

Gobernar a otros y gobernarse a sí mismo según la razón política liberal

Governing others and governing oneself according to liberal political reason

Carlos Frade

University of Salford (Manchester, UK)

c.frade@salford.ac.uk

Palabras clave: Gubernamentalidad, Norma de Empleo, Agencia Empresarial, Re-mercantilización, Precariedad Laboral, Normalización, Protección Social.

Keywords: Governmentality, Employment Norm, Business Agency, Re-commodification, Precarious Employment, Normalization, Social Protection.

RESUMEN

Este artículo intenta analizar la razón política liberal en sus dos arenas de despliegue privilegiadas: la relación de empleo en lo que concierne a gobernar a otros y la agencia empresarial en lo que concierne a gobernarse a sí mismo. Propone un marco teórico para abordar la razón política liberal como razón gubernamental, a la vez que trata de ilustrarlo mediante algunos análisis y estudios empíricos concretos. El artículo parte de una lectura crítica de Foucault y los estudios de gubernamentalidad y, en esencia, aspira a mostrar el doble imperativo, normalmente no reconocido, en que se fundamenta el liberalismo, consistente en aumentar la exposición de individuos y poblaciones al mercado y en someter ambos a la disciplina y a los controles cada vez más férreos que tal exposición inevitablemente conlleva. En particular, se muestra cómo la norma de empleo ha sido debilitada, y en parte sustituida, por un modelo de sujeto y de

ABSTRACT

This article seeks to analyse liberal political reason in its two privileged arenas of deployment: the employment relationship in what concerns governing others and business agency in what concerns governing oneself. It suggests a theoretical framework for approaching the liberal political reason as a governmental reason and attempts to illustrate it through a number of analyses and specific empirical studies. Starting out from a critical reading of Foucault and governmentality studies, the basic aim of this article is to show the double imperative, which is not usually recognised, that liberalism is based on and which consists of increasing the exposure of individuals and populations to the market and subjecting both to the ever tighter discipline and controls which such exposure inevitably involves. In particular, the article shows how the employment norm has been weakened and partly replaced by a

comportamiento impulsado por las políticas de empleabilidad y activación, mientras que las grandes empresas y los negocios tienden cada vez más a convertirse en *pure modes of agency* revestidos de formas organizacionales cambiables y capaces de sustraerse a la inscripción legal, a la trazabilidad estadística y, en general, al control del Estado.

subject and conduct model driven by employability and activation policies, whilst large companies and businesses increasingly tend to become *pure modes of agency* dressed in shifting organizational forms and able to evade legal registration, statistical traceability and, in general, state control.

La publicación de los dos cursos de Foucault sobre el liberalismo (2004a y 2004b) que tanto han influido en la constitución de los «estudios de gubernamentalidad» —un neologismo que hace referencia a las racionalidades políticas de gobierno, entendiendo por «gobierno» no sólo la institución del Gobierno, sino la actividad de gobernar a otros y en parte a uno mismo— es una buena ocasión para analizar las prácticas actuales del liberalismo como razón gubernamental a la luz de la interpretación foucaultiana y para, simultáneamente, hacer una primera valoración de dicha interpretación.

Para ello, nada mejor, creemos, que centrarse en la relación de empleo y en la agencia empresarial (término que hay que entender aquí en el sentido de *business agency*). En efecto, dado que la razón política liberal hace del trabajo la fuente de todo bien, podría afirmarse que la relación de empleo y la agencia empresarial constituyen *el* terreno privilegiado para el estudio de susodicha racionalidad. Sin embargo, el tema del empleo no ha sido, que sepamos, objeto de análisis específicos en los estudios de gubernamentalidad¹, mientras que, significativamente, la agencia empresarial no es siquiera mencionada.

En este artículo proponemos, en continuidad con la interpretación recién esbozada y los principios que la inspiran, un marco *sociológico* para abordar la razón gubernamental liberal tal como se manifiesta en las prácticas actuales, a la vez que tratamos de ilustrarlo mediante algunos análisis y estudios empíricos concretos. Un tal marco tiene que abordar los valores y sus portadores principales, las prácticas y sus actores; en concreto, el artículo analiza la racionalidad política liberal en tres ámbitos interrelacionados: los valores, las prácticas empresariales, y las políticas sociales y de empleo. En este sentido, el artículo pretende explorar el potencial de este marco teórico para analizar la gubernamentalidad liberal en esas dos arenas privilegiadas para su despliegue que son la relación de empleo y la agencia empresarial.

1. LA RAZÓN POLÍTICA LIBERAL COMO RACIONALIDAD GUBERNAMENTAL

Comencemos por clarificar los términos del análisis. Según Foucault, gobernar es estructurar el campo de acción posible de otros y de uno mismo (1983: 221) y la gubernamentalidad hace referencia a una racionalidad *política* de gobierno orientada a la obtención de un fin *económico* (1978)². Sobre esta base, proponemos entender la gubernamentalidad *liberal* como el in-

¹ En la literatura anglosajona sobre la gubernamentalidad, sin duda la más prolífica, ha habido estudios sobre el desempleo (p. ej., Walters, 1994 y 2001; Dean, 1995: 559-583), pero no específicamente sobre la relación de empleo; ver, no obstante, los comentarios de Rose (1999: 156-158) sobre la precariedad laboral.

² Este texto, titulado «La gouvernementalité», ha sido el que más influencia ha tenido en la constitución de los estudios de gubernamentalidad. Publicado por primera vez en italiano en 1978, y el año siguiente en inglés («On governmentality», *I&C*, 6: 5-22), se trata de una de las clases de Foucault en el Collège de France durante el curso 1977-78 (ver Foucault, 2004a: 91-118).

tento de gobernar el comportamiento (el pensamiento, las disposiciones y la acción) por medio de mecanismos de mercado y cuasi-mercado con el fin de intensificar los procesos económicos. Esto implica exponer los individuos y las poblaciones a las fuerzas eminentemente coercitivas e impersonales del mercado, así como —conviene resaltar esto, pues se suele pasar por alto— someterlos a los controles cada vez más férreos que tal exposición ineludiblemente conlleva. Esta interpretación de la gubernamentalidad liberal difiere de la que proporcionan los estudios de gubernamentalidad y de la de Foucault mismo, las cuales tienden a ver la *exposición* al mercado, en extraña conformidad con el propio liberalismo, como *libertad*.

La interpretación de la exposición y sujeción de individuos y poblaciones al mercado como libertad parece seguir las pautas marcadas por A. Smith, el cual —quizás conviene recordarlo— denominó «sistema de libertad natural»³, y no capitalismo ni *laissez faire*, al modelo sociopolítico y económico que defendía. Por otra parte, es necesario reconocer que Foucault, a diferencia de la mayor parte de los estudios de gubernamentalidad, se resistió a asumir completamente esta idea eminentemente liberal. Foucault consideró que la libertad liberal es esencialmente una libertad *económica*, y que se trata además de una libertad que es producida por el mismo golpe que a la vez la destruye: «en su esencia, el liberalismo implica una relación de producción/destrucción con la libertad. Por una parte, hay que producir libertad, pero este gesto mismo implica, por otra, establecer limitaciones, controles, coerciones, obligaciones basadas en amenazas, etc.» (2004b: 65). Con todo, éste no deja de ser un modo extraño, demasiado apegado a la razón política liberal, y en última instancia inadecuado, de abordar lo que las más de las veces es simplemente necesidad y desamparo, y en todo caso coerción, en vez de libertad. Porque la libertad realmente existente es ante todo la libertad de empresa, y por tanto la arena privilegiada de los negocios y el capital.

El «trabajo libre» o la «mano de obra libre», por su parte, sólo es libre *formalmente* (Weber), lo cual para Weber apunta, por encima de todo, a la despersonalización de la relación entre los nuevos señores y los nuevos siervos; de hecho, se trata de mano de obra *mercantilizada* (Polanyi). Esta concepción de la mano de obra está en el seno mismo de la gubernamentalidad liberal y constituye el fundamento de su racionalidad calculadora. Como afirmó Weber en su famoso prefacio, «un cálculo exacto, fundamento de todo lo demás [en el capitalismo moderno], sólo es posible sobre la base de mano de obra libre» (1992: 22). Ninguna otra racionalidad política conocida ha sido nunca tan completamente dependiente como la guberna-

Para el enfoque de Foucault sobre la gubernamentalidad y la racionalidad política liberal, los textos claves son, obviamente, los dos cursos de Foucault recientemente publicados (2004a y 2004b). Foucault (1981 y 1988) también son importantes. Entre los trabajos dedicados a explicar y desarrollar este enfoque hay que resaltar Burchell, Gordon y Miller (1991); Barry, Osborne y Rose (1996); Dean (1999); Rose (1999); Lenke (2001); y Le Blanc y Terrel (2003).

³ A. Smith (1981 [1776]), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Indianapolis: Liberty Fund, Libro IV, cap. IX, párrafo 50, p. 687.

mentalidad liberal de la certeza del cálculo, así como de los dispositivos y estrategias de seguridad en parte analizados por Foucault. Se trata de la misma dependencia que lleva, contrariamente a lo que se suele pensar al asociar liberalismo a tolerancia, a la intolerancia liberal ante lo imprevisto y lo que se escapa al cálculo, así como a la aspiración a eliminar todo riesgo *en*, o que afecte a, la economía —algo que sólo puede hacerse a expensas de la sociedad; de ahí que sea aquí, en la sociedad, donde se encuentre la otra cara de esos mecanismos y dispositivos de cálculo y seguridad, pero ahora en forma de inseguridad, riesgo e incertidumbre—. Pues «el principio de cálculo del coste de fabricación de la libertad» (Foucault, 2004b: 66) *laisse faire*, contrariamente al dispositivo disciplinario, que «por definición, regula todo» (2004a: 47).

Ahora bien, ¿hasta qué punto es verdad —conviene preguntarse— que lo propio de la gubernamentalidad liberal sean los dispositivos y las estrategias de seguridad que *laissent faire*, mientras que los dispositivos disciplinarios, así como los de control, formarían parte de otra racionalidad política, distinta e incluso contraria a la liberal? Foucault parece asumir, en concordancia con la opinión común, este supuesto. Sin embargo, no es necesario conocer a fondo la historia del liberalismo para darse cuenta de que la razón política liberal no parece en absoluto descartar, sino más bien subsumir y refundir para sus propios fines, asimilándolas y haciéndolas enteramente suyas sin problema alguno, otras racionalidades políticas y otras formas de poder, presuntamente iliberales, como la razón de Estado, el *polizeistaat* (Estado de policía, que no hay que confundir con el policial), el despotismo y el autoritarismo —por nombrar algunos de los casos más denostados por el propio liberalismo—. Después de todo, basta recordar el Chile de Pinochet y los economistas de Chicago, o los Estados Unidos contemporáneos, el país considerado más liberal del mundo y, como es bien sabido (Wacquant, 1999), el más floreciente también en la industria carcelaria y de seguridad, con 700 de cada 100.000 de sus habitantes (según cifras del Department of Justice referidas a finales de 2003) puestos entre rejas, una proporción casi ocho veces superior a los 90 por cada 100.000 que se estima para la menos liberal UE-15. Es éste un hecho, dicho sea de paso, de la mayor importancia para el estudio de la racionalidad política liberal que no es siquiera mencionado, y mucho menos teorizado, en los estudios de gubernamentalidad.

