



Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social

DOCUMENTO DE TRABAJO N° 40

**“Los emprendedores son violentos:
operan sin ningún tipo de régimen de justificación,
simplemente actúan”.**
Entrevista a Will Davies

AUTORES

Tomás Undurraga y José Ossandón

Mayo 2020

ISSN 0719-6660

El Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES) desarrolla investigación colaborativa en temas relacionados al conflicto social y la cohesión (convivencia) en Chile, por medio de un equipo multidisciplinario proveniente de las ciencias sociales y humanidades. COES centra sus actividades académicas y de difusión en el análisis de las múltiples manifestaciones del conflicto social en Chile, sus causas, así como también su contexto cultural e histórico.

El Centro es patrocinado por la Universidad de Chile y la Pontificia Universidad Católica de Chile, y como instituciones asociadas se encuentran la Universidad Diego Portales y la Universidad Adolfo Ibáñez. COES cuenta con el financiamiento del programa FONDAP de ANIP N°15130009.

La serie “Documentos de Trabajo COES”, es un espacio que se ha creado para generar mayor difusión de trabajos de investigadores ligados al COES, tanto de carácter teórico como empírico, relacionados con las temáticas de cohesión y conflicto social.

Esta serie busca diseminar investigación relevante para el desarrollo de las ciencias sociales y para la toma de decisiones en políticas públicas, aportando a la generación de un marco conceptual y empírico en torno a las temáticas que aborda el COES. Estos documentos no constituyen necesariamente versiones finales, sino que precisamente corresponden principalmente a “trabajos en proceso”.

Las y los autores son responsables por el contenido del texto. El Centro no establece un sistema de revisión por pares.

EQUIPO EDITORIAL

Ignacio Cáceres

Dante Contreras

Pablo de Tezanos

Mauro Basaure

Felipe Link

Constanza Pérez

TÍTULO

“Los emprendedores son violentos: operan sin ningún tipo de régimen de justificación, simplemente actúan”. Entrevista a Will Davies

AUTORES

TOMÁS UNDURRAGA

Investigador adjunto de la línea de Conflicto Político y Social de COES y profesor asociado del Departamento de Sociología de la Universidad Alberto Hurtado. Es doctor en Sociología por la Universidad de Cambridge y pos-doctorado en Estudios de Ciencia y Tecnología, por University College London. Ha escrito sobre variedades de capitalismo, elites empresariales y reacciones al neoliberalismo en Argentina y Chile, así como sobre el papel de la prensa en la producción de la economía en Brasil. Sus investigaciones actuales se centran en los estudios de incendios y nuevo régimen climático en expertos en bosques, y en la producción de conocimiento en la ciencia contemporánea en Chile. Es parte del equipo editorial del *Journal of Cultural Sociology*.

JOSÉ OSSANDON

Profesor asociado en el Department of Organization Copenhagen Business School. Estudió sociología en la Pontificia Universidad Católica en Chile y recibió un PhD por el Centro de Estudios Culturales en Goldsmiths, University of London. Su trabajo se relaciona con discusiones en sociología y antropología económica, estudios de las ciencias y de las organizaciones, y teoría social. Su investigación actual se enfoca a dos áreas. Primero, lo que él llama “el trabajo de hacer que los mercados trabajen”: estudia expertos que dicen saber cómo hacer que mercados funcionen como solución a problemas públicos. Segundo, intenta construir un tipo de aproximación que permita analizar las diversas prácticas y dispositivos que participan en la administración de la vida financiera en el hogar conjuntamente. Es también editor asociado del *Journal of Cultural Economy* y *co-editor in chief* de *Valuation Studies*.

PALABRAS CLAVE

Neoliberalismo, Competencia, Emprendimiento, Estrategia, Competitividad, Boltanski

CÓMO CITAR ESTE ARTÍCULO

Undurraga, T., Ossandón, J. (2020). “Los emprendedores son violentos: operan sin ningún tipo de régimen de justificación, simplemente actúan”. Entrevista a Will Davies. Serie Documentos de Trabajo COES, Documento de trabajo N° 40, pp. 1-15.

“Los emprendedores son violentos: operan sin ningún tipo de régimen de justificación, simplemente actúan”.

Entrevista a Will Davies

Tomás Undurraga y José Ossandón¹

Introducción

Will Davies es profesor de Economía Política en el Departamento de Ciencias Políticas de Goldsmiths, de la Universidad de Londres (Reino Unido), donde también codirige el Centro de Investigación de Economía Política. Ha publicado dos libros *The Limits of Neoliberalism: Authority, Sovereignty and the Logic of Competition* (Sage, 2014) y *The Happiness Industry: How the government & big business sold us wellbeing* (Verso, 2015).

En *The limits of Neoliberalism* Davies contribuye con una dimensión hasta ese momento no muy analizada en la abundante literatura sobre neoliberalismo. Con un enfoque conceptual apoyado en la sociología pragmática y las categorías propuestas por Michel Foucault, Davies construye un análisis de la competencia y la competitividad como formas de imaginar y gobernar la economía y la sociedad contemporánea. Lo que Davies hace es demostrar como el pensamiento neoliberal ha puesto en el centro una noción de la vida social como lucha y como en este contexto el emprendedor se fue constituyendo en una figura analítica y política clave. El emprendedor, el emprendimiento, la competencia, la competitividad, como ideales, como formas de construir sujetos y de justificar modos de administración y gobierno. Todo esto, sin duda muy relevante para el caso de Chile, basta pensar como el emprendimiento se ha constituido en una figura central al momento de justificar modos de intervención en áreas tan diversas como políticas de desarrollo, pobreza, ciencia o educación.

En *The happiness Industry* Davies analiza la emergencia de lo que él denomina como una “industria de la felicidad”. Investiga como la felicidad se fue constituyendo en un indicador y objetivo clave en las políticas sociales contemporáneas, prestando especial atención al desarrollo histórico de los que se conoce como “psicología positiva”. Esta industria descansa

¹ Agradecemos a Will Davies por la estimulante conversación. La conversación que acá se publica apareció por primera vez como un podcast en el sitio de Estudios de la Economía: <https://estudiosdelaeconomia.wordpress.com/2014/11/17/entrepreneurs-are-violent-they-operate-without-any-kind-of-regime-of-justification-they-just-act-an-interview-with-will-davies>.

Las preguntas para la entrevista fueron preparadas por Tomás Undurraga y José Ossandón, y Undurraga condujo presencialmente la entrevista en Londres en Septiembre de 2014. Davies revisó la transcripción de la entrevista en Marzo 2017, y el texto editado fue traducido al español por Nancy Piñeiro y Ney Fernandes. La versión editada apareció como un capítulo en el libro *Investigación y teoría crítica para la sociedad actual* (2018, Antrophos-COES), editado por Mauro Basaure y Darío Montero, bajo el título “Un neoliberalismo dominante sin hegemonía”. Lamentablemente, en el libro no se incluyó a José Ossandón como co-autor. COES ha aceptado publicar la entrevista corregida acá como forma de corregir este error.

en una serie de dispositivos tecnológicos a través de los cual los individuos expresan sus deseos, opiniones y valores, al tiempo de entregar información que facilita el gobierno de las conductas y los negocios sobre el bienestar individual.

