

Capital ficticio y digitalización

5

PRESENTACIÓN

Capital ficticio y digitalización

SHIMSHON BICHLER
JONATHAN NITZAN

The Mismatch Thesis. Fiction and Reality in the Accumulation of Capital

EGOR MAKAROV

A Sociology of Central Bank Digital Currencies: Digital Ruble, Trust, and Financialization of the Social Life (on the Example of Russian Small Entrepreneurs)

MANUEL NÚÑEZ

El particular momento del dominio por el capital ficticio

JOHN MICHAEL ROBERTS

Digital Technology, Work, Finance and Crises: Do We Now Live in Lash and Urry's Capitalism of Mobilities or in Ernest Mandel's Late Capitalism?

MALFRED GERIG

Cartografías de la metástasis: mapas cognitivos, financiarización y la disputa hegemónica sino-estadounidense

SINIŠA MALEŠEVIĆ

Guerra y Cambio Social

REG

REVISTA DE ESTUDIOS GLOBALES

ANÁLISIS HISTÓRICO Y CAMBIO SOCIAL

3/2023 (5)

NOVIEMBRE - DICIEMBRE

5

ISSN electrónico: 2697-0511

REG

3/2023 (5) NOVIEMBRE-DICIEMBRE
ISSN electrónico: 2697-0511

REVISTA
DE ESTUDIOS
GLOBALES
ANÁLISIS HISTÓRICO
Y CAMBIO SOCIAL

DIRECTOR

Germán Carrillo García. Universidad de Granada, España

SUBDIRECTORA/SECRETARÍA DE REDACCIÓN

Carmen M. Cerdá Mondéjar. Universidad de Murcia, España

Isabel Marín Gómez. Universidad de Murcia, España

CONSEJO DE REDACCIÓN

José María García Martínez. Universidad de Murcia, España; **Enrique Fernández Vilas.** Grupo de Investigación Social y Políticas Públicas (ISOPOLIS), España; **Manuel Núñez García.** Universidad Nacional de Educación a Distancia, España; **Héctor Hernán Díaz Guevara.** Universidad Nacional Autónoma de México; **Ana Chacón Martínez.** Universidad de Murcia, España; **Mónica Ghirardi.** Universidad Nacional de Córdoba, Argentina; **José Sobral.** ICS-Universidade de Lisboa; **Zahir Hadibi.** Universidad Abderrahmane Mira de Bejaia, Argelia

CONSEJO ASESOR

Wolfgang Streeck. Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne; **Mike Davis.** University of California Riverside†; **José Gabriel Palma.** University of Cambridge; **Göran Therborn.** University of Cambridge; **William I. Robinson.** University of California Santa Barbara; **Francisco Entrena Durán.** Universidad de Granada, España; **Vijay Prashad.** Tricontinental: Institute for Social Research - Renmin University of China; **Raúl Delgado-Wise.** Universidad Autónoma de Zacatecas (México); **Aurélie Vialette.** Stony Brook University, New York; **Ronaldo Munck.** Dublin City University; **Francesco Boldizzoni.** Norwegian University of Science and Technology; **Enzo Traverso.** Cornell University, Ithaca, New York; **Sarah Radcliffe.** University of Cambridge; **Stephan Lessenich.** Universität München; **Fernando Hernández Sánchez.** Universidad Autónoma de Madrid; **Cristóbal Kay.** SOAS University of London; **Víctor Toledo.** Universidad Nacional Autónoma de México; **Stuart McCook.** University of Guelph, Canada; **Hanne Cottyn.** University of York, United Kingdom; **Hugo Celso Felipe Mansilla.** Academia de Ciencias de Bolivia; **Mauricio Tubio Albornoz.** Universidad de la República, Uruguay; **Emilio Pradilla Cobos.** Universidad Autónoma Metropolitana, México; **Liisa North.** York University, Canada; **Quin Slobodian.** Wellesley College, United States; **Leo Panitch.** York University, Canada†; **Andrés Piqueras Infante.** Universitat Jaume I; **Juan Ortín García.** Universidad de Murcia, España; **Margareth Lanzinger.** University of Vienna, Austria; **Joan Bestard.** Universitat de Barcelona; **Gérard Delille.** École des Hautes Études en Sciences Sociales; **Bernard Vincent.** École des Hautes Études en Sciences Sociales; **Pedro Egea Bruno.** Universidad de Murcia; **Horacio Capel Sáez.** Universitat de Barcelona; **Juan Hernández Franco.** Universidad de Murcia; **Fred Spier.** Universidad de Ámsterdam; **José Antonio Piqueras Arenas.** Universitat Jaume I; **Francisco Chacón Jiménez.** Universidad de Murcia; **Nuno Monteiro.** ICS-Universidade de Lisboa



Los artículos publicados en la Revista de Estudios Globales están bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento No Comercial Sin Obra Derivada 4.0 Internacional.

Periodicidad: Semestral
Diseño de Cubierta: Cliocultural
ISSN electrónico: 2697-0511
Universidad de Murcia

REG

3/2023 (5) NOVIEMBRE-DICIEMBRE

ISSN electrónico: 2697-0511

REVISTA
DE ESTUDIOS
GLOBALES

ANÁLISIS HISTÓRICO
Y CAMBIO SOCIAL

SUMARIO

PRESENTACIÓN

MANUEL NÚÑEZ	Capital ficticio y digitalización	7
--------------	-----------------------------------	---

DOSIER

SHIMSHON BICHLER JONATHAN NITZAN	The Mismatch Thesis. Fiction and Reality in the Accumulation of Capital	13
-------------------------------------	--	----

EGOR MAKAROV	A Sociology of Central Bank Digital Currencies: Digital Ruble, Trust, and Financialization of the Social Life (on the Example of Russian Small Entrepreneurs)	41
--------------	--	----

MANUEL NÚÑEZ	El particular momento del dominio por el capital ficticio	63
--------------	--	----

JOHN MICHAEL ROBERTS	Digital Technology, Work, Finance and Crises: Do We Now Live in Lash and Urry's Capitalism of Mobilities or in Ernest Mandel's Late Capitalism?	133
----------------------	--	-----

MALFRED GERIG	Cartografías de la metástasis: mapas cognitivos, financiarización y la disputa hegemónica sino-estadounidense	161
---------------	---	-----

ESTUDIOS

SINIŠA MALEŠEVIĆ	Guerra y Cambio Social	191
------------------	------------------------	-----

Presentación

Capital ficticio y digitalización

Manuel Núñez

Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED)

España

En este monográfico abordamos un problema de máxima relevancia que afecta a nuestras sociedades contemporáneas. Se analizan dos dimensiones del mundo social que apenas se estudian juntas, de forma dialéctica, pues parecen remitir a campos semánticos y epistémicos distintos, a saber, capital ficticio y digitalización. Para llevar adelante esta tarea hemos reunido a un grupo de colaboradores de excepción, cada uno de los cuales trabaja con diferentes perspectivas sobre diferentes aspectos, sin apenas superposiciones. Y como es vocación de esta revista, desde una perspectiva donde lo que importa es entender el objeto, sea cual sea el punto de vista o la disciplina desde la que los autores se aproximen al problema. La riqueza de este enfoque queda patente en los cinco ensayos que hemos seleccionado para este monográfico.

En el primero de los ensayos, «The Mismatch Thesis. Fiction and Reality in the Accumulation of Capital», escrito por Shimshon Bichler and Jonathan Nitzan, los autores presentan, con su proverbial claridad, las contradicciones aparentes en la oposición entre capital ficticio y capital real dentro de las escuelas de pensamiento económico marxistas y neoclásicas. Nos recuerdan que en la «Cambridge Capital Controversy», hoy convenientemente olvidada, se mostraba que la teoría económica se basa en una falacia, a saber, que el capital puede ser contado como una cantidad cierta, lo cual no es cierto. La causa es la imposibilidad de la agregación. Los neoclásicos lo resuelven con la unidad imaginaria «útil»; los marxistas con tiempo de trabajo. Como nada de esto es medible, trasladan la medición de la entidad capital a los precios. Pero esto sigue sin resolver el problema. Los precios varían... por la inflación... Continúan analizando la insostenible interpretación que, ante esa evidencia, los economistas «mainstream» hacen de la *Q* de Tobin, para encontrar el «verdadero» valor del capital. Supuestamente este verdadero valor puede ser encontrado sumando tangibles, intangibles e irracionales. Pero, como muestran a continuación, con datos empíricos que, lejos de lo que los economistas «mainstream» esperan, el valor de los tangibles, por una parte, y de los intangibles e irracionales, por otra caminan en sentidos opuestos. Por

todo ello, concluyen, ni con la unidad imaginaria «útil» ni con la agregación de tangibles, intangibles e irracionales, se ha resuelto el problema de medir el capital.

Y la conclusión que derivan de esa constatación, es demoledora, tanto en el plano teórico como en el práctico. En el plano teórico muestran que la ciencia económica no es y no puede ser la ciencia que pretende ser, toda vez que es incapaz de proporcionar una medida cierta de una de sus magnitudes fundamentales, el capital. Y en el plano práctico, muestran que los intereses de los capitalistas, y los intereses de todos los demás, caminan no ya en sentidos divergentes, sino opuestos. No hay, por tanto, justificación posible para la teología de la capital predicada por la profesión económica. Y la invitación que nos hacen es excitante: la reinención del mundo, al menos la reinención del mundo de la economía. Después de la lectura de este magnífico artículo, es imprescindible estudiar el extraordinario y extenso libro de estos dos autores, *El capital como poder*¹, donde con parsimonia y claridad, Bichler y Nitzan, fundamentan que el capital solo puede ser entendido como una propiedad emergente, el capital es una cuantificación simbólica del poder. Esta perspectiva, con elaboraciones idiosincráticas propias, es implícitamente compartida por cada uno de los demás autores reunidos en este monográfico.

En el segundo de los ensayos, «A Sociology of Central Bank Digital Currencies: Digital Ruble, Trust, and Financialization of the Social Life (on the Example of Russian Small Entrepreneurs)», escrito por Egor Makarov se analizan las condiciones de posibilidad de una de las formas de moneda, hechas posibles por la tecnología digital, la «central banks digital currencies (CBDCs)». La moneda es otro de los puntos ciegos de la teoría económica «mainstream». Y difícilmente podría ser de otra manera, a tenor de lo desarrollado en el primero de los artículos de este monográfico, toda vez que la moneda es justamente la «materialización» de la cuantificación simbólica del poder que representa el capital. Arrancando en Aristóteles y llegando hasta hoy, la literatura económica «mainstream», con muy pocas excepciones, muestra una notoria «incapacidad» para «entender» que es la moneda. No resulta extraño por tanto, que al hilo de la aparición de la tecnología digital «blockchain» se anunciara que la moneda emitida por los bancos centrales sería substituida por monedas privadas, los «bitcoins». Ciertamente estas «monedas privadas» se han multiplicado, pero tal substitución de la moneda emitida por los bancos centrales ni ha sucedido ni se la espera. En cambio, lo que sí está sucediendo es que los

1 Disponible en <https://capitalaspower.com/2018/04/nitzan-bichler-el-capital-como-poder-un-estudio-del-orden-y-el-creorden/> (Acceso: 2024/01/17)

bancos centrales adopten la tecnología «blockchain» para producir una nueva moneda completamente digital.

Y es precisamente a estudiar las condiciones de posibilidad de esa nueva moneda a lo que se aplica Makarov. Para ello, procede, en primer lugar, a construir un concepto operativo que permita determinar de qué hablamos cuando hablamos de moneda. Como no podía ser de otra manera, se concluye que la moneda no es lo mismo que soporte físico de la moneda. Y de todos los componentes que definen las condiciones de posibilidad de circulación, se hace especial énfasis en la confianza impersonal. Esta se pone vis a vis con la potencial imposición, característica de lo que se ha llamado capitalismo de vigilancia, bien sea ejercida por agentes privados -los bancos privados como sucede ahora- o directamente por el banco central como sucederá en las CBDCs. Y persiguiendo esa línea de razonamiento, el autor procede, en segundo lugar, a analizar las particularidades de la confianza impersonal en las CBDCs. Usa como caso de análisis la emisión de moneda digital por el banco central de Rusia. Este país que es uno de los más avanzados en este campo y recientemente ha aprobado oficialmente la creación CBDC. Para construir el caso de análisis, el autor ha entrevistado, con método etnológico, una muestra de empresarios, lo que le permite delinear las narrativas que dan cuenta del modo como se construye la confianza en la CBDC. Según mi conocimiento es uno de los pocos estudios, de base empírica, sobre este asunto, cuya relevancia económica y política es incuestionable. Es por tanto una adición, de imprescindible lectura para entender las condiciones de posibilidad de las CBDCs.