Y, más allá de los ejemplos concretos, es obligado referirse a la obra con diferencia más importante, en mi opinión, que se ha escrito nunca sobre el despliegue del liberalismo y los orígenes de nuestro presente: *La gran transformación*, de K. Polanyi, el autor sin duda olvidado por Foucault, que ni siquiera lo cita, y por la literatura sobre la gubernamentalidad. Polanyi muestra de forma inequívoca en qué consistió esa «gran transformación», a saber: en un doble movimiento de ataque liberal a la sociedad y reacción defensiva de ésta mediante la alianza de diversas clases y grupos sociales ante las continuas intervenciones del Estado para transformarla en una sociedad de mercado.

El resultado del asalto liberal a la sociedad fue la *creación* por el *Estado* (mediante ley orgánica promulgada por el Parlamento en Inglaterra en 1834, la primera intervención liberal gubernamental a gran escala y ciertamente la de más drásticas consecuencias) de un mercado de trabajo al suprimir de un plumazo la ley de pobres y dejar así a «los pobres» (es decir, a la gente común o, lo que es lo mismo, a los no propietarios y por tanto a la mayoría de la gente)⁴, previamente desplazados de la tierra gracias a los inicuos cercamientos, *expuestos* y *listos* para el mercado. No hace falta insistir en la ferocidad implacable de la intervención liberal en la sociedad —aunque sí conviene subrayarla, dado el predominio de la opinión común—. «Quizás nunca en toda la historia moderna —escribe Polanyi refiriéndose a la *Parliamentary Act* de 1834— se ha perpetrado un acto más despiadado de reforma social» (1957: 82). Si a esto unimos el hecho, que se suele olvidar pero que ningún estudio serio se puede permitir pasar por alto, de que la imposición y el mantenimiento del liberalismo por el Estado conllevaron —como expone, documenta y explica Polanyi (*ibidem*: particularmente caps. 12 y 14)— no sólo una eclosión de legislación para abolir las «barreras» (en el lenguaje político liberal este término designa, no hace falta decirlo, todo aquello, y particularmente las relaciones y las instituciones sociales, que obstaculiza la mercantilización) al mercado; ni meramente un crecimiento exponencial de las funciones administrativas del Estado, incluyendo funciones de vigilancia, disciplinarias y de control completamente nuevas, hasta dotarlo de una burocracia central capaz de ejecutar las tareas fijadas por el intervencionismo liberal; sino también la introducción de toda una serie de leyes y medidas directamente coercitivas y represivas, incluyendo la supresión de la ley de *habeas corpus* —si tenemos esto en cuenta, decimos, bien se ve, como sabía Tocqueville, que el denostado despotismo del Antiguo Régimen es como un juego de niños, no se puede decir de otro modo, comparado con el activismo liberal.

La conclusión de esto parece imponerse por sí misma: el liberalismo (en el sentido común del término) siempre va convenientemente acompañado de una enorme maquinaria de control, disciplina y coerción que constituye su otra faceta, la negada habitualmente, pero que es tan inherente al liberalismo (en el sentido real del término) como la primera. Por tanto, lejos de «coexistir» con racionalidades políticas supuestamente iliberales, como sostienen, de acuerdo con la mejor tradición liberal, los estudios de gubernamentalidad (p. ej., Gordon, 1991: 27; Valverde, 1996; Dean, 1999: 131 y ss., y 2002), se trata de una *única* racionalidad política liberal con dos facetas interdependientes e inseparables, la naturalista, basada en la naturalización del mercado, y la artificialista, necesaria para imponer y mantener la naturali-

⁴ Como explica Polanyi, en la Inglaterra de la época, «*the poor*» y «*the labouring poor*» significan prácticamente lo mismo que «the common people». A. Smith, por poner un ejemplo particularmente significado, recurre en ocasiones a la fórmula «los trabajadores pobres, esto es, la gran masa del pueblo» (1981: Libro V, cap. I-f, párrafo 50, p. 782), que significa exactamente lo mismo que «la gente común», expresión a la que recurre Smith incluso más a menudo (*ibidem*, párrafos 51-54) para referirse exactamente al mismo grupo. Así pues, las expresiones «los pobres» o «los trabajadores pobres» se refieren a casi toda la población, excepto las clases terratenientes y comerciantes.

zación del mercado. Haber expuesto estas dos facetas inherentes al liberalismo fue probablemente el mayor mérito de E. Halévy, quien mostró cómo los padres del liberalismo postularon, en una maniobra tan falaz desde el punto de vista teórico como políticamente efectiva, la quimérica doctrina de la armonía o identidad natural de intereses —una doctrina que sirvió de fundamento a la economía política, «pues, desde Adam Smith, la economía política se ha basado enteramente en la tesis de la identidad natural de intereses», pero que sólo podía y puede realizarse gracias a su contrapartida disciplinaria y violenta: «la identificación artificial de intereses» (Halévy, 1928: 16 y 17).

Tanto Foucault como los estudios de gubernamentalidad centran sus análisis, en el mejor de los casos, únicamente en una de las facetas del liberalismo, la naturalista, y es aquí donde han producido frutos en absoluto desdeñables. Sin embargo, dejan completamente de lado el artificialismo o lo atribuyen, en las raras ocasiones en que lo tratan, a otras racionalidades políticas, por supuesto iliberales —eso sí, no suelen olvidarse de regañar al liberalismo por convivir amistosamente con ellas—. Pero éste no es el único aspecto en el que estos estudios siguen demasiado al pie de la letra las pautas marcadas por el propio liberalismo. Más importante si cabe es la práctica desaparición de las relaciones sociales y de la agencia de sus análisis. Porque un estudio serio del liberalismo como práctica no puede limitarse a una «analítica del gobierno» sociológica y políticamente ciega centrada en el «cómo» (ver, p. ej., Dean, 1999: 20-38), por muy importante que esto sea; ni puede renunciar al imperativo de plantear las cuestiones fundamentales relacionadas con la determinación política, casi sistemáticamente olvidadas, particularmente, como algunos autores han señalado, en la literatura «anglo-foucaultiana» sobre la gubernamentalidad (O'Malley *et al.*, 1997: 505), pero también en la franco-foucaultiana y por parte de Foucault mismo: ¿quién hace qué, a quién, con qué *fin*es y con qué *consecuencias*? —cuestiones primordiales en todo análisis sociológicamente sensible y relevante, pero todavía más si cabe en el caso de una razón política particularmente hábil en evadirlas.

Sobre la base de estas premisas, este artículo trata de mostrar que la gubernamentalidad liberal es contraria a toda idea de normatividad y de estándares *normativos*, por oposición a estándares meramente *empíricos* (parte 2)⁵; está guiada por un impulso permanente, encarnado de forma privilegiada por los empresarios y los grandes negocios, hacia la constitución de una esfera (en realidad habría que decir un mundo) entera y totalmente «soberana» a la que busca llegar mediante la re-mercantilización de la mano de obra en lo que respecta a

⁵ Un ámbito que también es imprescindible analizar, pero que aquí no nos es posible por falta de espacio (ver, sin embargo, Frade, 2005), es el de lo que habría que denominar «conocimiento gubernamental liberal», que utiliza la investigación científica para problematizar estratégicamente los individuos y la agencia individual, incluso y sobre todo la de los que apenas tienen o carecen de opciones, a la vez que silencia completamente la agencia empresarial y el lazo entre ésta y la generación de precariedad laboral.

governar a otros y el intento de evadir, mediante nuevos modos de organización empresarial, toda forma de inscripción y trazabilidad legal y estadística en lo que concierne a gobernarse a sí mismos (parte 3); finalmente, la gubernamentalidad liberal hace de las políticas sociales y de empleo un mero terreno subordinado de aplicación de las tecnologías gubernamentales y de ingeniería social para adaptar individuos y poblaciones a los requerimientos de los empresarios, que ven de esta manera legitimada su posición «soberana» (parte 4).

2. LA NORMA DE EMPLEO Y LA TECNOLOGÍA GUBERNAMENTAL LIBERAL DE LA EMPLEABILIDAD

Hablar de las relaciones de empleo en términos *evaluativos* es un hecho de lo más frecuente, a la vez que en absoluto sorprendente, dado el valor del empleo en las sociedades capitalistas. Este modo de hablar hace referencia, a menudo por implicación tácita más que explícita, a una *norma* o a un estándar *normativo* en relación con el cual se valoran los empleos concretos. Tal «norma» debe entenderse, según el estudio clásico de Canguilhem (1966), como *valor*, y debe distinguirse tajantemente de «normas» o «estándares» meramente *empíricos*, basados en criterios de eficiencia y en regularidades estadísticas. En este sentido, la norma de empleo, denominada «relación de empleo estándar» en un estudio ya casi clásico (Rodgers, 1989: 1), opera como idea o valor regulativo y como tal suele estar consagrada en la legislación; en la práctica consiste en un contrato de trabajo reconocido estatutariamente que proporciona no sólo un salario y unas condiciones de estabilidad y seguridad, sino un *estatus*.

Ahora bien, la consagración del empleo relativamente protegido y seguro como el estándar *normativo* a seguir no sólo es históricamente contingente sino que tal estándar es *contrario* a la racionalidad política liberal. Lo que cuenta para el liberalismo es el trabajo, *cualquier* trabajo, «sin importar lo rutinario o pedestre que pueda ser e independientemente de otras responsabilidades como por ejemplo cuidar y educar a los niños» (Dean, 2002: 39). En verdad, el valor del trabajo no ha hecho sino aumentar, como lo prueba la incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo y, ciertamente, el objetivo primordial de las políticas sociales y de empleo de todas las macro-regiones económicamente avanzadas: inducir, si no forzar, a todo el mundo a trabajar y retrasar la edad de jubilación para aumentar así la tasa de participación en el mercado de trabajo.

