

Fleming, Peter (2021): *Capitalismo Sugar Daddy. La cara oculta de la nueva economía*. Barcelona: Roca Editorial.

Con un título más que sugerente, *Capitalismo Sugar Daddy. La cara oculta de la nueva economía*, Peter Fleming nos ofrece un retrato de las principales tendencias que se dan en el mundo de los negocios hoy. Dicho autor inicia su obra a partir del caso de Harvey Weinstein, que vio la luz en octubre de 2017 (y que dio lugar al conocido movimiento #MeToo), que le sirve como puerta de entrada al tema central de su obra: las consecuencias sociales de la progresiva desformalización del capitalismo occidental relacionado con el individualismo de mercado, bases centrales de la economía neoclásica. Si bien cuestiones como el acoso o abuso sexual no son el tema central de esta obra, sirven a Fleming para subrayar la progresiva desaparición de la oficialidad y la protección reglamentaria del mundo de los negocios, para dar paso a un momento histórico donde las conexiones, los favoritismos y el tráfico de influencias se han convertido en una pieza clave de la economía y el trabajo, propiciando un mundo laboral plagado de situaciones extremas.

En este sentido, Fleming apunta a teóricos de la economía neoclásica como Friedrich A. Hayek y Milton Friedman, de la Escuela de Chicago, y a su aparato ideológico, como artífices de la sociedad en la que nos encontramos, una que va del sueño de una economía regida por el mérito individual y la objetividad del dinero, donde todo el mundo actuaría de forma privada y personal en base a la libertad, a una donde las conexiones informales y los favores se vuelven clave. La deriva de este modelo ha dado lugar a una economía “uberizada”, donde “los individuos aislados se encuentran inevitablemente envueltos en una lucha de poder imbatible, expuestos a todo tipo de exigencias porque su capacidad de negociación es muy limitada” (p. 13). Así pues, en esta obra, Fleming trata de poner en el centro de la teoría económica a las personas, y para ello, rastrea el proceso por el que la supuesta despersonalización del dinero ha invadido todos los aspectos de nuestra vida, aumentando la vulnerabilidad y precariedad de los/as trabajadores/as.

El primer capítulo de la obra se titula “Uberfamiliar” (pp. 25-44), y en él se analiza cómo la falta de oficialidad en la economía afecta a la forma en la que se organizan los trabajos y el comercio convencionales, y son un subproducto de la liberalización económica vivida en Occidente desde Reagan y Thatcher. El individualismo no regulado basado en la idea de que los individuos son los que regulan con sus acciones el mercado libre y que no es necesaria la intervención de los gobiernos, ha llevado a la uberización de la sociedad (p. 28), también conocida como economía colaborativa o capitalismo de plataformas. Hablamos de un marco heredero de las lógicas de la eficiencia económica de la Escuela de Chicago, que impregnan de dinero todas las transacciones sociales, pasando por alto que dichas transacciones se realizan entre individuos sujetos a relaciones de poder. Se produce así una fetichización del anonimato, ya que se asume que “la lógica anónima del dinero funciona en el vacío” (p.

32), que el dinero es imparcial. Desde la perspectiva de Fleming, este es un punto clave que ha promovido dicha desformalización.

En relación, se entiende también que dicho anonimato permite incentivar la libertad individual, sin embargo, no se tienen en cuenta las diferentes condiciones materiales de los individuos. Por ejemplo, como señala el autor, para empresas como Deliveroo siempre será fácil sustituir a un repartidor, pero para dicho repartidor la capacidad de abandonar su trabajo será muy limitada. En este escenario donde una gran masa de individuos no puede escoger con libertad real los términos de los acuerdos a los que llegan con otros individuos, los acuerdos informales funcionan como contratos fantasma que acaban por ejercer más control en el mercado que los propios contratos legales, de los que huye la economía neoclásica. Y es que los acuerdos flexibles tipo Uber contienen un alto grado de informalidad que perjudica sobre manera al trabajador, que se ve sujeto a los vaivenes del mercado de una forma completamente indefensa, al tiempo que se ve forzado a echar mano de redes informales para mejorar, ascender o mantener su puesto. No olvidemos, tal y como señala Fleming, que las redes y las conexiones son parte central de esta economía, y son los ricos quienes disponen de las mismas.

