempre termina equivaliendo a crear valor para él, que es lo que la teoría llama, precisamente, valor accionarial.²⁰

En ruptura con la búsqueda del crecimiento endógeno que guiaba a los ejecutivos fordistas, el pilotaje del entramado de contratos a los que la «teoría de la agencia» reduce una empresa, se articula exclusivamente

²⁰ La preeminencia de la valoración capitalista sobre los resultados comerciales no atañe únicamente a las sociedades anónimas que cotizan en Bolsa, sino que se impone aún más claramente si cabe en el caso de las *start up* financiadas con capital riesgo. Para los inversores especializados en la financiación de este tipo de empresas, lo esencial es, en efecto, encontrar a unos campeones que prometan primero descubrir y después dominar nuevos mercados. Ahora bien, en la medida en la que tales aventuras implican aceptar largos periodos de inversiones no rentabilizadas, las pérdidas presentadas por las *start up* se revelan a menudo tan «valorizables» para ellas como los dividendos distribuidos por las firmas cuyas acciones se intercambian en los mercados.

en torno a la valorización del activo financiero que la representa ante la mirada de los inversores. Según este cambio de rumbo, las maniobras destinadas a suscitar un aumento inmediato del crédito que los proveedores de fondos acuerdan a un título, se anteponen a las medidas que apuntan a optimizar los beneficios a largo plazo que una compañía es susceptible de conseguir mediante la venta de las mercancías producidas. La buena gobernanza alabada por los campeones del análisis económico del derecho implica obviamente un cierto número de prácticas inéditas, como la recompra masiva de sus propias acciones para conjurar un descenso de su cotización, el abandono de actividades beneficiosas pero demasiado consumidoras de trabajo asalariado como para atraer financiadores o el desvío de fondos propios hacia inversiones especulativas a fin de preservar futuras distribuciones de dividendos frente a un eventual revés de la fortuna comercial.²¹

Para que la concepción accionarial haya remplazado el enfoque de gestión en la dirección de empresas han tenido que cumplirse determinadas condiciones. En primer lugar, ha sido necesario que los inversores hayan podido emanciparse plenamente de las constricciones impuestas tras la crisis de 1929 y reforzadas tras la Segunda Guerra Mundial, esto es, de las trabas fiscales y reglamentarias a la circulación transfronteriza de capitales, de las compartimentaciones establecidas entre los diferentes oficios financieros, o de las medidas de intervención relativas a determinados productos de ingeniería financiera. Apostar el éxito de una empresa

²¹ Véase, sobre todo, Tristan Auvray, Thomas Dallery y Sandra Rigot, *L'Entreprise liquidée*, op. cit., pp. 99-101; Olivier Weinstein, *Pouvoir, finance et connaissance*, op. cit., pp. 97-109; Gerald Davis, *Managed by the Markets*, op. cit., pp. 93-96, y «New directions in corporate governance», *Annual Review of Sociology*, núm. 31, 2005, pp. 143-162.

a su crédito ante los proveedores de fondos supone, en efecto, que estos últimos sean completamente libres, tanto en sus movimientos como en sus elecciones.

En segundo lugar, una vez las promesas de rentabilidad financiera se han erigido como el único criterio de selección de las iniciativas empresariales, es preciso encontrar una legitimación teórica a este nuevo modo de asignación de capital. Esta será la función de la «hipótesis del mercado eficiente» (*Efficient Market Hypothesis*) cuyos garantes serán los economistas ortodoxos. Basada en la idea, muy apreciada por Hayek, de que el mercado es el único procesador fiable de las informaciones diseminadas en el cuerpo social, pero también en la identificación, abusiva según Keynes, de los mercados financieros como aquellos que rigen el intercambio de bienes y servicios, esta propuesta enuncia que, en cada momento, el precio de una acción es el reflejo exacto de su valor.²² Si bien sus promotores reconocen que «la hipótesis del mercado eficiente» no siempre puede verificarse empíricamente, esto no les impide considerar que su invalidación se produce en casos lo suficientemente extraordinarios como para ser susceptibles de justificar ninguna intervención de los poderes públicos distinta a la de rescatar a los proveedores de crédito.

En tercer y último lugar, la asimilación de la gobernanza de una empresa con la creación de valor para el accionista no se pudo imponer hasta después de haber vencido las resistencias de una clase de ejecutivos empresariales celosos de sus prerrogativas —y por ende

²² El artículo de referencia es el de Eugene Fama, «Agency problems and the theory of the firm», *Journal of Political Economy*, núm. 88 (2), 1980, pp. 163-174; para una crítica keynesiana de la hipótesis del mercado eficiente, véase Robert J. Shiller, «From efficient market theory to behavioral finance», *Journal of Economic Perspectives*, núm. 17 (1), 2003, pp. 83-104

muy reticentes a redefinirse como un agente exclusivamente dedicado a satisfacer los deseos del «principal»—. Decididos a invalidar la cultura fordista de la transacción y del crecimiento interno, los adeptos al análisis económico del derecho orquestrarán, en primer lugar, una vasta campaña para denigrar el capitalismo de gestión empresarial: lejos de presentarlos como los gestores leales de unas compañías cuyas políticas definen, los directores asalariados de las grandes sociedades anónimas serán acusados de desatender los intereses legítimos de los pobres accionistas —habitualmente demasiado dispersos como para ejercer un control efectivo sobre la gestión de la empresa—, a fin de poder consagrarse a aumentar su poder personal. Elevar las demandas del personal, de los consumidores y de las autoridades políticas al nivel de las prerrogativas de los propietarios, sostienen los detractores de la «aristocracia» gestora, sería para esta última la forma de erigirse en árbitro soberano y, en consecuencia, de gobernar en exclusiva unas compañías cuyos miembros no dejan de ser simples empleados.²³

Si bien los ataques a las direcciones tachadas de autocráticas no dejarán de tener sus efectos —más aún al hacer eco a los desprecios de los adalides de

²³ En la década de 1970 en Estados Unidos, la ofensiva contra los «todopoderosos» ejecutivos empresariales se vale, por una parte, de la pérdida de productividad de las grandes compañías fordistas estadounidenses —en comparación, principalmente, con las firmas alemanas y japonesas— y por otra de la propensión de estas empresas a conjurar el declive practicando la integración horizontal —esto es, compensando su rentabilidad decreciente convirtiéndose en conglomerados tentaculares y, de esta forma, ampliando aún más el poder de sus equipos directivos—. Véase, en especial, Ernie Englander y Alan Kaufman, «The end of managerial ideology. From corporate social responsibility to corporate social indifference», *Enterprise & Society*, núm. 5 (3), 2004, pp. 404-450.

la revolución conservadora por esas otras «baronías» compuestas, desde su punto de vista, por los sindicatos y los cuerpos de funcionarios—, es preciso reconocer que la conversión de los ejecutivos en perseguidores del valor accionario no será tanto un resultado de las críticas recibidas como un fruto de su cooptación por los accionistas. Será, en efecto, el ajuste a la cotización de las acciones de una parte creciente de sus salarios — mediante las *stock-options* en particular —, lo que persuadirá a los dirigentes de las grandes empresas a adherirse a la visión del mundo de los teóricos de la agencia. Una vez transformados en accionistas, los patrones mandados por los ahora convertidos en sus aliados no tardarán en reconocerse plenamente en lo que el análisis económico del derecho denomina la «buena gobernanza».²⁴

Ahora bien, a medida que los miembros de la clase directiva abracen su nueva misión, las protecciones legales, reglamentarias y convencionales de las que se benefician aquellas y aquellos que están aprendiendo a percibir como partes interesadas dejarán de parecerles parámetros a los que un gestor empresarial debería amoldarse, para convertirse, por el contrario, en un lastre del que una gobernanza atenta a los deseos de los accionistas debería descargar a la empresa. Desde mediados de la década de 1980, los directivos empresariales tendrán sin duda buenas razones para sentirse

²⁴ Para una defensa e ilustración del nuevo régimen, véase Michael Jensen, «Value maximization, stakeholder theory, the corporate objective function», *Business Ethics Quarterly*, núm. 12, 2002. Sobre la historia crítica de su advenimiento, véase Ernie Englander y Alan Kaufman, «The End of Managerial Ideology», *loc. cit.*; Gerald Davis, *Managed by the Markets*, *op. cit.*, pp. 82-87; William Lazonick y Mary O'Sullivan, «Maximizing shareholder value», *loc. cit.*; y William Lazonick, «The Financialization of the US corporation. What has been lost, and how it can be regained», *The Seattle University Law Review*, núm. 36, 2012, pp. 857-909.

respaldados en el ejercicio de sus nuevas responsabilidades. Podrán contar, efectivamente, con la ayuda de los gobiernos que, habiendo trabajado en pos de la emancipación de los mercados, compartirán con ellos el objetivo de atraer inversiones privadas sobre el territorio del que son responsables —y, por consiguiente, de proceder a las reducciones fiscales y a las desregulaciones necesarias de cara a mejorar su capacidad de atracción.

No obstante, en vez de aprovechar esta coyuntura favorable para reclamar la abrogación de unos derechos sociales hasta ese momento garantizados por la legislación, las regulaciones administrativas y los convenios colectivos, los especialistas de la gobernanza accionarial afirmaron que la protección de esos mismos derechos constituía una tarea para la que no solo estaban capacitados, sino también deseosos de satisfacer por sí mismos y de forma voluntaria. Mostrarse diligentes con las partes interesadas de sus compañías, explicaron, les incumbía de entrada porque su lealtad al «principal» no les impide en absoluto ser hombres y mujeres con sentimientos, además de buenos ciudadanos, pero también —y a título profesional sobre todo— porque la reputación de la empresa que dirigen se beneficiaría de su solicitud. En otras palabras, ofreciendo salarios y condiciones de trabajo decentes a los empleados, tratando a los proveedores de manera equitativa, garantizando la seguridad de los consumidores, mostrándose respetuosos con el medioambiente y cumpliendo con las obligaciones fiscales y cívicas requeridas para una inserción armoniosa en la comunidad, los ejecutivos podrían jactarse de realzar la imagen de marca de su compañía, contribuyendo así a mejorar su crédito.

Fomentada por el discurso de la convergencia de las «apuestas» (*stakes*) promovido por la actividad empresarial, la «responsabilidad social —y medioambiental— de las empresas» (RSE) se impondrá rápidamente como pieza esencial de la buena gobernanza.²⁵ Resueltos a desempeñar el papel de «agentes» mandatados por los accionistas, los dirigentes de las grandes compañías concentrarán todos sus esfuerzos en la creación de valor para sus mandatarios, pero cuidándose de una exposición excesiva a acusaciones de negligencia o de irresponsabilidad susceptibles de afectar, de vuelta, su propio prestigio. También se empeñarán en afirmar que la satisfacción de las demandas formuladas por las partes interesadas no solo no obstaculiza las expectativas expresadas por los accionistas, sino que, por el contrario, contribuye a su realización —aunque la fijación de sus modalidades corresponda realmente a las propias compañías.

Empleados y partes interesadas

A primera vista, las prisas de los nuevos ejecutivos para hacerse cargo de la responsabilidad social de las empresas podría interpretarse como una aspiración a

²⁵ Acerca de la historia de la noción de responsabilidad social de las empresas, véase Archie B. Carroll, «A history of corporate social responsibility. Concepts and practices», en Andrew Crane, Dirk Matten, Abigail McWilliams, Jeremy Moon y Donald S. Siegel, *The Oxford Handbook Of Corporate Social Responsibility*, Oxford/Nueva York, Oxford University Press, 2008, pp. 19-46. Véase, asimismo, David Vogel, *The Market for Virtue. The Potential and Limits of Corporate Social Responsibility*, Washington, Brookings Institution Press, 2005; Michel Capron y Françoise Quairel-Lanoizelée, *La Responsabilité sociale d'entreprise*, París, Éditions La Découverte, 2010; para una visión crítica de las pretensiones de la RSE, véase Gerard Hanlon, «Rethinking corporate social responsibility and the role of the firm. On the denial of politics» en *Shaping Knowledge Through Dialogue. Analysing Corporate Social Responsibility*, ESRC Research Summary, RES-334-25-0011, Swindon, ESRC, pp. 156-172.

retroceder en el tiempo: se trataría, desde su perspectiva, de abolir las constricciones imperativas que los sindicatos, pero también las asociaciones de consumidores y el movimiento ecologista, han logrado imponer al capitalismo desde finales del siglo XIX, así como de remplazarlas, al igual que en la época victoriana, por iniciativas «caritativas» lanzadas por iniciativa propia. Ahora bien, cuando lo observamos más detenidamente, el sentido de la responsabilidad con el que los directivos de empresa se dicen comprometidos —a condición de poder ejercerlo libremente— no puede reducirse a una voluntad de restaurar el orden anterior al advenimiento del Estado de Bienestar: a diferencia de las buenas obras de antaño, presentadas como iniciativas desinteresadas, la atención prestada a las partes interesadas se ha transformado en la actualidad en un factor de valorización de las acciones.²⁶

Ahora bien, por esta misma razón, los verdaderos jueces del prestigio de una firma en términos de responsabilidad social y medioambiental no son ni sus directivos ni las partes interesadas a las que estos dicen deberse —ni siquiera los legisladores—, sino los inversores que o bien apreciarán los esfuerzos realizados comprando o conservando las acciones, o bien los despreciarán vendiéndolas o negándose a adquirirlas. En otras palabras, son los mercados financieros quienes determinan en última instancia si el comportamiento de una firma es o no responsable. Y a los agentes que han recibido el mandato de dirigirla les corresponde, por lo tanto, medir sus «performatividades» financieras y sociales bajo

²⁶ Sobre la historia de las formas de medir el beneficio y las relaciones entre lo concerniente a las actividades rentables y a las no lucrativas —en el seno del capitalismo estadounidense—, véase Jonathan Levy, «Accounting for profit and the history of capital», *Critical Historical Studies*, num. 1 (2), 2014, pp. 171-214.

el mismo rasero; ya que una vez admitido que sus contribuciones a la buena reputación de sus empresas están destinadas a traducirse en creación de valor accionario, dicha valorización se impone como brújula de su virtud. Los directivos avezados en las técnicas de la buena gobernanza podrán considerar, asimismo, que su conducta es social y ecológicamente irreprochable mientras no haya sospechas de lo contrario que repercutan desfavorablemente en el precio de la acción.

Según Marx y sus seguidores en el movimiento obrero, el trabajo asalariado merecía ser denunciado porque la excusa de otorgar a los trabajadores la libertad de negociar la remuneración de su trabajo les privaba al mismo tiempo de los medios y del fruto del mismo. De la misma forma, un movimiento de investidos tiene hoy todo el derecho a exponer la superchería alojada en la noción de «responsabilidad social de las empresas», pues bajo el pretexto de hacerse voluntariamente cargo de los intereses de las partes interesadas, las firmas convertidas al culto accionario pretenden desentenderse realmente de lo que hasta ahora habían sido obligaciones legales, reglamentarias o decididas por convenio. Para demostrar que las condiciones laborales de sus centros son decentes, que los contratos firmados con sus proveedores son equilibrados, que las tecnologías a las que recurren son limpias, que las mercancías que proponen a sus clientes no son defectuosas y que las sumas que revierten en la comunidad en forma de cotizaciones e impuestos no son insuficientes, las empresas «socialmente responsables» no aluden a la ley, a las regulaciones fijadas por instituciones públicas o a los convenios colectivos entre los agentes sociales, sino a las reacciones de los inversores. Cabría afirmar, por lo tanto, que la «responsabilidad social de las empresas» es a

la responsabilidad social lo que el «trabajador libre» era a la libertad: a saber, un abuso del lenguaje destinado a legitimar las operaciones del capitalismo.

Aunque también es cierto que esos mismos derechos y protecciones que la nueva gobernanza empresarial se ingenia en sustituir por una atención exclusivamente sometida a la sanción de los mercados financieros fueron en su día arrancados por unas asociaciones de trabajadores libres que no dudaron en abrazar su condición de asalariados para pertrecharse más adecuadamente en su lucha contra la explotación. Por consiguiente, si el principal desafío consiste hoy en disputar a los «accionistas» el poder de evaluar el trato reservado a las partes interesadas, los militantes que se propongan mejorarlo no irán desencaminados si abordan la responsabilidad social de las empresas como sus predecesores concibieron el trabajo asalariado, esto es, como el instrumento de su subordinación y, a la vez, el objeto de sus reivindicaciones.²⁷ En otras palabras, de la misma forma que el retrato del trabajador como propietario de su fuerza de trabajo fue simultáneamente criticado y asumido por el movimiento obrero, la tarea actual consistiría en denunciar y adoptar al mismo tiempo la representación de la empresa como un equipo cuyo bienestar es valorizado por los inversores.

Instituir los mercados financieros como árbitros de las medidas adoptadas por las empresas para mejorar la situación de sus partes interesadas es como «titulizar» la responsabilidad social y medioambiental de

²⁷ En la conclusión de *Pouvoir, finance et connaissance*, Olivier Weinstein parece abundar en este sentido (p. 182). Véase asimismo Michèle Descolonges y Bernard Saincy, *Les entreprises seront-elles un jour responsables?*, París, La Dispute, 2004.

la que presumen sus directivos.²⁸ Estos últimos, como ya se ha dicho, no consideran que las iniciativas emprendidas para reducir su huella ecológica, aliviar la dureza del trabajo de su personal, establecer relaciones saludables con sus socios comerciales u ofrecer mejores garantías de calidad a sus consumidores, constituyan únicamente gastos costosos: desde su perspectiva, en la medida en que la confianza de los inversores y, por lo tanto, el valor accionario que es su expresión, también dependen de la buena reputación de la que goza una firma, más que en la columna de gastos de explotación, las prácticas responsables deben ordenarse entre los activos valorizantes.

El propósito de consolidar la imagen de una compañía no pretende, sin embargo, distraer a los especialistas de la nueva gobernanza empresarial del que no deja de ser, por encima de cualquier otro, su objetivo principal, esto es, el sostén de una promesa de retorno a las inversiones conforme a las expectativas de los mercados financieros. Ahora bien, de cara a ser «competitivo» en este ámbito ningún ejecutivo ignora que las señales más convincentes que cabe enviar a los inversores proceden de medidas como la compresión de la masa salarial, la utilización de técnicas menos caras pero más contaminantes, el recurso a proveedores y subcontratistas poco escrupulosos con su propia mano de obra, la relajación de los controles sobre la calidad de los productos y la puesta en marcha de un dispositivo eficaz de «optimización» fiscal. En otras palabras, el arte de mantener el valor accionario de una empresa implica dos acciones simultáneas: en relación con sus partes interesadas, revestirla de una imagen de responsabilidad; al respecto

²⁸ La titulización es, en efecto, la operación que convierte una deuda en un activo financiero alienable y sujeto a evaluación.

de sus accionistas, hacer que resplandezcan determinadas actuaciones cuya realización depende absolutamente de prácticas irresponsables.

Ocultar la contradicción entre ambas finalidades es una de las tareas prioritarias que han de satisfacer los ejecutivos interesados en valorizar su empresa en el mercado de capitales. Ahora bien, revelar, por el contrario, lo que tales ejecutivos se ingenian en disimular no basta para impedirles erigir la cotización de las acciones en índice de civismo. La exposición de la antinomia existente entre los criterios éticos y financieros de la apreciación de un activo permite, sin duda, desvelar a las partes interesadas el subterfugio que constituye la titulización de sus intereses. Pero para que la toma de conciencia así suscitada pueda mutar en activismo, los hombres y mujeres concienciados aún deben dotarse de los medios para incidir sobre el peso relativo de la responsabilidad y la irresponsabilidad sociales en las conjeturas a las que se dedican los inversores. Dicho de otro modo, si bien la visibilización del contraste entre el balance de una compañía y la reputación que sus dirigentes se esfuerzan en otorgarle reúne las condiciones para unir a las partes interesadas en una indignación compartida, la declinación concreta de esta última solo provendrá de un trabajo militante versado en la percepción del riesgo que acarrea hacer una inversión en esta empresa.

Si el sindicalismo de la era industrial basaba la mejora de la condición obrera en el establecimiento de una relación de fuerzas con los empleadores, los militantes deseosos de confrontar el imperio del valor accionario sobre las decisiones de los ejecutivos deberían centrar sus esfuerzos en apuntar directamente a lo que Keynes denominaba los «espíritus animales» de los inversores, a fin de modificar la «base convencional de

evaluación» de los activos de los que estos se ocupan.²⁹ Más que a constreñir a la patronal a recalcular el coste de una política salarial cuyos contornos dibujan hoy las expectativas de los financiadores, se trataría de partir del carácter especulativo de las decisiones adoptadas por los prestamistas de liquidez para incitarlos a revaluar los riesgos de una política de inversión social y ecológicamente irresponsable.

A la vez forma institucional de la extorsión operada por los empleadores y objeto privilegiado de las reivindicaciones expresadas por los empleados, el salario ha proporcionado a los obreros industriales tanto su conciencia de clase explotada, como el marco estratégico de su combate contra la explotación. Sin embargo, a medida que el centro de depredación capitalista se desplaza del mercado laboral al financiero, el doble estatus de revelador de daño compartido e indicador de una estrategia militante recae más bien en la responsabilidad social de las empresas. En efecto, esta última pone de manifiesto la repercusión de los entusiasmos e inquietudes de los accionistas sobre la situación de las partes interesadas, pero también invita a los asalariados, clientes, proveedores y otros vecinos de una compañía a reconocerse igualmente sometidos a las especulaciones de los inversores, siempre haciéndoles saber

²⁹ Según Keynes, la psicología utilitarista que informaba entonces —y, en lo esencial, sigue informando— la ciencia económica ortodoxa no da buena cuenta de las motivaciones humanas: «Quizá la mayor parte de nuestras decisiones de hacer algo positivo, cuyas consecuencias completas se irán presentando en muchos días por venir, solo puede considerarse como resultado de la fogosidad —de un resorte espontáneo (as *the result of animal spirits*) que impulsa a la acción de preferencia a la quietud— y no como consecuencia de un promedio ponderado de los beneficios cuantitativos multiplicados por las probabilidades cuantitativas», *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, op. cit., p. 176 [ed. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, op. cit., p. 169].

que la meta de las luchas que les incumbe emprender de forma solidaria es la modificación de las expectativas de las que depende el tratamiento de sus intereses.

Forjar una conciencia de clase común al conjunto de las partes interesadas parece, *a priori*, un plan incierto. Entre unos asalariados empeñados en conjurar la reducción de los elementos constitutivos de lo que los empleadores denominan el «coste del trabajo» y unos consumidores preocupados por la incidencia de una subida de los precios en su poder adquisitivo, las divergencias de intereses parecen difíciles de superar. Lo mismo sucede entre unos militantes ecologistas cuyas críticas apuntan a los perjuicios medioambientales causados por la explotación de ciertos recursos o por el uso de tecnologías contaminantes, y unos sindicatos mandatados para preservar el empleo en las industrias concernidas. En general, mientras la supervivencia de las empresas dependa de su obtención de beneficios, el esfuerzo de los ejecutivos por limitar el precio de coste de las mercancías producidas instituirá una competencia objetiva entre trabajadores, proveedores y beneficiarios de los ingresos fiscales, así como una contradicción estructural entre sus intereses y la calidad de los servicios ofrecidos a los clientes.

Aunque los obstáculos que entorpecen la solidaridad entre las partes interesadas parecen tan numerosos como significativos, es preciso admitir que la conversión de los dirigentes de empresa en buscadores de valor accionarial contribuye a reducir sensiblemente su importancia relativa. Así pues, cuando la apreciación de las acciones se impone como fin prioritario de los ejecutivos empresariales, los medios que estos ponen en marcha para la consecución de su objetivo no tardarán en perjudicar al conjunto de agentes implicados

en el funcionamiento de una compañía de la que no poseen ninguna participación. Dicho de otro modo, el verdadero fin de la incidencia social y medioambiental de las expectativas de rentabilidad destinadas a reforzar la confianza de los inversores reside en persuadir a los diversos «accionistas» de que frente al daño respectivamente padecido, siempre tendrán mucho más que ganar mostrándose solidarios que ciñéndose a defender sus intereses particulares.

La identificación de un antagonismo común no basta, sin embargo, para convertir la solidaridad en movilización. Para que el sentimiento de compartir los mismos agravios mute en fe en la eficacia de la acción concertada es preciso que las organizaciones defensoras de los derechos de las diversas categorías de las partes interesadas —sindicatos, asociaciones de consumidores, promotores de comercio justo, militantes ecologistas— animen a sus afiliados a reconocer los vínculos existentes entre sus causas particulares y, sobre todo, a implicarse en iniciativas donde estas afinidades se manifiesten.

Entre las acciones militantes susceptibles de emprenderse por las partes interesadas de una empresa sometida a las expectativas de sus accionistas figuran, en especial, las campañas destinadas al boicot de sus productos o dedicadas a la promoción de técnicas de producción alternativas, la recogida y publicación de informaciones comprometedoras proporcionadas por reveladores de secretos, o las denuncias judiciales colectivas contra prácticas de legalidad cuestionable. Ciertamente que estas diferentes formas de activismo forman parte del repertorio de los movimientos sociales desde hace mucho tiempo y, por ende, ni su desarrollo ni su éxito parecen exigir la emergencia de una conciencia de clase común a todas las categorías de personas cuyo

trato es objeto de una titulización. Pero no es menos cierto que, para los propios militantes, considerar las iniciativas emprendidas como parte de las luchas relativas a la asignación de crédito presenta, en relación tanto al reto como al alcance de sus acciones, un mérito heurístico considerable.

Por ejemplo, una vez vinculada a la cuestión de la responsabilidad social de las empresas, la sensibilización de los consumidores deja de ser la finalidad principal de la llamada al boicot de una marca asociada a unos talleres clandestinos o a unos subcontratistas que explotan sin trabas a su mano de obra:³⁰ más que los

³⁰ Acerca de los límites de los boicots exclusivamente dirigidos a la opinión pública, léase Timothy M. Devinney, Pat Auger y Giana M. Eckhardt, *The Myth of the Ethical Consumer*, Cambridge/Nueva York, Cambridge University Press, 2010. Cabe afirmar, no obstante, que gracias al desarrollo de las redes sociales, las campañas de boicot han ganado en eficacia y rapidez. Buen ejemplo de ello son las desventuras de la multinacional de *prêt-à-porter* Abercrombie & Fitch. El incendiario PDG de la marca, Mike Jeffries, hacía regularmente alarde de su desprecio por aquellos que, a su juicio, son personas indeseables: las personas feas, gordas, discapacitadas y pobres. Aunque Jeffries había sido el blanco de llamadas al boicot desde 2004, la firma no sufrió ninguna repercusión hasta el mes de mayo de 2013. Es entonces, tras la publicación de un artículo donde un directivo de Abercrombie & Fitch declara que su empresa prefiere «quemar su ropa antes que dársela a los pobres», cuando Greg Karber, un joven creador estadounidense, sube un vídeo a YouTube, donde se le ve repartiendo ropa de Abercrombie & Fitch entre personas sin techo, y lanza la campaña #FitchTheHomeless, que alcanza una gran difusión en las redes sociales. El vídeo acumula hoy ocho millones de descargas. En 2017, la capitalización en bolsa de Abercrombie & Fitch ascendía a 776 millones de dólares, cuando diez años antes la cifra era de 5 mil millones de dólares. La cotización de las acciones cayó igualmente cerca de un 85 % en el mismo periodo. Más recientemente, la elección de Donald Trump dio un nuevo impulso a las llamadas al boicot. Además de la campaña #GrabYourWallet, que apuntaba directamente a Ivanka Trump y su marca de ropa y accesorios, la *start up* Uber ha sido una de las principales víctimas de estos boicots. A finales de enero de 2017, mientras la compañía VTC Lyft prometía ofrecer la suma de un millón de dólares a la American Civil Liberties Union (ACLU) para sostener su acción contra el *Muslim Ban* de Donald Trump, su principal

sentimientos del público acostumbrado a comprar productos de esta marca, son las especulaciones de los accionistas y, más allá de estos, de los mercados financieros, sobre el impacto de la campaña, lo que esta tratará de modificar. Más aún, para los impulsores de la campaña el objetivo será generar un círculo virtuoso entre la inquietud de los inversores respecto de la incidencia de las prácticas irresponsables sobre la valorización de su cartera de inversiones y las dudas de los ejecutivos sobre la pertinencia de recurrir a esas mismas prácticas para consolidar la capacidad de atracción de su empresa ante los financiadores.

La lucha de la tribu sioux que vive en la reserva india de Standing Rock ilustra perfectamente el mérito y alcance de un cambio estratégico de esta envergadura. Desde principios de 2016, una vasta constelación de militantes indígenas y ecologistas —provenientes de distintos países— se movilizó para paralizar la construcción del *Dakota Access* o para imponer, al menos, un cambio de recorrido del oleoducto que amenazaba con afectar las fuentes del agua que irriga la reserva habitada por los sioux. Esta obra de costes descomunales, y que debía atravesar cuatro estados de EEUU a lo largo de 1.825 kilómetros, era muy controvertida no solo por su impacto medioambiental, sino también por la humillación infligida a todos los amerindios,

competidor y líder en el mercado, Uber, era acusado de romper la huelga de los taxistas que, en el aeropuerto internacional JFK de Nueva York, manifestaban su oposición al decreto migratorio promovido por la Administración. Esta actuación le costó a Uber un número considerable de solicitudes simultáneas de baja. Más de 200.000 personas se dieron de baja de su aplicación en un solo fin de semana. Cinco días después, Travis Kalanick, el PDG de Uber —que dimitiría más adelante, tras una acusación de acoso sexual— anunció su salida del consejo económico consultivo del presidente estadounidense del que había aceptado formar parte tan solo un mes antes.

cuyos cementerios sagrados lindan con el oleoducto. Suspendidos en las últimas semanas de la administración Obama —gracias al esfuerzo de los sioux y sus aliados—, la autorización para continuar los trabajos volvió a concederse el 7 de febrero de 2017, esto es, pocos días después de la investidura de Donald Trump.³¹

En la tarde del 8 de noviembre de 2016, es decir, una vez conocidos los resultados de las elecciones presidenciales, los militantes comprometidos con la lucha contra el oleoducto Dakota Access toman conciencia de que ni su campaña sobre el terreno, ni las acciones emprendidas ante la justicia para condenar el proyecto serían capaces de impedir la construcción del oleoducto. Su predicción se ve confirmada muy pronto: las primeras decisiones de la justicia les son, en efecto, desfavorables y, una vez autorizada la reanudación de los trabajos, la policía procede a una evacuación violenta de los campamentos de activistas instalados en los terrenos. Sin embargo, lejos de amilanarse, el movimiento se relanza con una nueva iniciativa, a saber, una campaña de desinversión. En vez de jugar todas sus cartas a la simpatía de la opinión pública y a las sanciones de los tribunales, se trata de apuntar a la piedra angular de este tipo de infraestructuras faraónicas: su financiación.

Así es como nace la campaña «Desfinancia DAPL» que se dedica a persuadir a los inversores —particulares o institucionales— para que retiren su dinero de los bancos que subvencionan la construcción del

³¹ Durante la campaña electoral salió a la luz que Donald Trump poseía entre medio y un millón de dólares en acciones de la empresa Energy Transfer Partners, esto es, la firma que arrancó el proyecto del oleoducto Dakota Access, y más de 500.000 dólares en Philips 66, futura tenedora del 25 % del oleoducto, una vez finalizada su construcción. Por su parte, el PDG de Energy Transfer Partners invirtió más de 100.000 dólares en la campaña del candidato republicano.

oleoducto, sobre todo Wells Fargo y Bank of America, así como de las empresas copropietarias de la estructura.³² La campaña logra unos resultados nada desdeñables, ya que desde principios del año 2017, varios millones de dólares se desinvierten de las sociedades ligadas al proyecto. Como explica la joven activista amerindia Jackie Fielder, que forma parte de la campaña desde el principio, «[cada uno de nosotros] tiene el poder económico de mostrar a las empresas que cuando financian un proyecto que promueve el racismo medioambiental [...] sus resultados netos se verán afectados».³³

En Estados Unidos, los militantes arrancan su primera gran victoria cuando el ayuntamiento de Seattle vota en contra de la renovación del contrato de la ciudad con Wells Fargo por la implicación de este banco en la financiación del oleoducto Dakota Access, privando así a las arcas de esta entidad financiera de tres mil millones de dólares. Tras este primer éxito, cientos de

³² El sitio defunddapl.org muestra la lista de las instituciones financieras implicadas en la construcción del oleoducto y enumera las acciones que pueden llevarse a cabo contra ellas. Los militantes son invitados a: 1) escribir a los PDG de los bancos para pedirles que renuncien a su participación en el proyecto; 2) publicar estas cartas en las redes sociales (con llamadas de atención cotidianas en forma de tuits); 3) «retirar» sus propias inversiones, en caso de tener dinero depositado o invertido entre los cómplices de DAPL (dando toda la publicidad posible a esa retirada); 4) identificar las instituciones financieras a las que sus municipios están vinculados y, caso de tratarse de entidades señaladas en la campaña, presionar a los representantes municipales para que cambien de socios; y 5) mantener el dinamismo del movimiento mediante movilizaciones tales como acciones frente a los inmuebles de los bancos incriminados o frente a los ayuntamientos que se obstinan en usar sus servicios.

³³ Julia Carrie Wong, «Private investor divests \$34,8M from firms tied to Dakota Access pipeline», *The Guardian*, 1 de marzo de 2017. El 1 de julio de 2017, defunddapl.org anunciaba que desde el comienzo del movimiento la desinversión por parte de particulares había alcanzado la cifra de 83 millones de dólares y la de los municipios se acercaba a los 4.300 millones de dólares.

activistas contactan con los artífices de la votación en Seattle para pedirles consejo: lo que el ayuntamiento de esta gran ciudad se había atrevido a hacer, estiman, podía convertirse en un modelo a seguir. De estas consultas nacen una «guía estratégica» publicada en forma de prospecto informativo y un sitio en Internet destinado a iniciar al mayor número de gente posible en el arte de lanzar campañas de desinversión.³⁴

En muy poco tiempo, y en parte gracias a la publicación de la guía, Seattle sienta efectivamente precedente: en San Francisco, Los Ángeles, Nueva York, Bellingham, Raleigh, Alburquerque, Davis, Santa Mónica, pero también en Berlín, los militantes logran incluir la propuesta «Desfinancia DAPL» en el orden del día de sus plenos municipales. Y los éxitos se multiplican:³⁵ en San Francisco, en particular, se adopta una resolución que recomienda el estudio de las inversiones presentes y futuras de la ciudad bajo el prisma de su impacto social, un filtro implícitamente destinado a apartar a los protagonistas del oleoducto Dakota Access. Ahora bien, las empresas implicadas en la financiación y construcción del oleoducto representan 1.200 millones de dólares en la cartera de inversiones de la ciudad.

«Desfinancia DAPL» salta en lo sucesivo hasta la otra orilla del Atlántico: la campaña alcanza un éxito especialmente rotundo en Noruega, donde Storebrand, el mayor inversor privado del país que gestiona 68 mil millones de dólares en activos, se retira de la financiación del oleoducto. Sus gestores ceden así 34,8 millones de dólares en acciones que poseían en tres empresas

³⁴ mazaskatalks.org.