Hablar de normatividad, por tanto, implica referirse a la esencia misma de lo que la gubernamentalidad liberal problematiza. En efecto, la idea de normatividad no puede sino chocar con una racionalidad para la que no hay normatividad, sólo facticidad, o, para decirlo de otro modo, para la cual la norma la dictan los hechos o lo que pueda existir (gracias a nuevos de-

sarrollos técnico-científicos) de hecho, sin que haya límites *normativos* a este proceso. Esta operación de normalización consistente en derivar la norma de los hechos, a menudo olvidada en la literatura, constituye sin embargo un aspecto absolutamente central de la modernidad, inseparable del «movimiento de aislamiento de la economía como un plano específico de realidad» (Foucault, 1978: 665, y 2004a: 111) y de su constitución como una esfera no sólo separada, sino dominante (Dumont, 1985). Simultáneamente y en paralelo a este proceso tuvo lugar la transición desde «un régimen dominado por estructuras de soberanía» y basado en un arte de gobierno «a un régimen dominado por técnicas de gobierno» y basado en una ciencia política (Foucault, 1978: 653, y 2004a: 109) que sentó los cimientos para la emergencia de la gubernamentalidad liberal. Como ha mostrado Dumont, la economía, una vez separada de la política (Locke), se libró de la moralidad (Mandeville) no por separación sino por absorción de ésta al «asumir un carácter normativo propio» (Dumont, 1985: 83). Dicho de otro modo: la economía se equiparó con *el bien* y, gracias a este mismo movimiento, se constituyó en el poder *normalizador* moderno por excelencia —un poder sin exterioridad, por tanto desnudo, una pura positividad que «se atiene al hecho en su pura facticidad» (Ewald, 1992: 216)—. Las consecuencias de esta operación no han sido suficientemente consideradas por Foucault en sus análisis de la población como objeto de la gubernamentalidad liberal. Foucault trata la economía como un plano de inmanencia que no admite totalización por parte del soberano, pero, sorprendentemente, no reflexiona, a pesar de sus lúcidas páginas sobre el poder disciplinario y normalizador, sobre el hecho de que es el pensamiento económico mismo el que, como nuevo «soberano», totaliza.

Si toda normatividad en la gubernamentalidad liberal viene dictada por la realidad de los hechos y si, por otra parte, existe una *norma* de empleo, el problema que se plantea concierne, en primer lugar, al origen de esta norma; en segundo lugar, a los hechos que la gubernamentalidad liberal invoca como «norma»; por último, faltaría saber cómo se articulan estas dos formas de racionalidad. En realidad, después de la obra de Polanyi ya sabemos la respuesta a estas tres cuestiones y lo único que estrictamente hace falta es aplicar su análisis a la situación actual.

En efecto, la norma de empleo sólo puede provenir de la fuente de normatividad presente en la sociedad en relación al mercado, a saber, la ineludible condición social de los seres humanos. En contraste con esta situación, lo que la racionalidad gubernamental liberal promueve y trata de imponer es un modelo de *sujeto*, y lo hace de cara a favorecer e intensificar la realidad empírica del mercado. El retrato de ese sujeto está omnipresente en informes y campañas gubernamentales propagados, apoyados y/o aprovechados por las Administraciones públicas, los *think tanks* y las empresas, así como por los discursos de los medios de comunicación de masas y por la propia investigación dentro de las ciencias sociales, particularmente la influenciada, patrocinada o directamente realizada por agencias gubernamenta-

les liberales internacionales como la OCDE. La literatura sobre la gubernamentalidad ha proporcionado una descripción analítica de tal sujeto (Dean, 1995; Rose, 1999: 156-166); se supone que es un sujeto «activo», es decir, no meramente trabajador, como todavía se suele decir de una persona que cumple con su trabajo, sino permanentemente movilizado para el trabajo. La razón gubernamental liberal, como es sabido, también proporciona un contra-modelo de ese sujeto, del que supuestamente encuentra abundantes casos en la sociedad: se trata del sujeto «pasivo», dependiente de la asistencia social, el cual es objeto de escarnio, de desprecio y, a veces, especialmente en el mundo anglosajón, de feroces campañas morales refrendadas por lo que con toda propiedad se ha dado en llamar las «clases ansiosas» (Bellah *et al.*, 1985: xv), esto es, sobre todo las clases medias, aprehensivas por antonomasia ante el estatus y propensas a la indignación moral, pero también el estrato moral más amplio conocido como «gente corriente» —ambas, pero sobre todo las primeras, proclives a confirmar la existencia de una así llamada «cultura de la dependencia» y a presentarse a sí mismas, para distanciarse tajantemente de esa «cultura», como eminentemente activas.

Una característica fundamental del sujeto sancionado por la gubernamentalidad liberal es la así llamada «*empleabilidad*», es decir, la habilidad del sujeto activo para estar permanentemente movilizado, siempre disponible y preparado para trabajar. Es esta característica la que la gubernamentalidad liberal ha erigido como modelo en oposición directa a la norma de empleo. Sin embargo, no se trata de un modelo de empleo, sino de *comportamiento* en relación con el trabajo. Porque el empleo es lo que es, es decir, lo que existe empíricamente o lo que puede existir de forma puramente contingente; si se trata o no de empleo inseguro, mal pagado, casual y, en definitiva, precario, es una consideración enteramente ajena a una razón gubernamental que trata mediante la empleabilidad de conseguir el objetivo que siempre ha buscado, la transformación del ser humano en mano de obra enteramente disponible, es decir, convenientemente mercantilizada o —según el término hoy en uso— flexible.

Como es sabido, la mercantilización de la mano de obra constituyó el fundamento mismo de las sociedades de mercado. No obstante, la emergente sindicación y las regulaciones laborales introducidas en el último cuarto del siglo XIX supusieron una desmercantilización parcial, pero con todo decisiva⁶. Estos desarrollos, que, como Polanyi mostró, sólo se produjeron una vez que los trabajadores habían sido disciplinados y, sobre todo, desarmados políticamente durante las décadas centrales del siglo XIX, se vieron reforzados considerablemente después de la segunda guerra mundial con el establecimiento de lo que se ha dado en llamar el Estado de bienestar moderno. Los cambios introducidos en el último cuarto de siglo han supuesto, por el contrario, un debilitamiento extraordinario de la protección derivada de la legislación

⁶ Ver Esping-Andersen (1990), que define regímenes de bienestar precisamente en función del grado de desmercantilización que logran.

laboral, los convenios colectivos y, en general, del estatus de empleo. Estos cambios forman parte de una evolución, al parecer inacabada, que ha afectado a todas las macro-regiones económicamente avanzadas⁷ y que ha sido el resultado buscado de un asalto político gradual pero constante contra el estatus de empleo. La razón gubernamental liberal, en conformidad con su tendencia constitutiva a considerar el mercado como el estado natural de la sociedad, *naturaliza* estos cambios y la realidad empírica resultante como algo que simplemente ocurre, es decir, sin un diseño humano deliberado. Sin embargo, las múltiples formas de empleo precario surgidas en las tres últimas décadas han sido en su mayor parte creadas por la legislación, exactamente igual que en su momento lo fue el propio mercado de trabajo.

Aunque no es propósito de este artículo entrar en un análisis cuantitativo de la precariedad laboral, para el que existe una abundante literatura, sí conviene quizás señalar que es posible distinguir tres pasos o fases principales en este proceso de normalización. En primer lugar, se legisla una o más derogaciones parciales de la norma de empleo; los contratos temporales son uno de los ejemplos más notorios de las múltiples formas de empleo «infraestándar» o precario que se han introducido desde los años setenta. Políticamente presentadas como medidas *provisionales* para «estimular» el empleo y legalmente concebidas estrictamente como *excepciones* a la norma, la utilización de estas derogaciones por parte de los empleadores tenía en principio que estar motivada y justificada sobre la base de las contingencias causales definidas legalmente y destinadas a limitar su uso. En segundo lugar, estas formas de empleo infraestándar, inicialmente limitadas, pronto dieron lugar a prácticas generalizadas directamente abusivas (contrarias a la legislación) o que simplemente explotaban la vaguedad legal en la definición de las contingencias causales que regulaban su uso⁸. Por último, tales prácticas se legalizaron y se normalizaron mediante la jurisprudencia y no infrecuentemente gracias a los convenios colectivos (Frade y Darmon, 2005). De este modo, lo que inicialmente era provisional y excepcional, más pronto o más tarde se convirtió en permanente y «normal». Ninguno de estos pasos puede, obviamente, caracterizarse como un desarrollo espontáneo o que simplemente ocurre; por el contrario, todos comparten un rasgo decisivo común: intervenciones del Estado, de los empleadores, de los tribunales y —no conviene olvidarlo— de los convenios colectivos.

Además de la creación legal de formas de empleo precario cuya existencia misma debilita la relación de empleo estándar, esta última fue el objetivo directo de una serie de políticas cuyo fin declarado era eliminar las «barreras» que impedían a los empleadores contratar y despe-

⁷ Ver, por ejemplo, para Europa y los países europeos, Rodgers y Rodgers (1989), Supiot (1999), Miguélez y Prieto (1999), Morin (1999), Earnshaw *et al.* (2002), Frade y Darmon (2005). Para Estados Unidos pueden verse Appelbaum *et al.* (2003) y Gleason (2004).

⁸ El caso más notorio en España es el del contrato por obra y servicio. El empleo a tiempo parcial en Francia, por ejemplo, es otro caso de entre los muchos que podrían citarse (ver Boltanski y Chiapello, 1999: 709-710).

dir trabajadores a voluntad, es decir, que impedían usar la mano de obra como una mera mercancía. Tanto estas políticas como las prácticas empresariales en conjunción con las que actúan fueron determinantes en la remoción de algunos de los elementos desmercantilizadores más importantes ligados a la relación de empleo estándar —elementos cuya eliminación aproxima la relación de empleo a una simple relación mercantil—. Los aspectos más críticos de estas intervenciones, recogidos de formas diversas en la literatura, incluyen: la disolución de los límites entre el empleo y el trabajo autónomo (p. ej., Earnshaw *et al.*, 2002); la elusión de la relación tradicional entre empleador y empleado (p. ej., Wenger, 2004); la limitación del objeto de intercambio exclusivamente a la tarea que requiere el empleador (Morin, 1999); y, en general, el ajuste estricto de los términos y condiciones de empleo a las tareas del trabajo (Frade y Darmon, 2005: 109), diluyendo de este modo la distinción fundamental entre empleo (que implica un estatus) y trabajo. Los resultados de tales intervenciones son las diversas formas de empleo temporal y a tiempo parcial existentes, incluyendo el trabajo mal pagado y la formación de un estrato más o menos amplio según los países de trabajadores pobres, y toda una variedad de formas *híbridas* de empleo (desde el falso trabajo autónomo, sobre todo el empleo subordinado disfrazado como trabajo autónomo y el «trabajo económicamente dependiente», esto es, formalmente autónomo pero dependiente de un solo empleador, hasta los contratos de cero horas, trabajo en guardia, trabajo mediante empresas de trabajo temporal, trabajo a domicilio, contratos sujetos a cláusulas de disponibilidad), la mayoría de las cuales exhiben tanto las constricciones del trabajo autónomo como la subordinación del empleo asalariado.