En esta conversación hablamos sobre la utilidad de los conceptos formulados en los últimos años por la sociología de la crítica en el estudio de los límites del neoliberalismo, y sobre cómo se ha empleado la crítica económica del Estado, precisamente, para legitimarlo, empoderarlo y ampliarlo.

Competencia, competitividad, y el Estado neoliberal

En la introducción de tu libro mencionas que tal vez los críticos del neoliberalismo se sientan defraudados si esperan que tu investigación revele algún tipo de teoría conspirativa. Sin embargo, lo que sí revela tu investigación son los fundamentos teóricos y ontológicos de la competencia y el neoliberalismo. Pero quizá yo no esté teniendo en cuenta todas tus intenciones. Una pregunta, a modo de introducción: ¿Cuáles fueron tus hipótesis o motivaciones iniciales en el estudio de la competencia y la racionalidad y autoridad del Estado neoliberal?

El punto de partida fue una intuición. Antes de hacer el doctorado, cuando trabajaba en el mundo de las políticas públicas, comencé a preguntarme por qué pensamos de inmediato que una mayor competitividad es algo bueno. ¿Por qué la solución a los problemas en materia de políticas es aumentar la competencia? Según esta perspectiva, todo debería ser más competitivo: una ciudad, una nación, una empresa, lo que sea, y pareciera que esto lleva consigo un sistema de valores de algún tipo, que se expresa de manera contundente en los debates sobre políticas públicas. Esa fue la intuición que me llevó a hacer el doctorado. Al principio era una intuición ingenua. Fue algunos años después cuando comencé a pensar propiamente en términos de neoliberalismo, en parte tras la lectura de las clases de Foucault sobre el tema, publicadas en el libro *Nacimiento de la Biopolítica*, en el que señala que una de las diferencias fundamentales del neoliberalismo con respecto al liberalismo es que el primero ve en la competencia el rasgo principal de los mercados. De hecho, esa característica, ser entidades competitivas, es la que los hace valiosos para el pensamiento neoliberal. Cuando capté eso en el texto de Foucault, me di cuenta de que empezaba a captar realmente lo que quería hacer.

Comencé a pensar que en las políticas públicas parece haber una obsesión con la competencia pero, a la vez, no había suficientes estudios sociológicos sobre el tema, ni sobre la competitividad. Está por todos lados y, sin embargo, creo que los sociólogos desconfían de la noción de 'competencia' porque es un término de economistas, por eso no lo usamos. Hablamos de 'estratificación social' y 'desigualdad', en lugar de emplear términos como *competencia* y *competitividad*, que transmiten la idea de justicia: la desigualdad causada por la competencia y la competitividad implica cierta meritocracia u otro aspecto que la justifica. De modo que, probablemente, uno de los motivos por los cuales los sociólogos no tomaron el término con seriedad es porque tiene demasiada carga ideológica, es demasiado cercano a los conceptos introducidos por los economistas; por ejemplo, que los mercados son competitivos y, por lo tanto, las desigualdades están justificadas de alguna forma. Me llamó la atención que los sociólogos hayan hablado poco

sobre este tema, y me hizo pensar que lo que yo quería era comprender de dónde proviene este término y qué influencia tuvo en las políticas públicas, los legisladores y el Estado. Entonces, ¿primero pensaste en hacer una genealogía del término, pero luego combinaste tu investigación con una descripción etnográfica de la competencia entre expertos?

No terminaba de decidirme entre una investigación más bien genealógica o histórica o un trabajo etnográfico, y, como dices, tiene un poco de los dos. Estaba entrevistando a economistas y expertos que trabajaban en políticas públicas y organismos gubernamentales, y me di cuenta de que para hacer una buena entrevista y entender ese mundo, primero debía entender de dónde provenía su concepto de competencia. Al principio me resultó muy difícil hacer estas entrevistas sin conocer la historia de la economía. Si pensamos, por ejemplo, en la regulación antimonopolio, estas personas dirían: “Nuestro trabajo no es defender a los competidores, sino la competencia” o “no estamos en contra de la posición dominante, sino en contra del abuso de posición dominante”. Hacen distinciones que, para el público lego, no suelen tener mucho sentido. Uno de los expertos antimonopolio con los que hablé en el libro dice: “Tampoco estoy en contra del monopolio, sino que estoy en contra de los tipos de monopolio que tienen un comportamiento anticompetitivo”. Hay un montón de distinciones extrañas como estas; en parte fue por eso que empecé a buscar la genealogía de estos conceptos y tratar de entender de dónde provienen. Pero no quería hacer solamente una especie de historia *foucaultiana* del presente ni tampoco un tipo de etnografía *latouriana* de expertos: quería enlazarlas.

Métodos

Un aspecto muy interesante de tu libro es que, en vez de abordar el neoliberalismo como un discurso monológico, consideras que contiene múltiples discursos. El neoliberalismo se despliega con sus propias peculiaridades en distintas áreas, como regulación antimonopolio, política de innovación y gestión estratégica. Lo que no queda del todo claro, sin embargo, es la relación entre las distintas corrientes. Tomemos el ejemplo de Hayek y Coase. A veces, pareciera que tu planteas una tesis histórica; por ejemplo, afirmas que la noción de competencia de Hayek fue socavada por las afirmaciones fundacionales de Coase sobre Derecho y Economía. En otros momentos, sin embargo, parecieras insinuar que las distintas ramas del neoliberalismo han encontrado sus propios nichos institucionales: el trabajo de Coase se ocupa de la regulación antimonopolio; el de Schumpeter, de políticas de innovación y gestión estratégica; el de Porter, de la competitividad; y, agregaría yo, el de Hayek, de las políticas sociales y regulaciones financieras basadas en el mercado. Pregunta: ¿dirías que tu argumento principal es en realidad histórico (distingue distintas fases del pensamiento neoliberal) o que es más bien un argumento de las “variedades de capitalismo” (abre un programa de investigación comparativa estudiando las distintas institucionalizaciones prácticas del pensamiento neoliberal)?

Sin intenciones de esquivar la pregunta, diría que son ambos argumentos. Dentro de la escuela de las convenciones en la sociología económica, existen algunos enfoques que destacan la pluralidad en un sentido sincrónico de múltiples órdenes de grandeza en un momento dado (Boltanski y Thévenot, *On Justification*) y los enfoques más diacrónicos de Boltanski y Chiapello (*El nuevo espíritu del capitalismo*), en donde un orden de grandeza

sucede a otro orden. En mi libro no me propongo destacar ni un enfoque singular ni un enfoque múltiple o de variedades de capitalismo. Intento señalar el hecho de que distintas épocas, distintos períodos en la genealogía del neoliberalismo, se apoyan en distintos órdenes de grandeza, si es que vamos a usar esa etiqueta, que terminaron encontrando una base en diferentes lugares. Hay una zona de convergencia en el análisis, que deberá desarrollarse en otro libro, y es el papel del Estado estadounidense a la hora de impulsar estos distintos órdenes de grandeza.

