

## El Capital Óptico: Academia, Prostitución y Otras Hierbas

Hay una realidad evidente sobre la cual, la gente “considerada y refinada” prefiere no referirse en voz alta (por conveniencia creo yo): la mayoría de las personas no poseen capital tal como lo entendemos. No poseen propiedades, ni bienes, ni acciones, ni empresas, lo único que poseen es su propio cuerpo. Un cuerpo entendido como energía, belleza, habilidades, inteligencia, voz y atención que transitan en un determinado tiempo, a este tipo de capital lo denominaremos Heidegearianamente como “Capital Óptico” y lo entendemos terrenalmente como “al conjunto de capacidades concretas, físicas, cognitivas y estéticas que cada individuo posee y que el mercado convierte en valor”. Por ende, el portafolio que da forma al capital óptico de la mayoría de las personas está compuesto por una sola acción: cuerpo/tiempo. Y esa acción tiene una característica que ninguna otra comparte: se deprecia sin remedio.

Por ejemplo; un albañil vende fuerza física. Un académico vende conocimiento y presencia. Una creadora de contenido vende imagen y conexión emocional. Una prostituta vende intimidad y corporalidad directa. Pero ¿en qué se diferencian realmente? Pues, en la forma en que el mercado valora ese activo, no en su naturaleza. El reproche social hacia ciertas actividades entonces, no descansaría en fundamentos económicos: descansaría en juicios morales disfrazados de sentido común. La sociedad no cuestiona que se venda el cuerpo pues eso lo hace casi todo el mundo, sino cómo se vende y para cual satisfacción.

Además, vivimos en tiempos de cambios vertiginosos, de automatización, inteligencia artificial, de economía de plataformas, todos cambios que comprimen el valor de trabajos que antes eran estables. Los contadores compiten con software, los ingenieros con algoritmos, los académicos con conocimiento disponible y gratuito visualizable en cualquier pantalla y un largo etcetera.

Otro hecho de la causa es que en el tiempo este capital se devalúa; cuando la demanda cae o el precio relativo baja (debido a las más variadas y múltiples razones), el mercado tiene una respuesta sencilla y brutal: el cuerpo/tiempo debe reconvertirse o morir (quedar al margen del mercado). Pero esta reconversión no implica solo una cuestión de habilidades sino que también es un problema de identidad. Para ejemplificar volvamos al caso del académico: supongamos que este académico ficticio al que llamaremos Juan, lleva veinte años construyendo un nombre, un curriculum, una reputación, Juan no enfrenta solo el desafío técnico de aprender algo nuevo: enfrenta la disolución de lo que es. La dificultad de este académico ficticio para visualizar ese cambio no es irracionalidad ni pereza. Es una respuesta completamente comprensible ante lo que implica abandonar el único nicho (o uno de los pocos), donde el propio cuerpo/tiempo tiene un “valor de mercado” ad hoc a sus características particulares.

Todos hablan y recomiendan eso de reinventarse, de ser flexible. Pero nadie responde la pregunta de fondo: ¿reconvertirse hacia dónde? ¿Generará más valor el ingeniero que se hace sastre? ¿El contador que se vuelve gasfiter? O ¿El académico que, despojado de su cátedra, decide vender lo único que le queda, su cuerpo, sin mediaciones en el mercado que nunca cierra? (me refiero así elegantemente al “oficio más antiguo del mundo”). Estas preguntas no son solo retóricas. Lo que el mercado llama flexibilidad laboral es, en muchos casos, la transferencia del riesgo desde las instituciones hacia



**Luis Leyton Johns, Docente de Ingeniería en Administración en la Universidad Diego Portales e Ingeniería Comercial en la Universidad Estatal de O'Higgins.**

los individuos. Y el cuerpo/tiempo o su capital óptico, hay que recordarlo, es un capital finito, frágil y en desgaste continuo.

Vuelvo a recordarles queridos lectores que una gran porción de las personas no tiene propiedades, ni redes, ni herencias, quedándoles solamente su capacidad física, su belleza, su inteligencia, en simple; su cuerpo/tiempo. En esta realidad surge una gran pregunta: ¿qué hacemos con ese capital antes de que se agote?

Esta reflexión la escribo luego de ser testigo de la pérdida de valor que están experimentando muchas actividades y profesiones en esta nueva economía del conocimiento y la información. Espero no haber sido demasiado empalagoso, si bien les propongo una definición teórica, lo más importante es la pregunta que les dejaré planteada a ustedes, mis queridos lectores y espero que reflexionen y logren una respuesta:

¿Usted qué hará con su Capital Óptico; Academia, Prostitución u Otras Hierbas?