Lo que hemos visto en el último cuarto de siglo, por tanto, es un cambio de largo alcance hacia la creciente re-mercantilización de la relación de empleo —un cambio que requiere una *nueva disciplina* y un nuevo tipo de sujeto—. La nueva disciplina ya no es el empleo, con las regularidades y las expectativas de continuidad que comporta, sino la empleabilidad, esto es, la *movilización permanente*, «être toujours actif et disponible», o trabajando o buscando trabajo, siguiendo cursos de «formación» y reciclando y actualizando a perpetuidad el propio «capital humano». Esta formidable tarea llama al despliegue de las tecnologías gubernamentales y disciplinarias de la activación (Frade y Darmon, 2006), que abordamos en la última parte de este artículo.

Sería erróneo concluir de esta situación que ya no existe una norma de empleo, o que hoy en día tal norma corresponde precisamente a lo que el discurso gubernamental liberal no cesa de proclamar como supuesta norma, a saber: un nuevo modelo de sujeto (el sujeto activo), de conducta (empleabilidad) y de relaciones de empleo (flexibilidad), o, por decirlo en otros términos, no un empleado, sino un empresario (aunque sólo sea del yo por falta de trabajo), perpetuamente disponible y actitudinalmente preparado y dispuesto a entrar en intercambios flexibles de trabajo. Lo que hay es un conflicto, si bien no un conflicto entre dos nor-

mas, como a menudo se sugiere, sino entre una racionalidad normativa y una racionalidad gubernamental y normalizadora meramente empírica.

3. CREATIVIDAD GUBERNAMENTAL LIBERAL: PRÁCTICAS Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

El tema de las prácticas y estrategias empresariales, y más en general la agencia empresarial, no suele ser siquiera mencionado en las investigaciones inspiradas por un enfoque liberal sobre el empleo, que son las predominantes. Sin embargo, las empresas siempre han sido muy creativas en lo que concierne a la gubernamentalidad, pero todavía más si cabe en las tres últimas décadas, durante las cuales se han embarcado en una tenaz labor de redefinición, reclasificación y reorganización de las actividades económicas (y, al estarle enteramente subordinadas, no económicas) centrada tanto en el gobierno de la mano de obra como en su propio autogobierno. Esto ha supuesto diluir en gran medida los estatutos de empleo, empezando por los profesionales, y disolver los límites organizacionales, de tal manera que las identidades de empleador, empleado y trabajador autónomo se han visto progresivamente sustituidas por meras estructuras de gestión de la mano de obra y por varias formas de trabajo precario. La auténtica piedra filosofal de esta transformación han sido las continuas *mutaciones* empresariales, gracias a las cuales el poder económico ha conseguido hacer realidad el sueño de la razón gubernamental liberal, a saber: re-mercantilizar la mano de obra y a la vez convertir las empresas en entidades poco menos que intratables por medios legales y gubernamentales. Ha surgido así toda una pléthora de *híbridos* tanto en el terreno del empleo como en el de las formas de organización empresarial. En realidad, los *híbridos laborales* a los que nos hemos referido en la sección anterior no son sino la imagen especular de los *híbridos empresariales*; estos últimos, que podrían definirse como unidades o centros de poder capaces de mutar su identidad gracias a la combinación de elementos de subordinación, competición y cooperación, se han generado mediante la aplicación de técnicas conocidas como *downsizing* o adelgazamiento, externalización, franquicialización, filialización, *networking* o conexiónamiento, coalición estratégica y otras formas de desagregación vertical y cooperación horizontal.

La dificultad de abordar conceptualmente estos nuevos modos de organización de los negocios se pone de manifiesto en los mismos términos usados para referirse a ellos. Términos tales como «cuasi-empresas», «cuasi-organizaciones» y «cuasi-mercados» se utilizan bastante regularmente en la literatura; pero uno también encuentra «cuasi-subcontratación» (Gaudu, 2001: 472), y Teubner (2002: *passim*) se refiere a «entidades cuasi-corporativas», «controrgs» (organizaciones disfrazadas mediante contratos mercantiles), «redes híbridas» y, para rizar el rizo, «cuasi-híbridos». Esta mera enumeración revela la profunda transformación de *identidad* experimentada por las formas tradicionales conocidas como «empresa» y

«empleador». Ya en los comienzos de los ochenta, algunos juristas se referían a «l'employeur insaisissable» (Lyon-Caen y Maillard, 1981: 323), y Deleuze (1990, p. 242) observa que una empresa «es un alma, un gas». En efecto, los grandes negocios tienden cada vez más a convertirse en *puros modos de agencia* revestidos de una variedad de estructuras organizacionales de quita y pon. Como hemos dicho, estas estructuras híbridas y mutantes son *de facto* centros de poder; a menudo se trata de organizaciones hechas y derechas y altamente jerárquicas disfrazadas bajo velos contractuales usados estratégicamente para evadir la legalidad. Diversos estudios empíricos muestran cómo los grandes negocios recurren a una serie de estrategias de desagregación para eludir la responsabilidad extracontractual y la legislación protectora del empleo, particularmente los derechos reconocidos estatutariamente en caso de despido⁹. A través de estas estrategias, las organizaciones empresariales se asimilan tanto interna (mediante la creación de mercados internos o «cuasi-mercados») como externamente (mediante el establecimiento de lazos «cuasi-organizacionales») a redes de contratos mercantiles¹⁰, con lo que consiguen disolver sus tupidas jerarquías en un medio mercantilizado poblado por grupos de empresas y cadenas de filiales, subcontratantes, proveedores, agencias externas, franquicias, aliados y/o socios.

Parece importante resaltar el hecho de que la proliferación de estas estructuras híbridas y de las formas de trabajo precario que producen es el resultado no de crisis económicas, sino más bien del crecimiento económico y la innovación. Entre estas innovaciones, la fundamental y la más determinante es genuinamente gubernamental, pues concierne no sólo a «nuevos modos de gobernar a los hombres» (Supiot, 2002b: xxxiv), sino también de gobernarse a sí mismo, e implica un enorme reforzamiento de las relaciones de poder en favor de los propietarios y administradores de capital. En esencia, consiste en una redefinición y reclasificación de las actividades económicas y de los límites organizacionales que dota a muchas de las nuevas estructuras de una extraordinaria habilidad interna para *mutar de identidad* a conveniencia no sólo diacrónica, sino también sincrónicamente, al aparecer, por ejemplo, como un único actor colectivo en el mercado y simultáneamente como una multiplicidad de actores independientes supuestamente ligados únicamente por lazos de interés y de confianza en un contexto legal. La mayor eficiencia que de este modo consiguen es en gran medida el resultado de su capacidad para eludir responsabilidades; ambos constituyen aspectos centrales de la *descentralización productiva* y tan inseparables entre sí como la descentralización lo es de la *concentración de poder*¹¹. Este doble movimiento de descentralización y concentración

⁹ Ver Teubner (1993); para una revisión en Estados Unidos, ver Hansmann y Kraakman (1991); ver también Collins (1990), Morin (2001) y Moreno (2003).

¹⁰ Ver, además de Teubner, Simitis (1997) y Boltanski y Chiapello (1999: 475).

¹¹ Es quizás la literatura jurídica la que mejor ha mostrado el funcionamiento y las implicaciones de algunos de estos procesos; ver, p. ej., Baylos y Collado (1994) y Monereo y Molina (2002).

altamente selectivas caracteriza la «sociedad red» —por recurrir al término utilizado por sus promotores, un término parcial, pues sólo refleja un aspecto del proceso, y tendencioso, ya que lo que refleja no es precisamente lo más importante desde el punto de vista de las sociedades humanas y sus regímenes de gobierno— y sustenta lo que bien puede considerarse como la conquista principal de esas estructuras híbridas, a saber, el *reforzamiento del modo de control* y la *recuperación de la capacidad de gobernar* al dejar la mano de obra mucho más *expuesta* a mecanismos de mercado y cuasi-mercado. No es casual el hecho de que esos híbridos aparezcan, especialmente a los ojos de los juristas (p. ej., Molina, 1997: 69 y 82; Monereo y Molina, 2002), como los modos de organización que permiten los mayores márgenes de maniobra para gestionar la mano de obra de una forma indirecta pero sumamente efectiva.

El primer mecanismo que conviene analizar es el de la *doble identidad* en relación con la mano de obra, que es casi una constante de estas estructuras híbridas. Según este mecanismo, lo que es *de facto* una unidad de decisión y de poder (p. ej., un grupo o un conglomerado de empresas) que adquiere y dispone de mano de obra tiende, sin embargo, a aparecer como una pluralidad de unidades en el momento de asumir responsabilidad por el uso de esa mano de obra. Esto ha sido posible gracias a la introducción de uno o más estratos intermedios (p. ej., subcontratantes, empresas de trabajo temporal) que actúan como meros ejecutores de las decisiones de otros, o por su cuenta y en base al interés o la necesidad (p. ej., proveedores, trabajadores autónomos), pero igualmente subordinados. Una investigación empírica en tres mercados de servicios (*call centres*, ayuda a domicilio y artes escénicas) en los cinco países más grandes de la UE ha contribuido a aumentar nuestro conocimiento sobre la emergencia de nuevos modos de organización empresarial a menudo creados mediante procesos de externalización y, no infrecuentemente, con la ayuda de programas de financiación pública (Frade y Darmon, 2005). En este modo de organización del negocio, proveedores de servicios que están subordinados de diversas formas a grandes empresas cliente desempeñan esencialmente una función: gestionar la mano de obra. Los proveedores carecen en teoría de una identidad autónoma más allá de los encargos asignados por las empresas cliente, normalmente mediante contratos comerciales. De hecho, la externalización «se basa en general en la simultaneidad de dos contratos: el *contrato comercial* entre el proveedor y el cliente y el *contrato de trabajo* entre el proveedor y el trabajador», este último enteramente subordinado al primero. Vemos así que la clave de la externalización consiste en la organización de «una *cadena de transferencia de inseguridad y riesgo*» mediante la cual la inseguridad y los riesgos se transfieren directamente a las unidades subordinadas y, sobre todo, a los trabajadores (Frade y Darmon, 2005: 116). El empleo aquí se redefine como un conjunto de tareas, proyectos o encargos de trabajo concretos, mientras que los empleados mismos se redefinen como proveedores de servicios en relación con uno o más encargos, proyectos o campañas, haciendo así irrelevante la pertenencia a la organización.