En particular, si tomamos el ejemplo de la escuela antimonopolio de Chicago, que empezó a impregnar la Comisión Europea en la década de 1990 y luego se aceleró en la del 2000. No profundizo ese aspecto en el libro, pero hay una cuestión bastante clara en términos de *realpolitik* y del poder de formas particulares del capital que respaldaron ese fenómeno. Podemos hacer un análisis como el de Bob Jessop: decir que las grandes empresas de Estados Unidos serán castigadas por las autoridades reguladoras europeas, no por el Estado estadounidense, con el apoyo de la Comisión Europea, para deshacerse de un modo más hayekiano de regulación e imponer uno más cercano a la escuela de Chicago. Existen estos motivos históricos y políticos, por así decirlo, por los cuales podríamos esperar que algunos aparezcan en determinados espacios, pero no diría que es un enfoque de época ni de “variedades de capitalismo”, sino que, en realidad, tiene un poco de los dos.

Metodológicamente, tu libro puede entenderse como una lectura minuciosa de los discursos neoliberales (a partir de textos existentes y de entrevistas) inspirada en la sociología pragmática de Boltanski y Thévenot. En este sentido, tu trabajo difiere de la mayoría de los estudios recientes sobre la performatividad de la economía, que tienen un estilo más etnográfico. No creo que sea justo criticar un libro por no hacer algo que, en realidad, no se propone hacer, pero me surge la siguiente pregunta: en trabajos etnográficos recientes sobre regulación económica (por ejemplo, Annelise Riles (2011) en Japón o Gustavo Onto (2014) en Brasil) se ha concluido que las doctrinas económicas neoliberales deben traducirse a lo que Riles llama “razonamiento jurídico” para que funcionen desde el punto de vista jurídico. No niegan la relevancia del neoliberalismo, pero sostienen que, para que funcione jurídicamente, es necesario que se vuelva jurídico en un nivel práctico, y esto es trabajo de abogados, no de economistas. ¿Qué importancia tiene para ti estudiar las particularidades del conocimiento y el discurso jurídicos para comprender el efecto de un movimiento como Derecho y Economía? ¿Se corre el riesgo de sobreestimar el efecto del conocimiento económico si tu estudio no está acompañado por otro igualmente minucioso del contexto discursivo en el que se utiliza?

Es una muy buena pregunta. Lo primero que me gustaría decir es que tenía una intención bastante deliberada de buscar un nivel de análisis en el libro que estuviera entre una gran teoría del Estado y una micro-etnografía. Buscaba ese tipo de nivel intermedio. Eso significa que tal vez se critique el libro por no ser ninguna de las dos cosas. Podría decirse que este trabajo no tiene una teoría determinada del Estado ni del capitalismo. O también se puede decir que no profundiza en las prácticas cotidianas del trabajo de los expertos a los que se entrevista, lo cual también es cierto. Pero espero que consiga algo, justamente, por estar en el medio, que sirva de unión. Ese es un punto.

En términos de derecho, esto es realmente fundamental. Una de las cosas que sostengo, que no es nada original —lo mencionan Foucault y otros—, y que también resulta interesante pensar, es que estas cuestiones se ven en áreas como las de los contratistas de TI en seguridad internacional, que mencionan algunos como Louise Amoore (2013), y que vemos que los expertos se enredan con las fuentes de poder soberano, y sus formas de conocimiento especializado se enredan de nuevas maneras. En fin, en el libro planteo que lo que hace el neoliberalismo es basarse en esta síntesis de un tipo de poder tradicionalmente soberano y nuevos tipos de conocimientos especializados de economía. Pero, por supuesto, no son sólo los expertos en economía, sino que también los abogados tienen un papel crucial en áreas como el antimonopolio. Y es cierto que, incluso en una era en la que se supone que el antimonopolio está regido por el razonamiento económico, en la Comisión Federal de Comercio por cada ocho abogados hay dos economistas, de modo que la balanza de conocimientos especializados sigue estando inclinada en contra de la economía. Quizá esté exagerando el poder de la racionalidad económica, porque, en definitiva, necesitan convencer a los abogados, no tienen el poder de hacer lo que quieren. Y lo mismo sucede en la sala del tribunal: todos deben tratar de convencer al juez. No se trata, al decir de Callon (1998), de que todo está determinado por el cálculo económico y que ese es el último fetiche del estudio de la racionalidad económica. De modo que, desde ya, debemos pensar en los abogados; de hecho, entrevisté a algunos para el libro. Es esencial, y en los estudios críticos de derecho se toma algo de esto también; lo mismo hacen algunos sociólogos. De manera un poco más especulativa, digamos, hace poco (2014b) escribí un artículo para el *Institute of Public Policy Research* titulado “Recovering the future: The reinvention of 'social law'”, que trata del papel que podrían tener los abogados en un sistema económico posneoliberal.

En parte fueron primero los abogados los que participaron en la creación de un orden neoliberal: los ordoliberales, entre otros, fueron en su mayoría abogados. Fueron abogados neoliberales los que quisieron crear el ideal de un mercado competitivo. Es una función que en el neoliberalismo tienen que desempeñar los abogados. Pero, además, y esto es algo que me interesa del posneoliberalismo, los abogados podrían idear distintos tipos de contratos, con distintos tipos de mercado. Tomemos como ejemplo a Lawrence Lessig, el abogado que ideó las licencias de derechos de autor de Creative Commons: elaboró una nueva forma de entender la propiedad intelectual y volvió a redactar su constitución. Los abogados tienen un poder increíble, en cooperación con los economistas podrían hacer algo totalmente distinto de lo que hacen, pero no es un tema que haya profundizado en este libro. Estaba más interesado en el papel de la racionalidad económica, aunque también dejé muy claro que la racionalidad económica no funciona por sí misma, no tiene poder sin el poder de los que se involucran en ella.

Creo que tu libro ilustra bien este tema cuando describes cómo los abogados empiezan a utilizar argumentos económicos en la sala del tribunal. Sin importar el tipo de política evaluada, la idea que se expone en los debates sobre políticas es la de eficiencia, no la de alguna otra cuestión normativa.

Se podría escribir algo fascinante sobre un aspecto más bien etnometodológico, observando qué papel performativo deben cumplir los argumentos y modelos económicos en la sala de un tribunal. Durante casi veinte años se ha discutido el tema de la performatividad de la

economía (por ejemplo: MacKenzie et al 2007), en varios contextos. No conocía ningún estudio que observara esta clase de papel performativo con ese tipo de público. Sería fascinante hacer algo así. Tomemos, por ejemplo, los “efectos dinámicos”, que es un área muy, muy ambigua del antimonopolio. Una empresa de alta tecnología podría decir: “Nos tienen que permitir mantener este monopolio porque estamos invirtiendo en algo que va a transformar el mercado de tal manera que desencadenará todo tipo de beneficios para los consumidores”, todos esos efectos schumpeterianos en el futuro, que son muy inciertos. “Nos tienen que permitir mantener el monopolio porque, si no, eso no va a suceder”, entonces, es como una amenaza al Estado. Y el contraargumento sería: “Sí, los consumidores están sufriendo en este momento porque ustedes retienen esta tecnología informática o porque ustedes arman paquetes de productos”. Entonces tenemos una discusión frente al público, frente al juez, respecto de dos visiones normativas diferentes sobre el funcionamiento de la economía. Una es esperar el efecto dinámico a largo plazo, un argumento del estilo *schumpeteriano*; el otro es que se está perjudicando a los consumidores aquí y ahora, un argumento más ortodoxo, neoclásico. En la sala de tribunal se plantearon los dos. Es un claro ejemplo de la performatividad de la economía dentro de un entorno jurídico y político.