El segundo capítulo se titula “Capitalismo sugar daddy” (pp. 45-69) y se adentra en la lógica subyacente a páginas de citas como [WhatsYourPrice.com](https://www.whatsyourprice.com) y [SeekingArrangement.com](https://www.seekingarrangement.com), plataformas donde *sugar daddies* (hombres mayores ricos) buscan a chicas jóvenes para salir con ellas (a cambio de regalos, pagos, etc.) con la expectativa de mantener relaciones sexuales. Gran parte de estas jóvenes precisan dinero para pagar la matrícula de la universidad, alojamiento, manutención etc. y por eso acuden a este tipo de “acuerdos informales”. La naturaleza difusa de esta forma de conseguir citas plantea la pregunta sobre si las *sugar babies* son trabajadoras sexuales, ya que, aunque no tienen la obligación de mantener relaciones sexuales, se sobreentiende que así será. Es precisamente ese “se sobreentiende” lo que lleva a reflexionar al autor sobre lo condicionante de las relaciones informales en el mercado. En este punto Fleming apunta de nuevo a la desformalización del capitalismo occidental, que permite que prácticas como esta queden de lleno en la esfera privada, lejos de las regulaciones, estatus legales y amparo con el que pueden contar las trabajadoras sexuales en algunos países occidentales.

Algo similar ocurre con otros ejemplos de la *gig economy*, como Airbnb, trabajos fantasmales, ocupaciones uberizadas que exigen la disponibilidad continua del trabajador. Fleming señala que dicha economización de la existencia y el auge del trabajo sin límites se encuentra en las bases de la economía neoclásica, especialmente en el pensamiento de Hayek, autor que postula la libertad personal como paradigma de la existencia, dentro de la que se encuentra la economía, e insta a huir del papel del regulador que mete sus narices en los asuntos de cada cual. De hecho, para Hayek, el único postulado que debería garantizar el Estado es su defensa del carácter inviolable de la propiedad privada. Sobre este punto básico los individuos serán capaces de negociar entre ellos en la esfera privada para conseguir sus metas. Al intentar promover el anonimato del dinero para evitar la intromisión de agentes estatales y funcionarios que puedan interferir en la contratación de alguien o en cualquier otra operación económica, Hayek acabó perpetuando una realidad en la que “el trabajo se convierte en algo íntimo y transaccional, muy personal y, sin embargo, instrumental” (p. 58). El intento de despersonalizar las relaciones económicas, convertirlas en algo abstracto, ha acabado derivando en una exacerbación de lo informal.

El tercer capítulo titulado “Wikifeudalismo” (pp. 70-96) nos introduce en otra de las operaciones clave de la deriva neoclásica, el proceso de desburocratizar, desregular y desformalizar la economía, proceso que Fleming ejemplifica a través del caso de Reino Unido desde las políticas de Thatcher, y lo amplía mediante el de Estados Unidos. En este sentido, advierte de que los ataques al Estado por considerarlo como lleno de burócratas alejados de la gente de a pie, ha llevado a una progresiva privatización de servicios públicos clave que a la larga ha perjudicado al poder de negociación de la clase trabajadora. Fleming introduce el pensamiento de Steve Hilton en su libro *More Human* donde el último, denuncia la burocracia desproporcionada y propone un individualismo de alta tecnología con una cara “más humana”. En su propuesta se desata la idea de que todos somos intrínsecamente empresarios, y que cada cual puede emprender su negocio formando un sistema ultradescentralizado de relaciones personales. Fleming señala que el resultado de esta propuesta es la de un *wikifeudalismo* en el que predominan las conexiones personales a la hora de determinar si uno sale a flote o se hunde. Ni el Estado ni sus instituciones son determinantes para el éxito o fracaso de una persona, mientras que la familia y las redes sí.

Y dicho *wikifeudalismo* contiene una lógica contradictoria que apunta a la falsedad de la idea de que toda elección libre concede poder al individuo, algo que se ve claramente en el ejemplo de una joven que pide un préstamo para estudiar en la universidad y más tarde no puede cumplir con su pago, de una decisión libre a una realidad que la ahoga. Esta realidad representa una tensión básica en la sociedad neoliberal y pone en duda la relación entre libertad personal y democracia. En relación, las críticas a la burocracia han formado parte de la propuesta de la economía neoclásica, ya que se concibe como un impedimento para las libertades individuales y el sinsentido que impregna el papeleo burocrático. En la actualidad, apunta Fleming, el Estado se encuentra debilitado en muchas de sus facetas, habiendo privatizado y subcontratado a empresas privadas para que desarrollen parte de sus servicios para supuestamente “optimizar” los recursos, provocando así un descenso en la calidad de vida de la ciudadanía y en sus derechos. Frente a este progresivo desmantelamiento social, Fleming reivindica las “buenas democracias”, aquellas que defienden los bienes comunitarios, burocracias que no traten a los ciudadanos como objetos, y promuevan la justicia procesal y distributiva (p. 92).