Para resumir: estos nuevos modos de organización de los negocios están basados enteramente en mano de obra re-mercantilizada movilizada de la manera más conveniente por parte de estructuras de gestión que llevan a cabo funciones de intermediación laboral.

La introducción de estratos intermedios subordinados es una forma de gobierno *indirecto* —más bien que «a distancia» (Miller y Rose, 1990)— en cuanto a sus métodos pero de lo más efectivo en cuanto a sus resultados. Implica una redefinición de lo que constituye una *actividad económica*, ya que lo que se consideraba actividad regular de negocio en la empresa madre o cliente ahora se trata como un conjunto de tareas específicas e independientes. Esto permite emparejar negocio y volúmenes de trabajo y así ajustar estrictamente los términos y condiciones de empleo a las tareas de trabajo; la mano de obra se contrata y se despide por «referencia no a la organización como un todo sino a encargos específicos que se tratan como entidades independientes» —una concepción que han terminado por aceptar los sindicatos y la jurisprudencia (Frade y Darmon, 2005: 116-117)—. Así es como se ha transformado drásticamente el significado de una actividad económica, y particularmente su marco de temporalidad. El trabajo se fragmenta y se parcela a conveniencia y de tal modo que no haya ningún tiempo perdido y que todo el tiempo sea «un tiempo integralmente útil» (Foucault, 1975: 177). El trabajo se despoja de historia, de futuro y de relaciones con otras actividades no calculables; en los mercados investigados no se reconoce la antigüedad, se niega la progresión salarial, a menudo no se pagan las horas extras ni el tiempo de presencia, y se reducen al mínimo o se suprimen los descansos (Frade y Darmon, 2005: 110-111). Temporalmente se produce «un progresivo desmantelamiento de todos los ritmos colectivos» (Supiot, 1995: 950), mientras que espacialmente el trabajo se extiende e invade cada vez más otras actividades, con drásticas consecuencias para la vida individual y colectiva.

Otro principio clave de estos nuevos modos de organización empresarial es la introducción de un modo de control nuevo y muy reforzado en el lugar de trabajo que va de la mano con las estructuras de gestión «planas». Las «sociedades de control» teorizadas por Deleuze se desarrollaron por primera vez en el mundo empresarial. En esta como en muchas otras innovaciones de largo alcance, los negocios han tomado el liderazgo —si bien sólo una vez que recuperaron las ideas supuestamente revolucionarias de los movimientos sociales del sesenta y ocho, un hecho éste cuya importancia decisiva para la renovación del capitalismo ya no puede ignorarse después del estudio de Boltanski y Chiapello (1999)—. En realidad, el nuevo modo de control consiste en el reforzamiento de la vigilancia y la monitorización, si bien sus fundamentos residen en algo previo: la renovada exposición a las fuerzas del mercado. En general, en un movimiento que podría caracterizarse como la gubernamentalización de la gestión, el control y la disciplina se desligan de las relaciones personales y el mando jerárquico y se reinscriben en lugares mucho más eficaces como la organización del trabajo, los lazos de equipo y el mismo yo. Esto se ha logrado, en primer lugar, mediante el

establecimiento de mecanismos de competición y rendición de cuentas entre equipos de trabajo indebidamente llamados «autónomos», puesto que no hay prácticamente agencia, sólo rendimiento, y cualquier autonomía que pudiera quedar está enteramente subordinada al rendimiento. Si algo se puede decir es que «los trabajadores están más controlados que antes», ya que son los equipos mismos los que tienden a actuar como «policía interna» para controlar a sus miembros (Boltanski y Chiapello, 1999: 519).

Vemos así que la mutabilidad empresarial, las estructuras intermedias de gestión, la redefinición de las actividades económicas y el control reforzado constituyen las características esenciales del primer componente de las innovaciones empresariales, relacionado con el gobierno de la mano de obra mediante su re-mercantilización. Llamar a esto, como tiende a hacer la literatura sobre la gubernamentalidad, «gobernar mediante la *libertad*», más parece una fórmula liberal que el resultado de un análisis independiente. El segundo componente fundamental de las innovaciones, el que asegura definitivamente la libertad para los negocios, está relacionado con su propio autogobierno y consiste esencialmente en *evadir las «constricciones» de la sociedad*. Los nuevos modos de organización empresarial son en gran medida inabordables para la estadística y a menudo disponen de inmunidades internas contra las tecnologías legales y gubernamentales, y más específicamente contra los dispositivos de inscripción.

La recogida regular de datos sobre las empresas se basa en categorías convencionales como «empresa» y en dispositivos de inscripción caducos que son incapaces de capturar y registrar las estructuras cambiantes de las empresas y los mercados, sobre todo debido a que dejan completamente de lado los lazos de subordinación, alianza y cooperación entre unidades empresariales. A este respecto, un estudio del INE (Instituto Nacional de Estadística) argumenta que, desafortunadamente, «la mayor parte de los sistemas estadísticos vigentes en las Oficinas Nacionales [de los Estados miembros de la UE] están basados en el principio de territorialidad económica» (INE, 2003: 6). Además, normalmente son oficinas y ministerios diferentes los que, cada uno por su cuenta, recogen datos sobre las empresas y el empleo, lo que hace muy difícil, si no imposible, poner en relación ambas series de datos. Parece evidente que las nuevas formas de empleo, dada su naturaleza híbrida, apenas son capturables y trazables mediante las fuentes estadísticas regulares y las encuestas típicas. Esto mismo se aplica a los grupos y a las mutaciones empresariales. Ya en 1998, un informe del Comité de la UE a cargo del programa estadístico aseguraba que «la mundialización tiene una incidencia palpable en la pérdida de calidad de las estadísticas» (citado en INE, 2003: 7). Y el INSEE francés (Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos) reconoce que «con la notable excepción de los grupos, los reagrupamientos de empresas no son objeto de observaciones sistemáticas», y concluye que «la estrategia de las empresas no se puede apreciar correctamente observando únicamente la unidades encuestadas en el terri-

torio nacional» (citado en Boltanski y Chiapello, 1999: 708). Sin embargo, a pesar del reconocimiento de que son los diferentes lazos entre empresas el fenómeno clave a investigar, el instrumento utilizado, la encuesta de empresa, «no permite delimitar la arquitectura completa de los grupos al no investigarse de manera exhaustiva las unidades»; en verdad, la información así obtenida es casi irrelevante, pues «es un hecho reconocido y generalizado que las empresas se muestran muy poco proclives a proporcionar determinadas informaciones sobre su estructura y organización interna» (INE, 2003: 14 y 9). En la práctica, la creciente concentración empresarial mediante estructuras híbridas y mutantes, incluyendo el volumen de subcontratación como uno de sus aspectos clave, es imposible de detectar mediante los instrumentos estadísticos nacionales e internacionales al uso. Que la agencia empresarial existe cada vez más en un mundo propio, ajeno al mundo legal y a los gobiernos, lo pone particularmente de manifiesto el caso de las sanciones de la CE a varios grupos de empresas del acero por prácticas de cartelización; en efecto, al ver que el Tribunal de Justicia de Luxemburgo declaró contrarias a Derecho dos de las sanciones más relevantes, la CE «reconoció que no tiene personal para monitorizar las “mutaciones empresariales”»¹².

Las profundas transformaciones producidas por los nuevos modos de agencia empresarial han afectado la práctica legal, que se ha visto sacudida por la intratabilidad conceptual de las nuevas figuras empresariales (Molina, 1997). La reacción inicial de la ley parece haber sido de una profunda desconfianza; los nuevos híbridos aparecían como una especie de instituciones premodernas basadas en relaciones patrón-cliente y en estructuras mafiosas, lo cual las hacía sospechosas de ser formas ilegales de corrupción, colusión, cartelización y otras prácticas anticompetitivas. Sin embargo, esta desconfianza, lejos de traducirse en acción reguladora, se desarrolló en paralelo a una considerable indiferencia normativa calificada como «anomia normativa» (Baylos y Collado, 1994: 16; Moreno, 2003: 77). El Derecho laboral es, obviamente, el ámbito jurídico-legal más gravemente afectado, si bien en absoluto el único; según Teubner, que cita varias fuentes, la ley antimonopolio ha sido la primera víctima de la revolución de las organizaciones en red. Muchas formas de cooperación comercial vertical y horizontal que habían sido prohibidas como prácticas anticompetitivas se legalizan ahora en nombre de la eficiencia organizacional; y un destino similar han tenido el Derecho mercantil y el de sociedades (Teubner, 2002).

Por una parte, la práctica legal ha terminado normalizando los nuevos híbridos, creando jurisprudencia excepcional para acomodar lo que se suele denominar «las peculiaridades» de los nuevos mercados, y en general *modulando* la jurisprudencia para ajustarse a las prácticas empresariales (ver, p. ej., Molina, 1997: 108; Monereo y Molina, 2002: 32). La manifiesta-

¹² *El País* (3 de octubre de 2003, p. 79), citando una fuente no identificada de la CE. Es evidente que la CE actuó sin conocer a fondo las estructuras de los grupos empresariales; pero lo mismo es cierto del Tribunal de Luxemburgo, que declaró ilegales algunas sanciones de la Comisión.

ción con diferencia más importante de esa modulación es «la reforma laboral permanente» (Palomeque, 2001). Por otra parte, la ley, según un desarrollo teorizado inicialmente por Weber, se aproxima cada vez más a la «reglamentación» y es absorbida por la Administración y el gobierno (Weber, 1978: 664); y la cada vez mayor importancia de la «norma» a expensas de ley no ha dejado de aumentar desde que Foucault se refirió a este proceso hace tres décadas —se trata del predominio de la «norma» como conveniencia técnica, orientada hacia la normalización y juzgada en cuanto a su eficiencia, sobre la norma como valor, uno de cuyos aspectos principales es la norma jurídica—. Esta regresión de lo jurídico a favor de lo normalizador encuentra actualmente una de sus más importantes ejemplificaciones en la maquinaria de la gobernanza, es decir, en la autorregulación, en la legislación «blanda» y en el *expertise* que guía las cada vez más numerosas agencias normalizadoras y reguladoras de los diferentes mercados. Esto ha favorecido la proliferación de directivas y regulaciones de todo tipo; sin embargo, como advirtió Foucault (1976: 189), no convendría dejarse engañar y confundir esta efervescencia con una supuesta superioridad de la ley, porque la práctica legal, al estar penetrada por la propia racionalidad que en principio tiene que moderar, se ha gubernamentalizado —como ejemplo, y no un ejemplo cualquiera, véase la errónea si bien reveladoramente denominada «Constitución Europea».