³⁵ Jimmy Tobias, «These cities are pulling billions from the banks that support the Dakota Access pipeline», *The Nation*, 20 de marzo de 2017.

vinculadas al proyecto —Phillips 66, Marathon Petroleum, Corporation y Enbridge— exponiendo de inmediato a sus directivos a la desconfianza de los mercados y, por lo tanto, a la caída en bolsa de sus acciones. El banco noruego DNB y el fondo de inversión Odin Fund Management siguieron enseguida el ejemplo de Storebrand. Lo mismo que el fondo de pensiones KLP que, bajo la presión del Parlamento Sami, órgano representativo del pueblo sami ubicado en Laponia, también se retiró del programa de financiación del oleoducto. «La cesión es el último recurso», declaraba Smith Matthew, cabeza del área de inversión sostenible de Storebrand, «al privar a las empresas de nuestros fondos lo que hacemos es darnos la oportunidad de convencerlas para encontrar una solución más apropiada».³⁶

Por último, respecto de los acreedores de la infraestructura, la banca neerlandesa ING anunció la venta de sus participaciones, que representaban 120 millones de dólares, del préstamo de 2.500 millones de dólares que financia la construcción del DAPL. En esta ocasión, la desinversión también se llevó a cabo al fracasar las negociaciones para un desvío del trazado del oleoducto. ING había vendido ya 220 millones de dólares en acciones que poseía en compañías ligadas al proyecto y anunciado su decisión de no volver a relacionarse con estas empresas.³⁷

La campaña iniciada por los sioux no es un caso aislado, sobre todo en el ámbito de las energías fósiles. En diciembre de 2016, el informe anual *The Global Fossil Fuel Divestment and Clean Energy Movement* indicaba

³⁶ Julia Carrie Wong, «Private investor divests \$34,8M from firms tied to Dakota Access pipeline», *loc. cit.*

³⁷ Julia Carrie Wong, «Dakota Access pipeline. ING sells stake in major victory for divestment push», *The Guardian*, 21 de marzo de 2017.

que cinco mil millones de dólares habían sido desinvertidos en energías fósiles en quince meses y en setenta y seis países a lo largo y ancho del mundo. En marzo de 2017, un informe del Commonwealth Bank de Australia se inquietó por el hecho de que doce proyectos de minas de carbón en Australia habían tenido que suspenderse temporalmente por falta de inversores. Entre ellos, Alpha Coal, un gigantesco proyecto minero de extracción de carbón en la cuenca de Galilea, que resultaba particularmente devastador en términos medioambientales. En este caso también fue el fracaso de la vía judicial lo que convenció a los militantes de apuntar hacia los financiadores. En Francia, Société Générale había recibido el encargo por parte de los promotores de Alpha Coal de perfeccionar la estructura financiera y de aportar crédito e inversores al proyecto de la mina. El 5 de diciembre de 2014, después de varios meses de fuerte presión ciudadana dirigida por tres asociaciones —Amigos de la Tierra, Attac y Bizi!—, el director de Desarrollo Sostenible y RSE de la empresa anunciaba que Société Générale se retiraba definitivamente del proyecto. Alpha Coal continúa en punto muerto.

Cárteles patronales y agencias de calificación

En las escuelas de negocios importantes no hay debate más recurrente que el relativo a la responsabilidad social y medioambiental de las empresas. Este debate enfrenta a los emuladores de Milton Friedman —quien proclamaba, en un artículo publicado en 1970 por el *New York Times*, que la única responsabilidad de una firma comercial consistía en asegurar el aumento de

sus beneficios—, con los partidarios de una gestión sensible a las reivindicaciones de todas las partes interesadas de la empresa —de las poseedoras de participaciones, pero también de aquellas para las cuales el buen funcionamiento constituye un desafío importante—. En esta controversia, en la que los argumentos de unos y otros están tan engrasados como pactados, es interesante señalar que la tesis defendida por los discípulos del autor de *Capitalismo y libertad* es la más próxima a la antigua gestión empresarial, en la medida en que sus portavoces sostienen que no es a los agentes mandatados por los accionistas, sino a la legislación y a los poderes públicos a quienes corresponde ocuparse de los derechos y protección de las partes interesadas. Por su parte, quienes defienden la inclusión de los intereses de los accionistas en el perímetro de la gobernanza empresarial dan muestra de una comprensión más fina de la «teoría de la agencia», cuyos inventores se nutrían, no obstante, de las enseñanzas de la Escuela de Chicago: así pues, la razón por la que estos alientan a los ejecutivos a hacer alarde de su sensibilidad hacia las responsabilidades sociales y medioambientales es, precisamente, la valorización por parte de los inversores de las firmas con fama de virtuosas.³⁸

³⁸ Veáse, sobre todo, Paul C. Godfrey, Craig B. Merrill y Jared M. Hansen, «The relationship between corporate social responsibility and shareholder value. An empirical test of the risk management hypothesis», *Strategic Management Journal*, núm. 30, 2009, p. 425, 445; Michael E. Porter y Mark R. Kramer, «Creating shared value. How to reinvent capitalism – and unleash a wave of innovation and growth», *Harvard Business Review*, enero-febrero de 2011, disponible en nsg.org/sites/default/files/resources/HarvardBusinessReview_Creating_Shared_Value.pdf. Para una crítica de este modelo, véase Gerard Hanlon, «Rethinking corporate social responsibility and the role of the firm», *op. cit.*

No obstante, independientemente del lado en el que se sitúen, los contendientes en el debate sobre la responsabilidad social de las empresas coinciden en no considerar más que dos tipos de actores: a su juicio, solo cuentan las elecciones de los dirigentes mandados para crear valor accionario y los juicios emitidos por los proveedores de liquidez respecto de la pertinencia de tales elecciones. En cuanto a las partes interesadas, el debate se centra en la cuestión de saber si sus intereses deben interpretarse como una restricción externa o, por el contrario, como un factor del proceso de valorización de la acción: ninguna de las perspectivas analizadas las entiende, sin embargo, como socias en el juego de implicaciones recíprocas entre ejecutivos e inversores. En consecuencia, el desafío constitutivo de un activismo propio de las partes interesadas consiste en imponerlas ya no solo como objetos, sino como sujetos de la especulación, al mismo nivel que los proveedores de fondos y los empresarios. Dicho de otra manera, se trata de que alcancen el rango de apostantes sobre la incidencia financiera de las actuaciones de una compañía en materia social y medioambiental.

Para captar más acertadamente el significado de este estatus resulta útil volver a las condiciones que aseguraron la hegemonía de una gobernanza empresarial articulada en torno a la creación de valor para el accionariado. La primera de ellas fue la eliminación de las restricciones a las ofertas públicas de adquisición, incluidas las hostiles y, más en general, la supresión de las regulaciones destinadas a proteger la integridad de las compañías de la codicia de los *raiders* —bancos de inversión y otros gerentes de fondos especulativos—. De acuerdo con los deseos de los promotores del «análisis económico del derecho», estas licencias

acordadas a los puntas de lanza del capitalismo financiero permitieron el desarrollo de un mercado de dirección empresarial, esto es, de un régimen de competencia donde los inversores estuvieron en condiciones de remplazar a los ejecutivos insuficientemente eficaces en materia de valor accionarial.

Junto a la amenaza de destitución representada por la llegada de financieros intransigentes en cuanto al rendimiento de los fondos que comprometen, el refuerzo del control ejercido por los consejos de administración también jugó un papel principal en la adhesión de la clase empresarial a su nueva vocación. Aquí, una vez más, fueron los teóricos de la agencia quienes actuaron en pos de la legitimación de este modo de vigilancia, arguyendo que la nominación de administradores «independientes» —esto es, más atentos a los intereses de los accionistas que leales al equipo directivo— era ya susceptible de compensar la impotencia de unos propietarios demasiado numerosos y dispersos como para poder incidir en la gestión de su bien.

Si las presiones tanto externas como internas a las que los ejecutivos quedarían en adelante expuestos, los obligaron a anteponer los resultados financieros de su empresa frente a cualquier otra consideración, lo que acabó de persuadirlos de la pertinencia de los nuevos criterios de gobernanza fue su interés personal en alcanzar los objetivos requeridos. Más que la precarización de sus empleos, la adhesión de los patrones a la búsqueda de valor accionarial procedió del ajuste creciente de sus remuneraciones a la evolución del valor que los mercados financieros asignaban a las acciones de las compañías a su cargo.

Por último, una vez rendidos a las exigencias de su nuevo oficio mediante el palo de la inseguridad

profesional y la zanahoria de las primas de resultados, los dirigentes empresariales progresaron en el ejercicio de sus responsabilidades gracias a la formación continua prologada por las agencias de calificación. Estas últimas les permiten, en primer lugar, verificar si las decisiones tomadas han generado el efecto esperado, habida cuenta de que las calificaciones emitidas por Moody's, Standard & Poors, Fitch y otras agencias, desempeñan un papel decisivo en la confianza que los inversores depositan en un proyecto empresarial. Sin embargo, con el tiempo, lo que las agencias enseñan principalmente a los ejecutivos es a implicarse solo en proyectos susceptibles de recibir una buena calificación, esto es, a seleccionar sus iniciativas en función de las calificaciones que sean susceptibles de recibir.³⁹

Destinadas a informar a los empresarios de las medidas que responden a las expectativas de los inversores así como a asesorar a estos últimos sobre la fiabilidad de los títulos que los primeros se esfuerzan en valorizar, las agencias de calificación cumplen una función estratégica en el mantenimiento de la hegemonía del capitalismo financiero. Ahora bien, esta es precisamente la razón por la que estas agencias se imponen como la institución que un movimiento de las partes interesadas debería tomar como modelo. Aumentar la importancia relativa de la responsabilidad social de las empresas en la evaluación global de una acción supone, en efecto, emitir signos destinados a modificar las apuestas de los especuladores, haciéndoles esperar los

³⁹ Acerca de la disciplina impuesta por las agencias de calificación, léase, en especial, Alexandra Ouroussoff, *Triple A. Une anthropologue dans les agences de notation*, París, Berlín, 2013. Sobre el trabajo de las agencias de calificación y su impacto en la crisis financiera de 2008, véase John Ryan, «Credit rating agencies. Are they credible?», *International Journal of Public Policy*, núm. 9 (1/2), 2013, pp. 4-22.

beneficios de una inversión en proyectos cuya buena reputación no haya sido usurpada y atizando correlativamente sus miedos a conservar en sus portafolios unos títulos cuya rentabilidad proceda de elecciones irresponsables. La constitución de agencias de calificación «alternativas», en el sentido de que sus apreciaciones se basan en criterios distintos al de la rentabilidad financiera pero que juegan con los mismos resortes que sus modelos —a saber, la proporción de señales destinadas a reducir la incertidumbre—, aparece asimismo como la forma más apropiada de influir en la relación entre las inquietudes de los inversores y las medidas adoptadas por los empresarios para tranquilizarlos.

Tanto las instituciones como los índices consagrados a la «inversión socialmente responsable» (ISR) existen, sin duda, desde hace mucho tiempo. Inicialmente vinculados a las iglesias cristianas —a la Iglesia metodista, como el Pax World Fund creado en 1971, o católica, como el Crédit Coopératif lanzado por el Comité Católico contra el Hambre y para el Desarrollo (CCFD) en 1983—, los fondos con fama de éticos se han multiplicado y diversificado. Su misión es canalizar los ahorros hacia proyectos que ofrezcan garantías respecto de la naturaleza de las mercancías producidas —la razón de ser del Pax World Fund, por ejemplo, fue mantenerse al margen de las industrias implicadas en la fabricación de armas—, el respeto de los derechos sociales, la conformidad con las normas del «desarrollo sostenible» y el cumplimiento de unas reglas de gestión prudentes. No obstante, a día de hoy la única vocación de estas iniciativas es ofrecer salidas a los inversores preocupados por conciliar su búsqueda de rentabilidad con sus escrúpulos morales, así como ayudar a las empresas deseosas de posicionarse en el mercado de inversión

socialmente responsable. En otras palabras, estas iniciativas no suponen mucho más que un complemento moral que el capitalismo financiero se puede permitir, habida cuenta de que, como pone de manifiesto la lista de sociedades referenciadas por el índice social MSCI KLD 400 —el índice de referencia en materia de inversión responsable— le sale, además, barato.

La puesta en marcha de un nicho dedicado a la conciliación entre el rendimiento y la buena conciencia no es, sin embargo, el único destino al que la calificación extrafinanciera puede aspirar.⁴⁰ Muy distinto sería, en

⁴⁰ Nacidas a finales de la década de 1990, cuando la cuestión del desarrollo sostenible comenzó a imponerse en el debate público, las primeras agencias de calificación extrafinanciera evaluaban las empresas según criterios sociales y medioambientales. Si bien es cierto que el número de estas agencias se ha multiplicado durante las dos últimas décadas, también lo es que sus formas de evaluar las compañías calificadas difieren entre sí. Así pues, las agencias de calificación social y medioambiental como la francesa Vigeo Eiris (vigeo-eiris.com) asignan una calificación a las empresas sobre la base de un cuestionario al que estas mismas empresas responden y que alude al grado de integración de los factores de responsabilidad social y de sostenibilidad en los procesos de decisión, control y evaluación de sus dirigentes. Aliada de Euronext, el principal operador financiero de la eurozona, Vigeo Eiris lanzó en marzo de 2017 el índice «Cac 40 Governance». Este método de evaluación basado en autodeclaraciones de ecorresponsabilidad de las empresas coloca así a la cabeza de su clasificación a empresas como Axa, BNP Paribas, Engie, Vinci, la Société générale e, incluso, Total.

Menos complaciente con las firmas calificadas, el concepto de evaluación creado por la *start up* Provenance (provenance.org/whitepaper) utiliza la tecnología *blockchain* —la tecnología de almacenamiento y transmisión de la información transparente y codificada de los bitcoins—, para informar a los consumidores de la procedencia y las condiciones sociales, medioambientales y sanitarias de fabricación de los productos que adquieren. El sitio permite, por ejemplo, rastrear la fabricación de una camiseta desde el campo de algodón hasta el buque de carga, pasando por las estanterías de almacenamiento. Como la *blockchain technology* imposibilita el fraude, su utilización por parte de Provenance garantiza que las transacciones que se le remiten sean infalsificables y queden inscritas de forma lineal, cronológica e indeleble

efecto, el alcance de un índice de responsabilidad social y medioambiental si de su producción y publicación se encargaran asociaciones de partes interesadas dispuestas a compartir sus valoraciones y a poner en común sus recursos para poder rivalizar en capacidad de influencia con las agencias de calificación. El caso es que por más que estas últimas hayan transgredido ampliamente las reglas más elementales del arbitraje imparcial —ya que las firmas cuyos comportamientos evalúan son sus propias financiadoras—, esto no ha impedido que lo que ellas denominan modestamente sus «opiniones», haya alcanzado un reconocido carácter oracular.⁴¹ La razón de su éxito radica en

en una base de datos pública. Por consiguiente, la transparencia es total. Sin embargo, dado que el sistema puesto en marcha por Provenance no es constrictivo en ninguna medida, solo se adhieren a él las empresas deseosas de hacer público su modo de producción de forma totalmente transparente. Ahora bien, una vez inscritas en el proceso, ya no les será posible falsificar ningún dato.

Algunas iniciativas más ambiciosas están viendo la luz en los últimos años, como, por ejemplo, la Corporate Human Rights Benchmark (business-humanrights.org), que inició su andadura el 13 de marzo de 2017, en Londres. Fruto de un largo trabajo de colaboración entre organizaciones de la sociedad civil e inversores responsables, este proyecto aspira a ofrecer la primera evaluación pública de envergadura en relación con el respeto de los derechos humanos por parte de las empresas en el conjunto de sus cadenas de subcontratación. La evaluación se lleva a cabo a partir de un análisis detallado de documentos públicos relativos al trabajo infantil, la libertad sindical, la seguridad y salud de los trabajadores, y a los derechos de las mujeres y de las poblaciones locales. Algunos de los actores de la Corporate Human Rights Benchmark, como el proveedor de datos ESG (Medioambiente, Sociedad y Gobernanza) RepRisk, almacenan en su base de datos la evaluación de más de 60.000 empresas basada, sobre todo, en los informes de 10.000 ONG de todo el mundo, pero también en un análisis crítico de artículos de prensa y de redes sociales. En comparación con agencias tales como Vigeo Eiris, cabría señalar que del conjunto de las sociedades calificadas por Corporate Human Rights Benchmark solo seis obtienen buenos resultados.

⁴¹ Acusadas de haber jugado un papel determinante en la crisis financiera de 2008 —sobre todo por haber asignado las mejores calificaciones a los productos financieros responsables del crack—, las tres

el funcionamiento de los mercados financieros: así, aunque la independencia de estas agencias pueda resultar incierta, un inversor apuesta, en general, a que sus pares van a guiarse por las calificaciones que ellas emitan. Ahora bien, como tampoco se le escapa que el valor mercantil de un activo depende de las especulaciones de las que este es objeto, el inversor tenderá a dar por bueno cualquier juicio que considere ampliamente compartido. Dado que la frecuencia de este tipo de actitudes basta para volverlas pertinentes, es preciso admitir que los conflictos de intereses que afectan al trabajo de los evaluadores no impiden, en absoluto, que sus evaluaciones se revelen exactas.

Es cierto que las agencias de calificación asientan sus prácticas en el mimetismo preventivo de los especuladores, lo cual no impide que arrastren una larga cadena de errores de trágicas consecuencias. En la medida en que las pagan para orientar a los inversores hacia los títulos de valores más apreciables a corto plazo, sus evaluaciones dan siempre muestra de una enorme complacencia con las manipulaciones contables y los montajes financieros arriesgados. Así pues, no sorprende que entre las quiebras fraudulentas más sonoras de las últimas dos décadas, solo figuran compañías a las que las agencias habían otorgado las mejores notas. Sin embargo, ni la miseria moral de su trabajo, ni las carencias de su deontología son suficientes para perjudicar la autoridad de sus opiniones entre los colectores de ahorros ni, por lo tanto, su poder de intimidación sobre las instituciones a las que evalúan.

grandes agencias apelaron a la libertad de expresión y, en especial, a la Primera Enmienda de la Constitución estadounidense, arguyendo que sus calificaciones eran simples opiniones. A este respecto, véase Theresa Nagy, «Credit rating agencies and the First Amendment. Applying constitutional journalistic protections to subprime mortgage litigation», *Minnesota Law Review*, núm. 94, 2009, pp. 140-167.

El control de las tres agencias que hoy dominan el mercado de la calificación financiera merecería, sin duda, ser denunciado —aunque ¿ante qué instancia?—, pero desde el punto de vista de las partes interesadas su influencia dibuja, sobre todo, los contornos de una acción militante eficaz. Para los refractarios al imperio del valor accionarial sobre la gestión de las empresas, la propensión de los inversores a orientar sus elecciones en función de los sentimientos atribuidos a sus colegas invita, en efecto, a implicarse en el agenciamiento de las inquietudes que presiden la valoración de un título. ¿Cabe temer que una implicación de esta naturaleza augure una adhesión, sino con el capitalismo financiero en sí mismo, sí al menos con la mentalidad de sus secuaces? Tal prevención olvidaría que a finales del siglo XIX, la estrategia de los sindicatos obreros se construyó ampliamente como reflejo de los acuerdos que los patrones sellaban entre ellos para fijar los niveles salariales. Ahora bien, si el paradigma del cártel inspiró a las organizaciones sindicales en su lucha en el mercado laboral, ¿por qué sería comprometedor adoptar el modo de operar de las agencias de calificación ahora que el eje motor de las luchas sociales se ha desplazado hacia los mercados de capitales?

Adecuado a la inflexión de las conjeturas que pueblan el psiquismo de los inversores, el trabajo de evaluación relativo a la incidencia extrafinanciera de la gobernanza empresarial contribuye, además, a la manifestación de una condición compartida por las diversas partes interesadas. Las encuestas solicitadas para «calificar» la huella global de una empresa —ya sea para medir el impacto combinado de su conducta sobre el clima, el uso de recursos naturales, la salud de sus consumidores, las condiciones de empleo de los

trabajadores y los presupuestos del Estados y de las colectividades locales— permiten vislumbrar la solidaridad entre las distintas facetas de su gestión; y calan, en consecuencia, en militantes comprometidos en distintos terrenos relativos a la legitimidad de la construcción de un índice de acreditación común y asentado sobre la mutualización de sus competencias.

Por último, la adopción del paradigma de la calificación también permite a las coaliciones de partes interesadas inscribirse en la temporalidad de la que los accionistas extraen lo esencial de su poder. Entre los empleadores y los empleados de la era fordista, la cuestión social se desplegaba en un tiempo escandido de conflictos puntuales al que seguían unos periodos de paz social más o menos prolongada, cuyos términos habían sido debidamente concertados, incluso inscritos en leyes y regulaciones imperativas. Ajeno a esta segmentación del tiempo, el reino de los inversores depende, por su parte, de una presión continua —ya que la cotización de las acciones es susceptible de evolucionar a cada instante—, que se ejerce, para empezar, sobre los ejecutivos, quienes hacen a su vez todo lo posible para trasladarla a las partes interesadas.

En principio los poderes públicos seguirían teniendo la responsabilidad de arbitrar entre las exigencias de los proveedores de crédito y los intereses de sus otros administrados. En la práctica, sin embargo, su preocupación por preservar la capacidad de atracción financiera de sus territorios los lleva a subordinar los segundos a los primeros. Confrontados a la delicuescencia de la función arbitral de los Estados, los movimientos sociales ya no pueden plantearse su *modus operandi* como una alternancia entre acciones reivindicativas y compromisos negociados bajo la égida de un

tercero supuestamente imparcial. Hoy por hoy, influir en la gobernanza de las empresas consiste menos en sellar un acuerdo temporal —y en presencia de un ente garante— con los dirigentes, que en someter a estos a la misma presión permanente que ellos sufren por parte de los inversores. Ahora bien, como ya vimos antes, este es precisamente el alcance de un activismo que replica las formas de operar de las agencias de calificación: la recogida de información y la publicación de «opiniones» respecto de los riesgos de una inversión constituye, en efecto, la forma más económica —para quien no cobre de los grandes colectores de ahorros— de inmiscuirse en las incesantes especulaciones de las que proceden las asignaciones de capital.

Concebida para suscitar el entusiasmo de los mercados financieros, la gobernanza empresarial que prevalece desde la década de 1980 trastoca las condiciones de ejercicio de la democracia social. Por una parte, bajo la influencia de los inversores, los gerentes de empresa dejan de considerar que una remuneración equilibrada de los factores de producción constituye un principio de buena gestión. Tal y como lamentan los sindicatos, la masa salarial se reduce en la actualidad a una simple «variable de ajuste» de la rentabilidad del capital. Pero, por otra parte, los criterios de competitividad que los proveedores de fondos imponen a los ejecutivos se convierten, también, en el desafío de un nuevo tipo de luchas. Estas luchas sustituyen, como hemos visto, el mercado de negociaciones del precio del trabajo por el de las especulaciones sobre el valor accionario. Más que a empleadores y empleados, las partes interesadas de una compañía se confrontan con los accionistas de su capital. Su objeto privilegiado ya no es el salario,

sino la responsabilidad social de las empresas. Y respecto de su forma de operar, su inspiración bebe más de las evaluaciones emitidas por las agencias de calificación que de los acuerdos urdidos entre cárteles patronales.

Las relaciones entre los «agentes» sociales no son, sin embargo, las únicas afectadas por la financiarización de las economías desarrolladas. A medida que los poderes públicos sustituyen los impuestos de sus ciudadanos por los préstamos en los mercados de deuda para financiar sus presupuestos, el mandato acordado por los electores a sus representantes se ve igualmente subordinado a las exigencias de los poseedores de bonos y obligaciones del Estado. En otras palabras, las expectativas de los inversores lastran tanto el ejercicio de la soberanía popular como la capacidad de incidencia de las organizaciones sindicales sobre las condiciones laborales. Conviene preguntarse entonces de qué forma pueden contestar los gobernados la prevalencia de las instituciones financieras sobre la democracia política.

2. Las obligaciones de la política gubernamental

Fiscalidad y deuda

La hegemonía del capitalismo financiero sustituye las relaciones triangulares entre empleadores, empleados y representantes del Estado, por un trío compuesto de accionistas —por lo general inversores—, ejecutivos empresariales y partes interesadas. Correlativa al desplazamiento del eje de valorización capitalista —desde el terreno donde los productores de mercancías se disputan los favores de los clientes potenciales, hasta aquel donde los diseñadores de proyectos rivalizan en su capacidad de atraer a los eventuales financiadores—, la emergencia de esta nueva configuración procede de la renuncia de los gobiernos a dirigir la asignación del crédito. Sin embargo, ni los mandatos de la soberanía popular, ni las instituciones supuestamente a su servicio desaparecen del campo de la conflictividad social. Así pues, si la capacidad del poder público para ejercer su arbitraje en los conflictos entre la población asalariada y los tenedores de capital se ha visto bastante mermada por su dependencia ante sus

propios acreedores, por esta misma razón, los dirigentes políticos constituyen uno de los socios del nuevo juego a tres bandas donde el mercado de obligaciones es el terreno elegido.

Como bien demuestra el sociólogo Wolfgang Streek, los gobernantes de los Estados más desarrollados viven hoy en una situación de doble dependencia. Tributarios de los electores que los llevan al poder, los gobiernos se encuentran igualmente sujetos a los deseos de sus acreedores: mientras los votos de los primeros les confieren la legitimidad democrática que justifica su salario y autoridad, las elecciones de los segundos juegan un papel preponderante en la elaboración y empleo de los presupuestos que manejan.¹ Ahora bien, esta situación solo existe desde hace poco más de tres décadas. Hasta ese momento, en efecto, los Estados más desarrollados se financiaban básicamente por medio de la recaudación fiscal, pero también, como subraya el sociólogo Benjamin Lemoine, mediante la parte denominada no negociable de su deuda: esto es, por medio de unas cantidades que las instituciones financieras nacionales debían depositar de forma obligatoria en las arcas del Tesoro público, así como mediante anticipos directos otorgados por el banco central al gobierno.²

Sostenida por un crecimiento robusto —cuyos principales motores eran la producción para los mercados internos y el consumo de las clases asalariadas—, esta forma de financiación permitió a los poderes públicos preservar su autonomía relativa y mantener, al mismo tiempo, la paz social, sin provocar una inflación excesiva hasta finales de la década de 1960. Por el contrario,

¹ Wolfgang Streek, *Du temps acheté*, op. cit., p. 119-132.

² Benjamin Lemoine, *L'Ordre de la dette*, op. cit., pp. 45-83.

durante la década siguiente tanto la estanflación, que afectó a los países industrializados —producto del agotamiento del modo de acumulación fordista—, como las nuevas formas de presión permitidas a los tenedores de capitales —mediante la fluctuación generalizada de las monedas, la liberalización de los precios de las fuentes de energía y la desregulación de la ingeniería financiera—, llevarían a un cambio de rumbo.

Como recuerda Streek, en un primer momento, lo que más temieron los gobernantes de los países industrializados fue reavivar una contestación obrera y estudiantil todavía endémica. Esta es la razón por la que, a fin de proteger el poder adquisitivo de los asalariados ante la productividad declinante de sus economías, decidieron ajustar sus remuneraciones a los precios.³ Los poseedores de activos financieros se indignaron entonces por la depreciación de sus ahorros que provocaba el recurso a la inflación como instrumento de pacificación social. Así pues, fortalecidos por las nuevas posibilidades abiertas a las inversiones especulativas gracias al desmantelamiento del sistema monetario establecido en los acuerdos de Bretton Woods, la volatilidad de las cotizaciones del petróleo y la reaparición de los productos derivados que habían estado prohibidos desde la Gran Depresión, estos tenedores de capitales empezaron a amenazar con una huelga de inversiones, una amenaza que no tardó en dar sus primeros frutos. En 1979, nada más ponerse a la cabeza de la Reserva federal, Paul Volcker procedió efectivamente a una brutal inversión de las prioridades, favoreciendo el despegue

³ Wolfgang Streek, *Du temps acheté, op. cit.*, pp. 36-54, y «The crisis of democratic capitalism», *New Left Review*, núm. 71, p. 201, disponible en newleftreview.org/II/71/wolfgang-streck-the-crises-of-democratic-capitalism.

de las tasas de interés, decisión que terminaría definitivamente con las consecuencias inflacionistas de las políticas keynesianas de apoyo a la demanda y, por consiguiente, con las recriminaciones de los ahorradores.⁴

Además, el impacto infligido por esta nueva política monetaria sumió a Estados Unidos y, tras ellos, al conjunto de los países desarrollados, en una violenta recesión. En Estados Unidos, en particular, el desempleo masivo ejerció una considerable presión sobre los servicios del Estado del bienestar en el mismo momento en que, en Washington, la elección de Ronald Reagan, en noviembre de 1980, se tradujo en más reducciones de impuestos sin precedentes. Contando con el apego de las clases asalariadas a las promesas del pleno empleo y la socialización de riesgos, muchos observadores auguraron entonces el rápido fracaso de la «revolución conservadora». Muy al contrario, esta no solo logró mantener a sus líderes en el poder hasta el final de la década, sino que también logró sentar las bases de una nueva forma de alimentar y gestionar las finanzas públicas —una nueva forma que el conjunto de los miembros de la OCDE adoptaría enseguida.

En su obra *Capitalizing on Crisis* [Aprovechar la crisis], Greta Krippner pone en relación el triunfo político del doble giro operado por el banco central y el poder ejecutivo de Washington, en el punto de inflexión de la década de 1980, con el entusiasmo suscitado en los inversores del mundo entero. Atraídos por la rentabilidad del capital y las ventajas fiscales, explica la

⁴ Acerca del «Volcker shock», veáse, en particular, Greta Krippner, *Capitalizing on Crisis*, *op. cit.*, pp. 116-120; Martijn Konings, «The institutional foundations of structural power in international finance. From the re-emergence of global finance to the monetarist turn», *Review of International Political Economy*, núm. 15, 2008, pp. 35-61.

autora, todos los poseedores de liquidez del planeta se precipitaron entonces sobre el mercado estadounidense. Si esta repentina afluencia de capitales llevó a un descenso de las tasas de interés, el mantenimiento de la capacidad de atracción de los territorios de cara a los inversores se mantuvo, por su parte, como objetivo prioritario de todos los gobiernos que, siguiendo el ejemplo de la administración Reagan —y su socia británica Margaret Thatcher—, renunciaron a las políticas keynesianas de búsqueda del pleno empleo a través del sostén de la demanda para convertirse a la lucha contra la inflación y a la política de la oferta.⁵

Sin duda, las primeras cohortes de dirigentes que optaron por comprometerse con la constitución de un entorno acogedor para el capital financiero habían renunciado previamente a privarse de una porción significativa de los ingresos fiscales, antiguamente consagrados a programas sociales y servicios públicos. Sin embargo, pese a su propensión a fustigar a la burocracia y al asistencialismo, la prudencia aún los impedía soltar el lastre de las tareas conferidas al Estado del bienestar. Por consiguiente, si bien llevaron a cabo importantes reducciones de gasto mediante privatizaciones, delegación de comisiones y reducciones presupuestarias, también se esforzaron en mantener los medios de apaciguar a sus administrados tomando prestados de los mercados financieros aquellos ingresos que habían renunciado a obtener vía impuestos.

La transición del «Estado fiscal» al «Estado deudor», en términos de Wolfgang Streek, da así menos cuenta de un simple retroceso del poder público que de la construcción de un nuevo contrato social asentado en

⁵ Greta Krippner, *Capitalizing on Crisis, op. cit.*, pp. 86-105.

el arbitrio entre los requerimientos de los prestamistas y las necesidades de los destinatarios del dinero prestado.⁶ Por un lado, los dirigentes nacionales respondieron a los deseos de los inversores —y, en particular, de los fondos de pensiones y las compañías de seguros, estos, de los grandes inversores institucionales—: los principios de la buena gestión que guían la conducta de los recaudadores de ahorros imponen, en efecto, arropar las carteras de inversiones con esos títulos seguros que son las obligaciones del Estado. Por otro lado, los fondos así recaudados permitieron a los mandatados de la soberanía popular asegurar la continuidad de las comisiones encomendadas por sus mandatarios, si bien el mantenimiento de la confianza de los mercados financieros ya imponía a los gobernantes hacer saber a sus gobernados que la perennidad del modelo social al que estaban apegados dependía de una disminución constante de las sumas acordadas al mismo.

Aunque sirvió de forma eficaz para conjurar un recrudescimiento de los movimientos sociales, la sustitución creciente de los ingresos vía impuestos por la deuda pública solo ofreció un pequeño respiro a los gobiernos que la llevaron a cabo: inicialmente movidos por el propósito de minimizar las renunciadas a los compromisos contraídos con sus electores, este objetivo los llevó a agravar sus déficit y, de esta suerte, a suscitar la inquietud de los mercados. Además, al objeto de evitar una subida de las tasas de interés susceptible de comprometer la continuidad de sus políticas, los gobiernos se vieron asimismo obligados a consagrar una mayor parte del presupuesto a la devolución de su deuda y, en consecuencia, a aceptar las renunciadas que en un principio habían pretendido evitar.

⁶ Wolfgang Streeck, *Du temps acheté*, op. cit., pp. 114-141.

Apremiados a rebajar esa poderosa presión, pero sin poner en cuestión ni la hegemonía de los prestamistas, ni la legitimidad de sus criterios de evaluación, los poderes públicos del mundo industrializado procedieron a una segunda innovación. Al renunciar a mantener el gasto público para no poner en riesgo su crédito, decidieron sostener el consumo de los hogares favoreciendo su capacidad de endeudamiento. En otras palabras, si los gobernantes lograron limitar el crecimiento de la deuda pública sin condenar a sus conciudadanos menos afortunados a una indigencia inmediata fue gracias a la concesión de facilidades inéditas de acceso al crédito privado; siempre sin poner en tela de juicio su determinación de mantener un nivel de impuestos al capital ajustado a las expectativas del mercado.

Impulsado por los defensores de la «tercera vía» durante la década de 1990, el rápido aumento del endeudamiento privado sin duda permitió frenar la deuda de los déficit públicos, pero no modificó el hábito de los ejecutivos nacionales a la hora de preferir el préstamo a los impuestos. Después del 11S, la administración Bush presidió en Estados Unidos el desarrollo simultáneo de los dos tipos de deuda: por un lado, una deuda pública masiva para financiar las intervenciones bélicas en Afganistán e Irak, por otro, una incitación a la deuda privada de los ciudadanos estadounidenses a fin de obtener por esta vía su aprobación a los gastos militares. Las crisis inmobiliaria y bancaria —rápidamente seguidas de la Gran Recesión— a las que llevará esta doble política no cambiarán sustancialmente esta situación, si bien es cierto que los gobiernos se esfuerzan desde entonces por alternar los modos de endeudamiento privilegiados: implicación directa del Estado para salvar el sistema bancario en 2008 y 2009, seguida de austeridad presupuestaria, compensada por el

crecimiento progresivo de las burbujas de deuda privadas a lo largo de los últimos años.

En general, el reparto entre ambas maneras de financiar las necesidades de la población —emisión de bonos del Tesoro para paliar el descenso tendencial de los ingresos fiscales e incitaciones legales, o reguladas, a la contratación de préstamos en las instituciones privadas para limitar el incremento de los déficit públicos—, define un arte de gobernar que Wolfgang Streeck define como el paso del «Estado deudor» al «Estado de consolidación».⁷ Los dirigentes políticos que lo practican gustan de proclamar que, contrariamente a la excesiva laxitud de sus predecesores, ellos se preocupan por aligerar la carga de los impuestos y de la deuda que el Estado repercute, respectivamente, sobre los contribuyentes y sus descendientes —y que comprometen su propio crédito ante los inversores—. Más aún, al identificarse con el saneamiento de las cuentas públicas y la devolución prioritaria de los intereses de sus préstamos ya contraídos, estos dirigentes se jactan de actuar de forma autónoma respecto de sus naciones, justificando así las dolorosas reformas que imponen a sus poblaciones.