En el tercero de los ensayos, «El particular momento del dominio por el capital ficticio», escrito por Manuel Núñez, se trabaja en la interacción entre capital ficticio y digitalización. El capital ficticio, conocido por diferentes nombres, según la «tradición teórica» (capital ficticio, «free cash», capital financiero), puede ser analizado desde diferentes perspectivas, en nuestro particular momento histórico, tal y como se detalla en la introducción de este texto. A analizar algunas de los aspectos enunciados se dedica este ensayo. Se muestran, en primer lugar, algunos datos que permiten visualizar la realidad de las diferentes manifestaciones de la financiarización y como el capital financiero ha venido creciendo en los últimos 50 años hasta límites nunca vistos previamente en la historia. Se plantean a continuación algunas preguntas sobre cómo es posible que ese crecimiento no hay conducido al colapso de la moneda, colapso que de acuerdo con las teorías endosadas por la teoría económica «mainstream» debería haber sucedido. Y se aventuran algunas respuestas que requieren asumir, como propone el primero de los ensayos de este monográfico, que el crecimiento del capital financiero es la expresión de las

asimetrías de poder, de la desigualdad. Asimetrías que se producen a escala planetaria, con episodios de «acumulación primitiva» identificables en todas las geografías, incluidas las del llamado «primer mundo», lo que se ilustra con el análisis de algunas prácticas financieras recientes en estos territorios. En el ensayo se defiende la perspectiva según la cual la «acumulación primitiva» no es un fenómeno histórico irreplicable, propio de períodos anteriores del capitalismo, sino que, en la medida que es consustancial a este, se despliega en todo lugar y momento histórico. Se procede después al estudio de cómo se sostiene la financiarización, a mostrar como los diferentes «mecanismos» interactúan para hacer posible la constante expansión de capital ficticio sin que el capitalismo colapse. A continuación, se analizan, con un cierto detalle, las interacciones entre la digitalización y la expansión de la financiarización, mostrando como la digitalización es una de las fuerzas motrices que tienden a sostener la expansión de la financiarización en las sociedades en las que va ocupando espacios. La parte final del ensayo muestra como la expansión del capital ficticio, en parte resultado de mutaciones políticas que hicieron posible su expansión inicial, acaba por penetrar de vuelta el régimen político «democrático», contribuyendo a su mutación hacia otra clase de sistema. Se propone, como hipótesis, que la impotencia por diseño que de ello resulta, hace del capitalismo de nuestro tiempo, pese a todas sus contradicciones, un régimen de dominación particularmente irreformable por métodos «democráticos» y ello pese a que, en un plano teórico, es posible delinear alternativas de acción política claras y distintas.

En el cuarto ensayo, «Digital Technology, Work, Finance and Crises: Do We Now Live in Lash and Urry's Capitalism of Mobilities or in Ernest Mandel's Late Capitalism?», de John Michael Roberts. Con este trabajo nos adentramos en el complejísimo estudio de la interacción entre capitalismo y digitalización, un binomio del que ha surgido incluso un nuevo paradigma: «mobilities paradigm», desarrollado por algunos autores en UK, especialmente Lash and Urry. Con este nuevo constructo, «mobilities paradigm», no solamente se pretende describir los cambios observables sino también mostrar su originalidad y convencernos de que con ellos asistimos a una mutación en los fundamentos mismos del capitalismo que deja obsoletos todos los análisis previos, particularmente los de base marxista. Roberts disiente de ese punto de vista y enfrenta punto por punto los «postulados» de este paradigma con una visión alternativa fundamentada en los trabajos de Mandel. Procede, por una parte, a resumir los supuestos hallazgos del paradigma de «mobilities», que como ha sucedido muchas otras veces en las ciencias sociales, hace uso extenso de metáforas construidas a partir de propuestas ajenas a las ciencias sociales

mismas. En el caso de este paradigma esas metáforas descriptivas provienen sobre todo de la teoría de la complejidad y suelen fusionarse con enfoques culturalistas, yuxtaponiendo hallazgos, intuiciones e información anecdótica, para crear una descripción «densa», que se pretende ofrecer como una descripción, no ya del capitalismo sino de la totalidad del mundo moderno. A continuación, Roberts, va haciendo un magnífico trabajo de comparación y, por así decirlo, descomposición, de las tesis del paradigma de «mobilities», de cuya lectura resulta evidente el salto injustificado entre la alteración de las relaciones sociales y la «desestructuración de la clase obrera»² y un supuesto nuevo «disorganized capitalism», donde las contradicciones fundamentales que lo definen, habrían desaparecido o, al menos, se habrían atenuado. En ese recorrido descubrimos que en el paradigma «mobilities» el hecho de que nuevas esferas de las sociedades modernas pasen a estar mediadas por relaciones capitalistas aparece como una prueba de que algo fundamental ha cambiado en el capitalismo, como si eso no fuera parte de su lógica inmanente. Frente a estas interpretaciones, y apoyado en los trabajos de Mandel, se argumenta que la oposición fundamental entre propiedad y trabajo, por mucho que las formas en las que se sustancie cambien, sigue siendo una contradicción clave del mundo moderno y es perfectamente capaz de dar cuenta de los cambios observados. Roberts muestra cómo el paradigma de «mobilities», así como otros varios intentos que responden al «giro cultural» de las ciencias sociales, aparece notoriamente vacío, cuando se somete a detallado escrutinio. Es más, aparece «como si» estuviera endosando, bajo apariencia de descripción de la modernidad, las mercancías ideológicas creadas por las élites para «legitimar» las nuevas formas de dominación, no ya solo como inevitables, sino incluso como deseables. Pareciera «como si» vinieran a sostener que dado que el capitalismo está «desorganizado» habría más espacios de libertad, cuando la realidad es, como muestran los estudios presentados en este monográfico, todo lo contrario.

En el quinto y último ensayo, «Cartografías de la metástasis: mapas cognitivos, financiarización y la disputa hegemónica sino-estadounidense», escrito por Malfred Gerig se propone encontrar un sentido general a la época moderna, una suerte de mapa cognitivo del mundo moderno. La clave de esa interpretación es si la financiarización es una causa de estabilidad o de inestabilidad. En el artículo se siguen de cerca los análisis de Arrighi, concluyendo sobre los mismos, que la financiarización genera primero estabilidad y

2 Problema al que Andrés Bilbao dedicó, hace casi 30 años, un excelente ensayo titulado *Obreros y ciudadanos. La desestructuración de la clase obrera*, Editorial Trotta, Madrid, 1995.

después, al desplazar poder, acaba por generar inestabilidad y eventual conflicto. La descripción, apoyándose en una selección de autores, de cómo USA pasa de un dominio basado en el incremento de la productividad, la potencia industrial y el crecimiento basado en la demanda interna, a otro, que se abre con la desaparición del patrón oro, donde, por un lado, USA deviene el mayor deudor del mundo, el mayor atractor de liquidez del mundo, y, al mismo tiempo, el mayor proveedor de liquidez del mundo, así como el mayor «estomago» del mundo³, ocupa gran parte del texto. Todo este proceso que no es lineal, no es simple de describir, ni fácil de entender, sobre todo si no se entiende el capitalismo, como una especial forma de organización social que gira sobre el crédito y la deuda, sobre estas dos propiedades «mágicas» de la moneda. Por así decirlo, la lectura del texto requiere esa línea conductora implícita, pues en otro caso, pudiera parecer que las citas traídas a colación, necesariamente fragmentarias, no siempre son coherentes con el argumento. El ensayo es un buen punto de partida, que invita a profundizar en algunos de los autores, particularmente en Arrighi, entre otros que han dedicado grandes esfuerzos intelectuales en estudiar los procesos que han conducido a la «metástasis» explosiva de la financiarización del capitalismo moderno y al eventual enfrentamiento entre Usa y China.

3 Como hace años lo llamó Michael Aglietta, en aquél magnífico ensayo titulado *Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos, Siglo XXI*, Madrid, 1979. La primera edición es de 1976.

The Mismatch Thesis. Fiction and Reality in the Accumulation of Capital

Shimshon Bichler and Jonathan Nitzan¹

Abstract. Political economists, both mainstream and Marxist, find it difficult to reconcile the «real» and «financial» appearances of capital. The conventional view is that «real» capital is an objective productive entity; that «finance» merely reflects this reality; and that, unfortunately, the reflection is often inaccurate, causing the two to «mismatch». This convention, we argue, is baseless if not fraudulent. First, although economists know full well that «real» capital, comprising *different* capital goods, cannot have a unique objective quantity – they measure this pseudo quantity anyway, arbitrarily. Second, when they realize that their arbitrary measure of «real» capital *differs greatly* from the corresponding magnitude of finance, they blame the deviation on invisible fluctuations in intangible capital, investor irrationality and market imperfections. And third, they insist that «real» accumulation drives «financial» accumulation, even though their own measures show that the two processes move in *opposite* directions!

Keywords: Capitalization; Finance; Intangibles; Marxism; Neoclassical Economics; Real Capital; Religion in the Guise of Science.

La Tesis del Desajuste. Ficción y Realidad en la Acumulación de Capital

Resumen: Los economistas políticos, tanto los de la corriente dominante como los marxistas, tienen dificultades para conciliar las apariencias «real» y «financiera» del capital. El punto de vista convencional es que el capital «real» es una entidad productiva objetiva; que las «finanzas» simplemente reflejan esta realidad; y que, desafortunadamente, el reflejo es a menudo inexacto, haciendo que ambos «no coincidan». En este artículo argumentamos que esta idea carece de fundamento, por no decir que es fraudulenta. En primer lugar, aunque los economistas saben perfectamente que el capital «real», compuesto por diferentes bienes de capital, no puede tener una cantidad objetiva única, miden esta pseudocantidad de cualquier modo arbitrariamente. En segundo lugar, cuando se dan cuenta de que su medida arbitraria del capital

¹ Shimshon Bichler and Jonathan Nitzan teach political economy at colleges and universities in Israel and Canada, respectively. All of their publications are available for free on *The Bichler & Nitzan Archives* (<http://bnarchives.net>). Research for this article was partly supported by SSHRC. Earlier versions of this paper appeared, among other places, in *Dollars & Sense* («Contours of Crisis II: Fiction and Reality», April 2009, <http://bnarchives.yorku.ca/258/>), *Real-World Economics Review* («Capital Accumulation: Fiction and Reality», September 2015, <https://bnarchives.yorku.ca/456/>) and *Economics* («What Do Economists Mean When They Talk About «Capital Accumulation»?», September 2020, <https://bnarchives.yorku.ca/655/>).

«real» difiere mucho de la magnitud correspondiente de las finanzas, achacan la desviación a las fluctuaciones invisibles del capital intangible, a la irracionalidad de los inversores y a las imperfecciones del mercado. Y tercero, insisten en que la acumulación «real» impulsa la acumulación «financiera», ¡aunque sus propias mediciones muestran que ambos procesos se mueven en direcciones opuestas!

Palabras clave: Capitalización; Finanzas; Intangibles; Marxismo; Economía Neoclásica; Capital Real; Religión disfrazada de Ciencia.

1. INTRODUCTION

What do economists mean when they talk about «capital accumulation»? Surprisingly, the answer to this question is anything but clear, and it seems the most unclear in times of turmoil. Consider the «financial crisis» of the late 2000s. The very term already attests to the presumed nature and causes of the crisis, which most observers indeed believe originated in the financial sector and was amplified by pervasive financialization.

However, when theorists speak about a financial crisis, they don't speak about it in isolation. They refer to finance not in and of itself, but in relation to the so-called real capital stock. The crisis, they argue, happened not because of finance as such, but due to a *mismatch* between financial and real capital. The world of finance, they complain, has deviated from and distorted the real world of accumulation.

According to the conventional script, this mismatch commonly appears as a «bubble», a recurring disease that causes finance to inflate relative to reality. The bubble itself, much like cancer, develops stealthily. It is extremely hard to detect, and as long as it's growing, nobody – save a few prophets of doom – seems able to see it. It is only *after* the market has crashed and the dust has settled that, suddenly, everybody knows it had been a bubble all along. Now, bubbles, like other deviations, distortions and mismatches, are born in sin. They begin with «the public» being too greedy and «policy makers» too lax; they continue with «irrational exuberance» that conjures up fictitious wealth out of thin air; and they end with a financial crisis, followed by recession, mounting losses and rising unemployment – a befitting punishment for those who believed they could trick Milton Friedman into giving them a free lunch.