Para resumir: el problema estriba en superar la brecha que separa los hechos del Derecho, lo económico de lo jurídico, la *unidad* factual de la *pluralidad* jurídica, ya que lo que de hecho es una unidad económica y de poder, pero legalmente aparece como una pluralidad, escapa a la operación legal de atribución. La unidad de poder actúa, pero esas acciones no pueden atribuirse, en caso de que sean conocidas, a un actor. Los nuevos modos de agencia empresarial han puesto así en cuestión los «criterios de atribución normativa de las relaciones socio-económicas y jurídicas, y emblemáticamente de las relaciones de trabajo» (Molina, 1997: 97). Dotadas de una mera existencia factual pero no jurídica, estas entidades empresariales rápidamente cambiantes encarnan el poder desnudo; es su «libertad de empresa» lo que determina la agenda política y lo que es el bien al que debemos aspirar.

4. ACTIVACIÓN Y DISCIPLINA GUBERNAMENTAL LIBERAL: POLÍTICAS SOCIALES Y DE EMPLEO

Las actuales políticas sociales y de empleo constituyen esencialmente variaciones del centenario *principio de menor elegibilidad* (*less eligibility* en inglés), formulado por primera vez, como recuerda Polanyi (1957: 108), por D. Defoe, economista político *avant la lettre*, en 1704, cuando todavía no había mercados nacionales de trabajo. Tanto si se expresa en el lenguaje duro pero directo característico de la OCDE y, más recientemente, de la Comisión Europea como «hacer que el trabajo compense» (2003: 11), como si se disfraza en el sofo-

cante lenguaje de las oportunidades, las transiciones y la «flexeguridad» —un oxímoron sobre el que volveremos—, este principio gubernamental liberal es tan importante hoy como siempre lo fue. En las sociedades capitalistas modernas constituye la garantía de la primacía del mercado sobre la protección social¹³. Por supuesto, ha habido variaciones históricas y entre países en la intensidad y dureza con las que se ha aplicado el principio de menor elegibilidad; de ahí la existencia de diferentes regímenes de bienestar dependiendo —como pone de manifiesto Polanyi y luego recoge Esping-Andersen para su conocida clasificación— de la medida en la cual el principio de protección desmercantiliza, y por tanto *protege*, la relación de empleo mediante la introducción de medidas como el salario mínimo.

Contrariamente a su engañosa formulación, el principio de menor elegibilidad no es tan fácil de imponer, y la simple provisión de unos niveles de asistencia más bajos que los salarios más bajos no garantiza su efectividad. Para asegurarse de que el principio sea efectivo, es decir, de que la gente acepte cualquier trabajo disponible —ya que el problema estriba en obligar a la gente a trabajar, mientras que, significativamente, el trabajo todavía se considera, de acuerdo con una tradición milenaria, un *mal*—, la provisión de asistencia social debe acompañarse de medidas punitivas. En realidad, el principio consta de dos ideas gemelas: «el mercado como mal menor», que es eminentemente gubernamental y supuestamente funciona en base al cálculo racional, y «la asistencia como mal mayor», que es obviamente disciplinaria y esencialmente funciona mediante diversas formas de castigo. La aplicación de esta última solía garantizarse mediante las casas de trabajo —las infames *workhouses*, también conocidas como prisiones sin culpa, centros de castigo descritos por toda una abundante literatura como auténticas moradas de denigración cuyas condiciones eran mucho peores que las de la cárcel—. Hoy la prueba de la casa de trabajo ha sido sustituida por otras pruebas y esquemas (por ejemplo, la búsqueda activa de empleo, el *workfare*, la asistencia obligatoria a cursos de empleabilidad) que hay que situar dentro del marco de políticas sociales actualmente dominante, al menos en Europa, a saber: la activación.

Así pues, las políticas de activación constituyen la ejemplificación actual de la idea de «la asistencia como mal mayor». Se centran en el comportamiento de los sujetos y funcionan como garantía disciplinaria de que la gente entrará en el mercado de trabajo y trabajará. Las políticas de activación son, por tanto, la contrapartida disciplinaria de las políticas de flexibilización; estas últimas, también portadoras de violencia, abordan la relación de empleo y tienen por objeto debilitarla mediante su re-mercantilización. En este contexto se ve claramente

¹³ El principio viene a decir que la asistencia social se proporcionará en condiciones tales que los asistidos se vean obligados a ver y a estimar su situación como «menos deseable» que la de aquellos que estén bajo las peores condiciones existentes en el mercado de trabajo. Formulada como «hacer que el trabajo compense», se refiere, obviamente, a los trabajos precarios y quiere decir que hay que hacer las cosas de tal manera que cobrar el paro o recibir asistencia social sea menos deseable que tener un trabajo precario.

que la idea de gobernar entendida como «la recta disposición de las cosas, de las cuales uno se hace cargo para conducir las hacia un fin conveniente»¹⁴, una idea que ya contiene uno de los aspectos centrales de la razón gubernamental liberal, es insuficiente para gobernar la mano de obra. En efecto, se supone que es la flexibilización o, lo que es lo mismo, la re-mercantilización la que logra «la recta disposición de las cosas»; sin embargo, esto no lleva *por sí mismo* al fin conveniente de obligar a la gente a trabajar. Normalmente, este fin sólo puede garantizarse, como pusieron de manifiesto Weber (1981: 277 y 306-307) y Polanyi (1957), por la fuerza o, cuando el capitalismo ya ha conformado las condiciones culturales a su medida, mediante la vigilancia y la intervención continuas. Las políticas de activación cumplen precisamente esta función; implican no sólo disciplina (por ejemplo, la continuación de la protección por desempleo en prácticamente todos los países de la UE ya no depende de la mera disponibilidad formal para buscar trabajo, sino de un expediente probado de actividad de búsqueda verificable), sino también un modo de control modular (Deleuze, 1990) basado, entre otras cosas, en continuas mediciones de empleabilidad y exámenes psicológicos para determinar las «deficiencias» en la personalidad y las subsecuentes medidas de «reparación». En realidad, ser capaz de hacer un trabajo o dominar una ocupación deja de tener importancia, sobre todo en los segmentos más bajos del mercado laboral, en una situación en la que toda la persona se vuelve objeto de una inspección continua que pretende transformar toda su vida emocional e intelectual en materia relevante para el mercado de trabajo.

Estas formas de disciplina y control son inherentes a los nuevos dispositivos y tecnologías de intermediación que han venido a satisfacer una necesidad crucial del capitalismo avanzado (Frade y Darmon, 2006). En efecto, un mundo en el que la relación de empleo ha sido convenientemente debilitada pero en el que el trabajo continúa siendo un valor fundacional —mundo promocionado como «sociedad red»— requiere mecanismos y dispositivos para reiniciar y reparar esa relación debilitada pero, con todo, fundamental. De ahí se deriva la creciente importancia del *learnfare*, es decir, del —así llamado— aprendizaje a lo largo de toda la vida, del *coaching*, la tutorización (función a la que se ha degradado a maestros y profesores), la mentorización, y los servicios de orientación y asesoramiento para los «demandantes de empleo», la única categoría legítima del pobre digno moderno. Desde los primeros años setenta y cada vez con más insistencia en la última década, la *formación perpetua* —como acertadamente la ha calificado Donzelot (1991)— cumple una función gubernamental liberal crucial. Por una parte, una función de disolución consistente, en primer lugar, en desmontar la «percepción *estatutaria*» —de nuevo, según la idónea expresión de Donzelot (1991: 252; *italicas originales*)— del empleo por parte de los trabajadores, es de-

¹⁴ Foucault (1978: 643; 2004a: 99), citando a Guillaume de La Perrière, un autor menor del *xvi* pero importante en el tema de la gubernamentalidad.

cir, la percepción del empleo como lo que proporciona un estatus, y por tanto un cierto nivel de seguridad y estabilidad; en segundo lugar, inculcar un sentimiento profundo de inseguridad e inestabilidad, construido como «flexibilidad», asociado a una sensación de incompetencia permanente. El objetivo estratégico estriba en hacer que los trabajadores acepten la idea de que cada vez habrá menos empleo y más trabajo, con la consiguiente precariedad, como defiende expresamente la OCDE: «Un enfoque más realista y positivo estriba en aceptar el mundo actual de la inestabilidad laboral, y ayudar a los ciudadanos a que aprendan a lidiar con él como algo permanente» (1997: 5). Por otra parte, la formación perpetua cumple una función esencial de control social (Hughes y Tight, 1995), inseparable del desmantelamiento de la educación y de su sometimiento a las tecnologías gubernamentales liberales de la «calidad»¹⁵.

Para resumir: la activación es la expresión actual del artificialismo, es decir, del control y los mecanismos disciplinarios propios de la razón política liberal. La flexibilización, por su parte, es la manifestación actual del naturalismo (es decir, del artificialismo más la normalización), que es eminentemente gubernamental. Ambos constituyen las dos facetas asimétricas e inseparables del liberalismo, de tal forma que cuanto más intensa es la exposición a las fuerzas del mercado o cuanto más se re-mercantiliza la mano de obra, más duros son los controles, el tratamiento disciplinario y las medidas punitivas. Es esto lo que explica el feliz matrimonio entre el neo-conservadurismo y el neo-liberalismo, dos tendencias políticas complementarias —y no, como sostienen algunos autores, dos racionalidades (O'Malley, 2001)— en el marco de una única racionalidad política liberal.

La tendencia actual a formular políticas y propuestas de políticas recurriendo al lenguaje disimulado de la «flexeguridad» lleva a un discurso cuyas dificultades las pone muy bien de manifiesto el hecho de que sus promotores introducen casi sistemáticamente calificativos morales y epistemológicos con la intención de separar el bien del mal, la verdad de la mentira. Nos vemos así confrontados a «la flexibilidad buena contra la mala», «la flexibilidad positiva contra la negativa», «concepciones falsas [contra verdaderas] de la flexibilidad» (Supiot, 1999: 85), «flexibilidad sostenible [contra insostenible]» (Carnoy y Castells, 1997; Schmid, 2002: 74). En lo que respecta a la seguridad, la expresión más frecuente, casi la única, es la que opone «la seguridad activa» a la «pasiva», con la seguridad activa, es decir, la activación, como el elemento valorado positivamente. Se trata de un lenguaje político que, dejando al margen la peregrina pretensión de sus promotores de desafiar al liberalismo, trata de salvaguardar el liberalismo (en el sentido restringido, que aquí significa flexibilidad) sin abandonar lo social (la seguridad), supuestamente con la intención de equilibrar la flexibilidad y la segu-

¹⁵ Una de las ejemplificaciones más desinhibidas de estas funciones a escala europea puede verse en la Comunicación de la Comisión Europea sobre el aprendizaje a lo largo de toda la vida (ver Comisión Europea, 2001).

ridad —es decir, que pretende cuadrar el círculo, porque si la flexibilidad significa algo, significa, para todos los propósitos gubernamentales liberales relevantes, debilitar el estatus y la relación de empleo, es decir, por encima de todo, inseguridad laboral—. Esto se ven obligados a reconocerlo implícitamente los promotores de este lenguaje, los cuales consideran la inseguridad laboral como algo inevitable y pretenden ligar la seguridad, desvinculada de la relación de empleo, a las transiciones o a una noción de «actividad» que incluiría el trabajo (sea o no precario), la búsqueda de empleo, la formación e incluso el tiempo libre, con lo cual proporcionan nuevos objetos gubernamentales para el despliegue de la empleabilidad y la activación. Lo que hay que asegurar (de forma activa, por supuesto) no es, por tanto, el empleo, sino las transiciones. Todo esto pone de manifiesto una función fundamental de este lenguaje político, a saber: hacer la flexibilidad no sólo aceptable, sino efectiva mediante la activación.