Ahora bien, la realidad es que la política de consolidación presupuestaria no tiene vocación alguna de liberar a las generaciones futuras del peso de la deuda. Destinada a tranquilizar a los mercados financieros respecto de la determinación de los poderes públicos de convertir la devolución de sus deudas en su preocupación principal, su objetivo es, por el contrario, perennizar el recurso a los préstamos como modo de alimentación

⁷ *Ibidem*, pp. 161-226, y del mismo autor «The rise of the European consolidation state», Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne Discussion Paper, núm. 1, 2015.

privilegiado de las finanzas públicas. Si la válvula de escape ofrecida por el acceso de las mayorías sociales al crédito comercial permite que los gobiernos suavicen provisionalmente el impacto social del respeto de los criterios de fiabilidad fijados por los proveedores de liquidez, el estallido de las burbujas especulativas generadas por la acumulación de préstamos de riesgo acaba revelando el precio de la dependencia — puesto que las sumas que el Estado habrá economizado ayudando a los administrados más modestos a endeudarse por su cuenta terminarán dedicándose a rescatar a sus acreedores—. Por otra parte, entre dos reflotamientos de instituciones financieras consideradas «demasiado grandes para dejarlas caer» (*to big to fail*),⁸ la competencia a la que se libran los «Estados de consolidación» para atraerse los favores de los inversores se traduce en una sobrepuja perpetua en materia de reducción de impuestos sobre el capital y las sociedades, de recortes en las partidas presupuestarias destinadas a los programas sociales y a los servicios públicos e, incluso, de flexibilización del mercado laboral. Lo cual acarrea asimismo una sustracción continua de los recursos consagrados al bienestar de la mayoría de los ciudadanos, cuya soberanía reconoce, sin embargo, la democracia representativa.⁹

⁸ Véase Andrew Ross Sorkin, *Too Big To Fail. The Inside Story of How Wall Street and Washington Fought to Save the Financial System and Themselves*, Nueva York/Londres, Penguin Books, 2010.

⁹ Como también observa Wolfgang Streeck, lo que él llama el «pueblo del mercado» (*Markvolk*) se agita, de hecho, por aprehensiones contradictorias: se inquieta por la insuficiente solvencia de los Estados cuyos dirigentes no son lo bastante rigurosos racionando sus gastos, pero también se alarma por las repercusiones recesivas de las políticas de austeridad que preconiza. Su temor a los efectos deflacionistas de una compresión infinita de la demanda no los lleva, sin embargo, a templar su propensión a reclamar más contención del gasto, sino que se obstina a jugarse el regreso del crecimiento a la única carta de la política del crecimiento de la oferta —esto es, a nuevas reducciones

¿Cómo entender entonces que tal desequilibrio pueda perdurar en el tiempo, habida cuenta, como se ha dicho, que los gobernantes nacionales son deudores, al mismo tiempo, de sus inversores y de sus electores? Si bien es innegable que debido a su dependencia, hoy por hoy estructural, respecto de los préstamos en el mercado de obligaciones, la desconfianza de los primeros puede privarlos de los medios necesarios para cumplir con sus obligaciones, también lo es que su permanencia en las responsabilidades estatales sigue dependiendo de la lealtad de los segundos. También es preciso preguntarse por las razones que los autorizan, si no a descuidar completamente las aspiraciones de sus mandatarios, sí al menos a subordinarlas a los requerimientos de sus prestamistas, llegando incluso a tratar de persuadir a los primeros de que, a falta de alternativa viable, las exigencias de los segundos responden necesariamente al interés general.

Elecciones periódicas y evaluaciones continuas

La relación asimétrica que los representantes electos mantienen con los dos colectivos a quienes deben su posibilidad de gobernar pone indudablemente de manifiesto tanto la porosidad de las fronteras entre los territorios de la política y los de las finanzas, como la permeabilidad de una parte del electorado respecto de la visión del mundo propagada por las élites político financieras. Son muchos, en efecto, los ciudadanos de los países desarrollados que pese a no poseer una gran

de los ingresos fiscales— y, por lo tanto, a alimentar indefinidamente las condiciones de su propia desazón. Véase «The crisis of democratic capitalism» y «The rise of the European consolidation state», *loc. cit.*

fortuna optan por ponerse en la piel de unos contribuyentes injustamente «atracados» por el fisco —sobre todo porque la obligación de devolver sus propios préstamos atiza su hostilidad hacia los impuestos— o de unos ahorradores preocupados por el humor de los mercados —en particular cuando sus pensiones o sus seguros médicos dependen de los resultados respectivos de los fondos de pensiones y de las compañías de seguros que los gestionan.¹⁰

Ahora bien, ni la predilección de los gobernantes por los tenedores de capitales, ni las divergencias entre los gobernados en su forma de interpretar sus intereses son algo nuevo en la historia de las democracias liberales. Invocar la connivencia de los dominantes y la alienación de los dominados no basta, por lo tanto, para dar cuenta de la disposición inédita de los políticos profesionales a desacreditarse ante la opinión pública con el propósito de preservar la confianza de los mercados de obligaciones. Más aún cuando, si bien una fracción significativa del electorado aprueba los requerimientos que se hacen al Estado para que pague sus deudas y refuerce la competitividad de las empresas, los representantes que se pliegan a ellos son cada vez más impopulares. Partiendo de esta última premisa y al objeto de identificar más atinadamente los motivos de la obstinación resignada de los dirigentes a pagar el precio de su sujeción al capital financiero, conviene

¹⁰ Las clases medias convertidas a los objetivos de las medidas de consolidación presupuestaria no niegan, sin embargo, ser asimismo beneficiarias de las prestaciones sociales y usuarias de los servicios públicos: el hecho de que siempre logren evitar cualquier puesta en tela de juicio de su consentimiento a la austeridad y a la política de la oferta, se debe a que, en pos de conservar su fidelidad, los gobiernos no dejan de animarlos a achacar el deterioro de su situación a la sangría que operan en la caja del Estado los desempleados voluntarios, los funcionarios ineficaces o los inmigrantes en busca de prestaciones.

recordar la particularidad del poder de los inversores —cuya incidencia en la gobernanza empresarial analizamos anteriormente—, a saber: su temporalidad.

Los ciudadanos de las democracias representativas son periódicamente convocados a expresar su soberanía a través de las urnas. Ahora bien, aunque es cierto que entre un escrutinio y otro sus inclinaciones son abundantemente sondeadas, también lo es que sus posibilidades de incidir en las decisiones adoptadas en su nombre a lo largo de la legislatura son limitadas—y más limitada es aún su capacidad de revocar a aquellos representantes que incumplen sus compromisos electorales—. Además, aunque se les invita a pronunciarse, las reformas institucionales de inspiración neoliberal características de las últimas décadas —como la «independencia» conferida a los bancos centrales o la constitucionalización de los techos de déficit presupuestario— han reducido notablemente el ámbito de las cuestiones sobre las que los ciudadanos pueden realmente pronunciarse.¹¹

Las posibilidades de intervención de los prestamistas a cuya confianza aspiran los gobernantes son completamente distintas. Susceptibles de comprar o vender obligaciones del Estado en cualquier momento, los prestamistas ejercen sobre los dirigentes dependientes de sus dádivas una presión que, a diferencia de la del electorado, no es intermitente sino verdaderamente continua. Ya no estamos hablando de sondeos indicativos de estados de opinión esencialmente destinados a modificar la retórica de la siguiente campaña electoral,

¹¹ Acerca de las formas de vaciamiento de la democracia características de la tecnología política neoliberal, véase Wendy Brown, *Undoing the Demos*, *op. cit.*, así como Pierre Dardot y Christian Laval, *Ce cauchemar qui n'en finit pas*, *op. cit.*, muy inspirados en el trabajo de Brown.

en el caso de los prestamistas son sus estados anímicos los que se convierten en objeto de evaluación o, mejor dicho, de anticipación a las que las políticas públicas se ven obligadas a ajustarse continuamente.

La simple circunspección de los mercados puede bastar para perjudicar la capacidad de pedir préstamos de los gobiernos y, de resultas, para privarlos de los recursos que consideran necesarios de cara a asegurar su reelección.

Dado que gobernar consiste sobre todo en abordar los asuntos apremiantes, los supuestos deseos de los inversores se ponen todo el rato por delante de las expectativas expresadas por los electores. Y aunque estos últimos no puedan ser completamente ignorados —menos aún en los meses anteriores a unas elecciones importantes—, los candidatos que aspiran a sus votos no se arriesgan a prometer nada distinto de un «maná» de riqueza procedente de las medidas de apoyo a las empresas y, mientras este llega, a ofrecerles la posibilidad de achacar el deterioro de su suerte a los costes presuntamente exorbitantes de la asistencia social y de la inmigración. Se trata, en definitiva, de hacer entender a unos ciudadanos teóricamente soberanos, que si bien la época les permite convertir su cólera y frustraciones en un resentimiento dirigido a parados y extranjeros, también les impide abordar cualquier alternativa distinta a la búsqueda de una capacidad de atracción cuya brújula principal es la cotización de los bonos del Tesoro en el mercado secundario.

También es cierto que, al igual que los ejecutivos y los gerentes empresariales, los responsables políticos pueden tener razones personales para mostrarse sensibles a las peticiones de los inversores: el sistema conocido como «puerta giratoria» (*revolving door*), que

asegura a los políticos temporalmente apartados de sus carreras unos puestos de consejeros en el seno de instituciones financieras, ejerce una influencia parecida a la de las stock-options en la proyección racional desde la que accionistas y acreedores ordenan sus exigencias.¹² Cabe señalar, no obstante, que la sujeción de los gobernantes a los poseedores de su deuda no se debe tanto a un intercambio de buenos procedimientos con el ámbito de las finanzas —teniendo en cuenta que la percepción pública de esta complicidad les sale cada vez menos rentable en términos de popularidad—, como al contraste entre el acoso constante de los mercados y el «carácter discreto» o puntual de las sanciones emitidas por las urnas.

Es cierto que las válvulas de escape vinculadas a la expresión de la cólera popular —desde el fraude social del que se acusa a los «parados voluntarios» hasta el miedo identitario que se asocia con la inmigración— no bastan para orientar el voto «de protesta» hacia las formaciones de extrema derecha ni, por consiguiente, para permitir que los políticos ordinarios pretendan mantenerse en sus funciones presentándose como diques frente al populismo. No obstante, incluso cuando el repudio a los garantes de la ortodoxia económica arranca una victoria electoral para unos candidatos decididos a liberarse del yugo de los proveedores, estos últimos han demostrado con creces que el veredicto de las urnas no les afecta demasiado dada su posibilidad de recolocar libremente sus fondos así como la dependencia de los Estados de la renovación de los préstamos que ellos conceden.

¹² Véase en especial Dieter Zinnbauer, «The vexing issue of the revolving door», Edmond J. Safra Research Lab Working Papers, núm. 61, 2015.

Aún en el caso de haber sido claramente mandatados para rechazar las imposiciones de los mercados financieros, los nuevos representantes se ven, en efecto, obligados a constatar la estrechez de sus márgenes de maniobra. Así pues, al verse tan poco capaces de conjurar la fuga de capitales como de sustraerse sin perjuicio a la dependencia de los préstamos anteriormente contraídos por sus predecesores, los nuevos gobernantes no tardan en temer que, lejos de asegurarles el respaldo de sus mandatados, su desprestigio entre los inversores se extienda rápidamente a los electores inicialmente seducidos por las promesas de cambio. Esta fue ciertamente la aprensión que llevó a Alexis Tsipras —izado al poder en enero de 2015 para acabar con las políticas de austeridad a las que los acreedores sometían a Grecia— a dar un espectacular giro en su posición política, a menos de seis meses de su victoria electoral y a pesar del referéndum que había confirmado el apoyo de la población a sus compromisos electorales.¹³

Sacralización del espacio y ocupación del tiempo

Una vez admitido que el dominio de los mercados de deuda sobre los mandatados de la soberanía popular procede principalmente de la constancia de su presión, cabría plantear *a priori* dos maneras de socavarlo. La primera apuntaría a hacer efectiva la temporalidad de la democracia representativa protegiendo el espacio y reforzando las instituciones allí donde su legitimidad

¹³ Sobre la historia de la crisis griega, véase Marie-Laure Coulmin-Koutsaftis (dir.), *Les Grecs contre l'austérité. Il était une fois la crise de la dette*, Montreuil, Le Temps des cerises, 2015; Yanis Varoufakis, Serge Halimi, Renaud Lambert, Costas Lapavitsas y Pierre Rimbert, *Europe, le révélateur grec*, París, Les Liens qui libèrent, 2015.

está mejor anclada. Muchos partidarios de esta vía ven en el Estado nación el marco más propicio para rehabilitar el poder soberano que el pueblo delega en sus representantes. Desde el siglo XVIII, recuerdan, las revoluciones que jalonan la historia occidental han constituido gradualmente la nación en una comunidad de destino cuyos miembros eligen a sus representantes mediante sufragio universal y esperan que el Estado vele por la cohesión social al tiempo que respeta las libertades individuales. Dado que la globalización neoliberal aún no ha convertido en ilegítimas dichas expectativas, el ámbito nacional es, desde su punto de vista, la escala en la que los pueblos conservan su mejor baza para volver a ser escuchados.¹⁴

Sensibles al peligro que representa el nacionalismo, los adalides del alineamiento de las soberanías popular y nacional sostienen que el surgimiento actual de los partidos xenófobos se debe, precisamente, a la corrosión de los Estados nación debido a la proliferación

¹⁴ Por razones evidentes ligadas a las modalidades de la construcción europea —a la vez inspiradas por Hayek (véase Wolfgang Streeck, *Du temps acheté, op. cit.*, pp. 141-149) y por el ordoliberalismo alemán (véase Thomas Biebricher, conversación con William Callison, «Return or revival. The ordoliberal legacy», *Near Futures Online*, núm. 1, «Europe at a Crossroads», 2016)—, los partidarios de una reactivación democrática en el perímetro del Estado nación se reclutan prioritariamente entre los ciudadanos de los países de la Unión Europea —y, en particular, de la zona euro—. Entre los más elocuentes, cabría citar a los coautores del libro titulado *En finir avec L'Europe* y dirigido por Cédric Durand, París, La Fabrique, 2013, es decir, Dimitris Dalakoglou, Cédric Durand, Razmig Keucheyan, Stathis Kouvelakis, Costas Lapavitsas y Wolfgang Streeck. Véase también Frédéric Lordon, *La Malfaçon. Monnaie européenne et souveraineté démocratique*, París, Les Liens qui libèrent, 2014 [ed. cast.: *La chapuza: moneda europea y soberanía democrática*, Barcelona, Ediciones de Intervención Cultural, 2016] e *Imperium. Structures et affects des corps politiques*, París, La Fabrique, 2015 [ed. cast.: *Los afectos de la política*, Zaragoza, Prensas de la Universidad de Zaragoza, 2017].

de los acuerdos de librecambio, la desregulación de los mercados financieros y el desarrollo de instituciones supranacionales liberadas de cualquier tipo de control democrático. Los éxitos cosechados por las fuerzas políticas que han convertido a los migrantes en chivos expiatorios, afirman, se nutren esencialmente del sentimiento de impotencia experimentado por unos ciudadanos que no se sienten ni protegidos ni representados. De esta forma, prosiguen, la reabsorción de la xenofobia ambiente depende de la restauración de los instrumentos que, asegurando a los Estados el control de sus presupuestos y monedas, proporcionaban antaño a las poblaciones el sentimiento de hallarse socialmente protegidas y políticamente representadas.

Alimentado por la nostalgia de las luchas y los compromisos de la época fordista, el elogio de la «democracia en un solo país» haya un eco cada vez mayor en el seno de la izquierda europea, sobre todo desde la rendición impuesta al gobierno griego en julio de 2015. Cabría hacerle, no obstante, dos objeciones principales. Por una parte, echar mano de la soberanía nacional —un recurso ya puesto en tela de juicio por la historia— como vector de reconquista democrática se revela más arriesgado aún en un contexto en el que la extrema derecha, que profesa una misma intransigencia por el espacio de circulación de mercancías, de movimiento de capitales y de acogida de personas, parece mejor situada para sacar partido de una revalorización de las virtudes protectoras de la nación. Además, la aspiración a disputar el monopolio del patriotismo a los partidos xenófobos conduce inexorablemente a aquellos seducidos por ella a envidiar la coherencia de un antiliberalismo extendido a todos los flujos —y al riesgo consecuente de «izquierdizar» su rechazo a acoger

a inmigrantes y refugiados invocando el interés de la patronal de disponer de una mano de obra explotable así como el papel del imperialismo en el crecimiento del número de demandantes de asilo.¹⁵

Por otra parte, la ambición de detener los flujos financieros en la frontera, caso de no ser la simple pose de un candidato en tiempos de campaña, solo puede exponer a los dirigentes mandatados a materializarla a compartir el destino de los regímenes condenados al ostracismo por los mercados de obligaciones. La capacidad de los proveedores de liquidez para anticipar la recuperación del crédito por parte del poder público — especulando contra su deuda o, más radicalmente, excluyéndolo del club de los prestatarios frecuentables — corre el riesgo de precarizar todavía más, al menos a corto plazo, a las poblaciones más dependientes de sus préstamos. Confrontados a la impaciencia de sus conciudadanos, los gobernantes que se rebelan contra el dominio de la financiarización globalizada pueden

¹⁵ Especialmente llamativa a este respecto ha sido la evolución, en Alemania, si no del partido Die Linke en su conjunto, sí al menos de una de sus principales dirigentes, Sahra Wagenknecht, que saltó a los titulares por sus declaraciones hostiles a la política de acogida de refugiados de Angela Merkel. Véase, en especial, los artículos de Volker Schmitz, «The Wagenknecht question. The German left's response to right-wing populism will determine its future», *Jacobin*, febrero de 2017, en defensa de Wagenknecht y de Florian Wilde, miembro de Die Linke que, opuesto a la línea de Wagenknecht, pide indulgencia para su partido: «Die LINKE ist mehr als Wagenknecht», *Neues Deutschland*, 16 de enero de 2017. Menos pronunciado pero, no obstante, notable ha sido el cambio en la retórica de Jean-Luc Mélenchon en Francia. El líder de la Francia Insumisa también evoca la «irresponsabilidad» de la política migratoria alemana — al mismo tiempo que la subordinación de su país a los intereses del capital —: en vez de acoger masivamente a los refugiados, su propuesta es remediar el drama de su exilio poniendo fin a las guerras que los obligan a partir. Es, de hecho, en nombre de este ideal pacifista que Mélenchon llama a estrechar los lazos entre Francia y la Rusia de Vladimir Putin — cuya contribución a la «pacificación» de Siria es, como todo el mundo sabe, ejemplar.

caer en la tentación de erigirse en defensores de la nación asaltada acallando el descontento a través de medidas poco ajustadas a la democratización prometida. Los regímenes privados de liquidez siempre podrán justificar sus derivas autoritarias y clientelares atribuyéndolas a las represalias de sus acreedores. Huelga señalar que este tipo de escenario no invita en absoluto a considerar la rehabilitación de la soberanía nacional como un camino deseable de resistencia a los inversores.

La segunda opción que cabría plantearse al objeto de hacer mella en el poder de imposición de los financiadores no consistiría ya en sacralizar el espacio donde la democracia representativa despliega su tiempo de habilitación, sino en rivalizar con los proveedores de crédito en el arte del acoso permanente. En otras palabras, se trataría de adoptar la temporalidad de los mercados en vez de sustraerla a la capacidad de acción de los representantes elegidos por el pueblo. Impulsada por el deseo de superar la intermitencia característica de la acción política en el campo de la soberanía —esto es, una militancia esencialmente dedicada a la organización de campañas electorales y de manifestaciones necesariamente puntuales—, esta es la orientación que se expresó, de entrada, en algunas de las ocupaciones de plazas y parques que marcaron el año 2011. Así pues, desde el 15M en España hasta el Occupy Wall Street —movimientos prioritariamente suscitados por las trágicas consecuencias de la subordinación de los mandatarios del pueblo a las instituciones financieras—, los activistas proclamaron no sentirse representados por unos políticos responsables de haber respaldado las exacciones y restablecido la hegemonía de los responsables de la Gran Recesión. Y también expresaron —puesto que su desafío apuntaba principalmente a las condiciones

de ejercicio de la delegación de soberanía—, que no esperaban la salvación de sustitutos providenciales de los dirigentes en el poder.

La decisión de ocupar el espacio público apuntaba a manifestar la secesión de los ciudadanos indignados por la sumisión de sus representantes políticos al capital financiero, pero su vocación principal consistía en desplegar el movimiento en el tiempo o, por mejor decir, en dotarlo de una capacidad de expresión continua. Al igual que las instituciones con sede en Wall Street, las personas acampadas en Zuccotti Park pretendían incidir de forma permanente en las decisiones de los representantes electos. A falta de una presión constante, pensaban, el chantaje de los bancos sobre las consecuencias «sistémicas» de sus eventuales quiebras no solo garantizaría su inmunidad, sino que también alimentaría la convicción de los gobernantes de que el reflotamiento de los instigadores de los cracs debía anteponerse a la indemnización de sus víctimas.¹⁶

Concebidas para mantener la atención de los poderes públicos, las ocupaciones de plazas y parques no fueron capaces, sin embargo, de cambiar el rumbo de las políticas gubernamentales. El cansancio, la intemperie, la represión policial o, simplemente, la imposibilidad de una militancia a tiempo completo terminaron por desgastar estos movimientos inéditos, mientras

¹⁶ Sobre *Occupy*, véase en particular, Carla Blumenkranz, Keith Gessen, Mark Greif, Sarah Leonard y Sarah Resnick, *Occupy! Scenes from Occupied America*, Londres/Nueva York, Verso, 2011; W. J. T. Mitchell, Bernard E. Harcourt y Michael Taussig, *Occupy. Three Inquiries in Disobedience*, Chicago (IL), The University of Chicago Press, 2013; Michael Gould-Wartofsky, *Occupiers. The Making of the 99 % Movement*, Oxford/Nueva York, Oxford University Press, 2015. Sobre el 15-M, véase Rafael de la Rubia (dir.), *Hacia una rEvolución mundial Noviolenta. Del 15M al 15O*, Madrid, Editorial Manuscritos, 2011.

sus rivales del mundo financiero proseguían confortablemente su trabajo de acoso ininterrumpido. El propósito de no dejar el monopolio del activismo continuo en manos de los inversores se mantuvo, no obstante, en el corazón de las iniciativas elaboradas por los supervivientes del 15M y de Occupy.

Paradigmática a este respecto ha sido la acción de la PAH (Plataforma de Afectados por la Hipoteca) en España y, en especial, el recurso de sus militantes a una práctica de origen argentino conocida como escrache. Creada en 2009 —esto es, en el momento álgido de la crisis inmobiliaria— para apoyar a las personas que estaban siendo desahuciadas de sus casas por los mismos bancos que habían organizado su deuda y disimulado sus riesgos, la PAH no se limitó a proporcionar asistencia jurídica y material a las «víctimas de los créditos hipotecarios». A partir del año 2011 y en coordinación con algunos sindicatos y otros actores del 15M —del que formaban parte—, sus activistas redactaron una propuesta, una «iniciativa legislativa popular» (ILP), cuyo doble objetivo consistía en constreñir a las instituciones financieras a conceder las daciones en pago —esto es, a limitarse a exigir la recuperación de la vivienda hipotecada— y en obligar a los poderes públicos a declarar una moratoria de todos los desahucios.¹⁷

Respaldada por cerca de un millón y medio de firmas y mayoritariamente apoyada por la población, la ILP se topó, sin embargo, con el trabajo de zapa del

¹⁷ Más despiadada en esta cuestión que los demás países industrializados, más incluso que Estados Unidos, la ley española permite que los bancos que no se conformen con la dación en pago, sino que exijan el pago de la deuda pendiente. Sobre la PAH, véase Ada Colau, *Si se puede! Quand le peuple fait reculer les banques*, París, Les Petits Matins, 2013 [ed. cast: *¡Si se puede!: crónica de una pequeña gran victoria*, Barcelona, Destino, 2013].

Partido Popular (PP) —la formación conservadora que alcanzó una mayoría absoluta en las elecciones de noviembre de 2011—. De esta forma, si bien el gobierno de Mariano Rajoy cedió parcialmente a la presión ejercida por el éxito de la «iniciativa» modificando marginalmente la legislación relativa a los desahucios, el proyecto de ley finalmente votado por los diputados del PP no recogió —pese a la condena de España por el Tribunal Europeo de Derechos Humanos— el principio de la dación en pago. Este es, por lo tanto, el contexto de subordinación patente de los dirigentes políticos a las exigencias de los bancos —paralizados por las deudas y mantenidos a flote a costa del erario público— en el que los militantes de la PAH sometieron a los parlamentarios del partido en el poder a una sucesión de escraches.

En su versión argentina diseñada a mediados de la década de 1990 por el grupo HIJOS, el escrache —palabra que significa «exposición» o «revelación» en el argot bonaerense— pretendía ser un desafío a la amnistía acordada por el presidente Carlos Menem a los oficiales criminales que habían causado estragos bajo el régimen del general Videla —sobre todo a los responsables de los secuestros y asesinatos de miles de oponentes (los desaparecidos)—. La operación consistía en averiguar la dirección de alguno de los amnistiados, en la que después se presentaba un pequeño grupo de militantes. Una vez bajo las ventanas del asesino, los militantes aireaban su pasado siniestro mediante arengas, cánticos, pancartas y octavillas distribuidas entre la gente, así como siguiéndolo en cada una de sus salidas, sin recurrir a la violencia pero repitiendo incansablemente la lista de sus crímenes. Decisivas en la lucha contra el borrado de huellas de la dictadura, las acciones de seguimiento exasperante llevadas a cabo

por HIJOS habrían contribuido ampliamente si no a la caída de Menem, sí al menos a la reapertura de las investigaciones sobre los desaparecidos tras la elección de Nestor Kirchner.¹⁸

La apropiación del escrache por parte de los militantes de la PAH cuando el movimiento de las plazas tocaba a su fin, pondría en su punto de mira tanto a los parlamentarios del Partido Popular que obstaculizaban la adopción de la ILP, como a las instituciones financieras a las que el poder político se subordinaba. Como en Argentina unos quince años antes, unos grupos reducidos de activistas se presentaban en el domicilio de los diputados conservadores para recordarles, tan ruidosamente como fuera posible y siguiéndolos en sus desplazamientos, que eran los principales responsables de los miles de desahucios que estaban teniendo lugar en España desde el año 2008. Pero también se organizaban una serie de «actuaciones» en los bancos: un puñado de militantes entraba en una sucursal bancaria y se arrancaba a bailar al son de unos cantantes que, con aires flamencos, denunciaban las conductas del establecimiento objeto de la acción.¹⁹

Entre el escrache original y su versión española, las diferencias no residen únicamente en el contexto y el problema abordado —exposición de la sumisión del poder político, en el primer caso, a los militares; en el segundo, a las instituciones financieras—. En Argentina, la parte más compleja del trabajo militante —esto es, la localización de los amnistiados y la constitución de un dossier sobre su implicación en los crímenes de la

¹⁸ Acerca del escrache en Argentina, véase Susana Kaiser, «Escraches. Demonstrations, communication and political memory in post-dictatorial Argentina», *Media, Culture & Society*, núm. 24, 2002, pp. 499-516.

¹⁹ Véase el vídeo en www.youtube.com/watch?v=iop2b3oq1O0.

dictadura— se realizaba previamente a la operación propiamente dicha. Por el contrario, en la España castigada por la Gran Recesión todo el mundo conocía la oposición del Partido Popular a la ILP y el papel desempeñado por los bancos en los 15.000 desahucios anuales. Así pues no se trataba tanto de aportar una revelación como de refrescar la memoria: el envite de las acciones militantes residía exclusivamente en un acoso a los responsables políticos y financieros. Del mismo modo que los mercados de obligaciones, la PAH se dedicaba a emitir una valoración continua de la acción gubernamental. Respaldados por el apoyo popular a la ILP, estos escraches no se asemejaban tanto a una manifestación masiva aunque necesariamente puntual de indignación, como a una calificación recurrente de la política que consistía en señalar en sus domicilios a los propietarios endeudados por rescatar a las instituciones responsables de la crisis inmobiliaria. Gracias a unas operaciones lo suficientemente frecuentes como para sacar cotidianamente de quicio al adversario, sus protagonistas se las ingeniaban para disputar a los poseedores de obligaciones el poder de determinar el crédito atribuido a los representantes del Estado —y, de esta forma, a lograr que el cansancio que acecha generalmente a los movimientos sociales cambiara, de alguna manera, de bando—. Conformes a sus objetivos, los escraches continuaron a pesar del rechazo de la ILP por parte de los parlamentarios del PP, hasta que estos últimos reconocieron la eficacia de los militantes de la PAH votando una ley de «seguridad ciudadana» que, desde julio de 2015 prohíbe la mayor parte de muestras de desafío político a los gobernantes.²⁰

²⁰ Sandrine Morel, «En Espagne, une loi bâillon pour faire taire la contestation sociale», *Le Monde*, 2 de julio de 2015. Si la ley de «seguridad ciudadana» ha obligado a los militantes a renunciar a los escraches, las

En un registro algo distinto, algunos veteranos de Occupy lanzaron en Estados Unidos una campaña bajo el lema Strike Debt —que significa «tacha la deuda», pero también evoca una «huelga de deuda»—, de la que surgieron dos iniciativas: el Rolling Jubilee y la formación del Debt Collective.²¹ Insubordinados a las consecuencias deletéreas del recurso masivo a la deuda privada en la financiación de un bien público como la educación superior, los militantes comprometidos con este movimiento no se contentaron con informar a los estudiantes beneficiarios de «ayudas financieras» sobre el funcionamiento del sistema que los condenaba a subordinar el resto de sus vidas a las condiciones de devolución de unos préstamos que habían contraído para poder obtener un diploma universitario. Además de esa labor de alertadores —consignada en un «manual de uso para refractarios a la deuda»—,²² se propusieron la doble tarea de suprimir cierta cantidad de cuentas pendientes y de movilizar un número crítico de endeudados, con el propósito de convertir el impago en estrategia política.

Convenientemente «titulizados», esto es, convertidos en títulos financieros alienables y revendidos bajo esta forma en el mercado secundario, los préstamos que los estudiantes estadounidenses se ven obligados a contraer para matricularse en una universidad son un peso con el que cargan algunas veces hasta el final

victorias de las numerosas plataformas ciudadanas, incluyendo, muy especialmente, a los veteranos de la PAH, en las elecciones de mayo de 2015, han permitido a los nuevos representantes locales hacer avanzar las luchas contra los desahucios en el marco de sus prerrogativas: suspensión de desahucios, realojos de los desahuciados, condenas a las sociedades con viviendas vacías para fines especulativos.

²¹ <http://strikedebt.org/>; <http://rollingjubilee.org/>; <https://debtcollective.org>.

²² <http://strikedebt.org/drom>.

de sus días —los estudiantes, además, a diferencia de empresas como Enron o Lehman Brothers, no pueden declararse en quiebra—. Al mismo tiempo, los títulos financieros que aglutinan préstamos de devolución incierta —categoría en la que los préstamos concedidos a los estudiantes ocupan un lugar de honor debido a la precarización laboral y a la consecuente devaluación de los diplomas universitarios—, experimentan inevitablemente una merma de su valor de mercado, proporcional a las dudas que suscitan en los poseedores de las carteras financieras. Atentos a la evolución de las cotizaciones, los promotores de Rolling Jubilee se las ingeniaron para recaudar fondos —gracias, en general, a financiaciones participativas (crowdfunding)— destinados a la compra de títulos devaluados. Una vez adquiridos, estos títulos se arrojaban a una hoguera simbólica que, conforme a la tradición del jubileo, libera a los prestatarios concernidos del peso de su deuda. En menos de dos años Strike Debt recaudó en torno a 700.000 dólares en donaciones, gracias a los cuales pudieron cancelar cerca de 32 millones de dólares en deudas.

El 31 de diciembre de 2013, Rolling Jubilee interrumpió este proyecto para dar paso a nuevas iniciativas, como la constitución de «colectivos de endeudados». Después de haber comprado —y cancelado— cerca de cuatro millones de dólares en préstamos concedidos a estudiantes de la Universidad Everest de Florida —que forma parte del consorcio Corinthian Colleges Network—, los militantes de Strike Debt descubrieron que esta institución estaba inmersa en varios procesos judiciales por fraude. Por una parte, los estudiantes habían sido atraídos mediante falsas promesas —como la garantía de un empleo al final de la carrera—. Por otra parte, Everest aumentaba sus tasas de matriculación en

función del montante de la ayuda financiera pública recibida por los estudiantes, con el propósito de que estos se vieran obligados a suscribir un préstamo concedido por la propia universidad a una tasa de interés exorbitante, cercana a un 15 %. Cuando los problemas judiciales llevaron al Corinthian Colleges Network a la quiebra, los estudiantes estafados siguieron, sin embargo, estando obligados a pagar su deuda.²³

Este es el contexto en el que en lugar de aliviar a las víctimas del fraude mediante la compra de sus títulos, Strike Debt les prestara apoyo para lanzarse a una verdadera *debt strike*, esto es, a una «huelga de deuda» o rechazo colectivo de pago. En un primer momento concebido como una plataforma de encuentro y de solidaridad entre los antiguos alumnos de Everest, el Debt Collective decide transformar su deuda, esto es, una suma de infortunios privados, en un arma propiamente política. Se trata, efectivamente de constituir el rechazo colectivo y solidario a devolver unos préstamos extorsionados de forma ilegal, en un medio de presión suficientemente potente como para forzar a los acreedores a rebajar sus exigencias en proporción a la devaluación de sus títulos o, mejor aún, como para obligar a los poderes públicos —en este caso, al ministerio de Educación—, a tomar el testigo de Rolling Jubilee procediendo a cancelar las deudas odiosas por su cuenta.

Además del caso Everest y las demás instituciones de la red de los Corinthian Colleges, los promotores del Debt Collective han decidido impulsar la agregación de estudiantes, antiguos y nuevos, determinados a usar tanto su número —cuarenta millones de ciudadanos estadounidenses han recurrido a un préstamo

²³ <https://debtcollective.org/corinthiansignup>.

para acceder a la educación superior —, como el montante global de su deuda —1.3 billones de dólares en el verano de 2016—, para sacudirse el yugo de sus prestamistas. Al unirse, sostienen, los prestatarios se vuelven capaces de erigir sus reticencias a pagar su deuda como una amenaza al menos tan temible como el «riesgo sistémico» con el que amenazan las instituciones financieras calificadas como «demasiado grandes para caer».

No cabe duda de que, hoy por hoy, la plataforma Debt Collective está aún bastante lejos de reunir un número de miembros suficiente como para poder rivalizar con la influencia que los proveedores de crédito ejercen sobre los responsables políticos. Es cierto, asimismo, que el volumen de deudas canceladas anteriormente por el Rolling Jubilee no es más que una gota de agua en el océano de los títulos obligatorios que lastran las vidas de los cuarenta millones de personas que se vieron obligadas a suscribir un préstamo para llevar adelante sus estudios. Pero es preciso reconocer también que, además de su labor de alerta —pues revelaron tanto las prácticas delictivas de muchas universidades cuyo principal objetivo es la asignación de préstamos usurarios, como la similitud entre la «burbuja» de la ayuda financiera y la de las hipotecas *subprime* que originó el crac de 2008—, los militantes de Strike Debt lograron introducirse en el terreno de la especulación permanente donde los titulares de dichos préstamos hacen estragos.

Además de despertar el espectro de un impago de deuda masivo por parte de los estudiantes endeudados, el Debt Collective se dedica a darle consistencia tanto por medio de acciones contra instituciones particulares —contra el grupo Corinthian, pero también contra ITT Tech o el New England Institute of Arts—,

como a través de la publicación del creciente número de visitas en su plataforma. Inspirándose en el modo de operar de los prestamistas —esto es, la calificación permanente—, sus activistas no se limitan a movilizar colectivos de estudiantes y de antiguos alumnos contra las instituciones depredadoras que les tendieron la trampa, sino que también ejercen una presión constante sobre los poderes públicos. Su objetivo es arrancar una regulación más estricta de la ayuda financiera, así como imponer la legitimidad de una enseñanza superior gratuita, tanto por razones de principio —entendiendo que el acceso a la educación es un bien común—, como por la dudosa viabilidad económica de la devolución al sector privado de la financiación de los estudios superiores —dado el probable estallido de la burbuja de titulizaciones de los préstamos acordados a los estudiantes—. El papel crucial que la propuesta de enseñanza superior gratuita jugó en la campaña del senador Bernie Sanders durante las primarias demócratas del año 2016 —hasta el punto de terminar recogiendo, aunque de forma bastante edulcorada, en el programa del partido asumido por Hillary Clinton— da cuenta de la efectividad de la militancia impulsada por Strike Debt.