This «mismatch thesis» – the notion of a reality distorted by finance – is broadly accepted. In 2009, for example, *The Economist* of London accused its readers of confusing «financial assets with real ones», singling out their confusion as the root cause of the brewing crisis (Figure 1). Real assets, or wealth, the magazine explained, consist of «goods and products we wish to consume»

or of «things that give us the ability to produce more of what we want to consume». Financial assets, by contrast, are not wealth; they are simply «claims on real wealth». To confuse the inflation of the latter for the expansion of the former is the surest recipe for disaster.

Figure 1. The classical dichotomy: real and financial

Economist.com
FINANCE & ECONOMICS

Buttonwood

The nature of wealth

Oct 8th 2009
From The Economist print edition

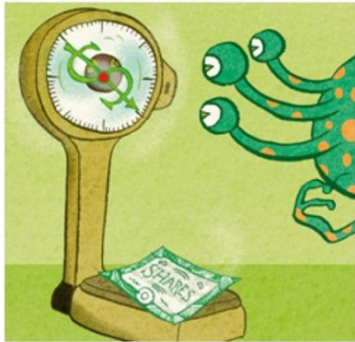
The world confused financial assets with real ones

AT THE heart of the current crisis is a fundamental confusion about the nature of wealth. Think about it from the perspective of a Martian. Were an extraterrestrial to be shown a room full of gold ingots, a stack of twenty-dollar bills or a row of numbers on a computer screen, he might be puzzled as to their function. Our reverence for these objects might seem as bizarre to him as the behaviour of the male bowerbird (which decorates its nest with shiny objects to attract a mate) seems to us.

Wealth consists of the goods and products we wish to consume or of things (factories, machinery, an educated workforce) that give us the ability to produce more such goods and services. Financial assets arise from the desire to postpone consumption so that money can be saved, either for precautionary reasons or to invest so that more goods and services can be consumed in the future.

Looked at in that way, financial assets are not "wealth" but a claim on real wealth. If those claims multiply or rise in price, that does not mean aggregate wealth has increased. If a pizza is cut into eight instead of four slices, there is no more food to eat. If everyone sitting at the table is given shares in the pizza and the share price rises from \$1 to \$2, the meal will still be no bigger.

Illustration by S. Kambayashi



The division between real wealth and financial claims on real wealth is a fundamental premise of political economy. This premise is accepted not only by liberal theorists, analysts and policymakers, but also by Marxists of various persuasions. And as we shall show below, it is a premise built on very shaky foundations.²

When liberals and Marxists say that there is a mismatch between financial and real capital, they are essentially making, explicitly or implicitly, three related claims: (1) that these are indeed *separate* entities; (2) that these entities *should* correspond to each other; and (3) that, in the actual world, they often do *not*.

In what follows, we explain why these claims don't hold water. To put it bluntly, neither liberals nor Marxists know how to compare real and financial

² Not all political economists see themselves as either liberal or Marxist, but even the nonaligned tend to accept the fundamental division between real capital and financial assets.

capital, and the main reason is simple: they don't know how to determine the magnitude of real capital to start with. The common, makeshift solution is to estimate this magnitude indirectly, by using the money price of capital goods – yet this doesn't solve the problem either, since capital goods can have many prices and there is no way of knowing which of them, if any, is the «true» one. Last but not least, even if we turn a blind eye and allow for these logical impossibilities and empirical travesties to stand, the result is still highly embarrassing. As it turns out, financial accumulation not only deviates from and distorts real accumulation (or so we are told), it also follows an *opposite* trajectory. For more than two centuries, economists left and right have argued that capitalists – and therefore capitalism – thrive on «real investment» and the growth of «real capital». But as we shall see, in reality, the best time for capitalists is when their «real accumulation» tanks! . . .

2. The duality of real and nominal

The basic dualities of subject and object, idea and thing, *nomos* and *physis* have preoccupied philosophers since antiquity. They have also provided an ideal leverage for organized religions and other dogmas specializing in salvation from alienation. And more recently, they have come to form the basic foundation of modern economics.

Following the «classical dichotomy» proposed by the British philosopher David Hume, economists divide their economy into two parallel worlds: real and nominal. The more important of the two realms, by far, is the real economy. This is the domain of scarcity, the arena where demand and supply allocate limited resources among unlimited wants. It is where production and consumption take place, where sweat and tears are shed and desires fulfilled, where factors of production mix with technology, where capitalists invest for profit and workers labour for wages. It is where conflict meets cooperation, the anonymous forces of the market engage the visible hand of power, exploitation takes place and actual capital accumulates. It is the *raison d'être of social reproduction*, the locus of action, the means and end of economics. In short, it is the *real* thing.

The nominal economy merely reflects this reality. Unlike the real economy, with its productive efforts, tangible goods and useful services, the nominal sphere is entirely symbolic. Its various entities – fiat money and money prices, credit and debt, equities and securities – are all denominated in dollars and cents (or any other currency units). They are counted partly in minted coins and printed notes, but mostly in electronic bits and bytes. This is a parallel universe, a world of mirrors and echoes, a bare *image* of the real thing.

This real-nominal duality cuts through the whole of economics, including capital. For economists, capital comes in two varieties: real capital (wealth) and financial capital (capitalization). Real capital is made of «capital goods». It comprises means of production, including plant and equipment, infrastructure, work in progress and, according to many, knowledge. Financial capital, or capitalization, represents a symbolic claim on this real capital. Its quantity measures the present value of the earnings that the underlying capital goods are expected to yield.

Both Marxists and neoclassicists accept the real/nominal bifurcation of the economy. They also accept that there are two types of capital – real and financial. And they also believe (in the Marxist case) and concede (in the neoclassical case) that, usually, there is a mismatch between them. The main difference between the two schools is the *direction* of the mismatch: Marxists begin with a mismatch that they argue must turn into a match, whereas neoclassicists begin with a match that, they reluctantly admit, often disintegrates into a mismatch. So, let's examine this difference a bit more closely, beginning with the Marxist view.³

2.1. The Marxist view

Marx wrote in the middle of the nineteenth century, roughly half a century before others started to theorize capitalization in earnest and a full century before it became the central ritual of modern capitalism. Yet he was prescient enough to understand the importance of this process and tried to sort out what it meant for his labour theory of value.

He started by stipulating two types of capital: actual and fictitious. Of these two, the key was actual capital – means of production and work in progress counted in labour time. This was «real» capital. Fictitious capital – or capitalization – was the magnitude of expected future income discounted to its present value. This later capital, counted in dollars and cents, was deemed fictitious for three basic reasons: (1) often there is no «principal» to call on (as in the case of government debt, where the creditor owns not actual capital, but merely a claim on government revenues); (2) capitalization is based on changing income expectations that may or may not materialize; and (3) even if the expected income is given, its capitalized value varies with the discount rate.

3 A subtle distinction: most Marxists accept the real/nominal duality and the difference between real and financial (or fictitious) capital. But only classical Marxists anchor their acceptance in Marx's labour theory of value. Neo-Marxists tend to eschew value theory altogether – and, in doing so, eliminate the theoretical basis on which their notions of real and financial capital might otherwise stand.

The existence of two types of capital created a dilemma for Marx. Theoretically, actual and fictitious capital are totally different creatures with totally different magnitudes. But the capitalist reality is denominated in prices, which means that, in practice, real and fictitious capital are deeply intertwined. This latter fusion, says Marx, leads to massive distortions, particularly during a boom, often to the point of making the entire process of accumulation «unintelligible»:

All connection with the actual process of self expansion of capital is thus lost to the last vestige, and the conception of capital as something which expands itself automatically is thereby strengthened [. . .] The accumulation of the wealth of this class [the large moneyed capitalists] may proceed in a direction very different from actual accumulation [. . .] Moreover, everything appears turned upside down here, since no real prices and their real basis appear in this paper world, but only bullion, metal coin, notes, bills of exchange, securities. Particularly in the centers, in which the whole money business of the country is crowded together, like London, this reversion becomes apparent; *the entire process becomes unintelligible.* (Marx, Karl. 1894. *Capital. A Critique of Political Economy. Vol. 3: The Process of Capitalist Production as a Whole.* Edited by Friedrich Engels. New York: International Publishers, pp. 549, 561, 576, emphasis added)

Marx's followers solved this problem by assuming that, over the long run, the labour theory of value prevails (with prices proportionate to socially necessary abstract labour time) and therefore that, at some point, there must be a «financial» crisis to bring the price of fictitious capital back in line with the labour values of real capital:

In order for the price system to work, financial forces should cause fictitious capitals to move in directions that parallel changes in reproduction values [. . .] By losing any relationship to the underlying system of values, strains eventually build up in the sphere of production until a crisis is required to bring the system back into a balance, whereby prices reflect the real cost of production. The fiction of fictitious value cannot be maintained indefinitely. At some unknown time in the future, prices will have to return to a rough conformity with values [. . .] (Perelman, Michael. 1990. The Phenomenology of Constant Capital and Fictitious Capital. *Review of Radical Political Economics*, Vol. 22, Nos. 2-3, p. 83).

2.2 Fisher’s house of mirrors

On the neoclassical side, the duality of real and financial capital was articulated a century ago by the American economist Irving Fisher. This was the beginning of a process that contemporary commentators refer to as financialization, and whose logical structure Fisher was one of the first theorists to systematize. Table 1 and the quote below it outline his framework:

Table 1: Fisher’s house of mirrors

	PRESENT CAPITAL		FUTURE INCOME
QUANTITIES (REAL)	<i>capital wealth</i>	① →	<i>income services</i>
			↓ ②
VALUES (FINANCIAL)	<i>capital value</i>	← ③	<i>income value</i>

The statement that «capital produces income» is true only in the physical sense; it is not true in the value sense. That is to say, *capital-value does not produce income-value*. On the contrary, *income-value produces capital-value* [. . .] [W]hen capital and income are measured in *value*, their causal connection is the reverse of that which holds true when they are measured in *quantity*. The orchard produces the apples; but the value of the apples produces the value of the orchard [. . .] We see, then, that present *capital-wealth* produces future *income-services*, but future *income-value* produces present *capital-value*. (Fisher, Irving *The Rate of Interest*, 1907, NY: The Macmillan Company, pp. 13-14, original emphases)

In this quote, Fisher draws three basic links: (1) the stock of capital goods, which economists consider as wealth, generates future income services; (2) future income services generate corresponding future income values; and (3) future income values, capitalized in the here and now, give capital its financial value.

And so the ancient alienation of the thing from its idea is hereby resolved. The real capital on the asset side of the balance sheet is made equal to the financial capital on the liabilities side. The machines, structures, inventories and knowledge, taken as an aggregate magnitude, are equivalent to the sum total of the corporation’s equity and debt obligations. The nominal mirrors the real. The *nomos* and *physis* are finally made one and the same.⁴

⁴ To be clear, this resolution is tongue-in-cheek since the size of the physis here, just like that of the nomos, is the economists’ own creature.

Now, admittedly, this is merely the ideal state, the ultimate equilibrium a free, rational economy is bound to achieve. Sadly, though – and as neoclassicists are at great pain to admit – we are not there yet. In practice, the here-and-now economy is constantly upset by shocks, imperfections and distortions that, regrettably, cause finance to deviate from its proper, real value and equilibrium to remain a distant goal.

3. The quantity of wealth

To sum up, then, Marxists and neoclassicists approach the real/nominal duality from opposite directions. In the Marxist case, the duality starts as a mismatch that is eventually forced into a match, whereas in the neoclassical case it begins as a match and gets distorted into a mismatch.

However, in both cases – and this is the key point – the benchmark is *real* or *actual capital*. This is the yardstick, the underlying quantity that finance supposedly matches or mismatches. At some point, be it at the beginning or the end of the process, the capitalized value of finance must equal the quantity of wealth over which it constitutes a claim. In other words, the entire exercise is built upon the *material quantity* of capital goods. The only problem is that nobody knows what this quantity is or how to measure it.

3.1. Utils and SNALT

During the 1960s, there was a very important controversy in economics, pitting heterodox professors from Cambridge University in England against some of their orthodox counterparts at MIT in Cambridge, Massachusetts. The U.K. economists claimed that orthodox economics was built on a basic fallacy: it treated capital as having a definite quantity while, in fact, such a quantity cannot be shown to exist. Capital, they demonstrated, can rarely if ever be measured in its own «natural» material units. And their U.S. counterparts eventually agreed. Reluctantly, they conceded that real capital was merely a «parable». Like the ever-elusive God, you can speak about it, but, generally, you cannot quantify it.