¿Verificaste estos supuestos con los propios abogados? ¿Cómo reaccionaron cuando les dijiste que no están utilizando una posición normativa legalista, sino una económica?

Al principio, varios abogados fueron bastante hostiles. Cuando realizaba mi investigación en la Comisión Federal del Comercio, descubrí que los verdaderos conflictos habían ocurrido a principios de la década de 1980. En la Comisión Europea, fue mucho más reciente, pero se percibió cuando la economía empezó a ser, de alguna manera, impuesta en la comunidad jurídica. Se preguntaron: “¿Qué es esto? Estos tipos están hablando en un idioma raro sobre elasticidad y cadenas de suministro y demás, pero ¿quién es culpable y quién es inocente?”. Creo que los abogados pronto aprendieron que sería bueno tener argumentos económicos sólidos para ganar causas judiciales. Tenían un motivo pragmático: en definitiva, Richard Posner, la figura dominante en el movimiento Derecho y Economía de Chicago de los últimos 40 años, es un juez de Illinois que proviene de un ámbito jurídico y tiene una formación autodidacta en economía neoclásica. Es un extraordinario erudito e intelectual público. Para él, la economía neoclásica debe utilizarse en una sala de tribunal por un motivo casi intuitivo; se sitúa a sí mismo en la tradición del pragmatismo estadounidense, según la cual el derecho se practica cuando no está impregnado por un lenguaje poco riguroso. De hecho, entrevisté a Posner. Me dijo: “No uso palabras como ‘justicia’ y ‘derechos’, por ejemplo, porque no creo que signifiquen mucho”. Jeremy Bentham fue una influencia importante en este sentido. Eso es exactamente lo que dijo Bentham en 1780. Para Posner, sería algo así: “no nos preocupemos demasiado por esta tarea tan difícil de pronunciarse sobre justicia y derechos; es mucho mejor dedicarnos a ver cuáles son las consecuencias de las acciones de esa persona: ¿será mejor o peor para todos?; usemos esos criterios para tomar decisiones judiciales”. En definitiva, de eso se trata el movimiento Derecho y Economía, y así se entiende y se practica la regulación en el mundo occidental.

La autoridad de los consultores en competitividad

Mencionas que la autoridad del consultor o asesor en competitividad deriva del hecho de no estar limitado por la disciplina, por límites institucionales o culturales, por su posición externa, ni tampoco por el método académico, y de su capacidad de comunicarse entre distintos sectores para continuar con “la conversación”. En el mismo sentido, sostienes que, según la concepción de gestión inspirada en la visión elitista de Schumpeter sobre los emprendedores, la autoridad del líder empresarial se concibe en el marco de un régimen de violencia. El carisma del líder sería la base de su autoridad, que la masa de empleados deberá acatar. Esta concepción de autoridad gerencial es antinormativa. Esto tiene sentido para mí por muchos motivos, pero me está faltando otra característica neoliberal de los gurús y gerentes: el pragmatismo y la capacidad de adaptación. Una fuente de autoridad crucial del consultor es también su capacidad de obtener “resultados”, cumplir objetivos. El énfasis que haces en “continuar la conversación” indica en cierto sentido que su red o capacidad de *lobby* sería su recurso principal. ¿De qué depende en última instancia la autoridad de una figura así?

Existen dos figuras diferentes en lo que has mencionado. Está el tipo de gurú empresarial, como Michael Porter o Richard Florida, una persona que trabaja en un *think tank* como el Foro Económico Mundial; Stéphane Garelli también es uno de ellos. Esas son las figuras que me interesaban, el tipo de figuras que aparecen en los textos sobre competitividad. Son los arquitectos de la idea de que la competitividad puede atribuirse a espacios, poblaciones y culturas, no solamente a una acción en un mercado. En ese sentido, creo que es una táctica neoliberal clave: los rasgos y la ética que solían asociarse a los mercados se extienden a otras esferas, como escuelas o ciudades, que de pronto deben ser más competitivas. Esta es una idea esencial que viene de Porter y la gente del Foro Económico Mundial, a partir de la década de 1970. Entonces, tenemos la figura del gurú, la persona que crea una suerte de visión de cómo funciona la economía mundial, y cuya función también es asustar a la gente diciendo: “deben actuar, y deben actuar rápido, porque de lo contrario se los devorarán”. Y esta es una retórica política muy persuasiva que usan los propios dirigentes políticos. David Cameron, en Gran Bretaña, por ejemplo, tiene el *hashtag* “*global race*” (carrera mundial). Esa es una jugada retórica muy útil para los políticos. Creo que una de las fuentes de autoridad de los gurús es que dicen cosas que están en sintonía con lo que expresan los dirigentes políticos, y los dirigentes políticos operan en una especie de mundo político de decisiones *schmittiano*. [Carl] Schmitt dice que “soberano es aquel que tiene el poder de declarar el estado de excepción” y, en definitiva, soberano es quien debe decidir, y la decisión se convierte en la fuente de autoridad. No existe otro principio por encima de un líder ejecutivo que su propia capacidad de decidir, que su propia personalidad. Entonces, tenemos a estos gurús que crean una cosmovisión en la que todo el tiempo existe casi un estado de emergencia, y, a menos que actuemos ahora, a menos que invirtamos más dinero en ancho de banda o en desregular esto o aquello, cualquiera sea la idea, la carrera mundial nos devorará en poco tiempo. Y hay personas y organismos en particular que son claves en la creación de ese clima.

Después está el culto al líder, al emprendedor o al ejecutivo, es decir, el público del discurso que hemos mencionado. Puede tratarse de un líder de una gran empresa. Una de las cosas fundamentales en el discurso competitivo es que no hay diferencias ontológicas entre dirigir una empresa y dirigir un Estado. Son muy similares. Por eso todos los febreros se realizan las cumbres del Foro Económico Mundial en Davos, donde está Tony Blair al lado de Bill

Gates, al lado de Bono, al lado del director de una ONG. La cuestión es que ser líder es lo mismo, sin importar qué se lidera. Y las decisiones son otra pieza clave: son la fuente de autoridad, ya sea para dirigir el Gobierno del Reino Unido, con un PIB de tres billones de libras, o una corporación, que no tiene ningún poder soberano. Una de las cosas que hace el discurso competitivo es borrar la distinción ontológica entre estas dos cosas e intentar definir toda autoridad exclusivamente por su capacidad de tomar decisiones.