Mandatos y obligaciones

Confrontar la hegemonía de los inversores militando a su ritmo —en vez de aspirando a mantenerlos a raya en el territorio donde el pueblo elige a sus representantes—, en absoluto implica desinteresarse de la política electoral. El caso de Ada Colau, cofundadora de la PAH en 2009 y alcaldesa de Barcelona tras las elecciones de

la primavera de 2015, es paradigmático en este sentido.²⁴ Otros miembros históricos de la plataforma anti-desahucios se sumaron a Podemos —un partido creado en el año 2014, tan reivindicativo del espíritu del 15M, como obsesionado por la conquista del poder gubernamental—, mientras, en Estados Unidos, muchos veteranos de Occupy se embarcaron en la campaña de Bernie Sanders. No obstante, las plataformas dedicadas a la causa de las personas afectadas por créditos hipotecarios y a la movilización de los estudiantes endeudados ponen de manifiesto una relación inédita entre gobernantes y gobernados. Para entender su singularidad es preciso recordar la forma en la que las consecuencias del crac de 2008 modificaron el paisaje político del mundo desarrollado.

Aunque es cierto que a corto plazo la Gran Recesión repercutió negativamente sobre la mayoría de dirigentes del periodo, también es verdad que, pasado un tiempo, la crisis resultó principalmente perjudicial para los partidos denominados de centro izquierda. Debido a sus raíces keynesianas, las formaciones socialdemócratas parecían no obstante bien situadas para sacar partido a una crisis ampliamente achacada a la excesiva desregulación de los mercados financieros. Sin embargo, y a pesar de las incesantes evocaciones a 1929 y al New Deal de Roosevelt que llenaban en aquellos momentos los medios de comunicación, tras 25 años de asimilación de los preceptos de la

²⁴ Véase, en particular, Jordi Mir García, «A democratic revolution underway in Barcelona», *Near Futures Online*, núm. 1, «Europe at a crossroads», marzo de 2016, disponible en <http://nearfuturesonline.org/a-democratic-revolution-underway-in-barcelona-barcelona-en-comu>; véase, asimismo, el bello libro de Ludovic Lamant, *Squatter le pouvoir. Ces rebelles qui ont pris les mairies d'Espagne*, Montreal, Lux, 2016, pp. 29-47.

modernidad neoliberal, a estas fuerzas políticas ni siquiera se les pasó por la cabeza la posibilidad de erigirse en paladines de un cambio de rumbo.²⁵ Incapaces de cosechar los beneficios de la hostilidad suscitada por el capitalismo desbocado, los políticos «progresistas» no respiraron aliviados hasta la restauración del *statu quo* anterior, pues no solo no habían sabido contestar la legitimidad del reflatamiento de los bancos y el rigor presupuestario exigido para financiarlo, sino que tampoco habían podido ensalzar los méritos de la austeridad con el mismo aplomo que sus rivales de centro derecha. Tan desprovistos de convicciones propias como poco acostumbrados a defender ideas ajenas, su sombrío conformismo se tradujo, lógicamente, en una creciente desafección por parte de su electorado.

El declive aparentemente irreversible de la socialdemocracia no solo ha consolidado la supremacía de los partidos más proclives a ajustar las políticas públicas a los criterios de atracción definidos por los mercados de deuda, sino que, al desactivar la tradicional polaridad estructurante entre solidaridad y libre competencia, ha contribuido también a su usurpación por parte de un antagonismo entre los partidarios de la prioridad nacional y los promotores de una competencia

²⁵ Hasta el otoño de 2009, los economistas keynesianos —sobre todo, Paul Krugman y Joseph Stiglitz— eran ampliamente considerados las voces de la razón recuperada, mientras que una figura tan emblemática como Richard Posner, una de las más venerables puntas de lanza del «análisis económico del derecho», anunciaba de forma solemne su tardía conversión en su libro *A Failure of Capitalism. The Crisis of '08 and the Descent into Depression*, Cambridge, Harvard University Press, 2009, y el artículo que acompañaba su publicación: «How I became a keynesian», en *The New Republic*, septiembre de 2009. Por su parte, Martin Wolf, eminente editorialista del *Financial Times*, hablaba de la crisis financiera como de un «Minsky moment» y se sumaba, a su vez, a la causa keynesiana en un artículo de diciembre de 2008 titulado «Keynes offers us the best way to think about the financial crisis».

globalizada cuyos términos define la extrema derecha. Resultado de la creciente sustitución de la recaudación fiscal por la contratación de préstamos como forma de financiación de los Estados, el remplazo fóbico de la protección social por el control de las fronteras no tuvo que esperar a la caída de Lehman Brothers para conquistar las almas. Esta consecuencia se venía alimentando de forma considerable desde 2009 debido a tres factores: la precarización del empleo inducida por las políticas austeritarias, la afluencia de refugiados posterior al fracaso de las «primaveras árabes» —a las que sigue una concurrencia de represión y perversión— y, más recientemente, la multiplicación inédita de atentados terroristas en los países del Norte global.

Por último, si bien es cierto que el declive de los partidos socialdemócratas ha propiciado un reparto del campo político entre las derechas neoliberales y las nacionalistas —y ha acentuado la propensión de las primeras a transigir con la xenofobia de las segundas para compensar la impopularidad de las medidas destinadas a atraer inversiones—, también lo es que, tras una buena limpieza de polvo retórico y doctrinal, esa misma decadencia ha dado la oportunidad a las izquierdas denominadas «radicales» de captar una audiencia más significativa. Estimulada por las «ocupaciones» de 2011 —y con resultados desiguales según los países—, la emergencia de una alternativa al agotado «progresismo» reviste formas institucionales muy distintas: desde la creación de nuevos partidos hasta la infiltración o reconversión de formaciones previamente existentes, pasando por federaciones de movimientos sociales específicos en «plataformas ciudadanas».²⁶ En cualquier

²⁶ Syriza en Grecia y Podemos en España son partidos completamente nuevos —aunque el primero naciera de la fusión de varias formaciones

caso, el principal motivo de divergencia entre las fuerzas postulantes a una contestación de izquierdas de las políticas dictadas por los mercados de deuda no atañe tanto al modo de organización adoptado como al adversario elegido como modelo.

Para algunas de estas fuerzas políticas, la rivalidad mimética que se trata de cultivar apunta a los partidos proteccionistas y xenófobos cuyo auge acompaña la desaparición de la polaridad entre conservadores y progresistas. Siguiendo las recomendaciones del filósofo argentino Ernesto Laclau y de la politóloga belga Chantal Mouffe, los militantes que se comprometen con esta vía asumen la legitimidad de un «populismo» de izquierdas deliberadamente concebido como espejo de la pretensión de los adalides del repliegue nacionalista a condensar los afectos del pueblo.²⁷ Su razonamiento se asienta en la convicción de que la mayor parte de

políticas—; Jeremy Corbyn se puso a la cabeza del Partido Laborista —y Bernie Sanders trató de hacer lo mismo en el Partido Demócrata en Estados Unidos—, mientras en las «ciudades rebeldes» españolas —en Barcelona, Madrid, La Coruña y Valencia—, las fuerzas que ganaron los ayuntamientos fueron plataformas ciudadanas heterogéneas, aleaciones de militantes políticos y asociativos. Véase Ludovic Lamant, *Squatter le pouvoir*, *op. cit.*, pp. 151-172, y Jordi Mir García, «A democratic revolution underway in Barcelona», *loc. cit.*

²⁷ Ernesto Laclau, *La Raison populiste*, París, Seuil, 2008 [ed. cast.: *La razón populista*, Madrid, FCE, 2016]; Chantal Mouffe, *L'Illusion du consensus*, París, Albin Michel, 2016; Chantal Mouffe e Iñigo Errejón, *Construire un peuple. Pour une radicalisation de la démocratie*, París, Le Cerf, 2017 [ed. cast.: *Construir pueblo: hegemonía y radicalización de la democracia*, Barcelona, Icaria, 2015]. Ernesto Laclau hace de la construcción del pueblo soberano por quienes se postulan a su representación el verdadero envite de una política que merezca el calificativo de democrática. El pueblo por construir se distingue, por lo tanto, de las clases populares preexistentes y predefinidas por sus intereses de clase, que solo se trataría de representar, pero también de la sociedad civil que, según Claude Lefort, debe permanecer irrepresentable para que la democracia no bascule hacia el totalitarismo. Véase *La Raison populiste*, *op. cit.*, p. 186-202.

los votantes de las formaciones de extrema derecha no actúa desde una xenofobia y un racismo irreversibles, sino que proyecta sobre los migrantes y las minorías leídas como alóctonas, una hostilidad cuya verdadera causa es la corrosión de la soberanía popular por parte de unos representantes electos subordinados a las élites financieras globales. De esta suerte, en vez de reforzar el rencor alimentado por los demagogos tratando con desprecio a sus votantes, estos militantes pretenden transformar el despecho iracundo de los perdedores de la globalización neoliberal en una sana revuelta contra los verdaderos responsables de su infortunio.²⁸

²⁸ De acuerdo a Chantal Mouffe, el agotamiento de la democracia operado por la tecnología política neoliberal y la ideología del fin del conflicto asociada a ella ha suscitado un «momento populista», esto es, una cólera inaplacable dirigida contra unas élites que confiscan el debate mientras se benefician de la profundización continua de las desigualdades. No obstante, añade la filósofa, los partidos populistas de derechas han tomado la delantera en la lucha por la apropiación de esa cólera: han comprendido, efectivamente, la existencia en la población de una sed de conflictualidad, de oposición franca e irreductible entre dos campos —el del pueblo de los de abajo y el de los beneficiados de la globalización neoliberal—; y también han entendido que la cristalización en cohesión popular del repudio de los beneficiarios era un asunto de afectos a movilizar. El problema, prosigue Chantal Mouffe, reside evidentemente en la naturaleza de la sustancia afectiva que movilizan los populistas de derechas, a saber, la xenofobia y la sustitución de las fronteras entre los campos políticos por las de la nacionalidad y el origen. Lo cierto es que para combatirlos de manera eficaz, concluye la autora de *L'Illusion du consensus*, es indispensable recuperar su dispositivo político y nutrirlo de otros afectos: al igual que Podemos en España, los populistas de izquierdas están llamados a construir «su» pueblo, el pueblo de los de abajo, en oposición a una «casta» político financiera «foránea», de una forma más social que nacional. Para una presentación muy clara de este desafío por abordar, véase el debate organizado por la revista *Regards* en septiembre de 2016 entre Chantal Mouffe y Roger Martelli, disponible en www.youtube.com/watch?v=r136XZ5LTJk. En *Populisme: le grand ressentiment*, París, Textuel, 2017, pp. 67-79, Éric Fassin pone en cuestión la pertinencia de este desafío arguyendo que el afecto constitutivo del populismo de derechas —el resentimiento— no es convertible en indignación —principal afecto de izquierdas—. El rencor no esconde ningún sueño de emancipación:

En la práctica, los defensores del populismo de izquierdas toman prestado de sus rivales tanto el tema de la traición de la gente ordinaria por las élites no nacionales —a riesgo de invertir la carga emocional resultante en un relato bien distinto—, como la necesidad, sino de entregarse a un jefe carismático, sí al menos de confiar la expresión de la indignación popular a un portavoz capaz de encarnarla. Sin duda reconocen que el pueblo cuyo retrato pretenden dibujar es más difícil de abordar que su rival de derechas: en efecto, el «nosotros» que se siente amenazado en su seguridad material y cultural por los intereses y gustos de una camarilla transnacional se deja encarnar más fácilmente que el que exige el control de los movimientos de capitales y la relocalización de la producción de las mercancías, al mismo tiempo que apoya la libre circulación de las personas y rechaza la discriminación de las minorías. También es cierto que, desde su punto de vista, la reapertura de un campo de lo político dominado por las finanzas y amenazado por la fobia al otro extranjero debe pasar necesariamente por la acción de una formación lo bastante plural como para aglutinar una gran diversidad de reivindicaciones y lo bastante directiva como para llevar a los grupos sociales portadores de estas demandas heterogéneas a unirse en la identificación del adversario común que los constituye como pueblo.

Entre los militantes más implicados en las campañas electorales, la fusión de las demandas específicas en una oposición masiva entre un «nosotros» y un «ellos»

traiciona un deseo de remplazar a los depredadores «ilegítimos», esto es, un deseo reactivo o reaccionario de restauración y no una aspiración emancipadora de abolir la depredación. Éric Fassin también pone en tela de juicio la legitimidad de una subordinación del eje izquierda/derecha al eje abajo/arriba —el pueblo contra las élites.

suele imponerse como tarea prioritaria.²⁹ No obstante, y así lo demuestran las divergencias entre el equipo dirigente de Podemos y las plataformas ciudadanas a las que el partido se asocia en algunas regiones y municipios españoles, no todos los candidatos a ocupar el espacio político liberado por el declive de la socialdemocracia se decantan por dejar en manos de algunos intérpretes autorizados la responsabilidad de ordenar las luchas dispersas en un mismo desafío popular frente a una casta ilegítima. Muchos se muestran, por el contrario, reticentes a usar los mismos resortes que los populistas de derechas. No es que renuncien a calcar su forma de operar sobre la del adversario, sino que el adversario que más les inspira son las instituciones financieras. Así pues, las entidades capaces de amenazar con un riesgo sistémico son las que, como señalan iniciativas como la PAH y Strike Debt, les parecen particularmente dignas de ser imitadas.

Los adeptos del populismo en el sentido de Laclau y de Mouffe aspiran a restablecer el ascendente del mandato otorgado por la ciudadanía, frente al crédito asignado por los poseedores de títulos de deuda. A este fin, el anhelo de los mandatarios es realizar, en primer lugar, un retrato del pueblo capaz de recoger los malestares y demandas de una mayoría del electorado y, una vez elegidos, en erigir su propia representatividad como baluarte defensivo frente a las pretensiones de

²⁹ Chantal Mouffe, *Agonistique. Penser politiquement le monde*, París, Beaux-Arts de Paris éditions, 2014. Si Laclau basa su populismo en la identificación de la política democrática con una lucha por la construcción de un pueblo hegemónico, Mouffe toma de Carl Schmitt la convicción de que el pueblo solo puede construirse en oposición a un grupo a la vez alógeno y hostil a su soberanía: la casta de fuera (foránea) y depredadora para los populistas de izquierdas, los extranjeros inasimilables y generadores de malestar cultural para los populistas de derechas.

los prestamistas. Por su parte, los activistas que se inspiran en los proveedores de liquidez no se preocupan tanto de moldear a determinados dirigentes para que hagan valer la voz de sus representados frente a las exigencias de los acreedores, como de actuar de la misma forma en la que los responsables políticos evalúan los riesgos a los que les exponen los arbitrajes que llevan a cabo. En vez de disputar la rehabilitación de la soberanía popular a la extrema derecha, su objetivo es modificar la conducta de los gobernantes apropiándose del poder de acreditación cuyo ejercicio está hoy reservado a los inversores institucionales.

El contraste entre ambos procedimientos no se corresponde exactamente con la diferencia entre la actividad de un partido político obsesionado por la conquista del poder estatal y el activismo de unos movimientos sociales reticentes a cualquier implicación en la administración de los asuntos públicos. Como se observa en España con la conversión de algunos militantes de la PAH, privilegiar el campo de la asignación del crédito y del descrédito no impide, en absoluto, postularse en una candidatura.³⁰ Por el contrario, cuando los candidatos que se mantienen fieles a esta inspiración inicial abordan una contienda electoral, su manera de enfocar la responsabilidad que solicitan los distingue de sus colegas de sensibilidad populista: más que proteger a un pueblo cuyas aspiraciones frente a la subordinación de los mercados de deuda habrían logrado encarnar, lo que se proponen es favorecer, en el seno de la sociedad civil, la formación de grupos de presión capaces de rivalizar con las instituciones financieras. En su caso no se trata tanto de revestir el poder soberano del que son

³⁰ Sobre este punto, véase Ludovic Lamant, *Squatter le pouvoir*, op. cit., p. 198.

depositarios para meter en cintura al mundo financiero, como de impulsar y sostener iniciativas ciudadanas susceptibles de modificar las condiciones en las que deberán arbitrar entre los deseos de sus electores y las exigencias de los prestamistas.

De forma general, ya se mantengan al margen de la política institucional, o bien se impliquen a fondo en la misma, los militantes decididos a desafiar a los inversores en su propio terreno se distinguen por operar en el campo del crédito: a diferencia de los populistas de izquierdas, su atención se centra más en los complejos vínculos entre deudores y acreedores que en las relaciones entre representados y mandatarios.

Dicho de otro modo, lo que les interesa no es tanto la cuestión de la representatividad de los elegidos —el trazado de la línea divisoria entre los auténticos representantes del pueblo y las élites ilegítimas que usurpan sus prerrogativas—, como el problema de sus «obligaciones», esto es, aquello en lo que los gobernantes mantienen una deuda tanto frente a las instituciones que los financian, como frente a la población a la que gobiernan.

Defección de los deudores y multiplicación de los acreedores

Desde 2010, las políticas de austeridad como recurso generalizado para reabsorber el coste del rescate a los bancos contribuyen en gran medida a colocar la deuda en el centro de la crítica al capitalismo contemporáneo. En la práctica militante, mientras algunos colectivos se movilizan contra el funcionamiento del crédito hipotecario y de las ayudas financieras a los estudiantes, otros realizan auditorías destinadas a exponer el carácter odioso de las

«deudas soberanas» —en el sentido en que las exacciones que impone su pago llevan a los Estados a violar los derechos sociales de sus ciudadanos—, proporcionando de esta forma una base legal a la demanda de su anulación.³¹ Paralelamente, en el ámbito intelectual, algunas voces influyentes en el seno de los movimientos sociales —como la del antropólogo David Graeber y la del sociólogo Andrew Ross, figuras emblemáticas de Occupy Wall Street, o la del filósofo Maurizio Lazzarato, muy implicado en las luchas de los intermitentes del espectáculo en Francia— llaman a rearticular el análisis de la cuestión social en torno a las relaciones entre acreedores y deudores.³²

Los autores que colocan la causa de los endeudados en el centro de los conflictos contemporáneos coinciden en relacionar el dominio del crédito sobre los otros

³¹ Véase, en particular, el trabajo de investigación y movilizaciones del Comité pour l'Abolition des Dettes Illégitimes (CATDM): www.catdm.org.

³² David Graeber, *Debt. The First 5,000 Years*, Nueva York/Londres, Melville House, 2011 [ed. cast.: *En deuda: una historia alternativa de la economía*, Barcelona, Planeta, 2014]; Andrew Ross, *Creditocracy and the Case for Debt Refusal*, Nueva York, OR books, 2014; Maurizio Lazzarato, *Gouverner par la dette*, París, Les Prairies ordinaires, 2014. Graeber y Lazzarato coinciden en criticar los dos mitos fundacionales de la economía —el mito del trueque como conjuración de la violencia y motor de la prosperidad que funda la ciencia económica ortodoxa y el mito de la deuda primordial como institución de la soberanía y justificación del impuesto en la que se basa la economía política heterodoxa—, pero difieren en la relación que establecen entre ambos mitos desde el punto de vista de su agenciamiento en la legitimación y en la contestación del capitalismo. Mientras Graeber prima el sueño «ortodoxo» de una sociedad íntegramente regida por el mecanismo de los precios —es decir, un mundo en el que todas las obligaciones son monetizables—, Lazzarato asocia el capital con un régimen donde las deudas pueden ser indefinidamente renegociadas pero nunca definitivamente pagadas —esto es, un mundo caracterizado por el pago incesante de las obligaciones—. Véase *Debt*, *op. cit.*, pp. 21-126, y *Gouverner par la dette*, *op. cit.*, pp. 23-73, así como *La Fabrique de l'homme endetté. Essai sur la condition néolibérale*, París, Éditions Amsterdam, 2011, pp. 33-69.

métodos de rentabilización del capital con el abandono de las técnicas keynesianas de apaciguamiento de la población asalariada. Hasta mediados de la década de 1970, recuerdan, las democracias liberales conjuraban el peligro de sublevación de los trabajadores contra la explotación de su fuerza de trabajo garantizando, a la vez, el pleno empleo, un crecimiento regular de los salarios, una protección social más o menos decente —en materia de salud, de jubilación y de paro— y el acceso de sus hijos a la enseñanza superior.

Esta forma de cooptación de las clases asalariadas encontraría, sin embargo, sus límites cuando las mujeres, las minorías hasta ese momento confinadas en el subproletariado y los pueblos recién descolonizados empezaron a reivindicar su derecho a participar en el contrato social de la sociedad del bienestar. En estas circunstancias, salvo en caso de haber tolerado una reducción del beneficio que llevara a una socialización gradual de los medios de producción, el coste de la pacificación se revelaba exorbitante para los tenedores de capital. Los inversores, fortalecidos, además, por los medios de presión inéditos brindados por el nuevo régimen de tipos de cambio flexibles, la liberalización de los precios energéticos —en respuesta a las crisis del petróleo— y la legalización de los productos financieros derivados, exigieron, por el contrario, un cambio de rumbo en el que la «revolución conservadora» constituirá la fase inicial.

Sin duda, las nuevas prioridades de los gobiernos neoliberales —a saber, la lucha contra la inflación en vez del mantenimiento del pleno empleo como objetivo macroeconómico y la política de la oferta en vez de la estimulación de la demanda para conjurar la tendencia deflacionista de la primacía acordada a la estabilidad

de los precios— lograron imponer un estancamiento indefinido de los salarios y una compresión creciente del gasto público. No obstante, como ya vimos, los dirigentes de las democracias occidentales compensaron el descenso tendencial de los ingresos salariales y de las transferencias sociales, por una parte, solicitando préstamos con los que obtener los recursos necesarios para mantener los servicios públicos, por otra, ofreciendo a sus administrados unas facilidades de endeudamiento inéditas que, bajo el nombre de «democratización del crédito», se impondrán muy pronto como el fundamento principal de un nuevo contrato social. Aunque claramente menos seguro que las carreras profesionales y los programas de cobertura de riesgos del periodo anterior, el acceso creciente a préstamos privados—para adquirir bienes duraderos, proseguir con los estudios o consumir cotidianamente— se reveló, de hecho, peligrosamente eficaz desde el punto de vista de los intereses de clase, en la medida en que hacía ver a los endeudados que, en lo sucesivo, su suerte quedaba ligada a las fluctuaciones de los mercados de deuda.

Al igual que los Estados de consolidación de los que son ciudadanos, los individuos, constreñidos a ajustar sus proyectos a las dádivas de los prestamistas, no se fijan como objetivo limitar el tiempo de su dependencia consintiendo a todos los sacrificios necesarios para la devolución definitiva de sus deudas: por el contrario, el hecho de plegar la gestión de sus vidas a las expectativas de los acreedores no busca tanto acelerar la llegada del día en que ya no les deban nada—en una coyuntura en la que el mercado laboral no ofrece ninguna perspectiva de autofinanciación—, como conservar cierto crédito ante las entidades que los evalúan. En otras palabras, el fin que se ven obligados a perseguir

no es el de escapar a la espiral del endeudamiento, sino, por el contrario, el de alimentar una reputación de solvencia que les permita endeudarse indefinidamente. Cabría hablar, por lo tanto, de una sustitución gradual de la condición asalariada por la condición endeudada: una mutación así tiene lugar cuando el valor estimado de los activos adquiridos gracias a los adelantos de los prestamistas —vivienda, título universitario...— y la exhibición de un comportamiento capaz de inspirar su confianza —la costumbre, en particular, de priorizar el pago de las deudas por delante de cualquier otro gasto— se revelan más decisivos como elementos capaces de contener el miedo a la pobreza, que la suma de los ingresos obtenidos mediante empleos precarios y unas prestaciones sociales asignadas por unos poderes públicos en régimen de austeridad permanente.

Pero la «democratización del crédito», supuestamente capaz de conciliar el poder de compra de la mayoría de los consumidores con la rentabilidad de las carteras de inversión de sus acreedores, fracasará, del mismo modo que el compromiso social keynesiano, en sortear lo que David Graeber llama sabiamente una «crisis de inclusión»:³³ pese a los esfuerzos desplegados por las instituciones financieras y los gobiernos sometidos a sus demandas tanto para echar las redes del endeudamiento hasta alcanzar las capas de población menos solventes, como, y principalmente, para ocultar los riesgos de dicha operación, el hundimiento del mercado de las deudas conocidas como *subprime* sacará a la luz la insuperable incompatibilidad entre la materialización de las promesas realizadas a los prestatarios —a saber, la posibilidad de comprar a crédito un estilo de vida marca «clase media»— y las exigencias de rentabilidad con las que los prestamistas blindan sus anticipos.

³³ David Graeber, *Debt, op. cit.*, p. 375.

Sin perjuicio del régimen que Andrew Ross y Maurizio Lazzarato denominan respectivamente «creditocracia» y «gobierno de la deuda», el crac y sus consecuencias arrojarían una cruda luz sobre la indefectible sumisión al mismo de las autoridades políticas. Llamados a arbitrar entre unas instituciones financieras atiborradas de activos repentinamente devaluados y unos hogares incapaces de devolver las deudas contraídas en condiciones de abuso manifiesto, los dirigentes de los Estados desarrollados comenzaron, es cierto, fustigando la codicia de las primeras y transmitiendo su conmiseración a los segundos pero solo para proceder, inmediatamente después, a reflotar a los proveedores de crédito autorizándolos incluso a apropiarse de los bienes de los propietarios endeudados.

La opción escogida por los poderes públicos se explica, sin duda, por su evaluación comparativa de los riesgos inmediatos a los que les exponían, por un lado, la responsabilidad de los acreedores criminales y, por otro, el abandono de los deudores engañados. Así pues, los gobiernos decidieron que mientras los primeros eran, según la fórmula consagrada, demasiado grandes para dejarlos caer, los segundos estarían demasiado estupefactos como para sublevarse ante la injusticia de un rescate bancario realizado a sus expensas. Según los autores que han erigido la deuda en piedra angular de la cuestión social, el rescate de los bancos sistémicos y las medidas de austeridad que sirvieron posteriormente para cubrir su coste ilustran perfectamente las prioridades de la acción gubernamental en la era del capitalismo financiarizado. Desde su punto de vista, más que para conjurar la indisciplina de los asalariados persuadiéndolos de que sus ingresos dependen tanto de su asiduidad al trabajo como de los beneficios

de sus empleadores, la tarea principal de los políticos consistiría hoy en dar a entender a los prestatarios que el crédito del que disponen depende tanto de su determinación en mantener su solvencia como de la rentabilidad de las instituciones que financian sus gastos.³⁴

Los intelectuales militantes que sostienen que la deuda tiende a sustituir al trabajo asalariado —a título de resorte privilegiado de la acumulación de capital— no se conforman, evidentemente, con constatar el advenimiento de un nuevo modo de asignación de recursos. Preocupados por identificar las resistencias que cabría oponerles, ellos extraen de la historia del movimiento obrero la doble convicción de que, al igual que los asalariados de la era industrial, los endeudados deben reconocerse en su condición —para adquirir una conciencia colectiva del daño que se les hace pero también de la potencia de la que les dota su solidaridad— y, al mismo tiempo, rechazar las normas que la legitiman —para abrir un camino hacia la formación de otro tipo de lazo social.

Las luchas contra las prácticas usureras de los prestamistas privados y las auditorías ciudadanas destinadas a exponer la parte ilegítima de las deudas públicas son las que aseguran concretamente la constitución de los deudores en una categoría social soldada por el reconocimiento mutuo y la denuncia de la sujeción compartida. A medida que esta se manifiesta en las movilizaciones, la congruencia de los diferentes sesgos favorables a las instituciones de crédito —desde la prohibición de los particulares para declararse en quiebra, hasta el recurso de los Estados a la austeridad

³⁴ *Ibidem*, pp. 376-381; Maurizio Lazzarato, *Gouverner par la dette*, *op. cit.*, pp. 157-161; Andrew Ross, *Creditocracy*, *op. cit.*, pp. 31-67.

presupuestaria para financiar el rescate de los bancos—, no está solo llamada a suscitar el sentimiento de una condición compartida, sino también a persuadir a las y los que la experimentan del poder que la amenaza de su impago puede despertar en los arbitrajes realizados por los responsables políticos. Del mismo modo que el horizonte de la huelga general que los sindicatos revolucionarios de antaño abordaban a la vez como imán de sus acciones y como su medio principal de presión sobre los poderes públicos, la perspectiva de una defección colectiva de los prestatarios tiene la vocación de precipitar la convergencia de sus reclamaciones y, dado el temor que inspira, de arrancar simultáneamente reformas que aligeren su carga.³⁵

En cuanto a la emergencia de una socialidad liberada de los criterios de evaluación fijados por los inversores institucionales, sus adalides la subordinan a la eliminación de la sospecha de falta moral que sufren los endeudados. En pos de su emancipación, estos últimos han de aprender a dejar de confundir los préstamos contraídos con agentes económicos en busca de rentabilidad, con los compromisos que ellos consideran deben mantener por afecto a sus allegados, por solidaridad con sus semejantes, por respeto a su idea de fidelidad o de justicia, o sin saber muy bien por qué. David Graeber y Andrew Ross coinciden en vincular el auge de los movimientos de resistencia frente a la hegemonía del capital financiero a su capacidad para extender la convicción de que las obligaciones mutuas que estrechan los lazos entre las personas en la vida cotidiana

³⁵ Maurizio Lazzarato, *Gouverner par la dette*, *op. cit.*, pp. 201-208; David Graeber, *Debt*, *op. cit.*, pp. 383-391; Andrew Ross, «In defense of economic disobedience», *Occasion*, 2014, disponible en <http://arcade.stanford.edu/occasion/defense-economic-disobedience>.

son de una naturaleza completamente distinta de las deudas cuantificables, cuyo cálculo y modalidades de devolución quedan a discreción de los acreedores.³⁶

El principal mérito de Occupy, sostienen sus intérpretes más destacados, residió en que sus participantes descubrieron la diferencia entre el compromiso nacido de sus propias interacciones y su sometimiento a pagar un tributo a los proveedores de liquidez. Según los autores de *En deuda, una historia alternativa de la economía*, es cierto que el campamento de Zuccotti Park y sus diversas réplicas fueron foros dedicados a la denuncia de un modo de asignación de recursos cuyos beneficiarios no excedían el 1% de la población, pero también fueron laboratorios dedicados a la experimentación de unas formas de cooperación y de reparto capaces de reemplazar el dispositivo de préstamos con intereses.

El desplazamiento de la cuestión social del trabajador al prestatario —esto es, de la alienación que condena al primero a reproducir las condiciones de su explotación, a la culpabilización que obliga al segundo a alimentar su solvencia—, aspira a dar cuenta de un modo de acumulación de capital en el que la sustracción de renta se vuelve más importante que la extracción de beneficio. En cuanto a la insistencia en la antinomia entre la deuda calculable y la auténtica mutualidad, esta responde al interés de ofrecer una perspectiva de ruptura con el capitalismo financiero que mantenga su fidelidad a los ideales comunistas del movimiento obrero. Cabe preguntarse, no obstante, tanto sobre la validez de la representación de unas relaciones de poder tejidas por los mercados de deuda bajo la perspectiva

³⁶ David Graeber, *Debt, op. cit.*, pp. 94-102; Andrew Ross, *Creditocracy, op. cit.*, pp. 23-29.

de una simple subordinación de los endeudados a los acreedores, como sobre la pertinencia de una estrategia de emancipación exclusivamente basada en la impugnación del crédito.

En el plano heurístico, el hecho de que el dominio de los prestamistas sobre los prestatarios sea manifiesto no basta para dilucidar la anatomía de las relaciones triangulares mantenidas por unas instituciones financieras con una enorme libertad de elección, unos gobiernos en buena parte financiados por la emisión de valores del Tesoro y unos gobernados tanto más dependientes de los inversores privados cuanto más menguan los servicios públicos. Cabe recordar de entrada que la indignación expresada durante las «ocupaciones» de 2011 apuntaba al trato diferencial que los gobiernos reservaron a las dos categorías de agentes bajo amenaza de quiebra: por un lado, las instituciones financieras, a las que compraron los títulos desvalorizados, por otro, el «90%» de los particulares, a los que se negó la posibilidad de condonar la deuda. En otras palabras, la crisis de 2008 reveló principalmente que los deudores no reciben el mismo trato, algo que, por otra parte, David Graeber y Andrew Ross no dejan de subrayar: mientras unos fueron rescatados bajo el pretexto de que su caída pondría la economía mundial en peligro, los otros no se beneficiaron de ninguna quita dado que su defeción, prohibida por ley y reprobada por la moral, se hacía altamente improbable.

Si bien fue ciertamente en calidad de deudores que los bancos fueron socorridos en razón del peligro sistémico representado por su insolvencia, la clemencia de la que gozaron indujo, por su parte, a una inversión de roles simétrica: las políticas de austeridad con las que se terminaron de amortizar sus deudas obligaron

a las poblaciones ya afectadas por la repentina sequía crediticia a asumir la función de prestamistas de última instancia. Es cierto que en un primer momento los gobernantes aumentaron sus propios déficit para saquear los balances de las instituciones financieras moribundas. Pero una vez rescatadas, estas últimas no tardaron en mostrarse preocupadas por los balances de cuentas de sus salvadores. A fin de preservar su crédito ante los tenedores de bonos, los Estados sacaron rápidamente partido de sus administrados mediante una disminución sustancial de los recursos asignados a los programas sociales y a los servicios públicos. Más aún, al haber convertido el equilibrio presupuestario en condición permanente para obtener la confianza de los inversores, no solo transfirieron la factura de la restauración del sistema bancario a los gobernados, sino que también les atribuyeron el estatus de fiadores solidarios de los rescates futuros.

Lejos de ilustrar el sostén indefectible de los responsables políticos a las pretensiones de los acreedores, el periodo que se extiende del verano de 2008 al invierno de 2010³⁷ los vio, sucesivamente, apoyar a los deudores reputados como demasiado grandes para dejarlos caer y obligar a los hogares afectados por la Gran Recesión a convertirse en garantes de los préstamos —solidarios o a fondo perdido— asignados a las instituciones financieras en peligro. El objetivo de inyectar liquidez a los primeros fue, sin duda, otorgarles el poder de dictar las condiciones de asignación del capital. En cuanto a los

³⁷ Esto es, del estallido de la burbuja inmobiliaria, a ambos lados del Atlántico, a la reunión del G7 en la pequeña ciudad canadiense de Iqaluit, donde se valida el viraje a la austeridad. A propósito de este giro, véase Paul Krugman, «How the case for austerity has crumbled», *New York Review of Books*, junio de 2013, disponible en <http://www.nybooks.com/articles/2013/06/06/how-case-austerity-has-crumbled>.

segundos, los sacrificios que les fueron impuestos en nombre de la consolidación de las deudas públicas, los llevaron fatalmente a solicitar nuevos préstamos a las instituciones que habían sido rescatadas gracias a ellos. En otras palabras, un vez «resuelta» la crisis financiera, deudores y acreedores recuperaron sus relaciones «normales». El episodio de rehabilitación del sistema bancario demuestra, no obstante, la ambivalencia del poder que esconde la noción de crédito: un poder que a veces reside en el privilegio de seleccionar los proyectos dignos de ser financiados y otras, en la capacidad de atraer financiación.

Una vez restablecida la hegemonía del capital financiero —sin demasiadas dificultades pese a la violencia de la Gran Recesión—, el reparto de roles asignado por el mercado de deuda dio un paso más. Así pues, a partir del otoño de 2010, los prestamistas, fortalecidos tras haber convertido su propio rescate en un proceso de gestión de las finanzas públicas, estimaron que este era el mejor momento para mejorar aún más su posición obligando a los gobernantes a perennizar la austeridad presupuestaria —hasta ese momento presentada como tratamiento temporal—. De nuevo bajo la amenaza de los ataques a su deuda, los responsables nacionales se resignaron enseguida a romper con la retórica del esfuerzo excepcional —esfuerzo primeramente consentido por los Estados para evitar la quiebra de la banca privada y después exigido a los ciudadanos para conjurar la caída de los Estados—. Alimentado por un saber hacer procedente de las organizaciones internacionales —FMI, OCDE, Comisión Europea— e inicialmente formulado por las agencias de calificación, se impuso un nuevo argumentario cuyo resorte principal giró en torno a la preocupación por las futuras generaciones.