This Cambridge Controversy, as it later came to be known, has since been buried and forgotten. The textbooks don't mention it, most professors haven't heard about it and certainly don't teach it, and the unexposed students remain blissfully ignorant of it.⁵ The reason for the hush-hush is not hard to unders-

⁵ In his 2015 UQAM presentation of this paper, Nitzan asked the audience how many had heard of the Cambridge Controversy. Out of about 50 people, consisting mostly of economics students, only one raised his hand. He had heard about it in a sociology class.

tand: to accept that real capital has no definite quantity is to terminate modern economics as we know it. In order to avoid this fate, the dismal scientists have taken the anti-scientific route of keeping their skeletons in the closet. They have ignored their own conclusions, gradually erased the very debate from their curricula and syllabi and fortified the walls surrounding their academic religion to ward off the infidels.

But the problem remains, and, given its devastating consequences, it is worth considering, if only briefly. The basic reason that real capital cannot be measured is aggregation. Considered as a productive economic entity, capital consists of qualitatively different objects: tractors are different from trucks, ships are different from airplanes and automobile factories are different from oil rigs. This heterogeneity explains why the heterodox Cambridge economists claimed that capital has no «natural unit»: there is no simply way to compare and add up its components, and that inability makes it difficult to decide «how big» or «how small» it is.⁶

The common solution in such cases is reduction – i.e., going one step lower to devise a fundamental quantity common to all entities in question. Perhaps the first to employ this method was the Greek philosopher Thales, when he claimed that everything in the world was made of water. The same principle is used by physicists when they argue that every quantity in the universe can be expressed in terms of mass, distance, time, electrical charge or heat (so velocity = distance ÷ time; acceleration = rate of change of velocity; force = mass acceleration, etc.).

Economists mimic this reductionism with their own fundamental quantities. For the neoclassicists, this quantity is the «util», a measure denoting the hedonic pleasure generated by commodities.⁷ Like any other commodity, every capital good has its own util-generating capacity, and if we add the individual util-generating capacities of different capital goods we get their aggregate measure as real capital. For instance, if one Toyota factory can produce 1 million utils and a BP oil rig can produce 2 million utils, their combined real capital is 3 million utils.

6 Apparently unbeknown to the Cambridge controversialists, this argument was articulated already at the turn of twentieth century by the American political economist Thorstein Veblen.

7 Hard-core neoclassicists might object to this description, saying that utils are unique to the individual and therefore impossible to add across individuals to start with. However, since following this objection to the letter would make comparison and aggregation – and therefore practical economics – impossible, most neoclassical economists tend to ignore it. To bypass their own liberal-individualistic logic, they assume that all individuals are the same, that they are therefore perfectly comparable, and that their utilities can be aggregated after all. . . .

Classical Marxists do the very same thing with labour time. Every commodity, they say, can be measured by the socially necessary abstract labour time (SNALT) it takes to produce; and by adding up these times, we can calculate the aggregate real quantity of the capital in question. If a Toyota factory takes 100 million socially necessary abstract labour hours to produce and a BP oil rig takes 200 million hours, their total quantity is 300 million hours.

So far so good – but then here there arises a small but nasty problem: unlike the physicists, economists have never managed to *actually measure* their fundamental quantities. As far as we know, no liberal has ever observed a util, and no Marxist has ever identified a unit of SNALT. As they stand, these so-called «real quantities» are, in fact, entirely fictitious.

But the economists haven't given up. Instead of measuring utils and SNALT directly, they go in reverse. God is revealed to us through his miracles, and the same, argue the economists, holds true for the fundamental quantities of economics: they reveal themselves to us through their prices. For a neoclassicist, a 1:2 price ratio between a Toyota factory and a BP oil rig means that the first entity has half the util quantity of the second, while for a classical Marxist this same price ratio is evidence that the SNALT quantity of the first entity is half that of the second.

This reverse solution is the bread and butter of all practical economics. It is a common procedure that all economists use and few, if any, question, let alone critique. It is employed by everyone, from official statisticians and government economists to Wall Street analysts and corporate strategists. And as our reader might by now suspect, it doesn't work – at least not in the way it is supposed to.

3.2. Equilibrating the capital stock

To see why the reserve solution doesn't work, consider Table 2 and Figure 2, which present the same hypothetical information – first numerically and then graphically. The table and figure pertain to a hypothetical company, *Energy User-Producer Inc.*, which owns two assets – automobile factories that use energy and oil rigs that produce it. To make the example simple, we assume that there is only one type of automobile factory and that all oil rigs are identical. In order to know «how much» capital of each type there is, all we need to do is count. Table 2 shows the number of each of these «real assets»: Column 1 shows the number of identical automobile factories as they change over time, and Column 2 shows the corresponding number of identical oil rigs. These same numbers are shown by the two series at the lower panel of Figure 2. The

next two columns in the table – 3 and 4 – display, for each year, the unit price of each type of asset, counted in millions of dollars.

Now, since automobile factories and oil rigs are different entities, they cannot be added in their own «natural» units. And since we don't know their util or SNALT contents, we cannot add those numbers either. But we can follow the economic recipe of «revealed preferences» to backpedal from prices to utils or SNALT.⁸

Consider the neoclassical inversion.⁹ In order to tease utils out of prices, all we need to do is identify a year of perfectly competitive equilibrium (PCE). So, for argument's sake, assume that this year happened to be 1970. This is a convenient assumption to make, because, in PCE, buyers and sellers are said to exchange commodities at prices proportionate to their util-denominated (marginal) preferences.¹⁰ In our case here, the shaded/bold numbers in Table 2 show that, in 1970, an automobile factory cost \$200 million and an oil rig cost \$100 million (both hypothetical numbers). And since these are assumed to be PCE prices, their ratio presumably reveals that the util-generating capacity of an auto factory is twice that of an oil rig.

Now remember that to keep things simple, we also assumed that all automobile factories and oil rigs are the same, and that they remain unchanged over time. This assumption, together with our knowledge that 1970 was a year of PCE, allows us to easily calculate the overall quantity of capital owned by *Energy User-Producer*. All we need to do for every year is, first, multiply the number of automobile factories by 200 and the number of oil rigs by 100, and then sum up the two products. This calculation would then give us the util-generating capacity of the company, year in, year out, as shown in Column 5.

8 The notion of «revealed preference» is commonly attributed to Samuelson, Paul A. 1938. A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour. *Economica* 5 (17, February): 61-71, and Samuelson, Paul A. 1948. Consumption Theory in Terms of Revealed Preference. *Economica* 15 (60, November): 243-253.

9 The Marxist inversion would be the same, only that, instead of utils, it would generate SNALT.

10 Neoclassical economists insist on distinguishing between average and marginal utility. But since utils are forever invisible, and given that, in the interest of aggregation, neoclassical individuals are reduced to identical drones with homothetic preferences anyhow, this distinction need not distract us.

Table 2. The many «quantities» of Energy User-Producer Inc., 1970-2023

Year	Number		Price (\$ million)		«Quantity» of capital (utils) by year of equilibrium			Normalized «quantity» of capital (utils) by year of equilibrium		
	(1) Auto factories	(2) Oil rigs	(3) Auto factories	(4) Oil rigs	(5) Eq. in 1970	(6) Eq. in 1973	(7) Eq. in 1979	(8) Eq. in 1970	(9) Eq. in 1973	(10) Eq. in 1979
1970	60	20	200	100	14,000	24,000	40,000	100	100.0	100.0
1971	51	20	220	120	12,200	21,300	36,400	87.1	88.8	91.0
1972	54	20	218	220	12,800	22,200	37,600	91.4	92.5	94.0
1973	53	20	270	280	12,600	21,900	37,200	90.0	91.3	93.0
1974	50	21	300	300	12,100	21,300	36,800	86.4	88.8	92.0
1975	46	21	345	400	11,300	20,100	35,200	80.7	83.8	88.0
1976	47	21	350	450	11,500	20,400	35,600	82.1	85.0	89.0
1977	48	24	410	600	12,000	21,600	38,400	85.7	90.0	96.0
1978	45	30	390	700	12,000	22,500	42,000	85.7	93.8	105.0
1979	44	31	400	800	11,900	22,500	42,400	85.0	93.8	106.0
1980	44	32	415	810	12,000	22,800	43,200	85.7	95.0	108.0
1981	44	33	432	820	12,100	23,100	44,000	86.4	96.3	110.0
1982	44	33	445	850	12,100	23,100	44,000	86.4	96.3	110.0
1983	44	33	450	900	12,100	23,100	44,000	86.4	96.3	110.0
1984	44	30	432	850	11,800	22,200	41,600	84.3	92.5	104.0
1985	43	30	450	870	11,600	21,900	41,200	82.9	91.3	103.0
1986	41	29	460	800	11,100	21,000	39,600	79.3	87.5	99.0
1987	43	29	473	790	11,500	21,600	40,400	82.1	90.0	101.0
1988	40	30	470	690	11,000	21,000	40,000	78.6	87.5	100.0
1989	40	31	460	650	11,100	21,300	40,800	79.3	88.8	102.0
1990	42	32	500	680	11,600	22,200	42,400	82.9	92.5	106.0
1991	41	33	502	700	11,500	22,200	42,800	82.1	92.5	107.0
1992	37	33	510	720	10,700	21,000	41,200	76.4	87.5	103.0
1993	40	33	500	705	11,300	21,900	42,400	80.7	91.3	106.0
1994	37	36	480	730	11,000	21,900	43,600	78.6	91.3	109.0
1995	38	36	511	780	11,200	22,200	44,000	80.0	92.5	110.0
1996	36	36	520	785	10,800	21,600	43,200	77.1	90.0	108.0
1997	38	37	510	800	11,300	22,500	44,800	80.7	93.8	112.0
1998	33	38	530	750	10,400	21,300	43,600	74.3	88.8	109.0
1999	33	40	535	760	10,600	21,900	45,200	75.7	91.3	113.0
2000	33	41	540	755	10,700	22,200	46,000	76.4	92.5	115.0
2001	33	40	560	730	10,600	21,900	45,200	75.7	91.3	113.0
2002	33	42	550	780	10,800	22,500	46,800	77.1	93.8	117.0
2003	34	43	530	800	11,100	23,100	48,000	79.3	96.3	120.0
2004	34	44	580	850	11,200	23,400	48,800	80.0	97.5	122.0
2005	35	45	550	900	11,500	24,000	50,000	82.1	100.0	125.0
2006	33	46	590	950	11,200	23,700	50,000	80.0	98.8	125.0
2007	31	47	600	1,000	10,900	23,400	50,000	77.9	97.5	125.0
2008	30	48	610	800	10,800	23,400	50,400	77.1	97.5	126.0
2009	29	46	590	700	10,400	22,500	48,400	74.3	93.8	121.0
2010	28	48	580	750	10,400	22,800	49,600	74.3	95.0	124.0
2011	27	47	530	700	10,100	22,200	48,400	72.1	92.5	121.0
2012	27	50	510	800	10,400	23,100	50,800	74.3	96.3	127.0
2013	28	51	520	820	10,700	23,700	52,000	76.4	98.8	130.0
2014	25	51	500	800	10,100	22,800	50,800	72.1	95.0	127.0
2015	25	49	515	700	9,900	22,200	49,200	70.7	92.5	123.0
2016	24	50	550	750	9,800	22,200	49,600	70.0	92.5	124.0
2017	25	51	535	800	10,100	22,800	50,800	72.1	95.0	127.0
2018	24	53	574	780	10,100	23,100	52,000	72.1	96.3	130.0
2019	23	53	590	950	9,900	22,800	51,600	70.7	95.0	129.0
2020	23	54	600	850	10,000	23,100	52,400	71.4	96.3	131.0
2021	22	55	605	750	9,900	23,100	52,800	70.7	96.3	132.0
2022	21	56	590	600	9,800	23,100	53,200	70.0	96.3	133.0
2023	20	60	600	800	10,000	24,000	56,000	71.4	100.0	140.0

NOTES: The numbers and prices of auto factories (Columns 1 and 3) and oil rigs (Columns 2 and 4) are hypothetical.