Lo que yo sostengo es que eso tiene una base *schmittiana*: yo dirijo y ustedes me siguen. Yo decidiré cuál es el futuro de Microsoft y, por lo tanto, mi autoridad viene del hecho de que puedo cargar con el peso de ser quien decide. Y si sale mal en el futuro, terminaré siendo un estudio de caso negativo en una maestría en administración de empresas. Pero si no, será un buen ejemplo. Ese es el tipo de narrativa existencial clave en las maestrías en administración: Kodak tomó una decisión equivocada en 1997 y ya, se acabó. Es una sensación de que la competencia mundial es una forma de combate existencial en la que se puede destruir una corporación entera de un momento a otro, pero también se pueden destruir culturas nacionales. Entonces, en un contexto europeo, el foco está siempre en la seguridad social, es decir, “a menos que desregulen el mercado laboral e introduzcan más competencia en sus servicios públicos, no tendrán los ingresos fiscales que necesitan para pagar las escuelas y pensiones, y, por lo tanto, ya no podrán seguir siendo Europa”. Es un tipo de amenaza. En Estados Unidos, se hace de otra manera: “ya no tendrán un complejo industrial militar ni podrán ganar guerras”. En Europa siempre apuntan a que no van a poder cuidarse entre sí, mientras que en Estados Unidos apuntan a que no van a poder matar a otra gente. Pero la esencia es la misma: la clave no es lo económico, sino un tema nacional existencial y, por lo tanto, si no empiezan a hacer lo que quieren estos CEO... En cierta forma, debemos unir a nuestra elite, nuestro presidente y nuestros CEO con el fin de trazar un plan para la cultura nacional, que consiste a grandes rasgos en permitir a estos CEO que estén más o menos al mando, porque, si no, las cosas se van a poner muy feas. Creo que así funciona el discurso en términos de autoridad.

Neoliberalismo

El título del libro es *The limits of neoliberalism* [*Los límites del neoliberalismo*]. Mientras leía el libro, pensaba en lo siguiente: ¿cómo se define el límite del neoliberalismo? Philip Mirowski, por ejemplo, llama neoliberal a toda persona o idea conectada con el núcleo de lo que denomina “colectivo de pensamiento neoliberal”. Tú, además de autores como Coase, Becker o Hayek, comúnmente asociados con el neoliberalismo, incluyes también a Schumpeter u otros como Porter. ¿Dónde pondrías el límite que determina que una persona o una idea es neoliberal? ¿En la postura política? ¿Sus redes? ¿Sus ideas? Ejemplifico con una exageración: podríamos decir que alguien como Pierre Bourdieu, en su libro *Las estructuras sociales de la economía*, entiende la competencia de mercado como una lucha violenta por la definición de reglas, lo cual no se aleja mucho de la literatura sobre estrategia. ¿Eso hace que Bourdieu también sea neoliberal?

También es una buena pregunta, y refiere a una de las áreas de este libro que recibieron críticas. El término *neoliberalismo* de por sí ya divide a la gente, porque hay quienes piensan que el término no define nada, está en todos lados y se usa nada más que en sentido

peyorativo. Y hay otros que piensan que el concepto es más fructífero. No uso el término en un sentido tan estricto como Philip Mirowski (2013). Él considera que el neoliberalismo es una especie de familia, una mafia —que tiene generaciones anteriores y se dirige hacia algún lado— cuya figura ilustre es Hayek, además de las generaciones que le siguieron. Para mí es más bien una racionalización política específica. Uso el término en un sentido ideal weberiano, donde nada coincide con el ideal del neoliberalismo, pero la idea que sostengo en el libro es el desencantamiento de la política por medio de la economía. Los sitios clave del neoliberalismo son aquellos en los que expertos, actores y organismos imponen formas económicas y utilitarias de racionalización en ámbitos de poder y autoridad que anteriormente tuvieron su propio tipo de racionalidad performativa política soberana. Es una expansión de la economía a espacios de poder; intentos de convertir el Estado soberano en algo que se parezca al mercado o a algunos aspectos de éste, e incluso pueden ser partes del Estado las que se asimilen a una empresa, que es la idea de competitividad nacional. Otras formas del Estado pueden parecerse a formas de racionalidad del consumidor tal como las imaginan los economistas neoclásicos. Derecho y Economía le da al derecho el formato de un producto de consumo. Para algunos, como Gary Becker, la policía maximiza la utilidad y disuade a los delincuentes de robar porque es más barato no robar si hay policía. Es una especie de reinención de los modos políticos soberanos de práctica o existencia, de acuerdo con este tipo de formas racionales económicas.

Pero en cuanto a los límites, estos no pueden racionalizarse en términos políticos. Seguimos necesitando algún tipo de poder político judicial para que continúe la racionalidad económica. Y esas son las contradicciones de las que hablo en el libro. No se puede reemplazar el poder judicial por una racionalidad que maximiza la utilidad, porque de todos modos seguimos necesitando los procedimientos que se utilizan para tomar las decisiones judiciales. No podemos reemplazar al juez por un economista. Como estoy observando el Estado, me interesa el hecho de que existen ciertos factores limitantes, y además se necesitan esos poderes ejecutivos. Los dirigentes políticos deben formar parte de Gobiernos que no puedan reemplazarse completamente por una especie de racionalidad empresarial corporativa. Por ejemplo, algunos consultores que se dedican al *branding* de naciones han convertido a estas en marcas, pero, en última instancia, deben tener un grado de identidad independiente. Es parecido al argumento de Timothy Mitchell en *Rule of Experts* (2002); para él, el capitalismo es una especie de parásito que no domina nunca, siempre está infiltrándose en algo que ya existe, y es necesario que haya algo para que funcione esa infiltración, porque, si el parásito mata al huésped, él también muere. Entonces, en un tipo de neoliberalismo sin un Estado soberano como huésped, colapsaría todo. En cierto sentido, es lo que sucede con el euro. El euro fue un invento neoliberal idealista para tener una moneda sin ningún respaldo soberano, porque podía ser un espacio puramente económico, sin un espacio soberano. Y, por supuesto, esa es una característica fundamentalmente contradictoria, una ficción. Entonces, no sorprende que el euro se haya convertido en una pieza central de la crisis financiera en los últimos años y, en consecuencia, la única manera de resolver la crisis es con una reafirmación masiva de la soberanía nacional, en este caso, por parte del Bundesbank, para rescatar ese sueño neoliberal. Y ya no es un sueño neoliberal: es un tipo de sueño nacionalista e internacionalista raro, de algunos poderes del norte de Europa frente a algunos poderes del sur de Europa. Se muestra como un problema de soberanía, en el que su corta historia parece un Estado sin soberanía con una racionalidad económica pura en un mercado único. Ese es el límite y, en cierto sentido, uno de los

argumentos de este libro: la crisis financiera fue una revelación extraordinaria e increíble de contradicciones neoliberales dentro de esta especie de orden económico sin soberanía.