Como explica el sociólogo Benjamin Lemoine, cargos electos y expertos se han dedicado desde entonces a alertar a la opinión pública sobre el destino funesto al que la relajación del rigor presupuestario condenaría, si no a sus hijos, sí, al menos, a sus nietos.³⁸ Si los compromisos de los Estados con los administrados actuales —en lo relativo a las pensiones, a las prestaciones por desempleo, a la cobertura de los riesgos por enfermedad e, incluso, a la educación— no se reducen de forma «estructural», tal y como afirman, estos se revelarán muy pronto tanto más insostenibles cuanto que en el seno del mundo desarrollado la proporción de inactivos no deja de crecer. En otras palabras, las cuentas pendientes dejadas a los dirigentes del mañana los condenarán a la imposibilidad tanto de asumir sus responsabilidades hacia las poblaciones a su cargo, como de atraer inversores hacia sus territorios.

Invocar la preocupación por las generaciones venideras no es algo inédito entre los partidarios del rigor presupuestario. Aunque el sentido común al que apela no superaría un examen mínimamente riguroso, la identificación del gobierno virtuoso con el buen padre de familia que no deja deudas a sus hijos es incluso la forma más tradicional de ilustrar la legitimidad de perseguir el equilibrio en la gestión de las cuentas públicas. La innovación discursiva de los últimos años reside más bien, como subraya Benjamin Lemoine, en asimilar los recursos asignados a los programas sociales a una forma de endeudamiento estatal. En efecto, no conformes con alarmarse por la incidencia de los déficit actuales en los recursos de los ciudadanos del futuro, los promotores de la austeridad perenne llaman a agregar en un mismo «fardo de la deuda» los presupuestos consagrados a las pensiones, a la salud o

³⁸ Benjamin Lemoine, *L'Ordre de la dette*, op. cit., pp. 278-281.

la educación públicas, y los préstamos contraídos por la emisión de valores del Tesoro.³⁹

La recalificación como deuda de las obligaciones de formación y protección aseguradas por el Estado del Bienestar apunta, evidentemente, a dar a entender que, caso de no llevarse a cabo una reducción drástica de los servicios que los cargos electos se sienten obligados a garantizar, sus sucesores se verán privados de los medios de atender a los descendientes de los electores. Sin embargo, alinear los compromisos relativos a la solidaridad entre gobernados con las obligaciones contractuales resultantes de los préstamos con intereses lleva necesariamente a considerar que los gobernantes son deudores de dos categorías equivalentes de acreedores. En consecuencia, añade Benjamin Lemoine, incluso si el maquillaje contable que los emparenta ha sido concebido para persuadir a la opinión pública del destino apocalíptico que depara el mantenimiento del gasto público actual, una vez se admite que la «deuda financiera» y la «deuda social» de los Estados son de la misma naturaleza solo cabe afirmar que las obligaciones de deuda que les corresponden deben ser igualmente satisfechas. En vez de ofrecer una justificación indiscutible para defender la perpetuación de la austeridad presupuestaria, la maniobra de tratar los compromisos del poder público como una forma de deuda ofrece la posibilidad de poner en cuestión a sus receptores, habida cuenta de que, una vez asimiladas a deudas, las expectativas de los beneficiarios de subsidios y prestaciones adquieren rápidamente la misma legitimidad que los requerimientos de los prestamistas.

³⁹ *Ibidem*, pp. 281-289.

Si bien resulta bastante innegable que los responsables políticos no dejan de subordinar las necesidades de las poblaciones que gobiernan a los intereses de las instituciones cuyos préstamos suponen buena parte de sus recursos, también es cierto que la historia reciente del capitalismo financiero muestra que las relaciones que mantienen con unas y con otras distan mucho de ser unívocas. Así pues, los poderes públicos delegan algunas veces la responsabilidad de las exigencias de los acreedores incitando a los gobernados a endeudarse y prohibiéndoles el impago de sus deudas; otras veces socorren a los prestamistas institucionales al borde de la quiebra imponiendo a sus administrados participar, a título de avalistas solidarios, en el restablecimiento del sistema financiero; otras, por último, arguyen sobre el carácter insostenible de los compromisos establecidos con los titulares de derechos sociales y los poseedores de valores del Tesoro para justificar —en nombre del bienestar de las generaciones futuras— el sacrificio de las promesas realizadas a los primeros para poder mantener su propio crédito ante los segundos.

Desde el punto de vista de los autores que llaman a la defección de los endeudados, da igual si estos últimos se ven alternativamente constreñidos a desempeñar el rol de deudores condenados a suscribir nuevos préstamos, el de garantes de la refinanciación de los especuladores arruinados o el de titulares de créditos abocados a la insolvencia, ya que en cualquiera de estos casos los arbitrajes gubernamentales reconducirán su expolio por parte de las instituciones financieras. Para librarse de su destino funesto, sostienen tanto los veteranos de Occupy como los herederos del «operai-smo» italiano como Maurizio Lazzarato o el economista

Christian Marazzi,⁴⁰ solo el repudio de las normas que atan a los expoliados de la creditocracia a su condición —esto es, una repulsa calcada del rechazo al trabajo de los huelguistas «salvajes» de finales de la década de 1970— es susceptible de sacarlos del régimen de sustracción de rentas impuesto por los inversores y validado por unos gobernantes igualmente dependientes de la magnanimidad de los prestamistas.

Por su intransigencia, la exhortación a rechazar el conjunto de las relaciones derivadas de la noción de crédito aspira a tomar la medida del dominio que el dispositivo de endeudamiento ejerce sobre la vida de sus presas. Pero también suscita una objeción importante puesto que los militantes que la promueven no solo pretenden desplazar el centro de gravedad de la cuestión social del trabajador alienado al deudor culpabilizado, sino también alimentar su acción con las enseñanzas estratégicas legadas por sus predecesores. Si el modelo a seguir es la historia de las luchas contra la explotación resulta preciso admitir que esta no invita en absoluto a considerar que, una vez liberados de su culpa, el atractivo de un mundo basado en el apoyo mutuo y desinteresado sea suficiente para sacudir su yugo. Si lo que se pretende es recoger el testigo de las luchas del trabajo asalariado, sus movilizaciones deberían recuperar la ambivalencia de los «trabajadores libres» respecto a la nueva condición asignada.

Como se ha recordado en varias ocasiones, todos los integrantes del movimiento sindical de la era industrial, incluso sus partes más radicales, conjugaban continuamente la denuncia y la apropiación del dispositivo que

⁴⁰ Christian Marazzi, *La Brutalité financière. Grammaire de la crise*, Lausanne/París, Réalités sociales/L'Éclat, 2013.

normalizaba la representación del obrero como vendedor deseoso de optimizar el precio de su fuerza de trabajo. Además, la condición del individuo constreñido a velar constantemente por el mantenimiento de su crédito merece ser denunciada como un estado de sujeción permanente al capital financiero, al mismo tiempo que adoptada de cara a incidir en los arbitrajes de los responsables políticos. Esta doble relación de los endeudados con su estado ya se da en la práctica, sobre todo en el activismo del Debt Collective. Los colectivos de endeudados recalcitrantes pueden reconocerse sin duda, al igual que sus mentores intelectuales, en la condena de la injusticia inherente a los préstamos sujetos a interés. Pero también es cierto que, a la espera de la defección general revolucionaria, sus iniciativas persiguen la ambición fundamental de que el riesgo de su impago adquiriera un peso comparable —en la balanza de los gobernantes— al agitado por sus acreedores cuando les falta liquidez.⁴¹

A la vez modelada a imagen y semejanza del chantaje de los bancos demasiado grandes para caer y heredera del preaviso de huelga esgrimido por las organizaciones sindicales, la amenaza de impago es la palanca a la que recurren los sometidos al crédito en su calidad de prestatarios —así como el ángulo privilegiado de los intelectuales que sitúan la deuda en el corazón del capitalismo contemporáneo—. Pero este no es el único medio del que disponen los investidos para establecer una relación de fuerzas menos desequilibrada con las instituciones financieras: los otros dos papeles que les han sido asignados tras el crac del 2008 ofrecen unos

⁴¹ Para una estimulante introducción a esta estrategia del impago, véase Melinda Cooper, «The strategy of default – Liquid foundations in the house of finance», *ResearchGate*, enero de 2013, disponible en www.researchgate.net/publication/292970645.

puntos de apoyo igualmente dignos de consideración. Este es el caso, para empezar, del estatus de los avales solidarios que los endeudados tuvieron que asumir cuando los gobiernos procedieron a la socialización de las pérdidas a las que se habían expuesto los bancos sistémicos. Su conciencia de ser los «prestamistas en última instancia» a los que los Estados recurren para conjurar la quiebra del sistema bancario legitima, en efecto, a los deudores en lucha a reivindicar un derecho de supervisión sobre las reglas de prudencia a las que los proveedores de crédito habrían de someterse.

Es ciertamente poco probable que, aun reconociendo la contribución de las poblaciones al rescate bancario, las autoridades reguladoras inviten a los colectivos ciudadanos a asistir al Comité de Basilea, esto es, a la instancia encargada de supervisar las prácticas bancarias. Si bien desde el punto de vista de la desculpabilización, base psíquica de la emancipación según Graeber y Ross, el hecho de dar a entender a los endeudados que no solo dependen de los proveedores de crédito sino que también garantizan su supervivencia, presenta un interés considerable. La representación de la austeridad como préstamos de los clientes a los bancos les permite sustituir su condición de endeudados, cuyos requerimientos de condonación aún se parecen demasiado a peticiones de perdón, por la de acreedores. Ahora bien, en este papel de acreedores les corresponde condicionar su aval de las actuaciones de los inversores institucionales a las reformas impuestas por los poderes públicos.

Por último, el estatus de acreedores sociales fruto de las acrobacias contables destinadas a perpetuar el rigor presupuestario también se presta, como evocamos anteriormente, a una reapropiación política: a

los militantes que lo hacen suyo, este estatus les ofrece efectivamente la oportunidad de contestar la primacía de la deuda financiera del Estado sobre sus compromisos con los usuarios de sus servicios. En vez de la reversibilidad de las relaciones entre los prestamistas privados y sus clientes —que se revela en los momentos críticos en los que los segundos son conminados a participar en el saneamiento de los balances de cuentas de los primeros—, el trazado de un eje de simetría entre los títulos de deuda conferidos por los valores del Tesoro y el derecho a las pensiones, a la salud o a la educación, pone de relieve la legitimidad equivalente de estas dos dimensiones del endeudamiento público. En otras palabras, cuando las inversiones de los gobernantes en el bienestar de los ciudadanos y los préstamos que contraen en los mercados de deuda se alinean en el cómputo de la deuda que legan a sus sucesores, el argumento del interés de las generaciones futuras puede volverse contra los partidarios de la austeridad perpetua. Incluso admitiendo que la salvaguarda del porvenir pueda llevar a los responsables políticos a retractarse de algunas de sus promesas, ¿qué razones justificarían que la protección de los futuros súbditos pasara más por la renuncia de las promesas hechas a sus padres que por el quebrantamiento de las obligaciones del Estado?

Al igual que cuando los dirigentes empresariales se centraron en el objetivo de aumentar la cotización de sus acciones, la atención prioritaria acordada por los poderes públicos a la confianza de sus acreedores se ha traducido en una profunda reconfiguración de la cuestión social. Como ya analizamos, al desactivar las luchas en el mercado laboral el primer proceso no debilitó la capacidad de negociación de los asalariados

ante sus empleadores, sino que convirtió el mercado bursátil en un espacio polarizado por las aspiraciones divergentes de los accionistas y las partes interesadas. De la misma forma, el segundo proceso vacía el campo de la soberanía popular de una parte de su sustancia —debido a la capacidad de los inversores para obtener un trato preferente frente a las decisiones de los electores mediante el ejercicio de una presión continua sobre los elegidos—, pero constituyendo al mismo tiempo al mercado de deuda en una zona de antagonismo potencial entre los prestamistas institucionales y los beneficiarios de sus dádivas —siempre y cuando estos aprendan a sacar partido del conjunto de roles que se les asignan—. Ya aspiren a romper con el yugo de la deuda o bien, más modestamente, a alcanzar una mayor capacidad de influencia sobre las condiciones de adjudicación y devolución de los préstamos, los militantes confrontados a las políticas de los Estados de consolidación van bien encaminados cuando vinculan el proceso del crédito con la utilización de las palancas que este les ofrece: a saber, la amenaza que representa su defección colectiva en tanto deudores, pero también la advertencia de que los responsables políticos deben cumplir con las deudas contraídas con ellos como si fueran obligaciones contractuales.

3. La valorización de las trayectorias individuales

Abolición de los privilegios y motivación de los desocupados

Los comportamientos de los deudores recalcitrantes, de los fiadores decididos a negociar su solidaridad y de los acreedores sociales que enarbolan el valor de sus acciones dibujan el marco de un activismo conformado por el mercado de la deuda pública. Jugando con la plasticidad de las relaciones crediticias, la adopción de estos papeles ofrece a los colectivos comprometidos con la contestación de las políticas de consolidación presupuestaria la oportunidad de diversificar sus ángulos de ataque. Queda por identificar, no obstante, qué desafío sería susceptible de ocupar el lugar de la responsabilidad social de las empresas en la movilización de las partes interesadas, esto es, la tarea de descubrir qué dispositivos legitiman el daño causado a los endeudados para poder desviar su vocación mediante contraespeculaciones militantes.

A este fin conviene interrogarse sobre las garantías residuales que los gobernantes presumen proporcionar

a las poblaciones a su cargo, una vez reservada la parte destinada a alimentar el favor de los inversores. Porque aunque su atención se dirija de forma prioritaria hacia los bonos emitidos por el Estado, cuya dirección ambicionan, los candidatos al ejercicio de un mandato electivo no pueden limitarse a tranquilizar a los mercados. En su calidad de aspirantes a la unción de la soberanía popular, también les corresponde realizar campañas capaces de conciliar el respeto a las constricciones impuestas por la financiación de sus presupuestos con la formulación de un proyecto supuestamente capaz de responder a las expectativas de sus conciudadanos.

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta el tránsito a la década de 1980, los dirigentes de los países más desarrollados basaban prioritariamente su legitimidad y apostaban su reelección a la baza de las carreras profesionales: empleos estables acompañados de perspectivas de promoción y rematados con protecciones frente a la vejez, la enfermedad y el desempleo formaban entonces el núcleo del compromiso social. Más adelante, con el declive del modo de acumulación fordista y el repudio de las políticas keynesianas de sostén de la demanda, las garantías de seguridad profesionales serán en cambio remplazadas por otro tipo de compromisos.

Desde hace más de treinta y cinco años, las reformas anunciadas siguen basándose en el convencimiento de que la modernización de las sociedades occidentales pasa por reducir las trabas del Estado a las iniciativas individuales. Las promesas que los gobernantes de la era neoliberal han derivado de esa premisa se han ido modificando, no obstante, de una década a otra y de forma sustancial. De este modo, sus destinatarios han visto cómo se les ofrecía, sucesivamente, la simultánea

reducción de sus contribuciones y de su dependencia de los servicios públicos; acicates para transformar su autonomía en aptitud para encontrar financiación privada; la oportunidad de buscar el apaciguamiento de sus sentimientos de inseguridad en la victoria sobre un enemigo exterior; y, por último, la posibilidad de liberarse de las servidumbres del trabajo asalariado para ingresar en un mundo de colaboración basado en el partenariado.

Al abandonar al mismo tiempo la búsqueda del pleno empleo y el mantenimiento del poder de compra de los asalariados, los líderes de la revolución conservadora ofrecieron principalmente a los contribuyentes el derecho a disfrutar libremente de los frutos de su trabajo. No contentos con tildar de confiscatorios los impuestos anteriormente destinados a financiar los servicios públicos y los programas sociales del Estado del Bienestar, también los acusaron de someter a la sociedad a una nivelación por abajo, tan perjudicial para la productividad del trabajo, como injusta para los individuos más meritorios.

Ronald Reagan, Margaret Thatcher y sus emuladores no se ciñeron, sin embargo, a abogar por la restauración de una fiscalidad adaptada al talento excepcional del emprendedor schumpeteriano. Lejos de asumir el carácter desigualitario de las reducciones de impuestos concedidas a las empresas y a las grandes fortunas, estos neoliberales se dedicaron a defender su revolución bajo la bandera de una lucha contra los privilegios.¹

¹ Acerca del carácter «populista», si no de la política fiscal reaganiana sí al menos de la retórica de la que esta se revistió, véase Monica Prasad, *The Politics of Free Markets*, *op. cit.*, pp. 45-82; respecto del gobierno de Margaret Thatcher, véase Christopher Payne, *The Consumer, Credit and Neoliberalism*, *op. cit.*, pp. 108-120, así como Stuart Hall, *Le Populisme autoritaire. Puissance de la droite et impuissance de la gauche au temps du thatchérisme et du blairisme*, París, Éditions Amsterdam, 2008.

Los rentistas en el blanco de su ira ciertamente no se distinguían por la importancia de su patrimonio. Entre los principales objetivos de su indignación «democrática» figuraban, en efecto, las organizaciones sindicales, los empleados de la función pública y los perceptores de subsidios de desempleo. Respectivamente acusados de sacrificar el interés general al mantenimiento de las ventajas adquiridas por sus miembros, de ocupar unos puestos indebidamente preservados de la competencia y de haber sido habilitados para cultivar la holgazanería a expensas de la colectividad, los sindicatos, los funcionarios y los demandantes de empleo fueron retratados si bien no como herederos de la antigua nobleza, sí al menos como beneficiarios abusivos del esfuerzo del ciudadano ordinario.

A fin de popularizar la fustigación de estas categorías con fama de parasitarias, los pioneros del neoliberalismo no dudaron en plantarse en el terreno de la lucha de clases modificando, evidentemente, sus términos tradicionales. Así, en unos tiempos en los que la poco gloriosa agonía de los regímenes socialistas no podía más que perjudicar la causa de los proletarios explotados por los propietarios del capital, los neoliberales se dedicaron a sustituirla por el escándalo de los contribuyentes expoliados por los titulares de derechos especiales. Y valiéndose de esta nueva concepción de la injusticia social, no fue tanto a la restauración del capitalismo heroico —y tachado de salvaje por sus adversarios— a lo que asociaron su ruptura con el keynasianismo, sino al restablecimiento de una igualdad estatutaria pervertida por los corporativismos y el asistencialismo.

Propugnado por la primera generación de dirigentes neoliberales, el proyecto de emancipación de los contribuyentes perdió su lustre a comienzos de la

década de 1990 cuando los mercados de deuda terminaron inquietándose por su papel en la profundización del déficit.² Tras la época de la intransigencia revolucionaria llegó el tiempo de la terapia reparadora. Como principales promotores de este nuevo estilo de gobierno, los defensores de la «tercera vía» no tenían intención alguna de rehabilitar lo que sus predecesores inmediatos habían destruido. Estos emblemáticos dirigentes de la segunda era neoliberal habían dejado de reconocerse, sin embargo, en la representación de una sociedad civil dividida por el expolio que unos intereses corporativistas hacían sufrir a una mayoría machacada por los impuestos. Por el contrario, es precisamente porque los subsidios y las protecciones características de la sociedad del bienestar les parecían cosa del pasado por lo que se propusieron sostener a las poblaciones privadas de los mismos enseñándolas a prescindir de sus ventajas.

Como explicó Bill Clinton en la presentación de su reforma de la prestación por desempleo, mantener a las personas desempleadas en un estado de dependencia generado por los programas de asistencia incondicional no es ocuparse de ellos: para permitirles encontrar una verdadera salida, el presidente etiquetado como «nuevo demócrata» se proponía más bien «ayudarlos a ayudarse a sí mismos».³ En su opinión, asimilar el asis-

² Wolfgang Streeck, «The crises of democratic capitalism», *loc. cit.*, pp. 7-9.

³ El 22 de agosto de 1996, en la firma del Personal Responsibility and Work Opportunity Act (PRWORA) que él llevaba anhelando desde la campaña presidencial de 1992, Bill Clinton declaró: «[Esta ley] nos da una oportunidad sin precedentes de romper el ciclo de dependencia en el que están atrapados millones y millones de nuestros conciudadanos y que los mantiene alejados del mundo laboral. [La nueva ley] ofrece estructura, sentido y dignidad a la mayor parte de nuestras vidas». Véase Jamie Peck, *Workfare States*, Nueva York/Londres, The Guilford Press, 2001, pp. 97-126.

tencialismo a un privilegio de casta era tan falso como injusto: se trataba más bien de abordarlo como una de esas sustancias tóxicas cuyo consumo genera adicción. Al igual que las personas adictas al alcohol y a los estupefacientes, los individuos expuestos al asistencialismo se veían a la vez desposeídos de toda iniciativa y expuestos a la condescendencia ajena. La pérdida de autoestima llegaba inmediatamente después y, con ella, su claudicación a buscar una salida distinta a la obtención de nuevas prestaciones.

Para los nuevos demócratas y sus amigos del otro lado del Atlántico, hacer todo lo posible para romper ese círculo vicioso se impuso entonces como tarea prioritaria. Tony Blair, por ejemplo, señaló en 1997 que, a diferencia del laborismo tradicional, el cometido del Nuevo Partido Laborista cuya victoria acababa de arrancar ya no era asegurar el bienestar (*welfare*) de la clase trabajadora (*working class*): gracias a los programas de vuelta al trabajo (*workfare*), su objetivo se centraba más bien en restaurar la motivación de los desocupados (*workless class*).⁴ Este mismo propósito presidirá las reformas realizadas algunos años más tarde por el canciller Gerhard Schröder en Alemania. Para que los desempleados pudieran recuperar el orgullo de dejar de depender de la solicitud colectiva, este otro pionero de la tercera vía no dudó en reducir sus indemnizaciones ni en constreñirlas a aceptar empleos precarios, mal pagados y sin relación alguna con su cualificación.

⁴ «Anteriormente en este siglo los responsables políticos se enfrentaron al desafío de crear un Estado del Bienestar capaz de ofrecer seguridad a la nueva clase obrera. Hoy, el gran desafío para todo gobierno democrático reside en remodelar nuestras instituciones para hacer volver a la nueva clase de los desempleados a la sociedad y al trabajo útil, y para restaurar la voluntad de ganar». Tony Blair, discurso en Aylesbury Estate, junio de 1997, citado en Jamie Peck, *ibídem*, p. 261.

Al reivindicar que se debía hacer lo imposible para que sus administrados tuvieran confianza en sí mismos, los dirigentes terapeutas del fin del milenio se aseguraron de comprometer nuevas inversiones en educación y formación continuas. No obstante, sus esfuerzos no se redujeron a permitir que los mejor dotados tuvieran la oportunidad de descubrir y desarrollar sus talentos. Los reformadores de la tercera vía coincidían, en efecto, en considerar que el capital humano de sus administrados no era solo una cuestión de creatividad innata, conocimientos adquiridos, pericias cosechadas y relaciones sociales heredadas o forjadas gracias a sus aptitudes interpersonales. Desde su punto de vista, incluso los hombres y mujeres peor pertrechados en todos estos aspectos eran susceptibles de hacerse valer —ante ellos mismos, así como ante sus potenciales empleadores— a condición de compensar sus desventajas dando pruebas significativas de flexibilidad y de disponibilidad.⁵ En otras palabras, a falta de una cartera de competencias más sustanciosa, aceptar un trabajo de jornadas laborales interminables y condiciones de máxima inseguridad a cambio de un salario reducido se convertía en una forma eficaz de poner en marcha la circulación virtuosa entre la autoestima y la estimación ajena del valor propio. Al igual que los títulos de crédito, cuyo precio crece en razón inversa a las tasas de interés exigidas por sus compradores, los trabajadores pobres serían tanto más apreciados cuanto menos exigieran.

⁵ Sobre el marco intelectual y discursivo de la «tercera vía», véase en particular Anthony Giddens, *The Third Way. The Renewal of Social Democracy*, Cambridge, Polity Press, 1998; seguido de *The Third Way and its Critics*, Cambridge, Polity Press, 2000. Acerca de las inflexiones de las políticas sociales características de la tercera vía, véase en especial Anne Daguette, *Active, Labour Market Policies and Welfare Reform. Europe and the US in Comparative Perspective*, Nueva York, Palgrave, 2007; Jingjing Huo, *Third Way Reforms. Social Democracy After the Golden Age*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009; Jamie Peck, *Workfare*, *op. cit.*, pp. 261-340.

Independientemente de los recursos de los que se disponga, sostenían los reformadores de finales del segundo milenio, todo individuo está capacitado para adoptar comportamientos que conjuguen la optimización de su empleabilidad con la de su dignidad. Para dar cuerpo a este mensaje esperanzador, los adeptos del *coaching* gubernamental abandonaron la hostilidad con la que los conductores de la revolución conservadora habían tratado a las organizaciones sindicales para proponerles que contribuyeran a su proyecto. Los sindicatos fueron así invitados a dejar atrás su viejo rol de garantes de los derechos adquiridos para dedicarse a adaptar a sus afiliados a los nuevos criterios de valorización. En otras palabras, para no extinguirse junto a los intereses corporativistas que habían defendido hasta entonces se les permitía consagrarse a la enseñanza de conductas capaces de maximizar las oportunidades de los trabajadores, tanto de convertirse en empleables como de conservar su empleabilidad.

Por último, del mismo modo que las organizaciones sindicales, los funcionarios también fueron convocados a renovar el sentido de su cometido. Mientras Ronald Reagan y Margaret Thatcher se habían ceñido a tratarlos como un problema resoluble mediante su reducción cuantitativa, el enfoque ostensiblemente inclusivo y apaciguador de un Bill Clinton o un Tony Blair apuntaba más bien a hacerles tomar conciencia de los efectos perversos de sus ventajas estatutarias. Se trataba, más precisamente, de convencerlos de que al obstinarse en reclamar unos empleos sustraídos de la competencia y unas remuneraciones disociadas del mérito, ellos mismos estaban contribuyendo tanto a su propia desmotivación como al resentimiento del que eran tantas veces objeto. Para que los agentes de

la función pública disfrutaran de la posibilidad de experimentar la circulación virtuosa entre la autoestima y la apreciación ajena, los reformadores de la tercera vía comenzaron a aplicarles métodos implementados por directores de recursos humanos del sector privado. Los servicios del Estado fueron introducidos en lo que se convino en llamar la cultura del resultado, esto es, un dispositivo donde las promociones, las primas e incluso la renovación de los puestos dependían de la realización en un tiempo determinado de unos objetivos evaluables y previamente fijados por la jerarquía.⁶

Mientras el compromiso de no privar al contribuyente del producto de su trabajo se correspondía con la sustitución de los impuestos por préstamos como forma privilegiada de financiación de los Estados —esto es, con la transición entre el Estado fiscal y el Estado deudor en la terminología de Wolfgang Streek—, el de favorecer la empleabilidad de cada individuo era la contrapartida de la primera versión de las políticas de consolidación presupuestaria. Las reformas estructurales puestas en marcha por los adalides de la tercera vía estaban efectivamente destinadas a reducir los déficit

⁶ No ha hecho falta esperar a la última década del siglo XX para que la transformación del seguro de desempleo en programas de retorno al empleo y la aplicación de técnicas de rentabilización del personal en las administraciones públicas se convirtiesen en objetivos principales de la acción gubernamental. En Estados Unidos, el *workfare* penetró la legislación desde el comienzo del mandato de Ronald Reagan —gracias, en especial, a la Omnibus Budget Reconciliation Act (OBRA) de 1981—, mientras en Reino Unido las reglas de la «nueva gestión pública» (*New Public Management*) presidieron la reforma de los servicios del Estado (*Civil Service*) que Margaret Thatcher puso en marcha entre 1979 y 1990. Es preciso añadir, no obstante, que a diferencia de las figuras destacadas de la revolución conservadora, los «progresistas» que los sucedieron evitaron asociar la compresión de los presupuestos sociales y el endurecimiento de las condiciones de acceso a los fondos públicos —tanto en forma de salarios como de ayudas— a un combate contra las categorías indebidamente protegidas.

públicos pero también se compensaban mediante unas regulaciones que permitían que los supervivientes del «corporativismo» y del «asistencialismo» pudieran endeudarse por su cuenta. A falta de poder garantizar empleo y protección social a sus administrados, los gobiernos «progresistas» de finales del milenio se consideraron obligados a ayudarlos a obtener crédito por parte de empleadores y prestamistas —siempre y cuando realizaran los esfuerzos necesarios para volverse empleables y para permanecer solventes.

Más que los arquitectos de la revolución conservadora, cuya hostilidad a las retenciones fiscales y a las rentas de situación participaba de una rehabilitación de las virtudes meritocráticas y empresariales atenuadas por la colectivización de los riesgos e intereses, fueron los reformadores de «centro izquierda» de la década posterior a la pos-Guerra Fría quienes realmente incitaron a sus conciudadanos a reconocerse en la condición de investidos —esto es, de hombres y mujeres capaces de mantener la confianza de los proveedores de empleo temporal, créditos renovables o capital riesgo—. Ya solicitaran un empleo temporal, un préstamo hipotecario o la financiación de una iniciativa propia, los individuos a la vez premisa y objetivo de los promotores de la tercera vía se asemejaban a proyectos en busca de inversores. Y se diferenciaban tanto de los asalariados de la era fordista, esto es, de los trabajadores a la vez dependientes del Estado que los protegía y de la empresa que los empleaba, como de los electores privilegiados por los gobiernos de la ruptura neoliberal, a saber, los emprendedores deseosos de emanciparse de la tutela de los poderes públicos y las solidaridades corporativas.

Si los investidos habían sido llamados a aumentar su capacidad de atracción ante los agentes habilitados para juzgar su empleabilidad y su solvencia, a los gobernantes que aspiraban a obtener sus votos les correspondía secundar sus esfuerzos invirtiendo en su formación continua y garantizando los préstamos que contrataban, así como convirtiendo los subsidios de desempleo en programas de vuelta al empleo y autorizando a las instituciones financieras a suavizar las condiciones de acceso al crédito. Más que la búsqueda de un justo medio entre la seguridad prometida por sus propias formaciones políticas en tiempos del fordismo y la libertad empresarial exaltada por los revolucionarios conservadores de la década de 1980, los nuevos progresistas de Europa y de América del Norte reivindicaron el descubrimiento de una concordancia entre lo que ellos aportaban a sus conciudadanos —a saber, los medios de hacerse valer ante los poseedores de capital— y lo que sus acreedores esperaban de ellos. Desde su punto de vista, el atractivo de un territorio no dependía solo de una fiscalidad reducida, un mercado laboral desregulado y unos derechos de propiedad intelectual reforzados: para seducir a los proveedores de fondos, un elevado capital humano de los habitantes constituía un incentivo igualmente considerable. Una política dirigida a reforzar la aptitud de la población para hacerse digna de aprecio podía presumir, en consecuencia, de ser financieramente responsable.

Entre los ámbitos en los que los agrimensores de la tercera vía hacían gala de generosos figuraban la educación —siempre y cuando velara por dotar a los alumnos de secundaria y a los universitarios de una cartera de competencias apreciadas por los inversores—, la inmigración —a condición de concernir a personas cuyos

talentos y abnegación prometieran respectivamente generar ideas patentables y contribuir a la flexibilización del mercado laboral— y, por último, la adaptación de los derechos sociales a la diversidad de las trayectorias individuales —siempre y cuando estuviera acompañada de una supresión de las trabas tanto para los despidos como para las contrataciones temporales—. El objetivo de personalización que presidía a la vez las reformas de la enseñanza, la selección de los candidatos a un permiso de residencia y la concesión de prestaciones daba prueba de un arte de gobernar cuya mayor preocupación residía en la valoración del capital humano de las poblaciones en las que se desplegaba.

Proyección de la inseguridad y triaje de los acreditados

La empatía absoluta prodigada por los modernizadores de la socialdemocracia suponía una innegable ruptura de tono respecto a la hostilidad hacia los asistidos azuzada por los últimos protagonistas de la Guerra Fría. No bastó, sin embargo, para frenar la profundización de las desigualdades iniciada en la década de 1980. Más aún, a falta de adversarios ideológicos o de categorías parasitarias a las que achacar el estancamiento salarial y la escasez del empleo, las incitaciones a valerse por uno mismo que estaban en el corazón de la nueva política social se revelaron a menudo más ansiógenas todavía que las profesiones de fe meritocráticas de los publicistas del reaganismo y del thatcherismo. En otras palabras, es precisamente porque se esperaba que sus beneficiarios experimentaran una circulación virtuosa entre su autoestima y el atractivo con el que los gratificaban los mercados de trabajo y de crédito

al consumo, que los programas para desengancharse de la seguridad profesional y de la asistencia incondicional tendían simétricamente a minar la confianza de los hombres y mujeres cuyos proyectos se demoraban en atraer la atención de los inversores. Además estos programas transmitían a las personas no valoradas un deseo de protección que se volvía tanto más insistente cuanto más difícil de confesar, en la medida en que corría el riesgo de interpretarse como el síntoma de una adicción persistente a las prestaciones y los estatutos.

En vez de llevar a una transformación en materia de política económica, la demanda de seguridad que comenzó a emanar de las poblaciones expuestas a las reformas del Estado del Bienestar y del mercado laboral se impuso rápidamente como la principal preocupación de los poderes públicos. El sentimiento de vulnerabilidad generado por los atentados del 11 de septiembre de 2001 reconfiguró efectivamente las prioridades de la acción gubernamental tanto en Estados Unidos como en el resto del mundo industrializado. Es cierto que los gobiernos de los países amenazados por Al Qaeda siguieron mostrándose poco propensos a ocuparse de las inquietudes derivadas de la precarización laboral, la condicionalidad de las prestaciones sociales y la dependencia creciente de los hogares respecto de los préstamos privados. La seguridad se convirtió no obstante en su fuente de legitimidad, tanto más cuanto que las angustias que pretendían apaciguar no procedían de la modernidad que reivindicaban sino del fanatismo de sus detractores más implacables.

Nada más declararse, la «guerra contra el terrorismo» condujo a sus promotores a relajar sus esfuerzos de consolidación presupuestaria. No aportó, sin embargo, ninguna modificación a la condición de proyectos

en busca de financiación que ya informaba la existencia de los occidentales en vísperas de la destrucción de las torres gemelas. De entrada, esto es, en las semanas que siguieron al 11 de septiembre de 2001, George W. Bush señaló a sus conciudadanos que su patriotismo debía conllevar una dimensión económica. Además de reclamar un apoyo sin fisuras al combate que se disponía a librar contra el «eje del mal», el presidente pedía a sus súbditos que no toleraran que el terror modificara sus comportamientos habituales.⁷

De esta suerte, los estadounidenses fueron llamados a ayudar a su país con su trabajo, pero también con su tiempo libre y, en general, con su consumo. Para muchos, el *shopping* patriótico constituía sin duda una misión difícil de cumplir, habida cuenta de que, lejos de incitar a la administración republicana a estimular el consumo de los hogares mediante un restablecimiento parcial de los programas sociales o una subida del salario mínimo, la importancia de los fondos consagrados a la guerra contra Al Qaeda y sus aliados reales o imaginarios llevó, por el contrario, a nuevos recortes en otros gastos públicos. Sin embargo, los dirigentes de Washington habían previsto ahorrarse las consecuencias deletéreas que una ralentización de la actividad económica no dejaría de producir en la popularidad de las campañas militares en curso y en preparación. De tal suerte que a falta de contribuir directamente al mantenimiento del poder de compra de los consumidores menos pudientes, lo que hicieron fue redoblar sus esfuerzos para que una mayoría de ellos pudiera acceder al crédito necesario para mantener el «modo de vida americano».⁸

⁷ Véase Andrew Bacevich, «He told us to go shopping. Now the bill is due», *The Washington Post*, 5 de octubre de 2008.