Column 5 = value of Column 3 in 1970 x Column 1 + value of Column 4 in 1970 x Column 2

Column 6 = value of Column 3 in 1974 x Column 1 + value of Column 4 in 1974 x Column 2

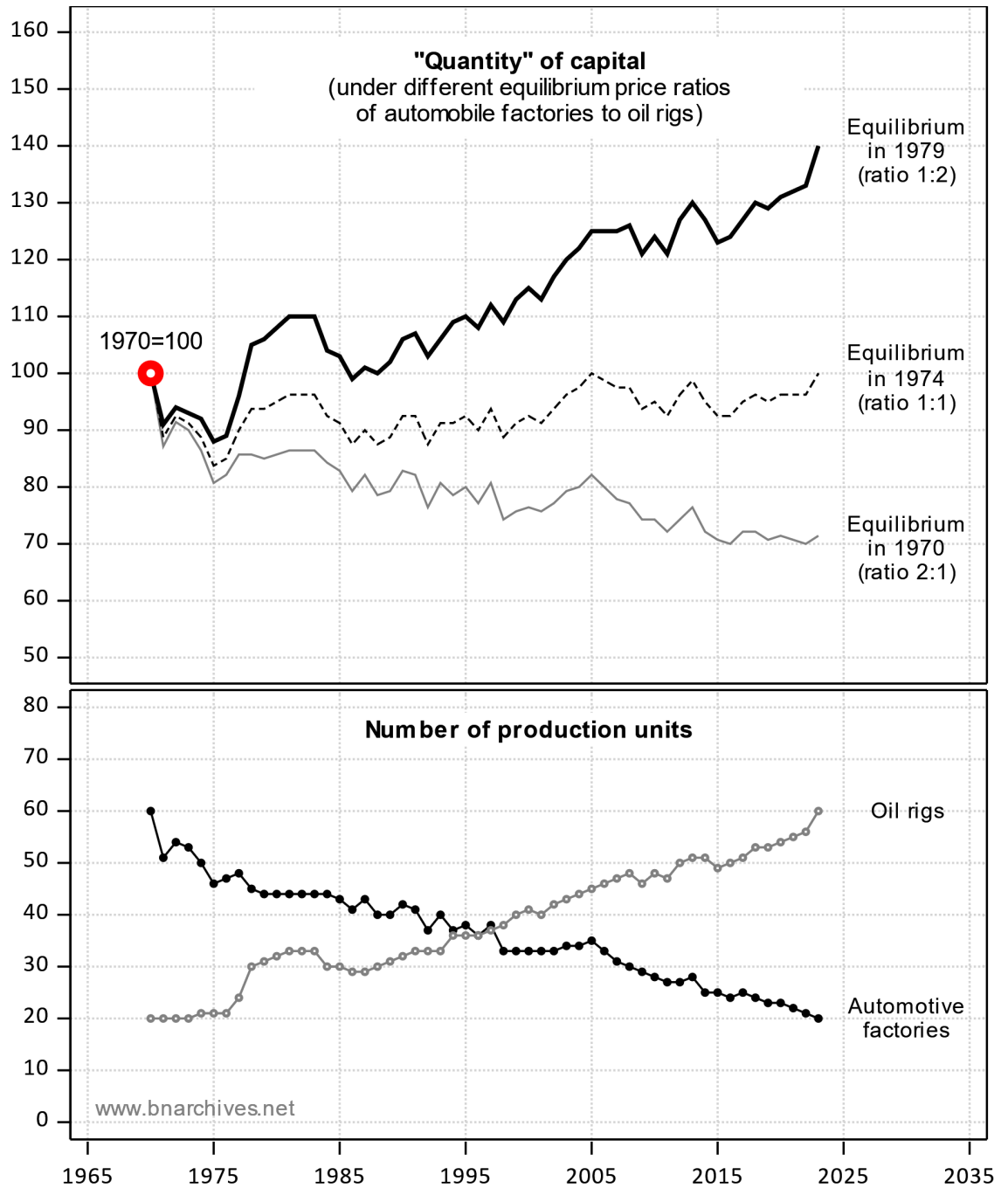
Column 7 = value of Column 3 in 1979 x Column 1 + value of Column 4 in 1979 x Column 2

Column 8 = Column 5 / value of Column 5 in 1970 * 100

Column 9 = Column 6 / value of Column 6 in 1970 * 100

Column 10 = Column 7 / value of Column 7 in 1970 * 100

Figure 2. The many «quantities» of Energy User-Producer Inc., 1970-2023



NOTES: The number of auto factories and oil rigs is hypothetical. The annual «quantity» of capital (in utils) is computed, first, by multiplying the number of auto factories and oil rigs by their respective equilibrium price; and, second, by adding the two products. The «quantity» of capital with a 1970 equilibrium assumes that the «util-generating capacities» of an auto factory and an oil rig have a ratio of 2:1 (based on respective prices of \$200 mn and \$100 mn); the «quantity» of capital with a 1974 equilibrium assumes that the ratio is 1:1 (based on respective prices of \$300 mn and \$300 mn); and the «quantity» of capital with a 1979 equilibrium assumes that the ratio is 1:2 (based on respective prices of \$400 mn and \$800 mn). For presentation purposes, all three quantity-of-capital series are normalized with the year 1970=100.

There is a nasty catch here, though.

Note that our calculations are premised on the assumption that PCE occurred in 1970 – but what if this assumption is wrong? What if PCE occurred not in 1970, but in 1974, when the price of oil was three times higher and inflation was running amok?

According to Table 2, in 1974 the price of automobile factories was \$300 million apiece – 50 per cent higher than in 1970 – and the price of oil rigs was 200 per cent higher, at \$300 million. Now, if we take these as our PCE prices and therefore as revealing the true util-generating capacity of the underlying assets, the quantity of capital would be very different than in the first scenario. Unlike before, the price ratio now is not 2:1, but 1:1, and that difference changes everything. The new results are shown in Column 6.

And the same question can be raised again: what if PCE occurred not in 1974, but in 1979, when inflation accelerated further and the price of oil rigs shot through the roof? According to Table 2, the price ratio now is 1:2, and that change, documented in Column 7, makes the quantities of capital different than in both previous scenarios.

To better compare the evolution of the capital stock under our three PCE settings, it is convenient to normalize Columns 5-7, as we do in Columns 8-10. For each of the Columns 5-7, we divide the quantity of capital by its value in 1970 and multiply the result by 100. This computation recalibrates the three series, bringing them to a single common denominator, so that their respective values in 1970 are all equal to 100. Note that, because each observation in this transformation is divided and multiplied by the same numbers, the *relative* temporal changes of Columns 8-10 (although not the absolute numbers) are identical to those of Columns 5-7, respectively.

The top panel of Figure 2 shows the three normalized quantities of capital (Columns 8-10), each corresponding to a different PCE year. And as you can see, the trajectories of the series differ markedly from each other: if PCE occurred in 1970, the quantity of capital is shown to have declined by about 30 per cent over the entire period; if PCE occurred in 1974, though, the quantity of capital is shown to have remained the same; and if PCE occurred in 1979, the quantity of capital is seen to have risen by 40 per cent.

3.3. So what is there to mismatch?

Now, these are only three examples, and as our reader by now can imagine, we can give many others – in fact, as many as we wish – each based on a different PCE point and each yielding a different quantitative series. The crucial

point here is that these different series all pertain to the *same* capital stock, so obviously only *one* of them, if any, can be «correct» – but which one is it?

Sadly, no one knows.

As far as we can tell, nobody – not even top-of-the-line winners of the Nobel Memorial Prize in Economic Sciences – can identify PCE when they see it (assuming this is a meaningful social state to start with). And as long as PCE remains invisible, there is no way to decide which series, if any, shows the «true» magnitude of capital.¹¹

Similar problems haunt the Marxists. Given that SNALT is not directly observable, let alone measurable, Marxists, just like neoclassicists, are often forced to go in reverse. They deduce the labour-time magnitude of capital from the (PCE?) market prices of capital goods – or worse still, simply use the neoclassical, util-based measures provided by the national accounts.¹²

And so we've come full circle. The mismatch thesis claims that the quantity of financial capital deviates from and distorts the quantity of real capital. But as it turns out, the quantity of real capital – the thing that finance supposedly mismatches and distorts in the first place – is in fact totally nominal. Moreover, since this nominal quantity can be anything and everything (depending on our arbitrary choice of PCE), the economists are left with no *unique* (money) measure of real capital, let alone one they can all agree on. Caught in Plato's cave, they try to glean reality from its reflection in their self-made mirror – only to discover that this mirror projects not one but an infinite number of images, and that they have no idea how to choose between them. They end up with no real benchmark to match and therefore nothing to mismatch.

11 To not add insult to injury, we leave unmentioned the possibility that the economy simply failed to establish a PCE during the 1970-2023 period, forcing economists to estimate its «correct» value out of thin air.

12 For more on the classical Marxist treatment of capital, see Chapters 6-8 in our book *Capital as Power: A Study of Order and Creorder* (Routledge, 2009, <http://bnarchives.yorku.ca/259/>). It is important to mention here that, in their empirical research, most Marxists have thrown in the methodological towel. Instead of relying on labour time and the dialectical method, they use «real» neoclassical data, liberal classifications and equilibrium-based econometrics. This wholesale surrender is akin to physicists reverting back to astrology and chemists back to alchemy. Moreover, most Marxists rarely acknowledge, let alone assess, the implications of this surrender – and the handful who do often end up defending it!

3.4. Flowing with the delusional crowd

In every other science, this inability to measure the key category of the theory would be devastating (think of measuring Newton's gravitation without mass or distance). But not in the science of economics.¹³

Here, everything continues to flow smoothly. The national statistical services instruct their statisticians to come up with «real» numbers for the capital stock (as well as for every other economic entity). In order to comply, the statisticians have to identify instances of PCE; but since they too are clueless about the subject, they pretend. They designate an arbitrary year as their PCE, go through the hoops of Table 2, and churn out the required numbers. And although these official numbers are entirely fictitious, the economists, neoclassical as well as heterodox, don't seem to care. They use them, usually without a second thought, as if they were the real thing.

So let's not spoil the parade and, for the moment, continue to flow with the delusional crowd. For the sake of argument, let's assume, along with the average economist, that, at any point in time, the dollar value of capital goods – or wealth, as Irving Fisher called them – is proportionate to the their real quantity, and then use this (pseudo) real measure as our basic benchmark.

With this assumption, we can now run a pragmatic test: we can take the financial magnitude of any capital (market capitalization) and compare it to its (fabricated) «real» benchmark (the aggregate money price of the underlying capital goods). According to Fisher's neoclassical scriptures summarized in Table 1 – and assuming we are using the true PCE benchmark – the two quantities must equal. If they differ, reality must have been «distorted».

4. Microsoft versus General Motors

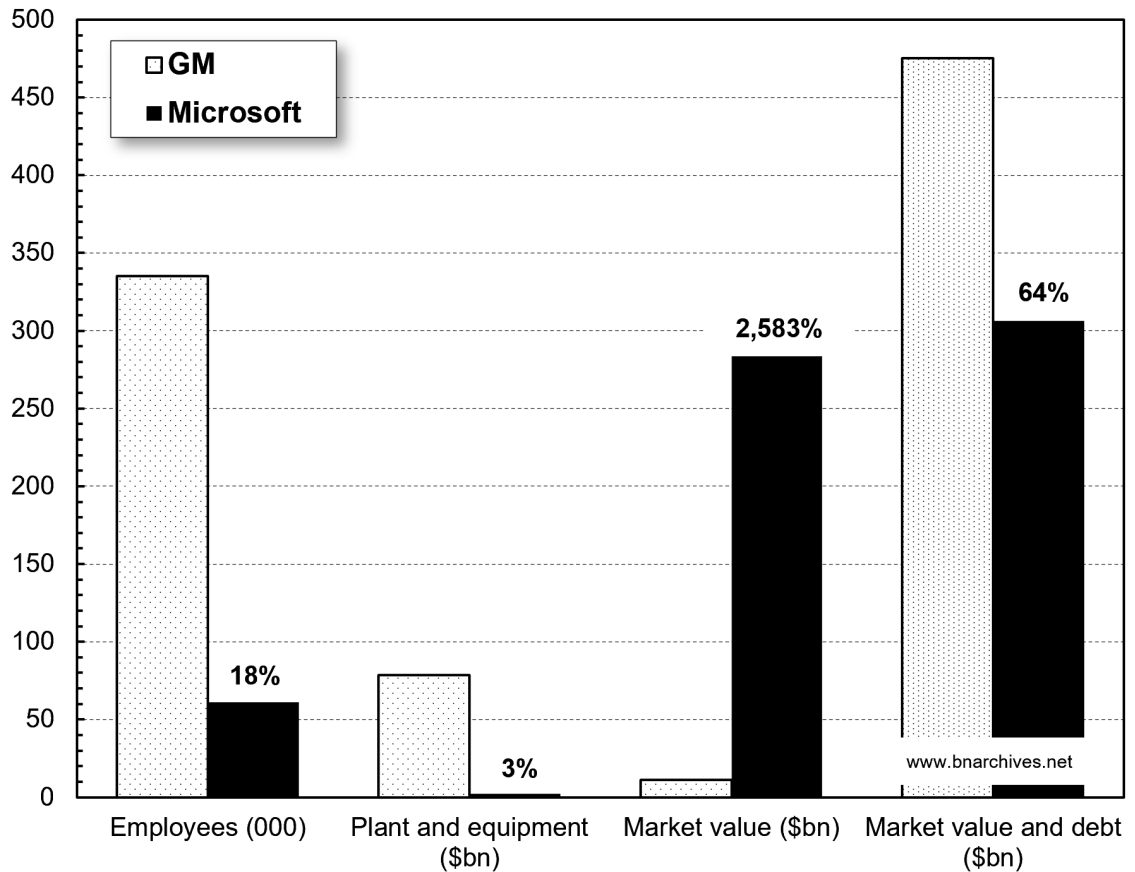
The remainder of the paper draws its empirical illustrations from the United States. This focus, dictated largely by data availability, is of course limiting. But given that the U.S. was the leading engine of capitalism throughout much of the twentieth century and remains pivotal to contemporary global accumulation, its experience can still tell us plenty.