En un contexto como el presente, dominado por la perversa idea de que «la mejor protección es la participación en el mercado de trabajo», parece apropiado recordar la lección principal del trabajo de Polanyi, a saber, que una sociedad no puede ser reducida a un mercado; que la mano de obra, es decir, el ser humano, no puede reducirse a una mercancía, y que el principio de protección es absolutamente indispensable para poner freno a la mercantilización. La perversidad de esa idea estriba sobre todo en el hecho de que vincula la protección *a*/mercado, cuando la protección, por su misma naturaleza en las sociedades capitalistas, es ante todo protección *respecto del* mercado; también estriba en el hecho de que la propia participación en el mercado de trabajo en absoluto es una garantía, como lo demuestra la enorme proliferación de diversas formas de empleo precario. Los enfoques basados en las transiciones y en la noción de actividad, hoy plenamente aceptados por los gobiernos, la Comisión Europea y los propios sindicatos, niegan la naturaleza esencial de la protección social como protección frente al mercado —es más, su fundamento no es otro que esa negación, que el lenguaje político de la «flexeguridad» trata de ocultar—. Al hacerlo así, estos enfoques cumplen una función gubernamental esencial y prestan un servicio inestimable al liberalismo, al menos en Europa. Porque, en una demostración más de la naturaleza constitutiva —y no sólo observacional o comunicativa— del lenguaje, estos enfoques, penúltima versión de la ingeniería social, preparan todo un conjunto de actividades humanas que pueden abarcar trayectorias vitales completas para el cálculo, la disciplina y el control.

A MODO DE CONCLUSIÓN

En este artículo hemos propuesto un marco teórico para abordar la razón política liberal a la vez que hemos tratado de ponerlo en práctica, por así decir, mediante algunos análisis y estudios empíricos de esa racionalidad política tal como se manifiesta en lo que hemos considerado sus dos arenas de despliegue privilegiadas: el empleo y la agencia empresarial. Un

tal marco parte inicialmente de los estudios de Foucault sobre el liberalismo, sobre todo de la idea de «gubernamentalidad», si bien hace una lectura crítica de los análisis foucaultianos y, sobre todo, de los estudios sobre gubernamentalidad.

En mi opinión, el acierto de Foucault estriba en abordar el liberalismo como una práctica en el sentido amplio de la palabra y en considerar que se trata de una práctica enteramente orientada por una peculiar racionalidad política de carácter gubernamental. Su error fundamental —un error fatal para su análisis y muy frecuente que demuestra que Foucault quedó prisionero de las tesis liberales— consiste en haber considerado que el principio motor de esa racionalidad política es la permanente sospecha de que «on gouverne toujours trop» (siempre se gobierna demasiado) (2004b: 324), y en haber interpretado el fundamento de la racionalidad política liberal, es decir, el mercado, como un mero test o campo de pruebas (*ibidem*: 326), y la exposición y sujeción de individuos y poblaciones al mercado como *libertad*. En efecto, como proposición descriptiva y/o explicativa, y a diferencia de su uso político liberal, la afirmación de que «siempre se gobierna demasiado» es, en el mejor de los casos, banal, no más cierta ni más falsa que la afirmación contraria, a saber, que «on ne gouverne jamais assez» (nunca se gobierna suficientemente). Porque, como señalamos en la introducción, si se aborda el problema en esos términos, la cuestión sociológica y políticamente relevante que se tiene que plantear es: ¿*quién* es gobernado demasiado y *quién* demasiado poco?

Es en esta misma línea de evitación de las cuestiones política y, por tanto, sociológicamente relevantes donde hay que situar la reducción del estudio de la razón política liberal a una «analítica del gobierno». Porque hay que subrayar que ambas operaciones encuentran su contrapartida simétrica y su fundamento original en la negación liberal de lo político criticada por Schmitt (1998) al poner de manifiesto que no existe una política liberal *sui generis*, sino sólo una crítica liberal de la política y políticas liberales concretas. Esto quiere decir que no existe propiamente una concepción liberal de lo político, pues lo político es por definición omnicompreensivo, no una parcela más de la existencia humana, mientras que el liberalismo reduce lo político, mediante una operación eminentemente política, a lo gubernamental, a la tecnología política y a la ingeniería social, que constituyen la sustancia de las políticas liberales concretas.

Este artículo trata de explicar por qué y cómo ocurre esto y, de este modo, dar cuenta de la racionalidad política liberal. Se trata de una racionalidad gubernamental guiada, en lo que respecta a los valores, y teniendo en cuenta el predominio absoluto del valor económico, por el intento de eliminar lo normativo y normalizar lo que existe o puede existir de hecho. En lo que respecta al plano de la acción, esa racionalidad está encarnada, en primer lugar, en la agencia empresarial como arena privilegiada de la libertad y, en segundo lugar, en un ámbi-

to subordinado, el de las políticas, casi exclusivamente dedicado a la adaptación de individuos, poblaciones y sociedades a los requerimientos de esa arena rectora. En este contexto, gobernar la mano de obra consiste en exponerla convenientemente a las fuerzas del mercado y someterla a la disciplina, a los controles y a las medidas punitivas que tal exposición al mercado inevitablemente conlleva. Los negocios y la agencia empresarial, como arena «soberana», tienen el poder de redefinir indefinidamente las actividades humanas y de dictar el tipo de ser humano —esencialmente conformista y acomodaticio, por tanto difícilmente un modelo de nobleza o de discernimiento— que les conviene no sólo a ellos, sino a la sociedad, mientras que ellos mismos se vuelven casi intratables por parte de otros poderes y, por tanto, cada vez más autogobernados.

Es digno de resaltarse el hecho de que los estudios y las políticas analizados en este artículo coinciden en varios puntos importantes. Pero la coincidencia crucial, y sin duda la más reveladora, estriba en la completa ausencia de referencias a la agencia empresarial y al comportamiento de los empleadores como objetos de regulación, es decir, de legislación e instituciones que *prevengan y pongan freno* a la mercantilización. Y dado que esta extraordinaria coincidencia no es ciertamente el resultado de una orden o de un acuerdo previo, hay que pensar que no puede provenir sino de un *tabú* cuasi-religioso que prohíbe tocar las empresas y el mundo de los negocios. Esto demuestra en qué medida la razón gubernamental liberal ha penetrado el ámbito de la investigación y la reflexión. En efecto, nadie se atreve a tocar al «soberano» mientras que todo el mundo se siente legitimado para decirles a individuos y poblaciones enteras no sólo qué tienen que hacer, sino en qué tipo de seres se deben convertir. Se confirma así la disyuntiva fundadora del liberalismo, y la única alternativa que se nos ofrece, siempre dentro de la jaula de una razón meramente adquisitiva, continúa siendo o bien convertirse en hombres de negocios o bien quedarse en mera mano de obra —los primeros son los que Locke llamó «Diligentes y Racionales» (1988: sec. 34, p. 291), que casualmente son los mismos que los propietarios; los segundos los calificó como «pendencieros y polemistas» (*ibidem*) o «perezosos e inconsiderados» (1979: I, 4, sec. 15 bis, p. 94), los cuales coinciden, también casualmente, con los no propietarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

APPELBAUM, E.; BERNHARDT, A., y MUNAME, R. (2003): *Low-Wage America: How Employers Are Reshaping Opportunity in the Workplace*, New York: Russell Sage Foundation.

BAYLOS, A., y COLLADO, L. (1994): «Introducción: Grupos de empresas y derecho del trabajo», en A. Baylos y L. Collado (eds.), *Grupos de empresa y Derecho del Trabajo*, Madrid: Trotta.

BARRY, A.; OSBORNE, T., y ROSE, N. (eds.) (1996): *Foucault and Political Reason: Liberalism, Neo-liberalism and Rationalities of Government*, London: UCL Press.

- BELLAH, R.; MADSEN, R.; SULLIVAN, W.; SWIDLER, A., y TIPTON, S. (1985): *Habits of the Heart: Individualism and Commitment in American Life*, Berkeley: University of California Press (edición actualizada con una nueva introducción, 1996).
- BOLTANSKI, L., y CHIAPELLO, E. (1999): *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris: Gallimard.
- BURCHELL, G.; GORDON, C., y MILLER, P. (eds.) (1991): *The Foucault Effect: Studies in Governmentality*, Chicago: The University of Chicago Press.
- CANGUILHEM, G. (1966): *Le normal et le pathologique*, Paris: PUF (2.ª ed., 1972).
- CARNOY, M., y CASTELLS, M. (1997): *Sustainable Flexibility: A Prospective Study on Work, Family and Society in the Information Age*, Paris: OCDE.
- COMISIÓN EUROPEA (2001): *Hacer realidad un espacio europeo de aprendizaje permanente*, COM (2001) 678 final, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas
- (2003): *The Future of the European Employment Strategy. «A strategy for full employment and better jobs for all»*, COM (2003) final, Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.
- COLLINS, H. (1990): «Independent contractors and the challenge of vertical disintegration to employment protection laws», *Oxford Journal of Legal Studies*, 10 (3): 353-380.
- DEAN, M. (1995): «Governing the unemployed self in an active society», *Economy and Society*, 24/4: 559-583.
- (1999): *Governmentality: Power and Rule in Modern Society*, Londres: Sage.
- (2002): «Liberal government and authoritarianism», *Economy and Society*, 31 (1): 37-61.
- DELEUZE, G. (1990): «Post-scriptum sur les sociétés de contrôle», en G. Deleuze, *Pourparlers*, Paris: Minuit, pp. 240-247 (originalmente publicado en *L'Autre Journal*, May 1990).
- DONZELOT, J. (1991): «Pleasure in work», en G. Burchell, C. Gordon y P. Miller (eds.), pp. 251-280. Originally published in French in J. Carpentier, R. Castel, J. Donzelot, J.-M. Lacrosse, A. Lovell and G. Procacci (eds.) (1980), *Résistances à la médecine et démultiplication du concept de santé*, Paris: C.O.R.D.E.S. Commissariat Général du Plan.
- DREYFUS, H. L., y RABINOW, P. (1983 [1982]): *Michel Foucault: Beyond Structuralism and Hermeneutics*, Chicago: The University of Chicago Press.
- DUMONT, L. (1985 [1977]): *Homo Aequalis I: Genèse et épanouissement de l'idéologie économique*, Paris: Gallimard (publicado en castellano en 1982 como *Homo aequalis: Génesis y apogeo de la ideología económica*, Madrid: Taurus).
- EARNSHAW, J.; RUBERY, J., y COOKE, F. L. (2002): *Who is the employer?*, London: Institute of Employment Rights.
- ESPING-ANDERSEN, G. (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge: Polity Press.
- EWALD, F. (1992): «Michel Foucault et la norme», en L. Giard (dir.), pp. 195-221.
- FOUCAULT, M. (1975): *Surveiller et punir*, Paris: Gallimard.
- (1976): *La volonté de savoir: Histoire de la sexualité I*, Paris: Gallimard (Tel).
- (1978): «La gouvernementalité», en M. Foucault (2001: 635-657). Publicado recientemente como cuarta clase del curso 1977-78; ver M. Foucault (2004a: 91-118).
- (1981): «Omnes et singulatim: towards a criticism of political reason», en S. McMurrin (ed.), *The Tanner Lectures on Human Values*, vol. II, Salt Lake City: University of Utah Press, pp. 225-254. La traducción francesa puede verse en M. Foucault (2001), «Omnes et singulatim: vers une critique de la raison politique», pp. 953-980.