⁸ Sobre la articulación entre la política interior y exterior de la administración Bush, véase Wendy Brown, *Les Habits neufs de la politique*

Los años de guerra contra el terrorismo de George W. Bush correspondieron, en efecto, con la difuminación de la línea de demarcación entre las poblaciones autorizadas a pedir préstamos a los organismos privados y las que hasta ese momento habían sido consideradas demasiado poco solventes como para convertirse en prestatarias. El cheque en blanco acordado por los poderes públicos —de los legisladores a los bancos centrales pasando por los reguladores supuestamente encargados de controlar las operaciones financieras—, animó a las instituciones financieras a redoblar su creatividad para elaborar mecanismos destinados a diseminar y disimular los riesgos. Ahora bien, a medida que progresaba la «titulización» de los créditos dudosos, los prestamistas pudieron extender la oferta de sus servicios a las categorías más humildes de la población.⁹

Al apostar al valor creciente de los bienes duraderos que adquirirían endeudándose, la contribución de las clases populares a las actividades de los mercados

mondiale. Néolibéralisme et néo-conservatisme, París, Les Prairies ordinaires, 2007 y *Undoing the Demos*, *op. cit.*, pp. 126-169.

⁹ Este es, en particular, el efecto de los productos derivados del crédito (Credit Default Swap o CDS) que protegen a sus poseedores del eventual impago de una letra de cambio mediante el pago de una prima periódica. Estos seguros frente a la insolvencia de los prestatarios con problemas de impago no tardaron en imponerse como el instrumento privilegiado de la inclusión de los pobres en la espiral del crédito, superando a otras joyas de la ingeniería bancaria como las obligaciones de deuda garantizada (Collateralized Debt Obligations o CDO) y los bonos de titulización hipotecaria (Mortgage Backed Securities o MBS). Aunque su invención por parte de unos asalariados de la banca J. P. Morgan no data más que de 1997, apenas diez años más tarde, los CDS representaron un mercado evaluado en 62.000 mil millones de dólares —es decir, una cifra superior a la suma global de todo el mercado de acciones—. Sobre la invención y el destino de los CDS, véase Gillian Tett, *Fool's Gold. The Inside Story of J. P. Morgan and How Wall St. Greed Corrupted Its Bold Dream and Created a Financial Catastrophe*, Nueva York/Londres, Free Press, 2009.

financieros presentaba una doble ventaja para los arquitectos de la guerra contra el terrorismo. Por una parte, el filón de liquidez que proporcionaba a los inversores persuadió a estos últimos de mantener la economía a flote, reinyectando sin cesar su dinero en los sectores dinamizados por la apreciación de las deudas «titulizadas». De esta suerte, si la concesión de créditos inmobiliarios llegó a crecer a una tasa anual de 13 % en Estados Unidos durante los seis primeros años de la presidencia de George W. Bush fue, en gran medida, gracias a los préstamos concedidos a los hogares sin recursos —las famosas hipotecas *subprime*, cuyo montante se multiplicó por siete entre 2001 y 2007—. ¹⁰ Por otra parte, los signos externos de prosperidad que la población obtuvo de su acceso a los préstamos facilitaron el mantenimiento de su apoyo a la multiplicación de los gastos exigidos para ocupar Afganistán y para preparar la invasión de Irak. Más aún, la capacidad de reendeudarse para aplazar los vencimientos de pago contribuyó a que los deudores proyectaran el sentimiento de inseguridad que los habitaba en el miedo a un enemigo externo, en vez de conectarlo con su propia situación económica.

Mantenida a duras penas hasta la apertura del frente iraquí, la adhesión de las opiniones públicas occidentales al modo en que las autoridades estadounidenses abordaban la cuestión de securizar sus formas de vida comenzó a agrietarse a partir de ese momento. El

¹⁰ Véase Robert Shiller, «Historic turning points in real estate», *Cowles Discussion Paper*, núm. 1610, junio 2007, citado por André Orléan, *De l'euphorie à la panique. Penser la crise financière*, París, Éditions Rue d'Ulm, p. 18. Sobre el desarrollo y la crisis de las obligaciones *subprime*, véase Christopher Payne, *The Consumer, Credit and Neoliberalism*, *op. cit.*, pp. 150-184; Jennifer S. Taub, *Other People's Houses. How Decades of Bailouts, Regulators, and Toxic Bankers Made Home Mortgages a Thrilling Business*, New Haven/Londres, Yale University Press, 2014.

declive del antiterrorismo promovido por George W. Bush y Tony Blair procedió, en primer lugar, de las dificultades encontradas sobre el terreno: los líderes de la coalición, ya debilitados por el descubrimiento de la inexistencia de las armas químicas y nucleares de Saddam Hussein, también tuvieron que hacer frente a la acumulación de los «daños colaterales» ocasionados por las fuerzas de ocupación en Irak —desde las matanzas a civiles hasta la generalización de la tortura y el secuestro de sospechosos—. Además, «conquistar los corazones y espíritus» del pueblo que se proponían liberar se hizo enseguida tan difícil como conservar el apoyo de las sociedades cuyos valores pretendían portar. Los atentados de Madrid y Londres —en marzo de 2004 y julio de 2005 respectivamente— afectaron asimismo al crédito de la campaña iraquí poniendo en duda la capacidad de sus promotores de proteger las metrópolis del mundo desarrollado. Por último, el crac bursátil del 2008 sumó, al fracaso político de la aventura iraquí, la caída del modelo económico que debía preservar el consentimiento de las poblaciones a la continuidad indefinida de la guerra contra el eje del mal.

El hundimiento de las bolsas disuadió a los habitantes del mundo occidental de confiar en la eficiencia de los mercados y la caída en la Gran Recesión puso fin a la proyección de todos sus miedos sobre un enemigo externo. Así pues, la victoria de Barack Obama en las elecciones presidenciales de 2008 se construyó en buena medida sobre la doble promesa de regular las prácticas de las instituciones financieras y de retirar las tropas estadounidenses de Irak. No obstante, las expectativas de cambio movilizadas por la nueva administración demócrata hubieron de revisarse a la

baja de forma muy temprana. En el plano económico, el New Deal esperado por los keynesianos solo fue un espejismo: el gasto público destinado a salir de la crisis benefició esencialmente al sistema bancario y el déficit generado sirvió después para justificar la reanudación de los esfuerzos dirigidos a la consolidación presupuestaria. En el plano geopolítico, los conflictos que siguieron a la represión de ciertas «primaveras árabes» obstaculizaron parcialmente la voluntad de no intervención del presidente estadounidense — Estados Unidos consintió en especial el sostén de la expedición francobritánica contra el régimen en Libia, además de apoyar los bombardeos de la aviación saudí contra la rebelión de los hutíes en Yemen—, mientras el auge de la organización del Estado islámico (Dáesh) volvió a poner la «guerra contra el terrorismo» en el centro de las preocupaciones.

Sin embargo, los compromisos que los gobernantes de la década de 2010 se propondrían cumplir diferían considerablemente de las promesas realizadas por los de las décadas precedentes. Para empezar, tanto la falta de beneficios políticos como la brutalidad del coste humano y financiero de las invasiones «preventivas» decididas tras los atentados del 11 de septiembre de 2001, desacreditarían las intervenciones militares destinadas a precipitar «cambios de régimen» en los numerosos países donde la sed de democracia aún no había borrado la memoria colonial. Escaldados por los efectos perversos de mezclar la protección de los ciudadanos del Norte con la liberación de los pueblos del Sur, los dirigentes estadounidenses y europeos se esforzaron además en disociar el trato a las dictaduras que la doctrina del «eje del mal» interpretó como

aliadas del terrorismo y la persecución de las organizaciones en cuyos puntos de mira figuran sus territorios.¹¹

Aunque sus conflictos de intereses no hayan desaparecido, los líderes de la «comunidad internacional» han aceptado la ampliación de esta última al conjunto de los gobiernos existentes —independientemente de su legitimidad democrática o del trato reservado a sus administrados— y consideran que los únicos enemigos verdaderos son los «terroristas», cuya característica distintiva es no dirigir un Estado reconocido.¹² Este tipo de doctrina no casa en absoluto con los propósitos aislacionistas, puesto que el combate contra el terror

¹¹ Aún más, el levantamiento del pueblo sirio ocasionará progresivamente una inversión total de la relación que las potencias que se autorizan a hablar en nombre de la «comunidad internacional» establecen entre los sucesores de Al Qaeda y los potentados regionales: lejos de confundirlos en un mismo oprobio —como lo fueron en su día Osama Bin Laden y Saddam Hussein—, los segundos serán por el contrario reconocidos como subcontratistas no muy apetecibles pero indispensables en la lucha contra los primeros —incluso si, a imagen de Bachar el Assad, se trata de tiranos acorralados que encomiendan su supervivencia a la confusión entre un terrorismo que evitan combatir por todos los medios y una resistencia popular que se esmeran en aplastar—. En muchos aspectos, el cierre geoestratégico de seguridad que los dirigentes de los países industrializados hacen gala de ofrecer a sus conciudadanos recuerda al periodo de la Guerra Fría: encontramos, sobre todo, la primacía de la soberanía nacional sobre el respeto de los derechos humanos, el abandono de las sociedades civiles a los aparatos de Estado que las gobiernan y la convicción de que la democracia es un lujo que no está aún al alcance de la gran mayoría de los pueblos. Aunque a diferencia de la época del «telón de acero», el realismo que supuestamente sustentaría tales considerandos, en particular desde la elección de Donald Trump, tiene más que ver con un enfoque compartido —de Washington a Moscú pasando por Ankara— que con un reparto del mundo entre dos bloques.

¹² De esta suerte se conceden mutuamente el derecho de acusar de terroristas a las oposiciones populares a los regímenes que sostienen y, en consecuencia, de ayudar, incluso militarmente, a mantener a estos últimos en el poder a cualquier precio.

autoriza incursiones en países lejanos. Y su repudio del imperialismo «liberador» promovido por George W. Bush y Tony Blair no ha servido más que para sustituirlo por una política securitaria que pone el foco en el control de las fronteras y en la vigilancia de las minorías consideradas vulnerables al mensaje de los terroristas.

Más allá de la disociación asumida entre la defensa del interés nacional y la expansión transnacional de la democracia, el nuevo consenso modifica la relación que los gobernantes establecen entre la protección y la valorización de las poblaciones a cuyos votos aspiran. Mientras los partidarios de la guerra contra el eje del mal presumían de cumplir ambas misiones a la vez —la primera, dejando correr los déficit públicos, la segunda, favoreciendo el acceso a los préstamos mercantiles—, sus sucesores prefieren hacerlas converger. Presionados por los mercados de deuda para llevar a cabo una política securitaria más barata, los gobiernos convertidos al rigor presupuestario aprovechan la afluencia de los demandantes de asilo procedentes de las regiones donde se sitúan los focos de terrorismo tanto para concentrar sus esfuerzos en el control de sus fronteras, como para erigir su falta de hospitalidad creciente en un criterio de atracción ante los ojos de los inversores.

La renuncia de las democracias occidentales a cualquier tipo de misión emancipadora —ni expediciones militares, ni apoyo a los opositores en las dictaduras— se acompaña, efectivamente, de una revisión de la manera en la que sus dirigentes compaginan lo que deben a sus acreedores con lo que prometen a sus mandantes. Como vimos anteriormente, desde la década de 1990 los promotores de la tercera vía asentaron la conciliación entre su crédito en los mercados financieros y su popularidad en la arena electoral sobre la valorización

del capital humano de las poblaciones gobernadas bajo su responsabilidad. Si bien el apego de los poderes públicos a dicho objetivo logró sobrevivir a la crisis financiera de 2008 y a la recesión que derivó de ella, es preciso constatar que las modalidades de su continuidad se verían profundamente afectadas por la conjunción del giro austeritario, certificado en 2010, y el éxodo de refugiados del sur del Mediterráneo, a partir de 2011.¹³

Con una buena fe relativa pero una incuestionable labia, los reformadores de finales del siglo pasado proclamaban que toda persona determinada a valorizarse contribuía a aumentar la capacidad de atracción de su país de residencia: en consecuencia, favorecer su empleabilidad y garantizar su solvencia era, desde su punto de vista, a la vez deber e interés de los poderes públicos. No menos preocupados por armonizar sus compromisos con las constricciones de la consolidación presupuestaria, aunque confrontados a unos mercados más pusilánimes que en tiempos de Bill Clinton y de Tony Blair, los gobiernos actuales no esperan que los proveedores de fondos sean partidarios de valorizar las inversiones públicas en la formación de niños, migrantes o parados. De forma que para aumentar el capital humano por habitante de su población, los mandatarios contemporáneos se dedican a sustraer de la mirada de los inversores a los individuos menos susceptibles de ser inmediatamente valorizados.

¹³ Sobre la evolución de las políticas migratorias y de la acogida a refugiados en Europa desde 2011, véase, en particular, Charles Heller y Lorenzo Pezzani, «Ebbing and flowing. The EU's shifting practices of (non-)assistance and bordering in a time of crisis», y Bernd Kasperek, «Routes, corridors, and spaces of exception. Governing migration and Europe», *Near Futures Online*, num. 1, «Europe at a Crossroads», 2016 (nearfuturesonline.org), así como los informes de la asociación Migreurop: <http://www.migreurop.org/rubrique418.html?lang=fr>.

Entre las técnicas destinadas a configurar un stock de residentes lo bastante presentables como para ser sometidos a la evaluación de los acreedores figuran principalmente la modificación de los criterios de elegibilidad y de las formas de control de los aspirantes a recibir ayudas sociales —a fin de «desescombrar» los registros de desempleados, de inválidos y de trabajadores discapacitados—; la diferenciación de las condiciones de acceso al permiso de residencia y al empadronamiento —a fin de rechazar a los migrantes desprovistos de recursos inmediatamente valorizables y de atraer, al mismo tiempo, a los extranjeros que ya han hecho fortuna así como a las empresas transnacionales en busca de refugios fiscales—; y el impulso, por último, a emigrar dirigido a los jóvenes titulados cuyas competencias no están suficientemente cotizadas en el mercado interno.¹⁴

¹⁴ De esta suerte, en las últimas décadas hemos asistido en Europa al desarrollo de un abanico de técnicas, más o menos sutiles, que los gobiernos han puesto en marcha para reducir el impacto negativo de las poblaciones consideradas demasiado poco valorizables en la capacidad de atractivo del territorio. La más extendida de ellas consiste en invisibilizar a estas personas haciéndolas desaparecer de las estadísticas susceptibles de revelar su triste suerte. En Francia, los agentes del servicio de empleo público han terminado poniéndose a sí mismos el apodo de «los irradiadores», debido a los objetivos de radiación cada vez más elevados que les imponen. En Suecia o en los Países Bajos, el número de parados de larga duración o mayores de 50 años se ha trasladado de las cifras del desempleo a las de la incapacidad laboral. Este dispositivo ha contribuido así a reducir sustancialmente la tasa oficial de desempleo en ambos países. Respecto a ciertas categorías de población, la técnica privilegiada de los gobernantes consiste en desalentar a fin de que los «impresentables» desaparezcan por iniciativa propia de las pantallas de sus radares. Para dar un impulso al crédito de sus territorios a ojos de los mercados financieros, Irlanda y Portugal adoptaron una posición inédita: en el punto álgido de la crisis financiera, los dirigentes de ambos países se decantaron en efecto por maquillar su curva de paro y aligerar sus cuentas públicas presionando a sus jóvenes licenciados en paro para que emigraran. En Reino Unido, David Cameron se convirtió, por su

Si el propósito de valorizar un territorio desembarazándolo de sus residentes menos sintonizados con las expectativas de los mercados ha prendido especialmente en Europa en tanto respuesta a las crisis de deuda pública y a la afluencia de refugiados, también cabe encontrarlo en diversos grados en el resto del mundo industrializado y estaría llamado a alcanzar un éxito creciente en Estados Unidos tras la elección de Donald Trump. Para los gobiernos que lo suscriben, dicho objetivo presenta la doble ventaja de complacer a unos prestamistas cada vez más reticentes ante proyectos cuya rentabilidad exija cierto tiempo y, por medio de una amalgama apenas velada entre inmigración y terrorismo, de justificar la xenofobia como vía de protección del electorado.

Trabajadores precarios y socios emancipados

Los gobernantes de la década de 2010 aspiran a aumentar la tasa de capital humano por habitante en sus países valorizando sus carteras individuales y reduciendo

parte, en un especialista del acoso, una técnica tanto más cruel cuanto que tenía en su punto de mira a las personas con discapacidad: acusadas sin tregua de engañar al sistema de pensiones simulando su discapacidad, estas se veían sometidas a continuos controles. Parlamentarios británicos revelaron que más de 1.300 personas fallecieron poco después de haber sido declaradas aptas para trabajar por parte de los inspectores de invalidez mandatados por el gobierno. Algunas estaban en fase de cáncer terminal, otras se suicidaron. En definitiva, como ya se ha dicho, la solución más radical para desembarazarse de las poblaciones consideradas como desvalorizantes consiste en dejarlas morir, antes incluso de que alcancen las fronteras del país cuya imagen empañarían. La UE se dedica así a realzar su crédito dejando morir a los indeseables: desde el inicio del presente milenio, más de 30.000 migrantes han muerto en el Mediterráneo, a las puertas de la fortaleza europea.

el número de individuos evaluables. La evolución reciente de la política social no se limita, sin embargo, a su dimensión cuantitativa. En otras palabras, el sostén con el que los poderes públicos acompañarán los esfuerzos desplegados por sus administrados para hacerse más valorizables no solo alude a un número más reducido de beneficiarios. A la descualificación de algunos segmentos de la población —desde los demandantes de empleo eliminados de las estadísticas de paro a aquellos a quienes se ha denegado el derecho de asilo, pasando por los jóvenes activos empujados a expatriarse—, se añade una modificación tendencial de la finalidad de las «ayudas para la autoayuda».

El modelo ideal de investido, que los exploradores de la tercera vía pretendían impulsar, era el creador de *start up*, cuya energía positiva y espíritu innovador bastaban para imantar al capital riesgo (*venture capital*). Sin embargo, los destinatarios de esas incitaciones a valorizar se encontraban aún, en su mayoría, en los márgenes de la población asalariada. Aunque inspirado en los héroes de la «nueva economía», el perfil de los portadores de proyectos capaces de atraer inversiones había sido concebido en la práctica para modificar la mentalidad de individuos en busca de trabajo indefinido —y de préstamos al consumo para hacer frente a su intermitencia laboral—. Los detractores de izquierdas del progresismo estilo Clinton, Blair y Schöder no se equivocaron, de hecho, cuando a las categorías afectadas por las reformas de los neoliberales de segunda generación les atribuyeron el nombre de precariado, esto es, una clase asalariada de saldo.¹⁵

¹⁵ La visión del precariado como expresión del desmoronamiento de la sociedad salarial se encuentra en particular en Robert Castel, ya en *Métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, París, Fayard, 1995 [ed. cast.: *Las metamorfosis de la cuestión social*, Barcelona,

Ahora bien, a diferencia de los reformadores de finales del siglo pasado, los gobiernos de la cuarta década neoliberal no presuponen ya la pertenencia del común de los investidos a la condición asalariada. Esta nueva perspectiva no se basa principalmente en la progresión realmente observada del número de activos dotados de un estatus laboral autónomo: en ligero crecimiento en países como Francia, Reino Unido o Países Bajos, el porcentaje de no asalariados se estancó levemente en Estados Unidos entre 1994 y 2014 y en general no supera el 15 % de la población activa en el conjunto de la OCDE.¹⁶ Más que en los datos estadísticos, la hipótesis de un declive tendencial del trabajo asalariado asienta su verosimilitud esencialmente en el auge de lo que se conoce como el capitalismo de plataforma, esto es, un dispositivo cuya aparición debe muy poco a los poderes públicos, a los que además ha dispensado de implicarse en favorecer la empleabilidad de sus administrados.¹⁷

Paidòs Ibérica, 1997] y, más explícitamente, en «Au-delà du salariat ou en deçà de l'emploi? L'institutionnalisation du précaire», en Serge Paugam (dir.), *Repenser la solidarité*, París, PUF, 2007, pp. 416-433. Para Patrick Cingolani, por el contrario, el precariado es tanto la manifestación de la emergencia de una nueva forma de subjetividad social como del declive de un estatus (véase *La Précarité*, París, PUF, 2011, y *Révolutions précaires. Essai sur l'avenir de l'émancipation*, París, Éditions La Découverte, 2014), mientras que Guy Standing la asocia a la emergencia de una nueva clase «peligrosa»: *The Precariat. The New Dangerous Class*, Londres/Nueva York, Bloomsbury Publishing, 2014 [ed. cast.: *El precariado: una nueva clase social*, Barcelona, Pasado y Presente, 2012].

¹⁶ Estas cifras las detallan Jacques Bathélemy y Gilbert Cette, en *Travailler au XXI^e siècle. L'ubérisation de l'économie?*, París, Odile Jacob, 2017, pp. 71-91. Véase también, Philippe Askenazy, *Tous rentiers! Pour une autre répartition des richesses*, París, Odile Jacob, 2016, pp. 158-162.

¹⁷ Véase, en particular, Nick Srnicek, *Platform Capitalism*, Cambridge, Polity Press, 2017 [ed. cast.: *Capitalismo de plataforma*, Buenos Aires, Caja Negra, 2018]; Arun Sundararajan, *The Sharing Economy. The End of Employment and the Rise of Crow-Based Capitalism*, Cambridge/Londres, The MIT Press, 2016.

A partir de la década de 1990, la carrera realizada en el seno de una misma empresa se convirtió en un vestigio de la época fordista. Conminados por sus accionistas a replegarse en el «corazón de su oficio» —esto es, en la fracción inmediatamente valorizable de su capital—, las empresas se las ingeniaron no solo para externalizar sus otras actividades —por medio de la subcontratación, del recurso a los trabajadores temporales y de la deslocalización a las regiones donde los costes de producción eran menores—, sino también para reorganizarse en consecuencia.¹⁸ A la estructura piramidal de la compañía verticalmente integrada descrita por Alfred Chandler y paradigmática del capitalismo industrial del segundo tercio del siglo XX, le sucedió una organización modular en la que las diversas partes eran, a la vez, relativamente autónomas, centradas en proyectos de obsolescencia programada y, de resultas, fácilmente desmontables en caso de que los resultados del «módulo» no se correspondieran con las expectativas de los inversores.¹⁹

En este entorno «posfordista», señala el sociólogo Gerald Davis, la vida profesional de la mayor parte de los activos ya no consistía en hacer carrera en el seno de una misma institución, sino que se componía más bien de una sucesión de «curros» temporales ofertados por un mercado muy polarizado. Si unos pocos podían

¹⁸ Gerald F. Davis, *The Vanishing American Corporation*, *op. cit.*, pp. 115-126. William Lazonick, «Evolution of the new economy business model» y «The Financialization of the American corporation», *loc. cit.*

¹⁹ Alfred D. Chandler, *The Visible Hand. Managerial Revolution in American Business*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1977 [ed. cast.: *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 2011]; Olivier Weinstein, *Pouvoir, finance et connaissance*, *op. cit.*, pp. 141-150; Timothy J. Sturgeon, «Modular production networks. A new American model of industrial organization», *Industrial and Corporate Change*, núm. 11: 3, 2002, pp. 451-496.

cambiar de empleador porque sus competencias, intensamente codiciadas, les ofrecían esa posibilidad, los demás, mucho más numerosos, sufrían la intermitencia y la movilidad laborales como una constrictión: teniendo solo acceso a empleos temporales, sin ninguna perspectiva de promoción y a veces largas temporadas de desempleo, estos últimos constataban que, en vez de aportarles la emancipación prometida por los expertos en gobernanza empresarial y los apóstoles de la tercera vía, la flexibilidad y la disponibilidad de la que daban prueba eran, en realidad, las condiciones de su empleabilidad.²⁰

Ahora bien, dos décadas después, prosigue Davis, está en marcha una nueva mutación: el fenómeno comúnmente conocido como «uberización» —por el nombre de la plataforma Uber— esconde, en efecto, el declive programado de los propios curros, por muy precarios que sean, en provecho de una economía basada en la mercantilización de las tareas, vendidas, por así decirlo, por unidad.²¹ Recurriendo de buen grado a expresiones como «economía de reparto» o «economía colaborativa», los turiferarios de las plataformas cuyo paradigma es Uber presentan encantados la aparición de este tipo de instituciones como una actualización del mercado acorde a los deseos de Adam Smith:

²⁰ Gerald Davis, en *Managed by the Markets*, *op. cit.*, p. 91, cita a «Neutron Jack» Welch, un antiguo patrón de General Electric y practicante fuera de serie de la «buena gobernanza» quien, dirigiéndose a los estudiantes de la Harvard Business School en 2011, afirmó: «Podéis ofrecer una empleabilidad de por vida formando a la gente, haciéndola adaptable y suficientemente móvil para desplazarse de un lugar a otro, de una actividad a otra. Pero no podéis garantizarles un empleo para toda la vida»; véase, asimismo, Colin C. Williams, *Rethinking the Future of Work. Directions and Visions*, Nueva York, Palgrave, 2007, pp. 205-219.

²¹ Gerald Davis, *The Vanishing American Corporation*, *op. cit.*, pp. 145-150 y pp. 172-175.

según ellos, estas interfaces virtuales harían las veces de desintermediadoras asegurando el encuentro entre proveedores y demandantes de prestaciones; ya se trate del desplazamiento en un vehículo de transporte con conductor (VTC), de una entrega a domicilio, de la resolución de un problema informático, del alquiler de un alojamiento temporal, o bien, también, de la realización de una maqueta para un sitio web, de un proyecto de arquitectura o, incluso, de un diagnóstico o de una prescripción dispensada por un médico titulado.²²

Sin embargo, lejos de limitarse a un rol de prótesis digital de la mano invisible, los facilitadores mercantiles como Uber, TaskRabbit, Airbnb, Amazon's Mechanical Turk o Upwork extraen una renta considerable de su papel de intermediarios. Además, muchos de ellos no se contentan con ofrecer un aire de reunión y negociación a sus usuarios. Su verdadera ocupación está incluso en las antípodas de la función mercantil tan apreciada por los liberales clásicos —a saber, dar la posibilidad a los comerciantes y a sus clientes de gestionar libremente sus transacciones—, pues consiste en organizar el trabajo y fijar las remuneraciones de los prestatarios que usan sus plataformas. De esta forma, los conductores a los que Uber permite efectuar sus carreras se hallan, a la vez, sometidos a un control estricto y a la presión de plegarse a las preferencias inscritas en el algoritmo de la plataforma: los itinerarios que han de escoger los dicta, en efecto, el GPS, mientras su rendimiento, su disponibilidad y sus interacciones con los pasajeros son sistemáticamente calificados y deciden sobre su permanencia en la «flota» de los VTC.²³

²² Abby Goodhough, «House calls. Skype chats and fast diagnosis», *The New York Times*, 11 de julio de 2015, citado por Gerald Davis, *ibidem*, p. 173.

²³ Patrick Cingolani, «Ubérisation, turc mécanique, économie à la demande. Où va le capitalisme de plateforme?», *The Conversation*, agosto 2016.

Del dispositivo smithiano respecto del cual la economía colaborativa se presenta como un resurgimiento, solo subsiste, en realidad, el carácter mercantil, más que salarial, de la relación entre la sociedad que detenta la interfaz y los proveedores de tareas. Los defensores de la uberización se complacen indudablemente en tratar este tipo de empleos, sino como una emancipación, sí al menos como una alternativa bienvenida en la oferta de empleos precarios: a diferencia de los asalariados constreñidos a plegarse a los horarios fijados por su empleador, los prestatarios asociados a las plataformas serían, en tanto trabajadores independientes, dueños de su tiempo, aunque una prestación de servicio que recibe una mala calificación puede poner inmediatamente fin a dicha asociación. Además, en la mayoría de los casos, la asociación que se les impone no constituye una salida por arriba del precariado, sino por el contrario un descenso hacia una condición que suma los riesgos del estatus del trabajo autónomo a las constricciones del trabajo asalariado, ya que la naturaleza mercantil del contrato dispensa a los reclutadores de «socios» de pagar las cotizaciones a la seguridad social que sí debe asumir un empleador. En lo que atañe a Uber, el subterfugio es tan evidente que algunos tribunales lo han reconocido y denunciado —en especial en Reino Unido, paraíso, no obstante, de las desregulaciones neoliberales—, hasta el punto de obligar a la sociedad a reconocer que los conductores afiliados a su plataforma eran realmente sus empleados.

Pese a los reveses sufridos por las plataformas más desvergonzadas, la *gig economy* —expresión a la vez más precisa y menos sesgada que la de economía colaborativa—²⁴ está inevitablemente llamada a desa-

²⁴ Un *gig* designa la asociación de varios músicos independientes para un solo concierto.

rollarse rápidamente en el futuro inmediato. Esta economía contribuye, en efecto, conforme a los deseos de los partidarios del «análisis económico del derecho», a convertir la empresa en un entramado de contratos mercantiles entre un «principal»²⁵ habilitado para tomar decisiones en su nombre y una multiplicidad de «agentes» encargados de valorizar su capital. El jurista Ronald Coase, recuerda nuevamente Gerald Davis, ya sostenía que si los emprendedores se vieron empujados a convertirse en empleadores fue solo por «los costes de transacción» del recurso permanente al mercado.²⁶ Para este pionero del pensamiento neoliberal —e inspirador de la teoría de la agencia— la decisión de contratar a trabajadores de forma regular, esto es, de optar por contratos laborales en vez de por la compra de prestaciones por unidad, procedería únicamente de la dificultad práctica y los gastos ocasionados por la organización de pujas para cada tarea. De creer al autor de «The nature of the firm»,²⁷ la relación salarial no sería más que el último recurso de los capitalistas: una derogación, no por inevitable menos desafortunada, en la incesante búsqueda de la mejor relación calidad/precio, en particular, cuando la complejización del proceso de trabajo permite que los asalariados aprovechen su sustituibilidad decreciente para reclamar remuneraciones más elevadas y mayores protecciones.

Ahora bien, gracias a las tecnologías de la información y de la comunicación cuya incidencia no podían imaginar ni Coase —en 1937—, ni tan siquiera los

²⁵ La literatura económica suele denominar esta relación como la del principal-agente, que en el derecho anglosajón corresponde a la que existe entre mandante y mandatario. [N. de la T.]

²⁶ Gerald Davis, *The Vanishing American Corporation*, *op. cit.*, p. 172.

²⁷ Ronald Coase, «The nature of the firm», *Economica*, New Series, vol. 4, núm. 16, noviembre de 1937, pp. 386-405.

primeros teóricos de la teoría de la agencia —a finales de la década de 1970—, iniciativas como «Mechanical Turk» de Amazon y Upwork tienen precisamente el efecto de reducir considerablemente los costes de transacción que implica recurrir al mecanismo de los precios. En vez de contratar empleados, de recurrir a empresas subcontratadas o incluso de tirar de trabajadores temporales, las compañías que acuden a estas plataformas tienen la posibilidad de poner a competir a un número considerable de candidatos para llevar a cabo una sola tarea —sacando partido de sus diferentes exigencias según sus respectivos países de residencia—, pero, sobre todo, de repetir la operación a un ritmo muy sostenido y sin otro coste que la renta de uso de la interfaz. El auge del capitalismo de plataforma supondría, por lo tanto, sustituir la continua precarización del trabajo asalariado característica de las tres últimas décadas por la generalización de unas relaciones de colaboración basadas en una relación puramente mercantil entre proveedores y demandantes de prestaciones.

Las constricciones ligadas al transporte de mercancías y el precio de coste relativamente elevado de las impresoras 3D restringen, de momento, el desarrollo de este modelo económico a los sectores de servicios y bienes llamados «no rivales». Por su parte, las industrias extractivas y manufactureras, así como la agricultura, siguen sujetas a emplear asalariados reconocidos como tales. Aunque es preciso constatar que, gracias también a la robotización creciente de los trabajos más repetitivos, el advenimiento de un mundo de colaboraciones que duran el tiempo de un *gig* y desprovistas de toda obligación mutua más allá de la provisión y pago de una tarea singular se ha convertido ya en una

eventualidad lo suficientemente plausible como para modificar el ejercicio de la gobernanza empresarial y orientar las políticas sociales de los poderes públicos.

En los planos jurídico y administrativo, la evolución en curso se traduce claramente en el crecimiento de la proporción de «autónomos» —por elección u obligación— en las poblaciones activas de los países desarrollados. ¿Cabría deducir por tanto que el sueño de los padres fundadores del neoliberalismo —sueño de una sociedad que Wilhelm Röpke llamaba «desproletarizada»— está a punto de hacerse realidad? ¿Estamos asistiendo a la conversión, tanto estatutaria como psicológica, de las clases antiguamente salarizadas por una empresarialidad generalizada —conversión que Friedrich Hayek creía necesaria para conjurar el socialismo—? ¿El estatuto del autoemprededor, introducido en el derecho administrativo francés en 2008, ilustraría las afirmaciones de Michel Foucault quien, en sus cursos sobre neoliberalismo de 1979, hacía del «empresario de sí mismo» el sujeto que los economistas de la Escuela de Chicago se dedicaron a producir?²⁸ Los recientes ajustes de las legislaciones a las innovaciones tecnológicas y de gestión serían, sin duda, del agrado de la Sociedad Mont Pèlerin. Sin embargo, el examen de la forma de vida de los proveedores constituidos por el capitalismo de plataforma no invita en absoluto a hacerlos formar parte de una universalización progresiva de la condición empresarial.

²⁸ Acerca del «empresario de sí mismo» como actualización del *Homo economicus* según Gary Becker, véase Michel Foucault, *Naissance de la biopolitique, op. cit.*, p. 232 [ed. cast.: *Nacimiento de la biopolítica: curso del Collège de France (1978-1979)*, Madrid, Akal, 2016]. La mayor parte de los análisis del sujeto neoliberal que se inspiran en los cursos de Michel Foucault gravitan en torno a esta página.

Tanto si desean «compartir» su talento con el bricolaje gracias a TaskRabbit, su apartamento en Airbnb, su coche a través de Lyft o Uber, o su competencia como diseñador dirigiéndose a Upwork, la autonomía laboral de los proveedores de tareas por unidad significa, como hemos visto, que se hallan emancipados del lazo de subordinación que representa el trabajo asalariado, pero a la vez privados de las garantías que son la contrapartida de este último. A este doble respecto la *doxa* neoliberal podrá ciertamente proclamar que, una vez liberados del yugo y de las proyecciones inherentes a la condición asalariada, su suerte depende únicamente de su trabajo y de su capacidad de ahorro. La realidad es, sin embargo, que tanto la rentabilización de los recursos de los que disponen, como la cobertura de los riesgos a los que se exponen dependen, esencialmente, del crédito que logren acumular. La rentabilización implica sin duda que, una vez anunciados en la interfaz correspondiente, los proveedores consigan encontrar clientes, pero requiere, sobre todo, que estos últimos aprecien lo bastante el servicio como para «calificar» favorablemente a su proveedor. En cuanto a la cobertura de riesgos, esta no supone plegarse a la ascesis del «buen padre de familia» que evita endeudarse, sino más bien ganarse la confianza de los banqueros y de las compañías de seguros exponiéndoles un futuro de iniciativas rentabilizables y un pasado de préstamos sin tacha de impago.

Pese a su independencia estatutaria, el individuo al que se dirige la *gig economy* se parece menos al empresario autónomo, al que los arquitectos de la revolución conservadora pretendían devolver su dinamismo ahorrándole la «matraca» fiscal, que al investido modelado por los programas de los reformadores de la tercera

vía. La principal evolución que aporta la uberización al modelo del proyecto en busca de inversión reside probablemente en la integración progresiva —o, al menos, en la resonancia más estrecha— de las diversas dimensiones de su capital humano. La proliferación y, a veces, mutualización de los comentarios favorecidos por el capitalismo de plataforma —de suerte que en un sitio como Airbnb los arrendadores reciben tantas evaluaciones como los arrendatarios—, tienden efectivamente a llenar las carteras con las bazas y hándicap de los que se componen las existencias individuales, pero también a reforzar su consistencia gracias al cruce de los registros existenciales.