Figure 3 illustrates a simple case of «reality distorted by finance». The chart, focusing on the year 2005, compares the so-called real and financial sides of

13 A note to the uninitiated: the term «economics» was coined at the end of the nineteenth century by Alfred Marshall, who thought that «political economy» was insufficiently scientific, and that a suffix of «ics» would make it sound much more respectable, like *mathematics* and *physics*.

two iconic U.S. firms – Microsoft and General Motors. Seen from the real side, in 2005 General Motors was a giant and Microsoft was a dwarf. In that year, General Motors had 335,000 workers – 5.5 times more than Microsoft – and it had plant and equipment with a book value of 78 billion dollars – 33 times greater than Microsoft’s.

Figure 3. General Motors versus Microsoft, 2005



NOTES: The per cent figures indicate, for any given measure, the size of Microsoft relative to GM.
 SOURCES: Compustat through WRDS (mnemonics: data29 for employees; data8 for net plant and equipment; data24 for price; data54 for common shares outstanding; data 181 for total liabilities).

But when we examine the two companies through the financial lens of capitalization, the pecking order is reversed: Microsoft becomes the giant and General Motors the dwarf. In 2005, Microsoft had a market capitalization nearly 26 times that of General Motors. Indeed, even if we take the sum of debt and market value, General Motors is still only 55 per cent bigger than Microsoft – a far cry from its relatively huge workforce and massive «quantity» of plant and equipment.

So, obviously, there must be some «distortion» here – for otherwise, how could a dwarf be a giant and a giant a dwarf?

Most economists, though, would shrug off the question. The problem, they would say, is that the chart shows only part of the picture. It measures real capital by looking at plant and equipment and the number of employees – yet neither of these magnitudes captures the importance of «technology». This is a crucial omission, they would continue, for, as we all know, Microsoft is a high-tech company and therefore possesses much more technology than General Motors. And since technical knowhow affects market capitalization but rarely if ever gets counted as «plant and equipment» and has no bearing on the size of the companies' workforce, our comparison is inherently lopsided. It demonstrates not a distortion but a simple mismeasurement.

And perhaps there is a mismeasurement here – but then, how can we be sure? Note that economists know the «magnitude» of technology here not by observing it directly (which nobody really can), but only indirectly, through its reflection in the mirror: they deduce it as the residual between market capitalization and the dollar value of plant and equipment.

Most economists encounter the technological «residual» in their study of production functions. These functions are intended to explain the level of output by the level of productive inputs – and are notoriously bad at doing so. Usually, they leave out a large unexplained variation in output – the infamous «residual» – whose existence the economists customarily blame on their inability to quantify «knowledge» (calling it a «measure of our ignorance»).

This inability has devastating consequences. To illustrate, consider two hypothetical production functions, with physical inputs augmented by technology: (1) $Q = 2N + 3L + 5K + T$ and (2) $Q = 4N + 2L + 10K + T$, where Q denotes output, N labour, L land, K capital, and T technology. Now, suppose Q is 100, N is 10, L is 5 and K is 4. The implication is that T must be 45 in function (1) and 10 in function (2). Yet, since technology cannot be measured, we can't know which production function is correct, so both – and, by extension, *any* technology-augmented function – can claim incontrovertible validity. But then, if production cannot be objectively described, what is left of the supply function, equilibrium and the entire edifice called economics?

The production-function residual is related to but different from the residual between capitalization and the real capital stock: the former supposedly measures the *contribution* of technology to output, whereas the latter presumably quantifies the actual *magnitude* of technology. However, both residuals share the property of being conveniently invisible and therefore irrefutable.

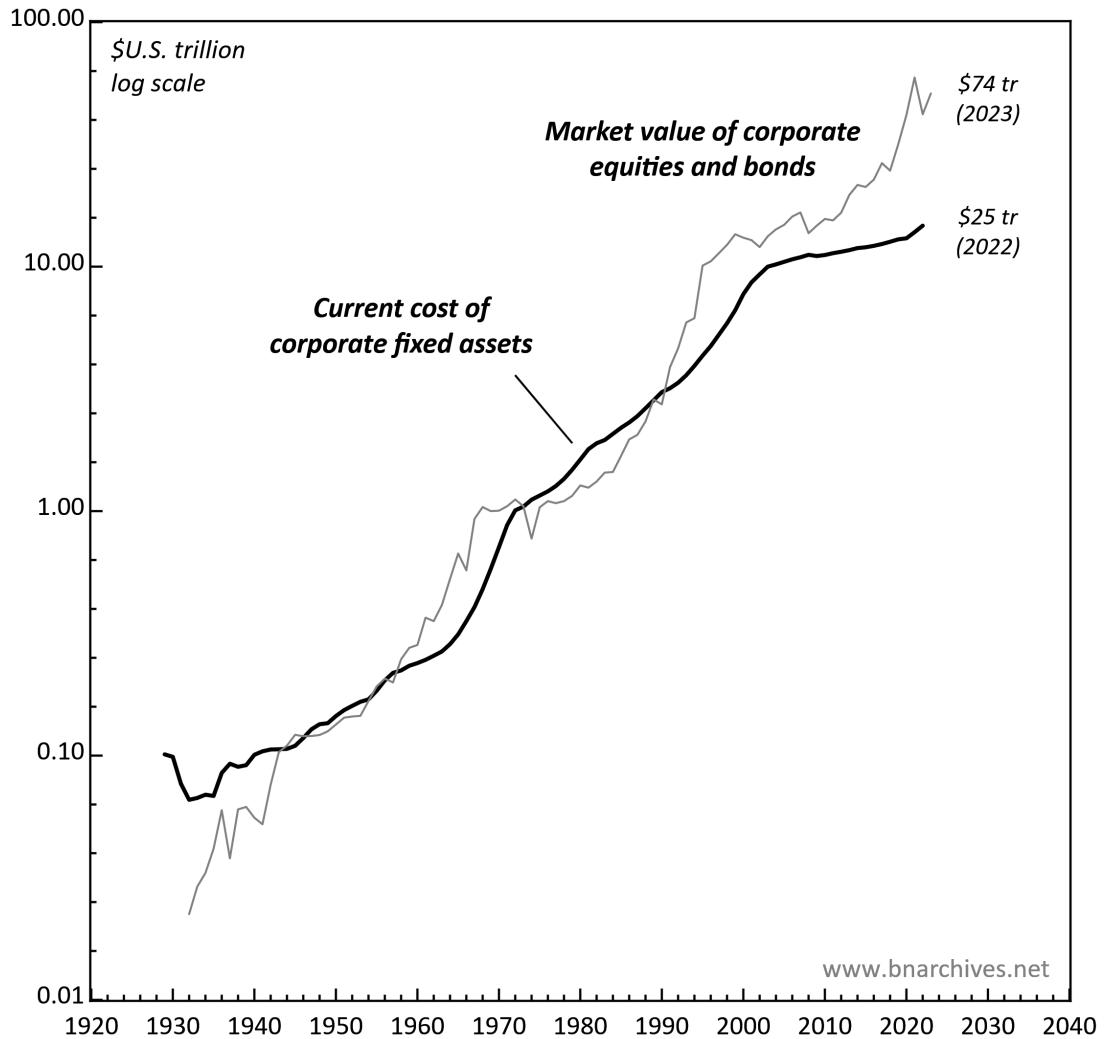
Now, what if the mirror of capitalization lies and the «residual» gives us a false reading? For example, what if it were in fact General Motors that possessed the «bigger» technology and the asset market simply «mispriced» the two stocks to erroneously suggest the opposite? And then there is the possibility – which we have graciously assumed away, though only as a freebie – that 2005 was a *not* a year of PCE, and therefore that our (nominal) measures of the real capital stock of the two companies are in fact distorted to start with. How do we know that the know-all market didn't misprice these assets as well? And if there is no way of knowing, how can we say anything meaningful, let alone definitive, on the presumed «size» of technology?

5. Tobin's Q: adding intangibles

The same question, though on a much grander scale, arises from Figure 4. Whereas our comparison of Microsoft and General Motors is restricted to two firms at a point in time, in Figure 4 we look at all U.S. corporations from the 1930s to the present. The chart shows two series. The thick line is our (pseudo) real benchmark. It shows the current, or replacement, cost of corporate fixed assets (i.e., what they would cost to produce, every year, at prevailing rather than historical prices). The thin line is the corresponding magnitude of finance. It measures the total capitalization of corporate equities and bonds, an aggregate that constitutes a claim on and presumably mirrors the underlying sum total of real assets.

Note that we plot the two series against a log scale, so the discrepancies between them, although they look small on the graph, could be very large. These discrepancies are calibrated in Figure 5. The chart shows the *Tobin's Q* index, named after the late economist James Tobin. For our purpose here, *Tobin's Q* offers a sweeping measure of the financial-real mismatch. It computes, for every year, the ratio between the market value of corporations in the numerator and the replacement cost of their plant and equipment in the denominator. If finance matches reality, the two magnitudes are the same and *Tobin's Q* will equal 1. If there is a mismatch, *Tobin's Q* will exceed or fall short of 1.

Figure 4. The «quantity» of U.S. capital, 1929-2023



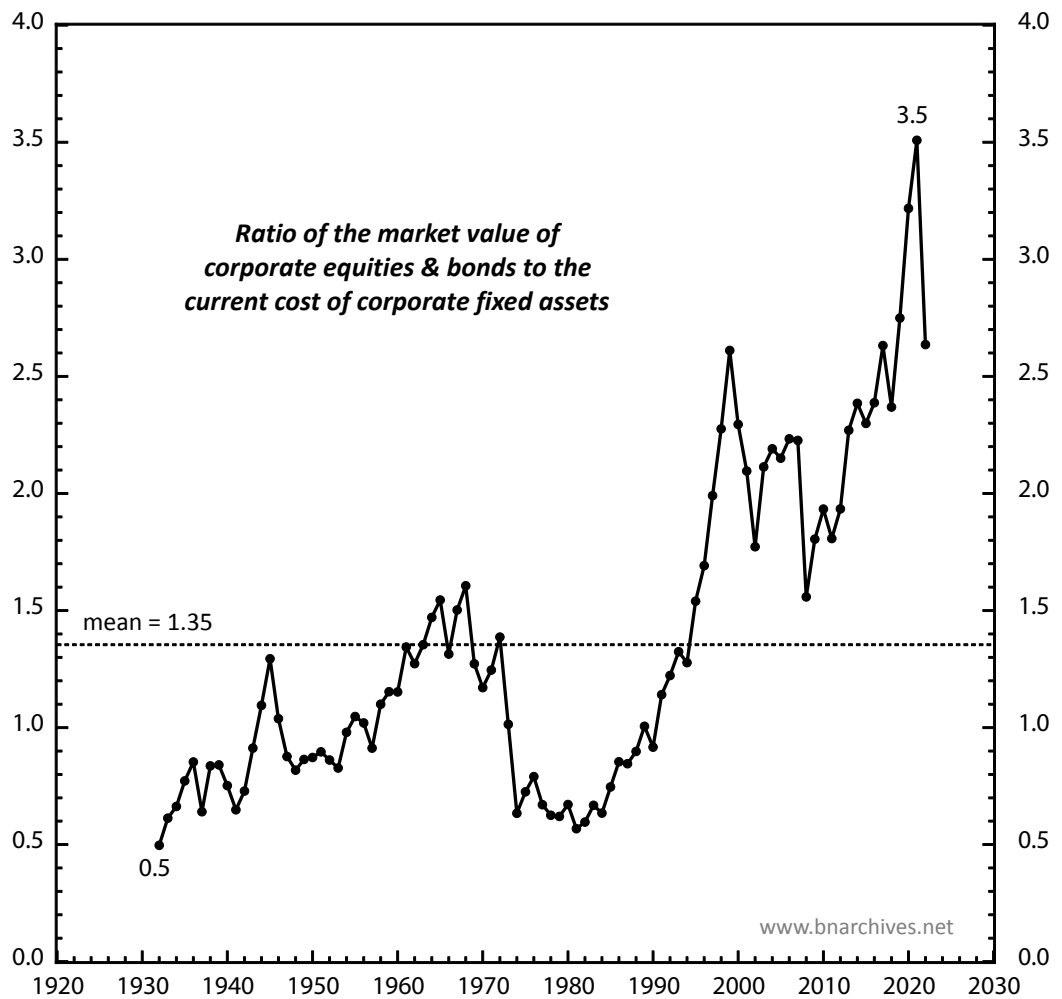
NOTES: The market value of equities and bonds is net of foreign holdings by U.S. residents.
 SOURCES: U.S. Bureau of Economic Analysis through IHS Markit (mnemonic: FAPNREZ for current cost of corporate fixed assets). The market value of corporate stocks and market value of bonds on the NYSE). 1932-1944: Global Financial Data (market value of corporate stocks and market value of bonds on the NYSE). 1945-2014: Federal Reserve Board through IHS Markit (mnemonics: LM893064105 for market value of corporate equities; LM263164100 for holdings of foreign corporate equities and investment fund shares by U.S. residents, including ADRs; FL893163005 for market value of corporate and foreign bonds; LM263163005 for market value of foreign bonds held by U.S. residents).