Hacia el final del libro, concluyes que el neoliberalismo contingente no está justificado. En tus palabras: “Ahora la realidad social y política economizada no hace más que ‘sostenerse’ porque quienes están a cargo de salvarla la apuntalan, rescatan, empujan, monitorean, ajustan constantemente, la orientan a los datos y la alteran. No sobrevive como la realidad consensuada que supo ser alguna vez” (p.186). Dos preguntas: ¿En qué momento de la historia crees que el sostenimiento de ese tipo de sociedad fue verdaderamente consensuado? Y la segunda: si el neoliberalismo en realidad no está justificado, y el desencantamiento de la política por medio de la economía ha llegado a su límite, ¿por qué, entonces, no colapsa el neoliberalismo? Mencionas que, después de la crisis del 2008, el neoliberalismo sobrevivió, entre otras cosas, porque ha operado entre dos registros: el universalismo de la justicia y el particularismo de la transformación política. Más allá de los discursos, ¿qué condiciones faltan para que ocurra ese momento crítico de cambio? ¿Por qué es tan resistente el neoliberalismo?

Con respecto al fragmento que citas, fue posible durante el auge del neoliberalismo (la época de Clinton y Blair) —y es lo que se destaca en *La nueva razón del mundo: Ensayo sobre la sociedad neoliberal*, de Dardot y Laval, un relato magnífico de sociología histórica y sociología económica— que los partidos que alguna vez fueron de izquierda, como el Partido Laborista de Gran Bretaña, el Partido Demócrata de Estados Unidos y el Partido Socialdemócrata de Alemania, terminaran siendo los principales arquitectos del neoliberalismo. Porque el liberalismo no se reduce a los mercados, sino que es una manera de ver la sociedad y, por lo tanto, los partidos que alguna vez tuvieron la ambición socialista de reconstruir la sociedad por completo terminaron mucho mejor capacitados para hacer realidad el sueño neoliberal plenamente. En cierto sentido, la esencia de la era de Reagan y Thatcher fue la restauración del mercado, no, por ejemplo, la transformación de los servicios sociales en algo más empresarial o las escuelas o galerías de arte en algo que apoye más lo empresarial.

A lo que voy es que hubo un período en el que el neoliberalismo fue más hegemónico, para usar ese término, en el que era posible encauzar cuestiones de normativa —que todos deben recibir el mismo trato, todos deben tener derechos, todos deben tener libertad— mediante categorías neoliberales. Se podía decir: “el mercado no está obteniendo resultados totalmente equitativos; ese no es el objetivo de los mercados ni de la competencia, pero se trata a todos los seres humanos de igual manera porque tenemos, por ejemplo, paquetes de prestaciones sociales condicionales, para que la gente vuelva al mercado, o universidades, que se conciben como instituciones que desarrollan el capital humano de la gente, y el Gobierno está asignando recursos a esto”. Por ejemplo, con Tony Blair, el Gobierno se expandió rápidamente, pero en torno al tipo de lógica neoliberal de inversiones en capital humano, etcétera, y el apoyo a lugares públicos y bienes públicos que son favorables a las empresas y buenos para la competencia.

Era posible ganar discusiones normativas con esos argumentos porque se podía decir que la situación no era igual a la de la era victoriana, cuando se dejaba morir a los fracasados o se los abandonaba en la calle. Se trataba de una idea genuina de que lo hacemos todos. Creo que lo que sucedió después de 2008 es que ya nadie puede plantear ese tipo de argumento,

porque se le van a reír en la cara. George Osborne, en Gran Bretaña, dijo: “estamos todos en el mismo barco”; ya nadie va a decir algo así, porque es muy ridículo. Ese es un tema económico que desarrollo en el libro: toda la rentabilidad vuelve al capital, no a los trabajadores. Goldman Sachs venía escribiendo las reglas de regulación financiera desde mediados de la década de 1990. Entonces, ya no se considera un juego que jugamos todos, en el que las reglas y los que las dictan están fuera del juego. La creación de las reglas y la identidad de los que las dictan ahora se ven como algo demasiado interno al juego y, por lo tanto, este perdió legitimidad, ya no es un juego equitativo. La “igualdad de condiciones” que era crucial para el neoliberalismo ya no convence a nadie. Las personas que están abajo y las del medio no están convencidas, e incluso las de arriba tampoco lo están. Las personas que están arriba saben que fuimos estafados, porque ese es el motivo por el cual ahora obtienen más bonificaciones. Reconocen que se puede seguir así mucho tiempo más. A lo que voy es que esto es contingente, ya no puede depender de que la gente siga diciendo: “Sí, está bien, todos jugamos este juego y el resultado no es equitativo, pero es justo”. Por lo tanto, está lleno de medidas excepcionales. Y cuando hablo de violencia, hay una buena cita de Boltanski y Thévenot (2006) en la que dicen: “La capacidad de actuar sin justificación es la característica definitoria de la violencia”. Puede ser que la cita no sea textual, pero lo que dicen es que, si vamos a actuar en algún tipo de régimen normativo, tenemos que decir que lo hacemos por eso, por algún principio. Si digo: “Lo despedimos porque no llegó a los objetivos de rendimiento”, estamos en un tipo de régimen normativo. Entonces usted puede contestarme: “Sí, pero tengo familia, no me pueden despedir”. Si tenemos una discusión moral, posiblemente gane yo. Pero si le digo sin más: “Está despedido, sin ningún motivo”, es un acto de violencia. Y el neoliberalismo en este momento funciona sin recurrir a ideas morales dominantes sobre el papel de los seres humanos; está funcionando en una especie de modo de emergencia. Gran parte del rescate posterior a la crisis de 2008 tuvo que realizarse a las dos de la mañana o los fines de semana, porque “estos bancos se van a hundir, así que debemos darles más dinero a ellos que a todo el sistema de pensiones, nada más que para que todo siga funcionando”. Y estas son decisiones que se tomaron en un régimen de excepción o régimen de violencia.

¿Por qué sobrevive el neoliberalismo? Bueno, no estoy seguro de que esté sobreviviendo, precisamente. La crisis está aún muy encima. Acabo de leer *Buying Time*, de Streeck, sobre la crisis del neoliberalismo en Europa. En ese libro, el argumento de Streeck es que este es el momento de respuesta violenta. David Graeber (2013) también planteó un argumento en ese sentido. La gente cree que las acciones directas no lograron nada. Para Graeber, sí lograron, y mucho, porque el Estado tuvo que desviar todos sus recursos a acciones de autodefensa incluso mayores. Graeber sostiene que uno de cada seis empleados en Estados Unidos realiza trabajos de seguridad, vigilancia o supervisión (*guard labour*), cuyo objetivo es que la gente se comporte como debe comportarse. Es una forma muy paranoica e ineficiente de manejar cualquier economía. Y si pensamos en la cantidad de recursos que gasta el Estado para mantener vivo el sector financiero o vigilar a la gente, en cierta forma, no está claro que en este país estén funcionando las medidas de austeridad. Crean una especie de clase marginada más o menos desesperada; en la actualidad se deja morir a la gente. Es indignante, pero debemos tomar esta cuestión en serio. Foucault creía que, desde finales del siglo XVIII, el Estado viene participando en actos biopolíticos de producción de vida. Nos tenemos que preguntar si el Ministerio de Trabajo y Pensiones de Gran Bretaña está dejando que la gente se muera por una cuestión estratégica. No es un acto deliberado,

pero se cometen errores en la autorización de beneficios y medidas por el estilo. Creo que todavía no se ha generado el tipo de violencia en la que la gente arremete contra vallas de seguridad, rompe cosas, etc., pero creo que estamos en un estado en el que el *statu quo* ya no tiene hegemonía en el sentido gramsciano: ya no se pueden ganar discusiones con argumentos morales, de modo que en muchos casos deben ganarse mediante una violencia excepcional.