A este propósito resultan instructivas las observaciones de Rachel Botsman, quien se define a sí misma como una autoridad mundial en materia de economía colaborativa. En una conferencia de hace ya tiempo —un Ted Talk de 2010—, la ensayista sostiene que en la sociedad futura, y cuyo advenimiento anhela, el principal recurso que los hombres y mujeres habrán de dedicarse a cultivar será su capital «reputacional».²⁹ Así pues, para que este pueda distinguirse, la coautora de *What's mine is yours*³⁰ prevé que, en un porvenir cercano, cada persona dispondrá de una suerte de hiperpágina de Facebook donde poder publicar conjuntamente las apreciaciones de sus amigos, de sus acreedores, de sus clientes y de sus proveedores de prestaciones. Esta cartera a la vista de todos, añade, permitirá evaluar el atractivo y fiabilidad de la persona así expuesta —así como estimar la evolución de su valor reputacio-

²⁹ Rachel Botsman, «The case for collaborative consumption», conferencia TEDxSydney, mayo de 2010.

³⁰ Rachel Botsman y Roo Rogers, *What's Mine is Yours. How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live*, Londres, Collins, 2011.

nal según las consultas efectuadas— y pronunciarse sobre la oportunidad de confiarle la realización de una tarea —o captarla para obtener un *gig*—, pero también de abrirle una línea de crédito o incluso de iniciar una relación íntima con ella.

Rachel Botsman no deja de reconocer que el dispositivo cuyo advenimiento anuncia plantea problemas desde el punto de vista de la protección de la vida privada. Aunque a su juicio los inconvenientes de la sobreexposición se compensan con creces gracias a la capacidad de gestión que todo individuo tendrá sobre su perfil. ¿O acaso no es cierto que, para evitar inconveniencias, bastará con readecuar la página donde la reputación se hace pública, invertir en la adopción de conductas y compañías más publicables o incluso adquirir comentarios favorables?³¹ En otras palabras, del mismo modo que una empresa compra sus propias acciones para conjurar un descenso de su cotización —o que un banco central practica la flexibilización cuantitativa para persuadir a los mercados de deuda de que no deprecien los bonos del Tesoro de su país—, a los investidos imaginados por los heraldos del capitalismo de plataforma se los invita a especular —o, más precisamente, a alimentar las especulaciones— sobre su propio capital reputacional.

³¹ Existe efectivamente un mercado, más o menos informal, de comentarios favorables. Así, pues, en junio de 2016, el *Financial Times* recogía la historia de Mark Cowper a quien se le ocurrió comprar expresiones de entusiasmo y «followers» en Twitter para Social Bites, su empresa de catering on line con sede en Sidney. El éxito de la operación fue de tal magnitud que Cowper recibió enseguida un premio al mejor servicio de catering on line de la ciudad. Sin embargo, Social Bite no existía más que de forma virtual: solo era un sitio web, pero no tenía ninguna actividad, ningún cliente. Federica Cocco, «How a bogus business became an online sensation», *The Financial Times*, 16 de junio de 2016.

El entusiasmo de sus promotores no basta ciertamente para demostrar que, en su forma actual, la «economía colaborativa» esté llamada a un porvenir radiante. Pero en numerosos países desarrollados —sobre todo en aquellos que sufren procesos de desindustrialización— la disolución, si no de la condición, sí al menos de la sociedad asalariada, es un horizonte que ya está orientando las políticas públicas. Es cierto que hasta el momento los gobiernos se han limitado bastante a un «laissez faire» a veces matizado con reticencias morales: a la vez conscientes de los miedos suscitados por la uberización del trabajo e interesados en no prescindir de la actividad generada por Uber, Amazon y compañía, a los gobernantes no les cuesta criticar severamente las relaciones que las plataformas imponen a sus «colaboradores» —llegando incluso a mostrar, de forma pública y ostentosa, su aprobación de las condenas judiciales ante incumplimientos muy flagrantes del derecho laboral—, mientras se cuidan mucho de prohibir la posibilidad de recurrir a este tipo de colaboración por las vías legislativas o normativas.³²

Es poco probable, sin embargo, que tal actitud expectante pueda perdurar. Al dejar en manos de los tribunales la tarea de pronunciarse sobre el carácter abusivo de las prácticas de algunos sitios web, los cargos electos se exponen alternativamente a tener que defenderse de las acusaciones de negligencia cómplice

³² Durante la movilización de los taxistas contra Uber en París, en junio de 2015, Bruno Leroux, entonces presidente del grupo socialista en la Asamblea nacional y diputado de Seine-Saint-Denis criticó duramente en la cadena de televisión francesa LCI a la empresa de VTC y a sus apoyos: «Me choca en particular que haya actualmente quienes defiendan a aquellos que no quieren respetar ninguna regla, [...] es trabajo en negro. Lo que hacen es una actividad ilegal, *dumping* social, *dumping* salarial, todo lo que rechazamos en nuestro país».

cuando las plataformas salen indemnes de los procesos judiciales abiertos contra ellas, y a ver a los gigantes del *gig* huir de su territorio cuando las sentencias que deciden la recalificación de los contratos mercantiles en contratos laborales sientan jurisprudencia. Cabe prever, por lo tanto, que la abstención preocupada, aún característica en el comportamiento de los poderes públicos, se vea pronto remplazada por un activismo cuya naturaleza ya aparece claramente en los trabajos que salen de los talleres de la ingeniería social neoliberal.

Las futuras reformas dibujan un proyecto con dos dimensiones: destinadas a apaciguar las inquietudes relacionadas con la uberización pero sin provocar el éxodo de las empresas que las suscitan, estas reformas apuntan sobre todo a acercar las condiciones del empleado y del libre proveedor de tareas. Por una parte, para responder a las denuncias —también en el sentido jurídico del término— que emanan de los proveedores constreñidos a adoptar un estatus de trabajador autónomo para ser contratados, no se trataría tanto de recalificar la actividad de los trabajadores autónomos como empleo asalariado —que es lo que los tribunales están exigiendo cada vez más a menudo—, sino más bien de aderezarla con cierto número de derechos sociales provenientes del trabajo asalariado.³³ No hay duda de que las plataformas de contratación tratarán de resistirse a un cambio de esta naturaleza pero también cabe contar con que el miedo a una modificación estatutaria más constrictiva vía imposición judicial las empuje, más pronto que tarde, a adaptarse al mismo.

³³ Eso es lo que pretende la reforma del subsidio de desempleo promovida por Emmanuel Macron. Este último busca, en efecto, que las indemnizaciones sean financiadas por Hacienda en vez de a través de las cotizaciones de los agentes sociales y, gracias a esta disociación entre la cobertura de riesgos y la relación asalariada, puedan extenderse a los trabajadores autónomos.

Por otra parte, en la senda de las modificaciones que el derecho laboral lleva experimentando desde hacer tres décadas, los asalariados serán a su vez testigos de una evolución de su estatus. Como regla general, explican los partidarios de una fusión de las legislaciones sociales, las trayectorias profesionales ya se componen de una multiplicidad de curros —de duración determinada o a tiempo parcial, sucesivos o acumulados—, pero también de una alternancia o de una combinación entre trabajos propiamente dichos y prestaciones provistas por unidad: de esta suerte, se considera deseable que los empleados, al ser cada vez más «autónomos», vean sus protecciones estatutarias converger con las que vayan siéndole reconocidas a los trabajadores independientes.³⁴

Más que una aproximación entre una colaboración con más derechos y las diferentes formas de salarización precarizada, el objetivo perseguido por los reformadores consistiría realmente en su integración, a corto o medio plazo, en un régimen común de actividad profesional. Para gobernantes que aún deseen favorecer la valorización de sus conciudadanos pero se vean asimismo confrontados a unos inversores más puntillosos cada día, la fusión en un mismo estatuto de semiautonomía de todos los trabajadores «contingentes» —como se los llama en Estados Unidos—³⁵ presenta una doble ventaja. En el plano contable, para empezar, no cabe duda de que la homogeneización de las garan-

³⁴ Ejemplo de este tipo de horizonte es el proyecto elaborado por Jacques Barthélemy y Gilbert Cette en *Travailler au XXIe siècle*, op. cit., pp. 85-129.

³⁵ Sobre los trabajadores contingentes en Estados Unidos, véase David Weil, *The Fissured Workplace. Why Work Became so Bad for So Many and What Can Be Done to Improve It*, Cambridge/Londres, Harvard University Press, 2014, pp. 271-274. La Oficina del Censo califica como «contingente» a todo trabajador desprovisto de un contrato de trabajo explícito o implícito. Los trabajadores contingentes representan nada menos que un 30 % de la mano de obra.

tías permitirá si no «hacer más con menos», sí al menos venderse bajo esta etiqueta ante las opiniones públicas y los mercados de deuda. Pero más allá de su impacto positivo en materia de consolidación presupuestaria, la emergencia de una condición postsalarial descarga sobre todo a los cargos electos que la promuevan de un peso simbólico, en la medida en que los dispensa de prometer que las ayudas en pos de la valorización que prodigan serán suficientes para convertir a sus beneficiarios en empleables —en el sentido estricto y medible del término—. En otras palabras, lo que compromete a los gobernantes en el ocaso del trabajo asalariado consiste menos en dar a los gobernados la posibilidad de vivir de los ingresos de su trabajo —enseñándolos a elegir una formación en sintonía con las expectativas de los inversores y a conformarse con empleos precarios—, que en ofrecerles la oportunidad de convertir su reputación en capital apreciable —facilitándoles el acceso a las plataformas en las que pueden poner en valor sus aptitudes.

Sin duda es importante precisar que, *a priori*, la fusión de asalariados y autónomos en un mismo régimen de garantías no está en absoluto condenada a hacer retroceder la protección social del conjunto de los trabajadores. Por el contrario, conjugando las garantías de las que aún se benefician los primeros con la independencia anhelada por los segundos —si esta independencia es elegida—, la integración de estas dos categorías de población activa en un estatuto único podría tender hacia una menor subordinación sin precarización añadida. Aunque, evidentemente, en un contexto en el que la uberización del trabajo se combina con la hegemonía del capital financiero, unos gobiernos prioritariamente centrados en conservar la confianza de sus acreedores

no serán capaces de incluir la emancipación de todos los trabajadores en su pliego de condiciones.

Subordinación compensada e interdependencia patrocinada

El análisis de las ofertas sociales elaboradas por las sucesivas generaciones de dirigentes neoliberales da cuenta de la persistencia de su compromiso de hacer que los gobernados sean capaces de atraer las inversiones por su cuenta. Inicialmente formulado por los reformadores de la tercera vía en la década de 1990 —es decir, en el momento en que el desarrollo del mercado de productos derivados invita a los hogares a endeudarse—, ese propósito no ha dejado de informar las políticas públicas desde entonces. Pero las formas de satisfacerlo sí han evolucionado, sobre todo en la última década. Así pues, a escala de las colectividades nacionales, la optimización del valor del capital humano ya procede tanto de una reducción del «denominador» —mediante la proscripción real y el borrado estadístico de las poblaciones consideradas poco atractivas—, como de un aumento del «numerador» —esto es, de una búsqueda de la capacidad de atraer fundada en el incremento del número de investidos formados *in situ* o acogidos—. De la misma forma, a escala individual, si las personas que no se encuentran en las filas de los desacreditados aún disponen de incentivos susceptibles de apreciación, estos últimos ya no están necesariamente destinados a garantizar su empleabilidad: con la aparición del capitalismo de plataforma, basta con que los recursos ofrecidos permitan a sus beneficiarios una mejor gestión de la cartera de activos que sostiene su reputación.

Las nuevas modalidades de apoyo que los gobernantes aportan a la valorización de sus administrados responden a dos propósitos complementarios. Por una parte dan prueba de un propósito de frugalidad que, si bien ya habitaba las «ayudas para la autoayuda» de Bill Clinton y los planes de motivación de los desocupados de Tony Blair, se ve considerablemente reforzado a principios de la década de 2010 en un contexto de retorno de las políticas de consolidación presupuestaria. Por otra parte, las discriminaciones que presiden la selección de los candidatos habilitados para hacer valer sus proyectos participan asimismo de un giro estratégico que, aunque sin poner en cuestión la perennización de la austeridad, sí está destinado a abordar la hostilidad que esta genera.

Con una buena fe relativa, los adalides de la tercera vía celebraban las virtudes de la globalización de todos los intercambios: la libre circulación del capital, de las mercancías y, en menor medida, de las personas, se consideraba necesaria para edificar una «comunidad internacional» cuyos miembros pudieran contar con una mezcla de competencias y un mestizaje cultural a fin de rivalizar en atractivo ante los inversores. Ahora bien, dos décadas más tarde sus ya lejanos sucesores se cuidan mucho de anunciar el advenimiento de un mundo sin barreras. Por el contrario, la mayoría de ellos saca partido del fracaso de las primaveras árabes y de sus consecuencias —afluencia de inmigrantes y recrudecimiento del terrorismo— no solo para rehabilitar los controles fronterizos, sino también para revalorizar la economía autóctona y patriótica como partes del capital reputacional. Aunque sin pretensión alguna de regular los movimientos de capital, los gobiernos actuales sí se esfuerzan por conjurar la impopularidad

de su persistente sometimiento a los mercados financieros agitando la fobia a los flujos migratorios e incluso planteándose —aquí, de nuevo, con una buena fe relativa— la restauración del proteccionismo comercial.

Aunque saben que los tiempos del elogio a la globalización feliz forman ya parte del pasado, los dirigentes occidentales siguen convencidos de su deber de seguir contribuyendo a la apreciación de la población de la que se hacen cargo, ya que esta es la única misión capaz de atraer tanto los sufragios como la financiación de los que son simultáneamente tributarios. Desde su punto de vista este es, en efecto, un compromiso con el que sus electores pueden conformarse —sobre todo porque aunque no se reconozca, nadie cree ya en la vuelta del crecimiento robusto que sostuvo el pleno empleo de la época fordista— y que los inversores ven también con buenos ojos —sobre todo porque al dirigirse más a prestatarios semiautónomos que a asalariados cuya empleabilidad debe garantizarse, los esfuerzos que conlleva se revelan menos onerosos.

Ahora bien, por ambos motivos la valorización del capital humano por habitante sería a la política gubernamental lo que la responsabilidad social de las empresas es a la gobernanza empresarial. En ambos casos, efectivamente, no se trata tanto de arrancar una concesión a los proveedores de fondos como de ofrecerles una oportunidad de valorizar sus carteras. De esta suerte, los ejecutivos avezados en mejorar la cotización de sus acciones saben que para conjurar la desconfianza de los accionistas, las prácticas social y económicamente responsables de las que a veces presumen no pueden presentarse como una indeseada pero inevitable sustracción de los dividendos esperables: preservar la serenidad de las asambleas de accionistas exige

que la virtud exhibida pase menos por un coste suplementario que por una parte importante del título cuya apreciación es su preocupación prioritaria. En otras palabras, les corresponde argumentar que habiendo sido mandatados para alimentar el crédito de la firma que dirigen, dotarla de una reputación de atender los derechos de sus empleados, la preservación del medio ambiente, la salud de los consumidores o, incluso, las normas éticas forma parte de su pliego de condiciones. Porque para el «principal», cuyo agente es el ejecutivo, esta es la condición *sine qua non* para que las sumas destinadas a la adquisición de una etiqueta RSE constituya una inversión con fundamento.

Por su parte, los gobiernos principalmente preocupados por mantener la confianza de los mercados de deuda también han de pintar sus políticas sociales con los colores de un *win win*. Para poder volver a endeudarse a un tipo de interés razonable, les incumbe, sin duda, establecer presupuestos tan rigurosos en lo que toca a los gastos como indulgentes en lo que se refiere a los impuestos —en particular, en lo que atañe a los impuestos de sociedades, de sucesiones y a las transacciones financieras—, imprimir la mayor flexibilidad posible a su mercado laboral y ofrecer al sector privado derechos de propiedad, intelectual sobre todo, pertrechados de todas las garantías necesarias. No obstante, la competitividad a la que aspiran depende igualmente de la productividad de su población o, por mejor decir, de su aptitud para rentabilizar los capitales invertidos en su territorio. Su objetivo será, por lo tanto, hacer gala de los programas de formación y evaluación del capital humano que se consideren atractivos no solo por la moderación de sus costes, sino también para producir las competencias, la flexibilidad y la disponibilidad que vuelven locos a los inversores.

Concebida como una faceta del título de propiedad de la firma, es decir, como una superficie propicia para las especulaciones que pueblan el mercado bursátil, la responsabilidad social de las empresas no deja de ser el compromiso cuyas riendas habrían de tomar también las *partes interesadas* para poder especular contra los criterios de rentabilidad impuestos por los *accionistas*. El razonamiento analógico que informa el presente ensayo desearía, por ende, que las medidas destinadas a sustituir a los asalariados de antaño por prestatarios en busca de inversores se convirtiesen asimismo en objeto de una apropiación militante. En otras palabras, la valorización del capital humano por habitante que los gobiernos presentan a sus *acreedores financieros* como garantía de su competitividad representa el desafío que sus *acreedores sociales* deberían lograr sustituir. Como en el caso de la RSE, el envite de la maniobra no reside únicamente en denunciar el carácter regresivo de las políticas públicas que se proponen incitar a sus destinatarios a constituir una cartera de activos valorizables: si bien es cierto que la movilización de los investidos pasa por la crítica de la condición a la que se les empuja, en la práctica su activismo debe aspirar a influir sobre los criterios de asignación del crédito.

Tal y como lo planean sus promotores, no cabe duda de que el estatus hacia el que convergen los proyectos de reforma del trabajo asalariado y del trabajo autónomo responde más a las expectativas de los mercados que a la emancipación de las mujeres y los hombres destinados a habitarlo. Lejos de fundir autonomía y protección en una aleación emancipadora, tal estatus amenaza con parecerse a una nueva etapa en el proceso de precarización que afecta a la condición de los empleados desde el comienzo de la era neoliberal. Los

sindicatos han sido, de hecho, los primeros en aprehender la mutación de la legislación laboral en derecho de la actividad profesional: más allá de las organizaciones convertidas al papel asignado por las figuras más destacadas de la tercera vía —esto es, el rol del *coach* encargado de explicar las reformas a los asalariados así como de ayudarlos a aceptarlas—, los sindicatos dirigen la mayor parte de sus esfuerzos a preservar las conquistas de la sociedad asalariada y a denunciar los empleos disfrazados de «colaboraciones».

Sin embargo, basta observar las luchas recientemente protagonizadas por los propios uberizados para constatar que la rehabilitación de la condición de empleado —incluso en su versión más protectora— está lejos de imponerse como un objetivo prioritario. Es cierto que, hasta el momento, tanto las acciones emprendidas en los tribunales como las manifestaciones dirigidas contra las plataformas —en especial, por parte de los conductores de VTC— han apuntado, y algunas veces con éxito, a obtener la recalificación como trabajo asalariado de las tareas que las plataformas solo quieren pagar como prestaciones.³⁶ Pero esta elección táctica

³⁶ En este sentido, la victoria más destacable arrancada hasta el momento es, sin duda, la del juicio del Employment Tribunal de Londres, en octubre 2016, con una sentencia que denegó a Uber el derecho de tratar a dos conductores afiliados a su plataforma como colaboradores autónomos. El abogado de los denunciante logró convencer al juez de que el control y la subordinación impuestos a estos trabajadores los convertía en empleados y de que, en calidad de tales, no podían ser remunerados por debajo del salario mínimo, ni ser privados de vacaciones pagadas y de provisiones destinadas a la cobertura de riesgos laborales. A la espera de ser confirmada en recurso, esta decisión debería poder aplicarse a los alrededor de 40.000 conductores que en Reino Unido usan la aplicación Uber. El número de este tipo de procesos se multiplica a lo ancho del mundo: en Francia, la Seguridad Social ha llevado a juicio a la compañía de Travis Kalanick para que recalifique a sus conductores autónomos como trabajadores asalariados. En Estados Unidos, Uber desembolsó 100 millones de dólares para poner fin a dos recursos colectivos,

no predefine la estrategia en la que se inscribe. Dicho de otro modo, el hecho de que unos trabajadores de la economía *gig* persigan la condena judicial de disfrazar los empleos de colaboraciones como la vía más rápida para obtener un mínimo de garantías no implica en absoluto que la reintegración en el trabajo asalariado constituya el horizonte de su compromiso.

Resultan significativas a este respecto las palabras de Jérôme Pimot, organizador de un colectivo francés de repartidores, el CLAP, Colectivo de Repartidores Autónomos de París. En una entrevista concedida al periódico digital *Mediapart*, este ciclista militante comienza explicando que al igual que otros resistentes a la uberización, sus camaradas y él se han dirigido a los tribunales para pedir que su trabajo sea recalificado como empleo asalariado —ya que las cadenas comerciales para las que realizan las entregas los consideran repartidores por cuenta propia—. ³⁷ Pero Jérôme Pimot añade enseguida que, más allá de perseguir la indemnización de los repartidores lesionados, la lucha de su colectivo ante los juzgados de lo social tiene sobre todo

interpuestos en California y en Massachussets, que amenazaban con desembocar en un cambio de estatus de sus conductores. Uber no es la única plataforma concernida por este tipo de acciones ya que en enero de 2017, de nuevo en Londres, la plataforma City Sprint, que gestiona una red de repartidores en bicicleta, sufrió la misma suerte. La multiplicación de estos juicios terminó llevando al gobierno británico a emprender una amplia auditoría de las prácticas y las condiciones laborales en el medio de la economía *gig*: publicados en la primavera de 2017, los resultados de la encuesta podrían desembocar en la elaboración de un estatuto del trabajador semiautónomo.

³⁷ Mathilde Goanec, «Le travail ubérisé, par ceux qui le vivent», *Mediapart*, 30 de enero de 2016. El litigio por el que Pimot y su colectivo acudieron a los tribunales atañe a los repartidores que la quiebra de la cadena Tok Tok Tok dejó sin sueldos y que intentaron conseguir, retrospectivamente, las compensaciones que hubieran recibido de haber sido asalariados.

un alcance simbólico, en el sentido en que las victorias arrancadas sirven para visibilizar el engaño de los empresarios del *foodtech*. Y señala que, pese a sus prácticas condenables, las plataformas especializadas en la entrega a domicilio son muy deficitarias. Fieles al modelo de las *start up*, estas empresas cultivan su atractivo de cara a los inversores ofreciendo un crecimiento rápido de sus nichos de mercado y no reparan en pérdidas para conseguirlo. Una vez en marcha, al no contar prácticamente con ningún empleado reconocido como tal, el sobrecoste que resultaría de la recalificación de sus «colaboradores» como asalariados provocaría *ipso facto* la retirada de los financiadores. Lo mismo ocurre con los gigantes del *carpooling*, cuya impresionante valorización va de la mano de déficit considerables: tres mil millones de dólares en el caso de Uber en 2016 y 600 millones en el de Lyft.

¿Debemos concluir entonces que para los repartidores y los conductores de VTC en lucha, una jurisprudencia favorable a sus reivindicaciones no supondría más que una victoria pírrica? Tanto Jérôme Pimot como sus colegas belgas —movilizados por la quiebra de la cadena Take Eat Easy— lo leen más bien como una oportunidad de reinventar su relación con la actividad que ejercen. Sostienen, en efecto, que la bancarrota que espera a los depredadores de la *foodtech* si los tribunales los obligan a emplear a sus repartidores daría a estos últimos la posibilidad de ocupar los lugares vacantes. De un modo más preciso, el golpe de gracia judicial infligido a las cadenas comerciales abriría la vía para remplazarlas por cooperativas en las que los repartidores se encargarían de la gestión y repartirían los beneficios. También cabe imaginar, como sugiere el *think tank* belga Hackistan, que las nuevas entidades asocien a los

repartidores con los restaurantes cuyos platos distribuyen. Después de todo, las plataformas obtienen su éxito de la desintermediación que se jactan de favorecer.³⁸ Ahora bien, si el servicio que estas garantizan consiste esencialmente en conectar ofertantes y demandantes de prestaciones, parece perfectamente planteable, técnica y jurídicamente, que en vez de pagar una renta a menudo exorbitante a los accionistas de su intercesor, los usuarios de estas interfaces se apropien de ellas y las usen por su cuenta.

Más allá del mundo de los repartidores hay ya plataformas cooperativas, sobre todo en el ámbito de los VTC. En Denver, Colorado, 800 conductores poseen y dirigen la Green Taxi Cooperative, que compite tanto con Uber como con los taxistas tradicionales.³⁹ Este tipo de iniciativas también existen en los sectores del alquiler temporal de alojamientos entre particulares y del comercio electrónico: ejemplos respectivos de ello serían la cooperativa Hôtel du Nord en Marsella⁴⁰ y la plataforma alemana Fairmondo.⁴¹ Aunque la historia

³⁸ «Una vez caída la *start up* Take Eat Easy, un renacimiento cooperativo es posible. Hacia un cambio radical de inversión y funcionamiento», texto procedente del *think tank* del colectivo Hackistan, coescrito por Pierre-Alexandre Klein y Raphaël Beaumont, 1 de agosto de 2016, disponible en <http://hackistan.be/2016/08/01/la-startup-take-eat-easy-echouee-une-resurgence-cooperative-possible-vers-un-changement-radical-dinvestissement-et-de-fonctionnement-chapitre-1>.

³⁹ Véase Nathan Schneider, «Denver taxi drivers are turning Uber's disruption on its head», *The Nation*, 7 de septiembre de 2016.

⁴⁰ Hôtel du Nord es una «cooperativa patrimonial» creada en 2011 por habitantes de los barrios del norte de Marsella. Dotada de una red de cincuenta habitaciones en casas de particulares que abren las puertas de sus viviendas o de sus casas de campo a los viajeros, su fin social es «la puesta en valor de la hospitalidad y del patrimonio natural y cultural» de estos barrios.

⁴¹ La plataforma Fairmondo, constituida por una red de cooperativas en manos de sus usuarios locales, aspira a ser una alternativa al gigante Amazon, véase <https://www.fairmondo.de/global>.

del movimiento cooperativo es tan larga como controvertida —contrariamente a Proudhon, Marx afirmaba que la extensión de la economía mercantil acabaría rápidamente con el mutualismo—, es preciso constatar que las tecnologías que informan el dispositivo de las plataformas le ofrecen hoy una nueva juventud. Este dispositivo juega sin duda un papel decisivo en la corrosión de la condición salarial —al organizar la competencia de los prestatarios de tareas compradas por unidad—, pero también permite a los usuarios conectarse entre sí y tomar el control de sus transacciones.

Desde el punto de vista estratégico, el proceso iniciado por los *riders* franceses y belgas no deja de recordar al de los sindicatos revolucionarios de la era industrial. Convencidos de que el descenso tendencial de las tasas de beneficio obligaba a las empresas a comprimir de forma incesante la masa salarial, los obreros entonces coaligados en la Asociación Internacional de Trabajadores (AIT)⁴² consideraban que negociar la concesión de mejores remuneraciones no significaba resignarse al trabajo asalariado, sino que servía, por el contrario, para acelerar la crisis final del capitalismo. De la misma forma, si los repartidores afectados por la uberización se pelean hoy ante los tribunales para condenar los empleos encubiertos que se les imponen, la finalidad de su acción no es obtener el estatus de trabajadores asalariados, sino precipitar la quiebra de las cadenas comerciales cuyo modelo económico se asienta en la contratación de prestatarios. Ahora bien, aunque igual-

⁴² La AIT se funda en Londres en 1864 y se escinde a partir de 1872, con la ruptura entre los partidarios de Bakunin y los marxistas. Bajo el impulso de Friedrich Engels, estos últimos la sustituirán más adelante por la Internacional Obrera, que reúne los partidos socialdemócratas y por la Federación sindical internacional, creada tras la I Guerra Mundial.

mente empeñados en acentuar las fragilidades de sus explotadores, los sindicatos comunistas de la segunda mitad del siglo XX y los uberizados actuales se hallan, sin embargo, muy lejos de imaginar un mismo horizonte a sus luchas. En efecto, si bien adopta algunos rasgos del socialismo autogestionario que irrigó la militancia en la década de 1970, el cooperativismo que se intenta hacer crecer sobre los despojos del capitalismo de plataforma difiere de forma radical respecto de las diversas modalidades de colectivización de los medios de producción a las que debía conducir la derrota del capitalismo industrial.

Quedaría preguntarse, por lo tanto, sobre el alcance de las luchas, aún muy marginales, emprendidas por los trabajadores sujetos a esa condición «partenarial» cuyo vector son las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación. En la práctica, el principal obstáculo al que se enfrenta lo que el investigador militante Trebor Scholz denomina «el cooperativismo de plataforma»,⁴³ reside, para empezar, en la financiación de las iniciativas que aglutina, habida cuenta de que para desafiar a las empresas capitalistas que dominan la economía llamada «colaborativa» es preciso conseguir fondos suficientes tanto para hacer funcionar las cooperativas como para poder darlas a conocer ante una cantidad significativa de personas.

Ahora bien, la ambición principal de los proveedores de capital riesgo es, por su parte, criar «unicornios» — alias de las *start up* valorizadas en más de mil millones

⁴³ Trebor Scholz, *Platform Cooperativism. Challenging the Corporate Sharing Economy*, Nueva York, Rosa Luxemburg Stiftung, 2016; *Uberworked and Underpaid. How Workers are Disrupting the Digital Economy*, Cambridge, Polity Press, 2016 y, junto a Nathan Schneider (dir), *Ours to Hack and to Own. Platform Cooperativism. A New Vision for the Future of Work and a Fairer Internet*, Nueva York, OR Books, 2016.

de dólares—. Por eso estos financiadores reservan sus favores a unos «visionarios» cuyo talento no consiste tanto en resolver un problema o en satisfacer necesidades ya experimentadas como en imaginar un mercado que su proyecto pueda a la vez crear y conquistar. Si bien consienten de buen grado a que la actualización y la monopolización de esta demanda virtual sean financiadas sin esperar una rentabilidad inmediata —las pérdidas consentidas por los bienhechores constituyen incluso un elemento esencial del crédito de una *start up*—,⁴⁴ estos inversores sí se cuidan de exigir, por el contrario, que los riesgos asumidos sean atemperados mediante una limitación rigurosa de los costes laborales. No ha lugar, por lo tanto, a apostar por el atractivo financiero de unas plataformas cooperativas cuyo objetivo prioritario es el bienestar de sus miembros, incluso —o, más exactamente, sobre todo— si la modestia de sus ambiciones en términos de conquista de mercados permite que estas iniciativas se conviertan en rentables rápidamente.

⁴⁴ En un primer análisis, el modelo económico de una *start up* difiere radicalmente de una sociedad anónima sometida a las reglas de la «buena gobernanza»: lejos de ajustarse desde la perspectiva de unos dividendos generosamente distribuidos a corto plazo, el atractivo de una candidata al título de unicornio reside en la promesa de una hegemonía diferida —esto es, un proyecto de dominio sobre un mercado donde el ganador se queda con todo (*winner takes all*)—. Se trataría, por lo tanto, de una economía neoschumpeteriana asentada a la vez en la audacia del emprendedor y el olfato del inversor de capital riesgo. Pero a diferencia del empresario de la época heroica —y a semejanza de las compañías sujetas a la obtención de un incremento del valor de sus acciones—, no son los ingresos de la empresa los que sellan el éxito de la aventura, sino su valor de capital —es decir, el precio estimado de las acciones de la *start up* si sus creadores decidieran convertirla en una sociedad anónima—. Ahora bien, desde este punto de vista, las pérdidas, en la medida en que dan prueba de la magnitud de la conquista en curso, son una baza importante. Para entender el espíritu de este tipo de capitalismo cabe remitirse a esta escena magistral de la serie televisiva Silicon Valley: <https://www.youtube.com/watch?v=BzAdXyPYKQo>.

¿Esto quiere decir que al no ajustarse a los criterios de asignación de capital riesgo el cooperativismo de plataforma no constituye una respuesta viable a la uberrización? Antes de negarle toda capacidad de implantarse junto a, o incluso en detrimento de su némesis capitalista, parece importante subrayar que los militantes que se esfuerzan por escapar de la autonomía impuesta del prestatario pero sin perseguir una vuelta al seno del trabajo asalariado son, realmente, investidos o, por mejor decir, portadores de proyectos en busca de inversiones. Como tales, la suerte que corran sus iniciativas depende esencialmente de la confianza acordada por individuos o instituciones con posibilidad de patrocinarlos. Esto no significa que el crédito que se desviven por cosechar haya de proceder necesariamente de su adecuación a un perfil ya considerado como valorizable. Los expertos en incubación de unicornios son, de hecho, los primeros en insistir en ello: el innovador «disruptivo» por el que ellos se deshacen en alabanzas se manifiesta más modificando las leyes de la capacidad de atracción que respondiendo a las mismas expectativas que sus predecesores.⁴⁵

Ahora bien, las asociaciones de prestatarios están perfectamente pertrechadas para modificar a su favor las condiciones de acreditación. Empezando por el plano económico, estas asociaciones no padecen las desventajas que afectaron a las experiencias autogestionarias intentadas durante la crisis del fordismo —en especial, los célebres episodios de Lip, en Besançon, entre 1973 y 1977 y de Numax, en Barcelona, de 1977

⁴⁵ Para una presentación ejemplar del arte de la innovación disruptiva por parte de sus más fervientes propagandistas véase Jeff Dyer, Hal Gregersen y Clayton M. Christensen, *The Innovator's DNA. Mastering the Five Skills of Disruptive Innovators*, Boston (MA), Harvard Business Review Press, 2011.

a 1979—. ⁴⁶ A diferencia de las fábricas temporalmente recuperadas por sus trabajadores en las primeras fases de la desindustrialización del mundo desarrollado, las cooperativas hoy empeñadas en responder a la uberización del trabajo disfrutaban de la posibilidad de apoyarse en una tecnología relativamente barata —al menos en el sector de los servicios y siempre y cuando se dirijan a poblaciones con acceso a Internet—. Incluso sin infusión de capital riesgo, una aplicación hábilmente pensada y una salida modesta resultan a menudo suficientes para lanzar un proyecto.

En el plano social, el sistema de calificaciones cruzadas al que los usuarios de las plataformas están expuestos no es únicamente un instrumento para someterlos a los criterios de buena conducta. En la medida en que permite a cada persona tanto calificar como ser calificada y que la evolución del crédito atribuido al conjunto de los agentes es objeto de especulaciones, este sistema puede convertirse asimismo en un recurso del que los uberizados tienen la posibilidad de apropiarse para incidir en las reputaciones ajenas: las de los clientes a los que hacen sus prestaciones, la de las plataformas que frecuentan y aspiran a sustituir, pero también la de sus pares cuyas competencias quieren recomendar.

⁴⁶ Sobre Lip, véase, sobre todo, Frank Georgi, «Le moment Lip dans l'histoire de l'autogestion en France» en Chantal Mathieu y Thomas Pasquier (dir.), *Actualité juridique de l'action collective*, «Quarante ans après Lip», *Semaine sociale Lamy*, suplemento núm. 1631, 19 de mayo de 2014, pp. 65-72 y «“Vivre demain dans nos luttes d'aujourd'hui”. Le syndicat, la grève et l'autogestion en France (1968-1988)» en G. Dreyfus-Armand, R. Frank, M.-F. Lévy y M. Zancarini-Fournel (dirs.), *Les Années 68. Le temps de la contestation*, Bruselas, Complexe, 2000, pp. 399-413. Acerca de la experiencia de Numax, se puede ver el documental *Numax presenta*, de Joaquim Jordà, realizado en 1979, disponible en https://www.youtube.com/watch?v=ndU8_Vvlyrk.