Figure 5 has two notable features. First, it shows that the historical mean value of *Tobin's Q* isn't 1, but 1.35. Second, it demonstrates marked variations in *Q*, ranging from a low of 0.5 to a high of 3.5. These variations are not random, but rather cyclical and persistent. Let's examine these two features more closely.

First, why is the historical average of *Tobin's Q* greater than 1? The conventional answer, just like in the Microsoft-General Motors case, is mismeasurement. When physicists were unable to square their computations regarding the structure and expansion of the universe, they didn't rush to change their theory; instead, they solved the problem, at least provisionally, by hypothesizing the existence of invisible «dark» energy and matter whose assumed magnitudes, together with the

mass of observed matter, would make their calculations consistent. Economists do the very same thing with the real-financial mismatch. The reason that capitalization tends to be larger than «real capital», they say, is that fixed assets are only part of the picture. The other part is made of equally productive intangible assets. Unfortunately, most of these intangibles, like the physicists' dark energy and matter, are invisible. And it is this invisibility that explains why finance often mismatches reality and why *Tobin's Q* averages more than 1.

Figure 5. *Tobin's Q* in the United States, 1932-2022



NOTES: The market value of equities and bonds is net of foreign holdings by U.S. residents.
 SOURCES: U.S. Bureau of Economic Analysis through IHS Markit (mnemonics: FAPNREZ for current cost of corporate fixed assets). The market value of corporate equities & bonds splices series from the following two sources. 1932-1944: Global Financial Data (market value of corporate stocks and market value of bonds on the NYSE). 1945-2014: Federal Reserve Board through IHS Markit (mnemonics: LM893064105 for market value of corporate equities; LM263164100 for holdings of foreign corporate equities and investment fund shares by U.S. residents, including ADRs; FL893163005 for market value of corporate and foreign bonds; LM263163005 for market value of foreign bonds held by U.S. residents).

Intangibles, many economists argue, have become more important since the 1980s' onset of the «information revolution» and «knowledge economy» – exactly when *Tobin's Q* started to soar. According to this view, corporations

have accumulated more and more invisible assets in the form of improved technology, better organization, high-tech, synergy and other such knowledge-related blessings. These intangibles have in turn augmented the quantity of capital and have therefore led to larger capitalization. Accountants, though, remain conservative, so most intangibles don't get recorded as fixed assets on the balance sheet. And since the capitalized numerator of *Tobin's Q* takes account of these intangibles while the fixed-asset denominator usually does not, we end up with a growing mismatch. By the mid-2000s, some guestimates suggested that intangibles have come to account for 80 per cent of all corporate assets – up from less than 20 per cent 30 years earlier.

Although popular, these claims are highly dubious. Just like in the Microsoft-General Motors case, here, too, intangible capital is computed as a residual, deduced by subtracting from market capitalization the value of fixed assets. Now if we accept this method – as most economists do – we must also accept that intangible capital is a highly flexible creature, capable of expanding rapidly (as it did, for example, during the 1980s and 1990s, when *Tobin's Q* rose on a soaring market) as well as contracting rapidly (as it did, for instance, during the major bear markets of the 1970s and 2000s, when *Tobin's Q* tanked). But does this flexibility make any sense?

Given that technical knowhow tends to change very gradually and rarely contracts, how could its «magnitude» jump several-fold in a short decade, only to drop precipitately in the next? And that's not all. To accept the residual method here is to concede that intangible capital can become *negative* – for otherwise, how could we account for *Tobin's Q* falling below 1?

6. Boom and bust: irrationality

So, what do economists do to bypass these implausibilities? They add irrationality. The textbooks portray economic agents as rational and markets as efficient – but when pressed to the wall, even the fundamentalists admit that reality is rarely that pristine. In practice, economic agents are plagued by emotions, often misinformed and occasionally delusional. Moreover, and regrettably, the «market», which the textbooks like to describe as perfect, is heavily contaminated and distorted by public officials and policymakers, oligopolies and insiders, labour unions and NGOs (and, more recently, also by a host of non-economic actors from religious sects to terrorist organizations). This toxic cocktail means that, unlike in theory, actual market outcomes can be irrational and occasionally unpredictable.

Irrational, unpredicted markets certainly have their downsides. They caused Isaac Newton to lose a fortune when the eighteenth-century South Sea Bubble burst and Irving Fisher to lose a much greater sum – \$100 million in today's prices – when the U.S. stock market crashed in 1929. Humiliated, Newton observed that he could

«calculate the movement of the stars, but not the madness of men». Fisher, by contrast, remained upbeat. Instead of throwing his hands up in despair, he went on to found the Cowles Commission, *Econometrica* and other such startups, all in the hope of putting the art of making money on a truly scientific footing.

Whether or not these initiatives have facilitated moneymaking remains an open question, but they have certainly loosened the grip of strictly «rational» neoclassical economics over matters financial. Nowadays, market capitalization is said to consist not of two components, but three: tangible assets, intangible assets and the «irrational» optimism and pessimism of investors. And it is this last component, many now believe, that explains why *Tobin's Q* is so volatile (and at times smaller than 1).

How is this volatility manifested? A typical financial analyst might describe the process as follows. During good times – that is, when real accumulation is high and rising – investors get excessively optimistic. Their exuberance causes them to bid up the prices of financial assets over and above the «true» value of the underlying real capital. Such overshooting can serve to explain, for example, the Asian boom of the mid-1990s, the high-tech boom of the late 1990s and the sub-prime boom of the mid-2000s. In this scenario, real capital soars, but financial capital, boosted by hyped optimism, soars even faster.

The same pattern, only in reverse, is said to unfold on the way down. Decelerating real accumulation causes investors to become excessively pessimistic, and that pessimism leads them to push down the value of financial assets faster than the decline of real accumulation. Instead of overshooting, we now have undershooting. And that undershooting, goes the argument, can explain why, during the Great Depression, when fixed assets contracted by only 20 per cent, the stock market fell by 70 per cent, and why, during the late 2000s, the stock market fell by over 50 per cent while the accumulation of fixed assets merely decelerated.

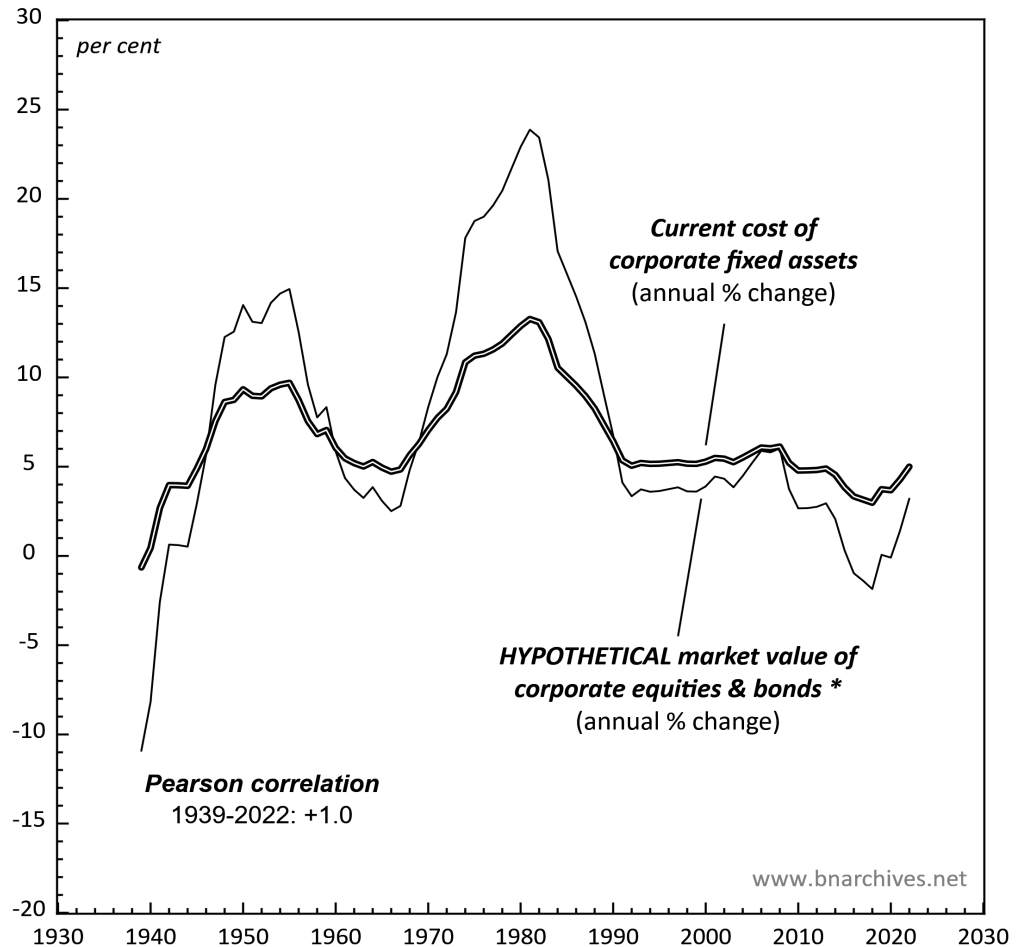
This pattern of irrationality is illustrated in Figure 6. The thick line in the chart measures the actual rate of change of fixed assets priced at replacement cost and smoothed as a 10-year trailing average.¹⁴ Unlike the thick line, the thin line is hypothetical. It simulates what the ups and downs of capitalization might look like if investors were excessively optimistic on the upswing and excessively pessimistic on the downswing (the exact computation of the series is explained in the footnotes to the chart).

Such simulations help market analysts tease order from the chaos. They show that investors' irrationality – however embarrassing, regrettable and

14 Note that this series excludes intangibles, but since we are displaying here not levels but rates of change, we can conveniently assume that the *sum* of tangible and intangible assets would follow a growth pattern similar to that of the tangible assets only.

inconvenient – is bounded and therefore predictable and manageable. The build-up of excessive investors’ optimism during the boom is reversed during a bust, when these very investors become excessively pessimistic. The boom-driven euphoria that gives rise to a bubble of «fake wealth» and a soaring *Tobin’s Q* is eventually replaced by fear, causing wealth to appear smaller than it really is and *Tobin’s Q* to crash-land.

Figure 6. The world according to the scriptures, 1939-2022



* Computed annually by adding to the historical average of the growth rate of current corporate fixed assets 2.5 times the deviation of the annual growth rate from its historical average.
 NOTES: Series are smoothed as 10-year trailing averages.
 SOURCES: U.S. Bureau of Economic Analysis through IHS Markit (mnemonic: FAPNREZ for current cost of corporate fixed assets).