Sí creo que están surgiendo alternativas y están surgiendo en los márgenes; no tienen poder soberano y no tienen reconocimiento soberano en este momento, pero es posible que se llegue a acuerdos con ellas. En su libro, Streeck señala que muchos de los intentos de gobernar los países del Mediterráneo mediante imposiciones ejecutivas de Berlín y Bruselas directamente no funcionaron, porque la democracia empezó a generar problemas y, por lo tanto, se iniciaron las concesiones. Si observamos lo que está sucediendo ahora con el referéndum en Escocia, vemos que se decidió hacer concesiones. Entonces, por un lado, ese régimen de violencia y excepción es bastante alarmante y terrible para la gente que está del lado equivocado. Por otro lado, crean una suerte de vacío de argumentos normativos que comienzan a llenarse de nuevo; la gente empieza a decir: “Pensemos modelos nuevos, nuevos tipos de seguridad social”, etcétera. Creo que eso es lo que sucederá. No podemos seguir así en 2020. O empeora o mejora.

Sobre la competencia y el emprendimiento como transgresión

La competencia es un valor importante para los neoliberales. Pero lo que muestras en el libro es que no todos entienden lo mismo por competencia. Describes dos fuentes de modernización de la competencia: la idea de Coase de eficiencia y el elogio que hace Schumpeter de las capacidades de innovación de emprendedores. Mientras que las capacidades psicológicas de las que habla Coase se consideran comunes a todos, Schumpeter plantea la capacidad que tiene únicamente una minoría privilegiada de emprendedores de cuestionar las normas y transformar las viejas estructuras de la economía a través del proceso de destrucción creativa. ¿Cómo convive ese principio “elitista” con el ideal meritocrático de la competencia? O, dicho de otra manera, ¿cómo se “democratizó” ese principio elitista planteado como un sueño que pueden cumplir todos para liberar su potencial talento? ¿Cómo hace el neoliberalismo para reconciliar estos objetivos opuestos, contradictorios?

Esa es una fuente clave de flexibilidad estratégica que tienen las políticas neoliberales y la racionalidad neoliberal. Es, por un lado, el fomento de una suerte de idealización del líder, una persona excepcional y talentosa, que es popular en buena parte de Gran Bretaña. ¡McKinsey dice que hay una guerra por el talento! Existe una pequeñísima minoría de gente que puede marcar la diferencia en una organización, y la gran mayoría en el fondo es reemplazable. Mientras tanto, hay mucho de capitalismo romántico schumpeteriano. Y también está el punto de vista de la escuela de Chicago, de Coase, Becker y otros, que consiste en que todos invertimos en nuestro capital humano. Foucault tiene una frase en la que dice que, para Becker, todos los seres humanos son empresarios de sí mismos. Dardot y Laval (2014) hablan de Von Mises y la noción de “hombre empresa”, que se asemeja a la de “empresarios de sí mismos”. Todos ellos reflejan al empresario. Y a veces hay contradicciones, también, como cuando dicen: “Todos son líderes”. ¿Qué quieren decir?

¿Son todos realmente líderes? Los programas de talentos de la televisión difunden estas políticas culturales, por ejemplo, X-Factor o Britain's Got Talent, que promueven esta idea de que todos tienen talento para salir en televisión. Todo depende de qué consideremos talento. Pero, por supuesto, solamente algunos, por ejemplo, Beyonce, terminan siendo multimillonarios, con un público en todo el mundo. Entonces, es evidente que hay un problema cultural constante entre la idea de que todos merecemos tener un gran éxito y la idea de que algunos tienen un talento excepcional. Este es un conflicto importante, con un potencial enorme como modo de justificación: ¿por qué hay algunos CEO que no hacen muy bien su trabajo y reciben tres millones de libras por año? La respuesta es: porque son diferentes, son otro tipo de criaturas. Este es el argumento schumpeteriano, que sostiene que algunas personas nacen para tener un lugar en el directorio y otras, para trabajar en la burocracia. Es una descripción cruda de Schumpeter, pero creo que tiene una antropología de la diferencia y la singularidad. Otro argumento es que “un día podrías llegar a ser como esa persona”, porque eso es lo que todos tratamos de hacer, que es el argumento más meritocrático. No sé si estoy respondiendo tu pregunta, pero creo que es un tipo importante de flexibilidad estratégica crítica entre estas dos ideas.

En algunos lugares, lo anterior crea un monstruo en todo sentido, porque, por ejemplo, dicen: “¿Cómo regulamos el mercado de telefonía móvil?”. Cualquier autoridad reguladora diría que hay que maximizar la autonomía o el suministro energético del cliente, o algo similar. Entonces, todos tenemos la capacidad de tomar decisiones racionales, ese es el argumento neoclásico. Y después, cuando uno quiere comprar un teléfono celular o contratar un servicio de suministro energético, lo embaucan de lleno con estupideces corporativas. Es imposible concebir un argumento de maximización de utilidad, porque las empresas plantean las opciones de manera tal que no haya posibilidad de ser *homo economicus* en esa situación, que es completamente confusa. Quizá te muestran los hechos, pero no de modo comparativo, y además dependemos de su asesoramiento todo el tiempo, así que pueden atar a uno a ciertas cosas y hacerlo firmar lo que quieran. Por tanto, en cierta manera somos esclavos de sus intereses. El argumento neoclásico de que somos todos *homo economicus*, de que somos todos empresarios de nosotros mismos, desempeña un papel muy importante para justificar esa situación. En definitiva, ¿por qué le pagan tanto dinero al recepcionista pero tanto más dinero al gerente, que no paga impuestos? La convivencia de las dos ideas tiene un papel retórico muy importante, que explica por qué las empresas terminan dominando tanto a la gente como al Gobierno, por así decirlo.

Para terminar: en la genealogía que planteas, el emprendedor está caracterizado como alguien que no respeta las reglas, que quiere reinventar las reglas para beneficio propio, al igual que un transgresor. Me falta un ejemplo concreto. ¿Podrías explicar un poco más los aspectos antisociales del emprendedor? ¿Quién sería un emprendedor transgresor, por ejemplo?