La evolución del activismo entre los prestatarios afiliados al Amazon's Mechanical Turk ilustra perfectamente estas diferentes maneras de conquistar el terreno de la calificación. Como recoge el ensayista Paul Hampton, la primera iniciativa militante de los trabajadores de MTurk adoptó la forma de un servicio llamado Turkopticon y se dedicó a evaluar a los patrocinadores de tareas —esto es, a realizar un repertorio de los malos pagadores y a estigmatizar las prácticas abusivas—. Después apareció Dynamo, un colectivo surgido de la experiencia de su predecesor pero más ambicioso, pues se propuso formalizar el trabajo de Turkopticon redactando un código ético para los demandantes de prestaciones y, a la vez, obtener un mejor trato por parte de Amazon. A este fin, llevó a cabo un envío masivo y ampliamente publicitado de cartas de quejas a su presidente y director general. Aunque esta última campaña no se saldó precisamente con una victoria —pues lejos de acceder a las demandas de los *Turkers*, Jeff Bezos castigó inmediatamente su audacia subiendo los costes de acceso al sitio web—, las represalias sufridas por los militantes de Dynamo los incitaron a aprovechar la indignación suscitada por las nuevas condiciones de uso de la plataforma para despertar en la comunidad de prestatarios que operan en el Amazon's Mechanical Turk la idea de oponerle una alternativa cooperativa.⁴⁷

Los trabajadores coaligados de la economía del *gig* gozan, en efecto, de la posibilidad de conjugar las campañas destinadas a evaluar y, llegado el caso, a desacreditar a quienes contratan sus servicios, con campañas de acreditación de sus propios proyectos. En su calidad de dispositivos, las plataformas, al conectar a ofertantes y

⁴⁷ Paul Hampton, «As 9-to-5 Jobs Vanish, Look who's reinventing the world», *Yes Magazine*, agosto de 2016.

demandantes de tareas, los constituyen, potencialmente al menos, en lanzadores y patrocinadores de iniciativas: las adquisiciones y las opiniones que los acompañan no solo contribuyen a aumentar sus ingresos, sino también a mejorar el crédito de los usuarios y gestores de un sitio web. Cabría contemplar, por lo tanto, como hace Trebor Scholz, la posibilidad de que el cooperativismo de plataforma consiga prosperar gracias a la formación de un ecosistema de asociaciones que, aunque implicadas en actividades diferentes —reparto y mensajería, transporte de pasajeros, alquiler de alojamientos, pero también producción agrícola, diseño, comercio justo, etc...—, tejieran entre sí unos lazos privilegiados de suerte que los miembros de cada una de las cooperativas conectadas en la red contribuirían tanto a hacer posible su propia viabilidad económica como a aumentar el prestigio de las otras.⁴⁸

Políticamente, por último, los prestatarios decididos a hacerse cargo de la gestión y a repartirse los beneficios de su actividad pueden sacar provecho de los perjuicios causados por el capitalismo de plataforma para incitar a los poderes públicos a favorecer el desarrollo de competidores que rivalicen con sus buques insignia. Ya hemos visto que la estrategia característica de Uber, de Airbnb y de sus emuladores consiste en llamar la atención de los proveedores de capital riesgo sobre la existencia de una demanda hasta ese momento ignorada, en convencerlos de comprometer los fondos requeridos para conquistar esos nuevos nichos de negocio y, de cara a conjurar la emergencia de rivales eventuales, en pedirles que toleren un periodo relativamente largo de inversiones sin retorno. Los financiadores de futuros unicornios consienten tanto

⁴⁸ Trebor Scholz, *Platform Cooperativism*, op. cit., pp. 21-26.

más fácilmente a mostrarse pacientes si las pérdidas a las que se exponen redundan de forma general en una apreciación de las acciones de la *start up* que sostienen —siempre y cuando esta domine efectivamente el mercado que ha hecho emerger—. Esto no es óbice para que, a fin de tranquilizar a sus propios accionistas, los inversores exijan algunas pruebas de «seriedad» a sus protegidos. Así, pues, a estos últimos no solo se les pide que reduzcan al mínimo la remuneración del trabajo, sino también que no reparen en esfuerzos ni para evitar impuestos ni para esquivar las regulaciones del país donde operan.

Los gobernantes preocupados por la capacidad de atracción financiera de su balance económico aprecian mucho la contribución del capitalismo de plataforma a la flexibilización del mercado laboral que sus propios acreedores les exigen. No les agrada tanto, por el contrario, la falta de ingresos fiscales y los trastornos ocasionados por la acción «disruptiva» de ciertos unicornios —incidencia de Airbnb en los precios del mercado inmobiliario, desestabilización del sector del transporte a causa de Uber—. De esta forma, aunque no vayan a prohibir operar a los gigantes de la economía colaborativa, sí pueden, al menos, dejarse tentar por la promoción de una competencia más respetuosa con su terreno de juego. No cabe duda de que hasta los Estados, las regiones y los municipios más dispuestos a ello carecen de la posibilidad de rivalizar con la financiación masiva y las economías de escala de las que se benefician las plataformas alimentadas por capital riesgo. Pero basta con convencerles de que fijen un marco reglamentario adecuado —tanto para conjurar la evasión fiscal y la superexplotación de los prestarios, como para proteger el medioambiente y a los

usuarios—, para que las cooperativas locales tengan la oportunidad de volverse competitivas, tanto desde el punto de vista de los precios, como desde la perspectiva de la calidad de las prestaciones.

Algunas alcaldías ya se han comprometido con esta vía: en Barcelona, en particular, donde la alcaldesa y su equipo proceden en gran medida del medio asociativo, el sostén del gobierno municipal al desarrollo del cooperativismo de plataforma constituye un eje privilegiado de su política en los ámbitos del transporte, la energía y las telecomunicaciones. Al comprometerse a promover las cooperativas, los dirigentes políticos manifiestan su rechazo a olvidarse de la desintermediación de las interacciones entre sus administrados y las interfaces depredadoras y ubicadas en paraísos fiscales, aunque evitando, al mismo tiempo, tanto sustituirlas por servicios financiados a través de impuestos y procurados por agentes de la función pública, como concentrar sus esfuerzos en la institución de relaciones salariales entre las plataformas y los prestatarios que contratan.⁴⁹

Por su parte, los colectivos que sacan partido de las regulaciones ventajosas para asegurar la viabilidad y consolidar la reputación de sus proyectos cooperativos no solo tienen en su horizonte al tercer sector, cuyo campo extienden en tanto apéndice simpático pero relativamente inconsecuente al que se reduce tradicionalmente la «economía social y solidaria». Desde su punto de vista, las estructuras nacidas de la lucha contra la uberización del trabajo conllevan nada menos que una

⁴⁹ Véase Mayo Fuster Morell, «Barcelona as a case study on urban policy for platform cooperativism», P2P Foundation, disponible en <https://blog.p2pfoundation.net/mayo-fuster-morell-barcelona-as-a-case-study-on-urban-policy-for-platform-cooperativism/2017/02/23>; Stacco Troncoso y Ann Marie Utratel, «The commons collaborative economy explodes in Barcelona», Commons Transition, abril de 2016.

nueva manera de entender el poder público. Un poder que ya no adoptaría tanto la forma de un sustituto de los contratadores privados, ni siquiera la de un protector frente a sus prácticas abusivas, sino la de una incubadora e, incluso, la de una plataforma de las plataformas cooperativas, en el sentido en que contribuiría a reforzar el crédito de cada una de las cooperativas, pero también a construir el ecosistema que estas fueran capaces de crear y del que dependería su prosperidad.

Asalariados e investidos

Gracias al «patrocinio» conjugado de las redes en las que se insertan y de los cargos electos que facilitan su acreditación, algunos prestatarios de tareas logran convertir su independencia forzosa en una interdependencia elegida. Para que una conversión así revista un alcance político significativo es preciso demostrar que sus iniciativas son algo más que el mal menor que se reserva a las franjas poblacionales marginadas del trabajo asalariado. En otras palabras, queda preguntarse aún sobre el potencial y la ejemplaridad de los movimientos de los uberizados en relación con la cuestión social que plantea el capitalismo contemporáneo. Ahora bien, desde este punto de vista es necesario reconocer que la creciente escasez anunciada de los empleos asalariados suele interpretarse en la izquierda como un cuento o, más exactamente, como un relato ideológico destinado a ocultar la incidencia de la hegemonía del capital financiero en el continuo deterioro de las condiciones laborales.

En efecto, para multitud de economistas heterodoxos y de sociólogos críticos, el declive de la sociedad salarial no tiene nada de inexorable, habida cuenta de

que, desde su punto de vista, la flexibilización y la polarización crecientes de los mercados laborales no son las consecuencias «naturales» del progreso técnico y de la globalización, sino que proceden más bien del trato al que las instituciones financieras someten tanto a las innovaciones tecnológicas, como a la intensificación de los intercambios entre las diferentes regiones del mundo. Ya sean poskeynesianos o provengan de la escuela de la regulación, los universitarios refractarios a hacer el duelo por el fin del trabajo asalariado no dejan de reconocer que las TIC, la robótica y la globalización de las canteras de mano de obra cualificada concurren a la hora de facilitar una reorganización del trabajo asentada en la fidelización de una minoría de empleados a las competencias valorizadas y la precarización del resto de los trabajadores mediante contratos de empleo temporales, interinidades, subcontrataciones y deslocalizaciones. Pero a su juicio no son leyes evolutivas inmanentes sino las exigencias de los inversores lo que realmente empuja a los empresarios a mostrar su aprecio por los primeros, mientras se apresuran en despreciar a los demás.⁵⁰

El cuento del fin del trabajo asalariado, prosiguen sus detractores, comporta una segunda parte, esta vez dirigida a los gobiernos. Los economistas ortodoxos sostienen, en efecto, que los mercados laborales se hallan atravesados por dos líneas de reparto

⁵⁰ Véase, en particular, Philippe Askenazy, *Tous Rentiers!*, op. cit., y *Économistes atterrés*, *Changer d'avenir. Réinventer le travail et le modèle économique*, París, Les Liens qui libèrent, 2017, pp. 12-196. Para Philippe Askenazy y para los *Économistes atterrés* —colectivo en el que participa—, la muerte anunciada de la sociedad salarial es una idea intrínsecamente ligada al programa centrado en la noción de «igualdad de oportunidades», forjada por los gobiernos y expertos de la tercera vía (*Tous Rentiers!*, op. cit., pp. 154-156).

heterogéneas: a la polarización natural y, por lo tanto, inevitable, entre los trabajadores apreciables y los trabajadores menospreciados se añadiría otra división, en su caso artificial e injustificada, entre trabajadores protegidos y trabajadores marginados. Los primeros, llamados *insiders*, gozarían de ventajas adquiridas en la época en la que aún no se reconocían los méritos de la flexibilidad —principalmente funcionarios o titulares de contratos indefinidos y difícilmente rescindibles—; mientras los segundos, conocidos como *outsiders*, estarían no solo relegados a unos empleos sin futuro, sino sobre todo excluidos de las zonas de confort balizadas por el corporativismo sindical y la intangibilidad de los estatutos. Ahora bien, para unos gobernantes preocupados por mantener la confianza de sus acreedores, adherirse a una representación así presenta un interés considerable ya que, al proclamar que más allá de sus desventajas intrínsecas, los *outsiders* padecen las garantías estatutarias otorgadas a los *insiders*, los poderes públicos pueden autorizarse a acompañar las ayudas que aportan a los primeros de un debilitamiento de las protecciones ofrecidas a los segundos, evitando de esta forma que la moderación salarial impuesta por el mundo financiero se traduzca en una sobrecarga de sus programas sociales.⁵¹

Los refractarios a las representaciones hegemónicas del mercado laboral sostienen por último que los dos cuentos que ellos denuncian —que legitima la precarización de los «perdedores» de la globalización y que decreta la caducidad de las conquistas sociales del pasado— apuntan a precipitar la disolución de una condición salarial supuestamente en crisis en un derecho a la actividad profesional poco protector y extendido al

⁵¹ Philippe Askenazy, *Tous Rentiers!*, *op. cit.*, pp. 51-53.

conjunto de los trabajadores. Bajo el prisma de su análisis, la salida del trabajo asalariado ya no aparece como una constatación a la que solo queda adaptarse, sino como un proyecto político destinado a completar el imperio del capital financiero y sus exigencias. *A contrario*, resistir frente a las imposiciones de los inversores equivaldría a denunciar los relatos que las confunden con la implacable marcha del mundo, pero también a demostrar que otra manera de gobernar las empresas y los Estados haría posible, sino la restauración de la sociedad salarial característica del fordismo, sí al menos la propuesta de una versión actualizada. En otras palabras, para disipar el mito de la creciente escasez del empleo bastaría con que los ejecutivos de las empresas se abstuvieran de sacrificar los intereses de los asalariados a la persecución del valor accionarial, que los representantes públicos dejaran de subordinar el bienestar de sus votantes a la aprobación de los mercados de deuda y que unos y otros convinieran en conjurar la profundización de las desigualdades con un mejor reparto del trabajo.⁵²

Aun sin prejuzgar la aptitud de tales virajes para restaurar los empleos protegidos del pasado, cabría interrogarse sobre la existencia de agentes capaces de impulsarlos. Así pues, los sindicatos, en los que recaería la tarea de modificar los arbitrajes de los dirigentes empresariales, deben precisamente la pérdida de su influencia al influjo que los accionistas ejercen sobre la estrategia de las compañías —o, por decirlo de otro modo, a la subordinación de las negociaciones que fijan el precio del trabajo, a las especulaciones que orientan la cotización de las acciones—. De la misma forma,

⁵² *Ibidem*, pp. 151-153, y *Les Économistes atterrés, Changer d'avenir*, *op. cit.*, pp. 145-155.

los electores que se mantienen en principio habilitados para imponer su voluntad a sus representantes ven no solamente su soberanía sometida al poder de intimidación continuo que ejercen los mercados de deuda, si no que también sus propias prioridades se ven alteradas por la accesibilidad a un crédito que viene compensando desde hace dos décadas el estancamiento de la mayor parte de los salarios. De forma general, los llamamientos a conjurar la descomposición de la sociedad salarial se exponen algunas veces a encontrar unos relevos insuficientemente armados como para darles un eco decisivo y otras, a enfrentarse con unos destinatarios poco inclinados a responder a los mismos.

Los problemas de agregación que confrontan las movilizaciones en pos de la restauración del trabajo asalariado invitan por lo tanto a preguntarse si sus partidarios no estarán subestimando el impacto del dominio de los inversores en las preocupaciones y elecciones del conjunto de los actores económicos. Resulta indispensable recordar que la influencia de las preferencias expresadas por los proveedores de crédito sobre la conducta de las empresas, de los gobiernos y de los hogares no procede de una racionalidad inscrita en la evolución de las técnicas y las costumbres, sino que más bien traduce las derrotas políticas sufridas por las organizaciones y los partidos que llevan representando a los asalariados desde hace más de tres décadas. Cabe dudar, por ende, de la pertinencia de una estrategia que apuesta la reactivación de los movimientos sociales al desgarrar del velo ideológico tras el que el capital financiero esconde su hegemonía, asimilando su éxito a un rebobinado de la historia.

En vez de exhortar a los trabajadores precarizados a rechazar el horizonte de expectativas que les ha sido

asignado para reconectarse con las reivindicaciones de generaciones anteriores, ¿no sería a la vez más sensato y eficaz apostar por una reapropiación militante de la condición de proyecto en busca de inversores compartida hoy con los políticos, los ejecutivos de las compañías transnacionales e, incluso, con los bancos de inversión? Esta es al menos la propuesta desplegada a lo largo de este ensayo. Si bien la cuestión social cuyos contornos hemos dibujado ha dejado de gravitar alrededor del objeto principal de las luchas sindicales y las políticas que han jalonado la historia del capitalismo industrial —a saber, la conquista de los derechos salariales destinados algunas veces a acelerar la abolición del trabajo asalariado y otras a reconciliar a los asalariados con su destino—, sí se mantiene fiel, por el contrario, a la estrategia adoptada antiguamente por el movimiento obrero —a saber, la de endosar la condición de negociador optimizador sobre la que sin embargo procedía la explotación de los trabajadores.

Así pues, frente a un régimen de acumulación de capital igualmente capaz de resistir a las desigualdades que intensifica y a las burbujas financieras que hace estallar, se ha sostenido aquí que también resulta insuficiente señalar la contingencia de las orientaciones que presidieron su advenimiento —esto es, las preferencias neoliberales por la estabilidad de los precios y la política de la oferta—; en especial, las que anuncian la progresiva desaparición de la relación salarial y deploran el papel parasitario de sus defensores. En un mundo donde las personas físicas y jurídicas responden al mandato de consagrarse a alimentar su crédito, la tarea consiste más bien en explorar las nuevas zonas de conflictividad que reserva el encuentro entre las especulaciones de los inversores y su anticipación por parte de los investidos.

La relación de inversión se asienta, como hemos visto, sobre una ambivalencia. Asimétrica, en la medida en que la asignación del crédito del que procede la acumulación del capital financiero refuerza el yugo de las instituciones epónimas sobre los adjudicatarios de sus dádivas, también se ejerce permitiendo al conjunto de los agentes alternarse en los roles de inversores e investidos. De esta suerte, el gerente de un fondo especulativo actúa como investido cuando se esfuerza en preservar la confianza de los poseedores de capitales colocados en este, mientras los clientes e intermediarios amistosos de una cooperativa fundada por unos trabajadores precarios se comportan como inversores —o, más exactamente, como patrocinadores— cuando contribuyen a acreditar la viabilidad de su proyecto. Lo mismo ocurría con la mercantilización del trabajo en la acumulación de capital industrial, ya que este debía su crecimiento al trabajo del que se nutría, pero también constituía a obreros y capitalistas en comerciantes igual y alternativamente conminados a ejercer funciones de vendedores y de compradores.

Desde el punto de vista de las reapropiaciones militantes de la condición de investidos, las páginas precedentes se han detenido sucesivamente en tres tipos de actores: las sociedades anónimas guiadas por su interpretación de los humores de los accionistas, los gobiernos obsesionados por el atractivo de sus políticas en los mercados de deuda y los individuos preocupados por mostrar un comportamiento susceptible de ser patrocinado. Existe, no obstante, una importante diferencia entre este último caso concreto y los otros dos. Cuando unos militantes se las ingenian para especular contra la irresponsabilidad social y medioambiental de una empresa o para hinchar los riesgos de la austeridad

presupuestaria ante los poseedores de deuda pública, sus campañas apuntan a unos proyectos a los que están asociados —como partes interesadas de la compañía cuyas prácticas recogen o en calidad de ciudadanos de los Estados a los que amenazan con no pagar sus deudas—, pero que no sostienen a título personal. Por el contrario, los colectivos de prestatarios que se organizan en cooperativas solo se preocupan indirectamente de influir en la valorización de otros investidos, ya que aspiran a competir con los campeones del capitalismo de plataforma pero también a incitar a los poderes públicos a darles recursos para ello. Su principal ambición reside, en efecto, en acreditar sus propias iniciativas.

Los independientes coaligados contra su uberización no son ciertamente los únicos particulares que dependen de la evaluación de sus proyectos. Desde que los préstamos privados y públicos han compensado respectivamente el estancamiento de los salarios y la reducción de los ingresos fiscales, una parte cada vez más importante de la población activa se ha visto obligada a apostar su prosperidad y, a veces, hasta su propia supervivencia económica, al crédito acordado por los prestamistas, los aseguradores y los empleadores potenciales, pero también por las administraciones encargadas de reforzar constantemente la condicionalidad de sus subsidios. También es cierto que a causa de los esfuerzos desplegados simultáneamente por empresas y Estados —las primeras para reducir el coste del trabajo mediante la precarización de los contratos y la externalización de las tareas, los segundos para comprimir sus gastos sociales suprimiendo puestos en la función pública y privatizando sus servicios—, los *free agents* y otros empresarios de sí mismos relegados a los márgenes del trabajo asalariado y de los regímenes

de protección asociados al mismo serían realmente los investidos por excelencia. Merece la pena fijarse, por lo tanto, en que las movilizaciones que estos últimos están llevando a cabo no adoptan la forma de una demanda de alineamiento con las categorías menos expuestas a los estragos financieros.⁵³

Algunos objetarán, sin duda, que los proyectos de tipo cooperativo sostenidos por los «socios» disidentes de las plataformas capitalistas no representan más que un nicho poco susceptible de extenderse y cuya única razón de ser es un entorno carente de oportunidades de empleo estable. Otros, o incluso esos mismos, sospecharán además que los promotores de tales iniciativas se han dejado seducir por el fantasma neoliberal de la empresarialidad para todos. Como el activismo de los investidos, en todas sus dimensiones, no se encuentra aún más que en su etapa experimental, los juicios que se emiten sobre su potencial y su pertinencia corresponden al ámbito de la especulación, en todos los sentidos de este término.

Ante las dudas expresadas sobre la aptitud de la militancia postsalarial para movilizar más allá de los prestatarios de tareas afiliados a Uber, Airbnb, TaskRabbit o MTurk, cabe replicar que el horizonte de la uberización amenaza ya a muchas categorías de la población activa —desde los investigadores precarios a los intermitentes del espectáculo,⁵⁴ pasando por los periodistas

⁵³ Desde una perspectiva un poco diferente, Patrick Cingolani insiste también en la especificidad y la originalidad de las formas de socialización, pero también de politización, constituidas por la precarización de las condiciones laborales. Véase *Révolutions précaires*, op. cit., pp. 85-116.

⁵⁴ En Francia, las reivindicaciones y prácticas de los intermitentes de las industrias culturales han sido desde hace algunos años materia privilegiada para el estudio del precariado —en particular, para los investigadores que no se ciñen a abordar la precariedad desde el

atrapados en el freelancismo,⁵⁵ los traductores, algunos artesanos, etc. —, y que para conjurar la vulnerabilidad extrema que caracteriza su independencia forzosa, la interdependencia, respecto a la cual el cooperativismo es una actualización posible, les parece a menudo más prometedora —más realista pero también más deseable— que una vuelta a los estatutos protectores. Prueba de ello es el desarrollo de la financiación que, pese a la modestia de las sumas que permite recoger, procede de una voluntad cada vez más compartida de sustraer la acreditación de las iniciativas surgidas de la sociedad civil a los criterios de selección que los inversores institucionales imponen tanto a los empleadores privados como a las administraciones públicas.

Es preciso recordar, no obstante, que las cooperativas de investidos ni se proponen dar la espalda al Estado, ni fundar comunidades autárquicas al margen del mercado. En un primer momento, al menos, se limitan a la aspiración más modesta de influir en las políticas gubernamentales para poder competir con las empresas que operan en su sector de mercado. Su objetivo apunta en efecto a lograr que los gobernantes modifiquen las regulaciones a su favor pero también a incitarlos a adaptar protecciones sociales a los tipos de proyectos que lanzan. Dicho de otro modo, las y los que cabría denominar como «interdependientes» reclaman unos programas más literalmente «de bienestar» en el sentido en que las garantías ofrecidas serían incondicionales, en vez de subordinadas a la búsqueda de un

punto de vista de la sociedad salarial cuyo declive manifiesta—. Véase *Intermittents et précaires*, París, Éditions Amsterdam, 2008 y, más recientemente, Patrick Cingolani, *Révolutions précaires*, *op. cit.*, pp. 59-84.

⁵⁵ Frédérique Roussel, «Les pigistes la jouent collectifs», *Libération*, 10 de mayo de 2010.

empleo o reservadas a los individuos demostradamente no empleables. El Estado facilitador que dibuja este tipo de reivindicaciones da muestra, por lo tanto, de la resonancia entre el nuevo cooperativismo, cuyas bases están sentando las asociaciones de prestatarios, y otros dos movimientos, a la vez intelectuales y sociales, que se esmeran en repensar al mismo tiempo las funciones protectoras y reguladoras del poder público.

El primer movimiento reúne a los partidarios de la renta universal o básica, cuyo objeto es vincular seguridad y autonomía sustrayendo a quienes la reciban de unas condiciones de acreditación fijadas en último término por los proveedores de fondos de los gobiernos y de las empresas.⁵⁶ A diferencia del impuesto negativo propuesto en su día por Milton Friedman, y retomado hoy por algunos de sus discípulos, la renta universal no persigue limitar la redistribución asegurada por el Estado a la concesión de un peculio, sino ofrecer a cada individuo los medios de influir en la evaluación de su propia existencia. A este título, la renta básica se presenta también como una alternativa a la convergencia del trabajo asalariado y el trabajo autónomo en una legislación de la actividad profesional —esto es, a una reforma cuyo único objetivo sea asegurar la portabilidad de los derechos sociales de un empleo precario a otro.

El segundo movimiento que mantiene unas relaciones privilegiadas con el cooperativismo de los investidos gravita en torno a la noción de los comunes.⁵⁷ Pese

⁵⁶ Véase, sobre todo, Yannick Vanderborght y Philippe Van Parijs, *L'Allocation universelle*, París, Éditions La Découverte, 2005; Ariel Kyrou y Yann Moulier Boutang, «Les clés d'un nouveau modèle social. La révolution du revenu universel», *La Vie des idées*, febrero de 2017; Yves Citton, «Revenu inconditionnel d'existence et économie générale de l'attention», *Multitudes*, verano de 2016, núm. 63, pp. 59-71.

⁵⁷ Véase Benjamin Coriat (dir.), *Le Retour des communs. La crise de l'idéologie propriétaire*, París, Les Liens qui libèrent, 2015; Michel

a su lazo de parentesco con el comunismo, esta última remite menos al estadio último de la apropiación colectiva de los medios de producción que a una reapropiación del tipo de sostén que los gobernantes neoliberales del siglo XXI alardean de aportar a sus conciudadanos. Recordemos, en efecto, que una vez subyugados a la presión de los mercados de deuda, los dirigentes políticos dejaron primero de garantizar unos empleos estables para comprometerse a preservar la empleabilidad del mayor número posible de personas, para pasar después a la promesa de ayudar a sus administrados a volverse apreciables. Esta última promesa se ha traducido, en general, tanto en una relajación de las condiciones de préstamo y de contratación —esto es, mediante licencias suplementarias acordadas a prestamistas y empleadores—, como en la pretensión de ofrecer a cada quien el acceso a los recursos necesarios para mejorar su crédito. Ahora bien, los defensores de los comunes operan precisamente en el registro de la accesibilidad.

Más que la institución de un nuevo régimen de propiedad —en virtud del cual algunas riquezas pertenecerían a todo el mundo sin discriminación ni mediación—, los militantes insumisos a las patentes y al copyright reclaman el reconocimiento de un derecho de acceso que algunas veces legitima la intrusión en

Bauwens, *Sauver le monde. Vers une économie post-capitaliste avec le peer-to-peer*, París, Les Liens qui libèrent, 2015; Gaëlle Krikorian y Amy Kapczynski (dir.), *Access to Knowledge in the Age of Intellectual Property*, Nueva York, Zone Books, 2010; desde una perspectiva distinta, véase asimismo, Pierre Dardot y Christian Laval, *Commun. Essai sur la révolution au XXI siècle*, París, Éditions La Découverte, 2014 [ed. cast.: *Común: ensayo sobre la revolución en el siglo XXI*, Barcelona, Gedisa, 2015]. Es importante precisar que la convergencia entre los movimientos por la renta básica universal y por la extensión de los comunes no va de suyo. Así, en tanto «economista aterrado», Benjamin Coriat se muestra muy crítico con la renta universal.

cercados legalmente apropiados y otras baliza rigurosamente el dominio de lo apropiable. Al reducir de forma considerable el volumen de las inversiones necesarias para poner en marcha un proyecto, las grietas así abiertas en los privilegios de los propietarios obstaculizan de inmediato la eficiencia de un modelo económico fundado en el dominio exclusivo de los proveedores de liquidez —y, en consecuencia, las ventajas de las *start up* dopadas de capital riesgo sobre iniciativas peor dotadas pero también menos sujetas a la obligación de rentabilidad que sus rivales—. En tanto actualizaciones de la disponibilidad de los medios de apreciarse prometida por los gobernantes, las reglas promovidas por los activistas del derecho de acceso contribuyen así a reducir la desigualdad en la competición entre capitalismo y cooperativismo.

Las articulaciones entre el asociacionismo revitalizado por el auge de las plataformas, el «universalismo» de los partidarios de la protección social incondicional y el «comunismo» concebido como un desvío de los diferentes regímenes de apropiación forman un dispositivo a la vez coherente y al menos parcialmente desligado de las culturas militantes cuyo caldo de cultivo fue la sociedad asalariada. Los escépticos continuarán subrayando que los efectivos movilizados por cada una de estas causas siguen siendo poco numerosos y esencialmente situados en los márgenes de un precariado urbano, joven y educado. La historia y las viejas estrategias del movimiento obrero invitan, de todas formas, a recordar que en la época en la que Marx convirtió al «trabajador libre» en el actor principal de la revolución por llegar, el proletariado formado por los asalariados de la industria tampoco representaba más que una parte minoritaria de las clases populares

—y no menos marginal que los uberizados actuales—. Si bien comparar no es dar razón, como reza el dicho, la analogía con las luchas de la segunda mitad del siglo XIX señala al menos que unas minorías tan atípicas como las hordas de trabajadores afectados por la erosión del trabajo asalariado ya han logrado remodelar los contornos de la cuestión social.

Por último, frente a las sospechas de intoxicación neoliberal que pesan sobre los candidatos a una reapropiación emancipadora de la condición postsalarial, cabría alegar que la lealtad a la crítica marxista del capitalismo no es unívoca. Puesto que Marx afirmó que el capital debe su acumulación a la mercantilización del trabajo —esto es, a la constitución del trabajador en propietario de una mercancía llamada fuerza de trabajo e intercambiada por un salario necesariamente inferior al valor que aquella generó—, algunos expresan su fidelidad al marxismo considerando que la lucha contra la explotación capitalista solo puede ser liderada por trabajadores asalariados. Estos se movilizan ciertamente por la voluntad de abolir el trabajo asalariado —pues esta es la condición de su explotación— pero, por esta misma razón, también parecen condenados a luchar con todas sus fuerzas para que el capitalismo no lo haga en su lugar.

Esta es en efecto la situación un tanto paradójica en la que se encuentran desde hace algunos años los partidos y sindicatos que se han mantenido fieles a los valores de la izquierda: primeramente centrados en defender las conquistas del compromiso social fordista mientras que, sometidos a las imposiciones de sus financiadores, la patronal y los gobiernos se dedicaban a precarizar cada vez más la condición asalariada, han terminado por transformarse en guardianes del

estatus salarial, cuando sus adversarios han comenzado a disolverlo en un derecho a la actividad profesional situado en los confines del empleo asalariado y de la prestación comercial. Para los depositarios más intransigentes de la lucha contra la explotación, la tarea actual consistiría, por lo tanto, en militar por la restauración de la condición asalariada antes de retomar la lucha por su abolición.

Existe, sin embargo, otra manera de enfocar las enseñanzas, si no del propio marxismo, sí al menos de la perspectiva que este abre a los actores que el capital necesita para asegurar su acumulación. Marx demuestra, en efecto, que el capitalismo industrial se desarrolló llevando a los trabajadores a reconocerse en la figura del comerciante preocupado por optimizar su satisfacción. Si bien denuncia el carácter alienante de esta identificación, tanto su obra como los movimientos inspirados en ella demuestran que solo en calidad de negociadores de su fuerza de trabajo los obreros logran establecer una relación de fuerzas más ventajosa frente a la patronal. No menos tributario de una subjetividad conforme a sus ambiciones, el capitalismo financiero hoy hegemónico dio por su parte la espalda a los comerciantes utilitaristas y, siendo el crédito su principal alimento, actualmente solo tiene ojos para proyectos en busca de apreciación.

Moldeados por las expectativas respectivas de empleadores e inversores, el vendedor de fuerza de trabajo y el portador de proyectos apreciables no se reducen en absoluto a simples engranajes en el proceso de extracción de plusvalía. Aunque manifiesten su sujeción a una forma de valorización del capital, los criterios que presiden sus juicios y los modelos que inspiran sus conductas también constituyen los recursos que,

mediante una reapropiación estratégica, les proporcionan los medios y la audacia para cambiar su destino. Dicho de otro modo, los caminos de la emancipación son inmanentes a la condición de la que proceden: de la misma forma que, luchando contra diferentes enemigos, el asalariado y el investido no alimentan las mismas demandas, sus aspiraciones serán también distintas. El socialismo y el comunismo eran los sueños del primero, la superación del capitalismo tal y como se la planteaba un trabajador libre. Al segundo le corresponde, sin embargo, imaginar y construir una salida a unos conflictos en la que es parte interesada: no cabe sorprenderse, por lo tanto, si sus primeros empeños se parecen más a los capitales humanos apreciables que se las ingenian para concebir esa salida, que a la sociedad proyectada por sus predecesores.

Desde 2016 —el año del referéndum sobre el Brexit y la elección de Donald Trump—, las potencias que componen el directorio oficioso de la «comunidad internacional» no dudan en hacer alarde de sus divergencias de fondo. Sus desacuerdos no se ciñen al comercio internacional o al cambio climático sino, mucho más en general, al balance de las décadas posteriores a la Guerra Fría.

A los guardianes de la sociedad abierta cuya eclosión habría sido posible tras el hundimiento del bloque comunista, se oponen los autoproclamados paladines de los perdedores de la globalización. Mientras los primeros reivindican su apego al multilateralismo y a la libertad de los intercambios, los segundos reclaman la restauración de unos Estados nación atentos a la protección de sus mercados internos, así como a la limitación de su cooperación a acuerdos bilaterales.

Si tanto unos como otros obtienen importantes réditos electorales de la puesta en escena de sus diferencias, un rápido examen de sus políticas basta para demostrar que estas divergen mucho menos de lo que pretenden hacernos creer. Ya sea vilipendiando el proteccionismo o achacando las desgracias de sus conciudadanos a la porosidad de las fronteras, los dirigentes de los países más desarrollados coinciden en la complacencia servil hacia las instituciones financieras y en el tratamiento fóbico reservado a los migrantes. La ostentación de sus disensiones no carece, sin embargo, de consecuencias.

En la izquierda, en particular, la exposición de las opiniones públicas al antagonismo entre la apertura al mundo y el repliegue protector acarrea numerosas defecciones. Mientras algunos se valen de la popularidad de los demagogos xenófobos para tratar de disputarles el monopolio del resentimiento contra unas élites leídas como «foráneas», otros aprovechan el «peligro populista» como pretexto para sumarse a los defensores del *statu quo*.

Sin duda siguen siendo refractarios a la recomposición del campo político en torno a la oposición entre abierto y cerrado o, alternativamente, entre arriba y abajo. Es preciso constatar, no obstante, que sus reticencias suelen adoptar la forma de una protesta nostálgica. ¿Cabe admitir entonces que, a fuerza de deserciones y melancolías, la izquierda ya no designaría más que formas de contestación propias de tiempos capitalistas del pasado? Para no zanjar la cuestión, las páginas precedentes sostienen la necesidad de un desplazamiento.

Se trata de reconocer que la financiarización de las economías desarrolladas favorece la emergencia de una nueva cuestión social: si bien los trabajadores siguen siendo explotados, su capacidad de incidir en el

reparto de la riqueza producida se halla definitivamente subordinado a la resolución de conflictos relacionados con la asignación del crédito. En consecuencia, los principales protagonistas de la lucha de clases ya no son unos empleados tratando de reapropiarse de los ingresos de su trabajo, sino unos investidos preocupados por influir en la evaluación de sus recursos.

El hecho de que las instituciones financieras tomen a sus clientes potenciales como proyectos en busca de inversiones no debe llevar a estos últimos a repudiar tal condición sino, por el contrario, a hacerse cargo de ella a fin de poder confrontarla mejor. Al igual que los sindicatos se apropiaron en el pasado del estatus del trabajador libre para luchar contra su explotación, las coaliciones de investidos deberían asumir ahora el papel que les ha sido asignado para evitar que los inversores sean los únicos que se encargan de especular sobre su propio valor.

Por último, la reapropiación de los horizontes de espera impuestos por las instituciones financieras no solo permite poner un pie en los mercados donde se evalúan los capitales, sino que también contribuye a crear un imaginario inédito. De la misma forma que el socialismo y el comunismo fueron las utopías de unos militantes que asumieron su condición de vendedores de fuerza de trabajo, cabe esperar que las aspiraciones políticas de los especuladores sobre su destino, que son hoy en día los investidos, procederán de su implicación en las luchas por la asignación del crédito, tanto financiero como simbólico.

Imagen de cubierta:

Mapa ilustrado de la ciudad de Nueva York que muestra de manera gráfica lugares de interés, edificios emblemáticos, instituciones, iglesias, parques, teatros y famosas residencias de la 5ª Avenida.

Autor: Chase National Bank

Año: 1928

Publicado por: Arthur Crosby Service