El capítulo cuatro se titula “El puesto de trabajo humano... demasiado humano” (pp. 97-123), y en él, Fleming, a través del caso de Zappos (tienda de ropa y zapatos online) y su adaptación al modelo corporativo de Frederic Laloux, señala el proceso por el cual las empresas dejan de lado las estructuras de mando verticales para adoptar modelos de gestión basados en estructuras horizontales de autoorganización. En el caso de la citada empresa, se adaptó una estructura basada en la holocracia y los círculos, pero pronto aparecieron problemas entre los empleados, y muchos de ellos optaron por abandonar la empresa. Fleming se pregunta el por qué de esta realidad, y apunta a que esta nueva tendencia (“cambio californiano”, p. 102) hacia una gestión empresarial más centrada en las personas y sus relaciones, provoca en los empleados una sensación de inseguridad y presión constantes, ya que dicha gestión es una fuente de favoritismos y tráfico de influencias que dan lugar a situaciones de acoso y maltrato. El cambio clave aquí se refiere a “crear redes de contactos y después a autorregular a los individuos” p. 110), proceso en el que la alta tecnología y las redes intervienen de modo tal que nos hacen percibir a la *gig economy* como “futurista” o prometedor de un “mundo mejor”. Nada más lejos de la realidad, ya

que estas lógicas generan un escenario en que el trabajo es a demanda, se paga por horas o días, los trabajadores son quienes aportan materiales y equipo, y en el que, además, los trabajadores se configuran como contratistas independientes (pp. 114-115). Estas características, señala Fleming, recuerdan al sistema de taller doméstico de principios del siglo XX, una mentalidad de los contratistas de temporeros que en el neoliberalismo reaparece para aprovecharse del riesgo y la inseguridad en los que vive inmersa la ciudadanía.

El quinto y último capítulo se titula “No más colegueo” (pp. 124-148), y nos introduce en las respuestas que los uber-trabajadores están articulando ante la situación expuesta anteriormente. Existen ya precedentes de acciones colectivas de trabajadores “autónomos” contra empresas como Uber o Deliveroo donde la justicia ha dado la razón a los primeros, mostrando que las nuevas formas de contratación propias de la economía uberizada enmascaran situaciones de desposesión y injusticia total para los trabajadores. Frente a las presiones a las que son sometidos dichos trabajadores para “negociar en privado” sus quejas, están surgiendo una serie de sindicatos alternativos que muestran las contradicciones de dicho capitalismo con cara “humana” centrado en las relaciones informales. Solidaridad y conocimiento son dos de los puntos centrales a los que apunta Fleming a la hora de enfrentarse a la desformalización de las relaciones laborales. Además, remarca que en este proceso tiene también mucha importancia el papel del ámbito legal, al que Fleming acusa de haber servido para la profusión de los intereses neoliberales de los grandes empresarios, pero en el que también concibe recovecos que permiten recuperar algunos de los derechos perdidos. No obstante, dicho autor ve en la desprivatización de la esfera público el mayor potencial para revertir algunas de las tendencias de esta sociedad uberizada, y reconectar las circunstancias particulares de los individuos con las de la ciudadanía total.

La obra de Fleming ofrece un diagnóstico de los principales procesos sobre los que se sostiene la uberización de la economía, y nos pone sobre aviso de la necesidad de recuperar una esfera pública consciente y viva. Transitar las páginas de esta obra impele a dejarse entrever en cada uno de estos procesos, en reflexionar sobre cómo nos afectan todas estas cuestiones en nuestra vida laboral, y también privada. Porque como indica Fleming, en un mundo regido por las redes y las influencias, solamente unos pocos pueden ser libres, y por desgracia, no es la inmensa mayoría de la gente.

Maria Medina-Vicent
Universitat Jaume I