- FOUCAULT, M. (1983 [1982]): «The subject and power», en H. L. Dreyfus and P. Rabinow, pp. 208-226.
- (1988): «The political technology of individuals», en P. H. Hutton, H. Gutman y L. H. Martin (eds.), *Technologies of the Self. A Seminar with Michel Foucault*, Amherst: The University of Massachusetts, pp. 145-162. La traducción francesa puede verse en M. Foucault (2001), «La technologie politique des individus», pp. 1632-1647.
- (2001): *Dits et écrits II, 1976-1988*, Paris: Gallimard (Quarto).
- (2004a): *Sécurité, territoire, population. Cours au Collège de France (1977-1978)*, Paris: Gallimard/Seuil.
- (2004b): *Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France (1978-1979)*, Paris: Gallimard/Seuil.
- FRADE, C. (2005): «Rights versus Opportunities in the Study of Precarious Employment: Two Conflicting Theoretical and Policy Approaches to the Social Question», paper presented at the 26th Conference of the International Working Party on «Segmentation Theory», Berlin 8/11 September, http://www.iatge.de/projekt/2005/dynamo/papers/cfrade_paper_rights_vs_opportunities_berlin_26wp_sept_05.pdf.
- FRADE, C., y DARMON, I. (2005): «New modes of business organisation and precarious employment: towards the re- commodification of labour?», *Journal of European Social Policy*, 15 (2): 141-155.
- (2006): «Adult guidance for flexible labour markets: a liberal governmental technology to activate the unemployed and mobilise labour», *International Employment Relations Review*, 12 (1): 25-41.
- GAUDU, F. (2001): «Entre concentration économique et externalisation: les nouvelles frontières de l'entreprise», *Droit Social* (5): 471-477.
- GIARD, L. (dir.) (1992): *Michel Foucault: lire l'œuvre*, Grenoble: Jérôme Million.
- GLEASON, S. (ed.) (2004): *The Shadow Workforce*, East Lansing, Michigan: Michigan State University Press.
- GORDON, C. (1991): «Governmental rationality: An introduction», en G. Burchell, C. Gordon y P. Miller (eds.), pp. 1-51.
- HALÉVY, E. (1928): *The Growth of Philosophical Radicalism*, London: Faber and Faber (edición original francesa en tres volúmenes publicada entre 1901 y 1904 como *La formation du radicalisme philosophique*, Paris).
- HANSMAMM, H., y KRAAKMAN, R. (1991): «Toward unlimited shareholder liability for corporate torts», *The Yale Law Journal*, 100 (7): 1879-1934.
- HUGHES, C., y TIGHT, M. (1995): «The myth of the learning society», *British Journal of Educational Studies*, 43 (3): 290-304.
- INE (2003): *Los grupos de empresas del DIRCE: Análisis de la globalización bajo la óptica de los registros de empresas*, Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- LE BLANC, G., y TERREL, J. (eds.) (2003): *Foucault au Collège de France: un itinéraire*, Pessac: Presses Universitaires de Bordeaux.
- LENKE, T. (2001): «“The birth of bio-politics”: Michel Foucault's lecture at the Collège de France on neo-liberal governmentality», *Economy and Society*, 30 (2): 190-207.
- LOCKE, J. (1979): *An Essay concerning Human Understanding*, Oxford: Oxford University Press, editado por P. Nidditch.
- (1988): *Two Treatises of Government*, Cambridge: Cambridge University Press, editado por P. Laslett.
- LYON-CAEN, A., y MAILLARD, J. de (1981): «La mise à disposition de personnel», *Droit Social* (4): 320-335.
- MIGUÉLEZ, F., y PRIETO, C. (eds.) (1999): *Las relaciones de empleo en España*, Madrid: Siglo XXI.

- MILLER, P., y ROSE, N. (1990): «Governing economic life», *Economy and Society*, 19 (1): 1-31.
- MOLINA, C. (1997): *El derecho nuevo de los grupos de empresas*, Madrid: Ibidem Ediciones.
- MONEREO, J. L., y MOLINA, C. (2002): *El modelo de regulación jurídico-laboral de los grupos de empresas*, Granada: Ed. Comares.
- MORENO, J. (2003): *Aspectos jurídicos de las empresas filiales*, Madrid: Tecnos.
- MORIN, M.-L. (ed.) (1999): *Prestation de travail et activité de service*, Paris: La Documentation Française.
- (2001): «Les frontières de l'entreprise et la responsabilité de l'emploi», *Droit Social* (5): 478-486.
- O'MALLEY, P. (2001): «Genealogy, Systematisation and Resistance in "Advanced Liberalism"», en G. Wickham y G. Pavlich (eds.), *Rethinking Law, Society and Governance: Foucault's Bequest*, Portland: Hart Publishing, pp. 13-25.
- O'MALLEY, P.; WEIR, L., y SHEARING, C. (1997): «Governmentality, criticism, politics», *Economy and Society*, 26 (4): 501-517.
- OCDE (1997): «Preface», en M. Carnoy y M. Castells.
- PALOMEQUE, M. C. (2001): «La versión 2001 de la reforma laboral permanente», *Revista de Derecho Social* (15): 9-33.
- POLANYI, K. (1957 [1944]): *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, London: Beacon Press (edición castellana como *La gran transformación: Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México: Fondo de Cultura Económica, 2003).
- RODGERS, G. (1989): «Precarious work in Western Europe: The state of the debate», en G. Rodgers y J. Rodgers (eds.), pp. 1-16.
- RODGERS, G., y RODGERS, J. (eds.) (1989): *Precarious Jobs in Labour Market Regulation: The Growth of Atypical Employment in Western Europe*, Brussels: International Institute for Labour Studies and Free University of Brussels (publicado en castellano como *El Trabajo precario en la regulación del mercado laboral. Crecimiento del empleo atípico en Europa Occidental*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1992).
- ROSE, N. (1999): *Powers of Freedom: Reframing Political Thought*, Cambridge: Cambridge University Press.
- SCHMID, G. (2002): «Employment insurance for managing critical transitions during the life cycle», en P. Auer y B. Gazier (eds.), *The Future of Work, Employment and Social Protection. The Dynamics of Change and the Protection of Workers, Proceedings of the second France/ILO Symposium on the Future of Work, Employment and Social Protection*, Ginebra: Organización Internacional del Trabajo, pp. 63-82.
- SCHMITT, C. (1998 [1932]): *El concepto de lo político*, Madrid: Alianza Editorial.
- SIMITIS, S. (1997): «Le droit du travail a-t-il encore un avenir?», *Droit Social* (7/8): 655-668.
- SMITH, A. (1981 [1776]): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, editado por R. A. Campbell y A. S. Skinner (The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith), Indianapolis: Liberty Fund.
- SUPIOT, A. (1995): «Temps de travail: pour una concordance des temps», *Droit Social* (12): 947-954.
- (dir.) (1999): *Transformations du travail et devenir du droit du travail en Europe*, report for the European Commission, Bruselas: Comunidades Europeas.
- (2002a): «Critique de la "régulation" ou le droit du travail saisi par la mondialisation: Préface de l'édition "Quadrigé"», en idem (2002b).
- (2002b [1994]): *Critique du droit du travail*, Paris: PUF.

- TEUBNER, G. (1993): «Piercing the contractual veil: the social responsibility of contractual networks», en T. Wilhelmson (ed.), *Perspectives of Critical Contract Law*, Dartmouth: Aldershot, pp. 211-240.
- (2002) «Hybrid Laws: constitutionalising private governance networks», en R. Kagan, M. Krygier y K. Winston (eds.), *Legality and Community*, Berkeley: Public Policy Press, pp. 311-331.
- VALVERDE, M. (1996): «“Despotism” and ethical liberal governance», *Economy and Society*, 25 (3): 357-372.
- WACQUANT, L. (1999): *Les prisons de la misère*, Paris, Raisons d'Agir.
- WALTERS, W. (1994): «The discovery of unemployment», *Economy and Society*, 23/3: 265-290.
- (2001): «Governing Unemployment: Transforming “the Social”», en G. Wickham y G. Pavlich (eds.), pp. 61-75.
- WEBER, M. (1978): *Economy and Society*, ed. por G. Roth y C. Wittich, Berkeley: University of California Press.
- (1981): *General Economic History*, New Jersey: Transaction Publishers.
- (1992 [1920]): «Author's introduction», en M. Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, London: Routledge, pp. 13-31. Traducción castellana del original alemán como «Prefacio (Vorbemerkung)», en M. Weber (1997), *Sociología de la religión*, edición de E. Gavilán, Madrid: Istmo, pp. 313-328.
- WENGER, J. (2004): «Public policy and contingent workers», en S. Gleason (ed.).
- WICKHAM, G., y PAVLICH, G. (eds.) (2001): *Rethinking Law, Society and Governance: Foucault's Bequest*, Portland: Hart Publishing.