¿Te refieres a la teoría de desarrollo económico de Schumpeter? La retórica de quién es un emprendedor... Bueno, el emprendedor es el que no encaja en ninguna categoría. No podemos decir “tenemos médicos, maestros, abogados y emprendedores”. No. El emprendedor destroza la distinción normativa existente, por eso es valioso. Es antiburocrático. Y, diría Schumpeter, pesimista, porque, al final, Schumpeter cree que ganará la burocracia, y el emprendimiento morirá con la empresa socialista controlada por

el Estado. Pero, en el sentido de violencia, como hablábamos antes, los emprendedores son violentos porque obran sin ningún tipo de régimen de justificación: actúan sin más. Y Schumpeter ha dicho que el emprendedor actúa primero de manera compulsiva, lanzándose al futuro sin ningún sentido de principio o racionalidad *a priori*. Es como un sujeto antikantiano, en ese sentido, y, por lo tanto, está asociado a un tipo de política schmitteano o violento. Un ejemplo famoso de un emprendedor es Steve Jobs, que entendió cómo funcionan los productos estratégicos de los mercados en la industria musical y pensó: “No quiero que la industria musical siga funcionando así. Quiero que funcione de esta otra manera, y me voy a quedar con los beneficios”. Y por supuesto que hay mucha gente que sufrió las consecuencias; había gente que trabajaba con determinados productos y escuchaba música de determinada manera. Y Jobs recreó por completo el mercado de la música con el iPod. Entonces, uno puede dar forma a la industria decidiendo que va a funcionar de otra manera. Ese es un acto muy schumpeteriano. Y todos reconocen que es un genio y que fue posible gracias a un acto brillante y de fuerza de voluntad e imaginación: imponer la propia voluntad a la situación, que, repito, es lo que celebra Schumpeter. Todos conocen la distinción que hace Frank Knight entre riesgo e incertidumbre. El riesgo es una forma de lidiar con la incertidumbre convirtiéndola en matemática y modelos, pero otra forma de abordar la incertidumbre es tratar de imponer la personalidad para reducir la incertidumbre dominando la situación. No hay mucha incertidumbre cuando se trabaja para Apple: es muy probable que uses una camiseta negra y lleves un iPad, porque alguien te dice que así va a ser la vida. La incertidumbre se puede superar con poder y también con riesgo. De alguna manera, así se desenvuelven los emprendedores.

Una de las cosas que intento señalar en el libro es que, como hay quienes dicen que Schumpeter es pesimista y quienes dicen que es optimista, tenemos que resucitar algunas de nuestras categorías políticas, en parte, reconociendo que están presentes en el neoliberalismo. El neoliberalismo, de algún modo, ha devorado nuestros sueños políticos, pero tenemos que recuperar algunos. El emprendimiento es uno de estos espacios. Si lo vemos en términos de sus posibilidades políticas, también tiene aspectos que serían bien recibidos por alguien como Hanna Arendt, que considera que lo político es inventivo, colaborativo, público. Algo que podría decirse sobre el espíritu emprendedor es que a uno le cae bien. Diríamos: “Bueno, se trata de inventar un mundo nuevo. Y, en cierto modo, los sueños políticos, como en 1968, tienen que ver con inventar un mundo nuevo”. Y podemos decir que lo que sucedió durante el neoliberalismo es que a los inventores o los actores políticos o la gente que iba a lograr que hubiera otros futuros, quienquiera que fuera, les llenamos la boca de oro. Les dijimos que si desvían esos sueños al sector empresarial, van a ser muy ricos y vamos a dejar que sean así de ricos: esa es otra forma de economización de lo político, porque toma ideas y sueños políticos y los canaliza en la esfera económica. Entonces, tenemos que pensar en cómo canalizarlos para recuperarlos. He observado cooperativas y otras formas de empresa, y es muy interesante conocer personas que han organizado una empresa bajo un principio que no es únicamente el de la maximización. Son una especie de actores políticos. También son emprendedores, pero creen que el capitalismo puede hacerse de otra manera, se puede mejorar, y que no es posible asumir sin más una postura de izquierda de revuelta y ocupación. Hay gente que algunos llaman ‘emprendedores sociales’, esto de la economía colaborativa, y puede resultar sospechoso para algunos, pero hay aspectos del emprendimiento social que también tienen esta energía disruptiva. La pregunta es cuánto de esta energía disruptiva se volverá en contra del poder

que nos domina actualmente, como Vodafone, por ejemplo, que nos obliga a vivir la vida de determinada manera. Lo que necesitamos es emprendedores que luchen contra esas categorías dominantes, y podemos elogiarlos desde ópticas schumpeterianas o arendtianas. Parte de lo que dice Erik Olin Wright (2010) en su noción de utopías reales es cierto, cuando menciona el poder de Wikipedia y Mondragon, formas conocidas de organizaciones no capitalistas. Creo que tenemos que tomarlas en serio y, para que sean posibles, debe haber ciertos tipos de emprendimientos en el sentido schumpeteriano, no emprendimiento en el sentido rudimentario que postula: “Criticamos el neoliberalismo, así que no vamos a tener absolutamente ninguna concepción de la invención emprendedora”. Eso sería ridículo.

Bibliografía

- Amoore, Louise (2013) *The Politics of Possibility: Risk and Security Beyond Probability*. Durham: Duke University Press.
- Boltanski, Luc & Thévenot, Laurent (2006) *On Justification*. Princeton: Princeton University Press.
- Boltanski, Luc & Chiapello, Eve (2005) *The New Spirit of Capitalism*. Londres: Verso.
- Bourdieu, Pierre (2005). *The social structures of the economy*. Londres: Polity Press.
- Davies, Will (2014) *The Limits of Neoliberalism: Authority, Sovereignty & The Logic of Competition*. Lonres: SAGE.
- Davies, Will (2014b) *Recovering the future: The reinvention of 'social law'*. <https://www.ippr.org/juncture/recovering-the-future-the-reinvention-of-social-law>
- Davies, W. (2015). *The happiness industry: How the government and big business sold us well-being*. Londres: Verso Books.
- Callon, Michel (Ed.) (1998) *The Laws of the Markets*. Londres: Blackwell Publishers / The Sociological Review.
- Dardot, Pierre & Laval, Christian (2014) *The New Way of the World: On Neoliberal Society*. Londres: Verso.
- Foucault, Michael (2008) *The Birth of Biopolitics: Lectures at the Collège de France, 1978-1979*. Londres: Palgrave Macmillan.
- Graeber, David (2013) *The Democracy Project: A History, a Crisis, a Movement*. New York: Spiegel & Grau.
- MacKenzie, Donald; Muniesa, Fabian & Siu, Lucia (Eds.) (2007) *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Mitchells, Timothy (2002) *Rule of Experts: Egypt, Techno-Politics, Modernity*. Berkeley: The University of California Press.
- Mirowski, Philip (2013) *Never Let a Serious Crisis Go to Waste: How Neoliberalism Survived the financial meltdown*. Londres: Verso.
- Onto, Gustavo. "The market as lived experience: on the knowledge of markets in antitrust analysis" *Vibrant: Virtual Brazilian Anthropology* Vol. 11, No. 1, pp. 159-190.
- Riles, Annelise (2011) *Collateral knowledge: Legal reasoning in the global financial markets*. Chicago: University of Chicago Press.
- Streeck, Wolfgang (2013) *Buying Time: The Delayed Crisis of Democratic Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Wright, Erik Olin (2010) *Envisioning Real Utopias*. Londres: Verso.