7. A house of cards

So now everything finally falls into place. (1) «Real capital» cannot be measured and probably doesn’t have a unique quantity to begin with, but that’s OK if we can pretend that its magnitude is proportionate to the current price of fixed assets. (2) *Tobin’s Q* averages more than 1 – but that’s OK too, since the larger value can be attributed to the existence of highly productive intangible assets that, unfortunately, nobody can really see. And (3) *Tobin’s Q* fluctuates heavily – admittedly because

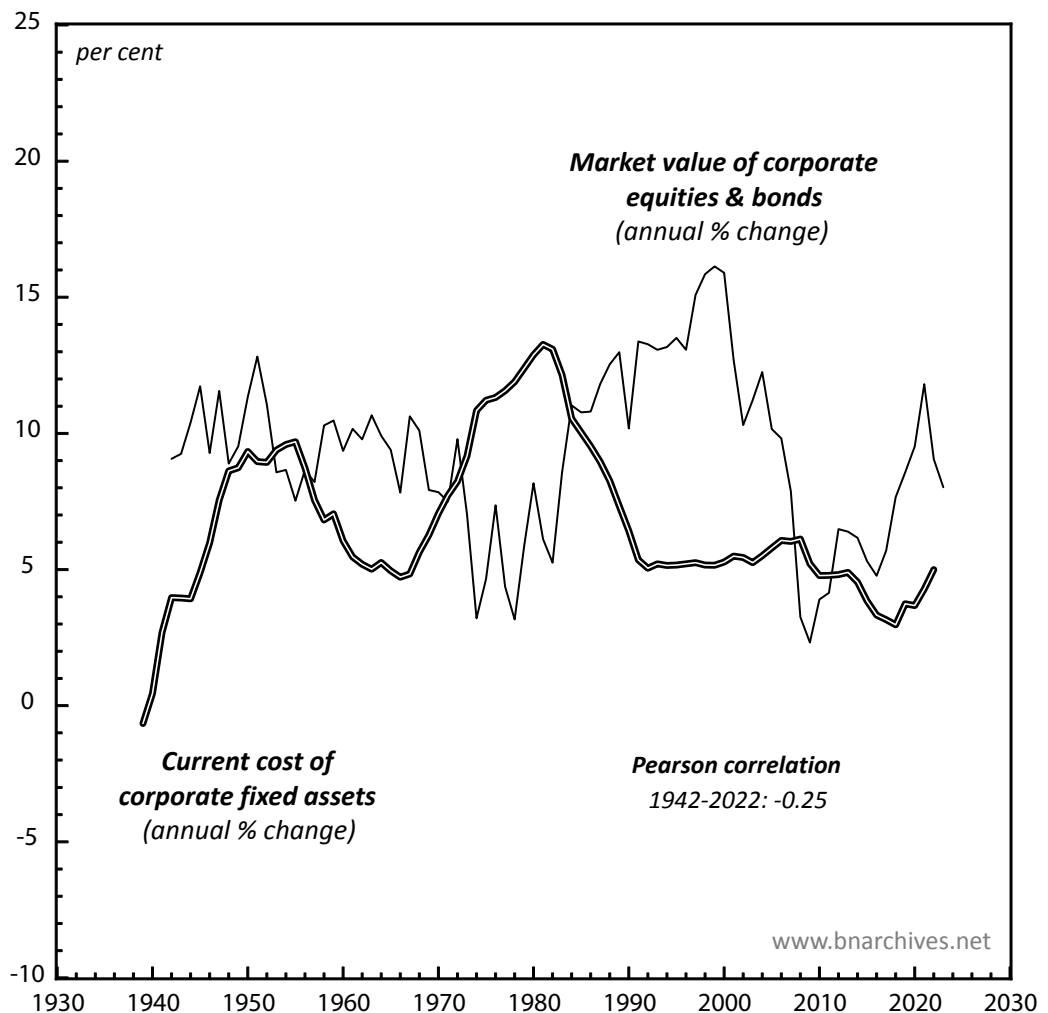
the asset market is imperfect and humans are not always rational – but that, too, is fine, since the asset market’s oscillations are safely bounded, pretty predictable and, most importantly, move broadly together with «real» accumulation.

Or do they?

Notice that the capitalization series in Figure 6 is entirely imaginary. As it stands, it reflects not the reality of the market, but the assumptions of the theory – and in particular, the assumption that the growth rate of capitalization amplifies *yet moves together* with that of real capital. But is this a correct assumption to make?

According to Figure 7, the answer is a resounding no.

Figure 7. U.S. capital accumulation: fiction and reality: 1939-2023



NOTES: The market value of equities and bonds is net of foreign holdings by U.S. residents.
 SOURCES: U.S. Bureau of Economic Analysis through IHS Markit (mnemonics: FAPNREZ for current cost of corporate fixed assets). The market value of corporate equities & bonds splices series from the following two sources. 1932-1944: Global Financial Data (market value of corporate stocks and market value of bonds on the NYSE). 1945-2023: Federal Reserve Board through IHS Markit (mnemonics: LM893064105 for market value of corporate equities; LM263164100 for holdings of foreign corporate equities and investment fund shares by U.S. residents, including ADRs; FL893163005 for market value of corporate and foreign bonds; LM263163005 for market value of foreign bonds held by U.S. residents).

The thick line here is the same as in Figure 6. It measures the rate of change of the replacement cost of fixed assets. The thin line, though, is no longer hypothetical: it measures the *actual* rate of change of the value of corporate stocks and bonds. And it is here that the real/nominal duality and its associated mismatch thesis run into a brick wall. Unlike in Figure 6, where the ups and downs of the capitalization series *amplify* those of fixed assets, here they seem to move in the *opposite* direction (with a negative Pearson correlation of -0.25).

Note that these are not short-term fluctuations. The history of the process shows a very long-term wave pattern, with a cyclical peak-to-peak duration of 15-40 years. Furthermore, the countercyclical movement of the two series seems highly systematic.

Now, unlike our previous findings in the paper, which we have agreed to overlook for argument's sake, the inverse pattern evident in Figure 7 is patently inconsistent with the fundamental duality of real and financial capital. We can perhaps concede that real capital does not have a material quantum, and then pretend that this quantum is proportionate to the market price of the underlying capital goods. We can perhaps accept that there are invisible assets that nobody can observe yet believe that the know-all asset market can indirectly measure them for us, as a residual. And we can perhaps allow economic agents to be irrational, and then assume that their imperfect asset pricing is nonetheless bounded, oscillating around the «true» price of real capital. But it taxes credulity to observe that the accumulation rates of real and financial assets move in *opposite* directions yet maintain that *the latter movement derives from and reflects the former*.

Present-day capitalists – or investors, as they are now known – don't really care about «real capital». They are indifferent to means of production, labour and knowledge. They do not lose sleep over individual rationality and market efficiency. And they can live with both «free markets» and «government intervention». The only thing they do care about is their financial *capitalization*. This is their «Moses and the prophets». The rest is just means to an end.

The promise of classical political economy, and later of economics, was to explain and justify the rule of capital: to show how capitalists, while pursuing their own pecuniary interests, propel the rest of society forward. The accumulation of capital values, the economists explained, goes hand in hand with the amassment of «real» means of production, and therefore with the growth of production, employment, knowledge, rationality, efficiency and *laissez faire*. But then, if the U.S. case is representative and the growth rates of capitalization and «real capital» move not together but inversely, the interests of the capitalist rulers are pitted against those of society. And if that is indeed the case, what's the use of economics?

8. Endgame

When capital first emerged in the European burghs of the late Middle Ages, it seemed like a highly promising startup: it counteracted the stagnation and violence of the *ancien régime* with the promise of dynamism, enlightenment and prosperity, and it replaced the theological sorcery of the church with an open, transparent and easy-to-understand logic. But once capital took over the commanding heights of society, this stark difference began to blur. The inner workings of capital became increasingly opaque: its ups and downs appeared difficult to decipher, its crises seemed mysterious, menacing and hard to manage, and its very nature and definition grew more slippery and harder to grasp.

Political economy – the first science of society – attempted to articulate the new order of capital. In this sense, it was the *science of capital*. The rule of capital emerged and consolidated along with modern science, and the methods of political economy developed hand in hand with those of physics, chemistry, mathematics and statistics. During the seventeenth century, the scientific revolution, along with the processes of urbanization, the shifting of production from agriculture to manufacturing and the development of new technologies, gave rise to a mechanical worldview, a novel secular cosmology whose intellectual architects promoted as the harbinger of freedom and progress. And it was this new mechanical cosmology – itself partly the outgrowth of capitalism – that political economists were trying to fit capital into.

Their attempts to marry the logic of accumulation with the mechanized laws of the cosmos are imprinted all over classical political economy and the social sciences it later gave birth to, and they are particularly evident in the various theories of capital. Quantitative reasoning and compact equations, Newtonian calculus and forces, the conservation of matter and energy, the imposition of probability and statistics on uncertainty – these and similar methods have all been incorporated, metaphorically or directly, into the study of capitalism and accumulation.

But as we have seen in this paper, over the past century the marriage has fallen apart. The modern disciplines of economics and finance overflow with highly complex models, complete with the most up-to-date statistical methods, computer software and loads of data – yet their ability to explain, let alone justify, the world of capital is now limited at best. Their basic categories are often logically unsound and empirically unworkable, and even after being massively patched up with ad hoc assumptions and circular inversions, they still manage to generate huge «residuals» and unobservable «measures of ignorance».

In this sense, humanity today finds itself in a situation not unlike the one prevailing in sixteenth-century Europe, when feudalism was finally giving way to capitalism and the closed, geocentric world of the Church was just about to succumb to the secular, open-ended universe of science. The contemporary doctrine of capitalism, increasingly out of tune with reality, is now risking a fate similar to that of its feudal-Christian predecessor. Mounting global challenges – from overpopulation and environmental destruction, through climate change and peak energy, to the loss of autonomy and the risk of social disintegration – cannot be handled by a pseudo-science that cannot define its main categories and whose principal explanatory tool is «distortions». You cannot build an entire social cosmology on the assumptions of individual rationality, equilibrium and perfect markets – and then blame the failures of this cosmology on *irrationality*, *disequilibrium* and *imperfections*. In science, these excuses and blame-shifting are tantamount to self-refutation.

What we need now are not better tools, more accurate modelling and improved data, but a different way of thinking altogether, a totally new cosmology for the post-capitalist age.

A Sociology of Central Bank Digital Currencies: Digital Ruble, Trust, and Financialization of the Social Life (on the Example of Russian Small Entrepreneurs)*

Egor Makarov

Universidad de Virginia

Departamento de Sociología

Estados Unidos

Abstract: This paper provides sociological account of central banks digital currencies (CBDCs), and digital ruble particularly. The development of digital economy stimulates active attention of governments of different countries. In some of them, including Russia, one of the reactions on these developments is the emergence of central banks digital currencies. From a sociological perspective, money is a social process embedded in social relations. One of the major aspects in this regard is trust. This paper analyzes the problem of trust on theoretical level as a systemic characteristic of social network enabling the shift from monetary mediums to money-as-account. The problem of trust touches the micro level of monetary proliferation. The paper, thus, discovers the narratives of trust, choice and enforcement using 12 interviews with small Russian entrepreneurs. It distinguishes between impersonal, technological, and institutional trust and shows discursive patterns among them. The results the paper presents are that at the level of narrative, technological optimism and skepticism could be distinguished in relation to the perception of possibility of enlarging institutional control. At the practical level, impersonal trust is identified as a major factor of digital ruble adoption. The findings of the paper fits with the literature on monetary proliferation and make a contribution to understanding patterns of new monetary forms adoption at the practical level.

Keywords: Central Bank; Digital Currencies; Trust; Financialization; Digitalization; Banks; Sociology of Money.

* The format of this text is not as a usual empirical paper: research question – design and methods – results. Instead, the idea of this paper is to write a more theoretical text using empirical evidence including those gathered by the author. Therefore, the description of sampling and respondents will appear in the appendix. The genre of this text could be formulated as theoretical reflections on a new empirical phenomenon from the point of view of a relatively nascent conceptual field. However, this work is vital for the development of the topic and the field of sociology of (digital) money in general. I would like to say thank you to Dmitry Gorin, Simone Polillo, and Natalie Aviles for reading earlier versions of this paper at different stages of the project and their meaningful comments. I am also grateful to Manuel Nunez Garcia and the editors of this special issue for offering an opportunity to be part of this ambitious project and their extraordinary patience. Last but not least, I am indebted to my respondents who agreed to discuss such a provocative topic in these hard times.

Sociología de las monedas digitales de los bancos centrales: Rublo digital, confianza y financiarización de la vida social (a partir del ejemplo de los pequeños empresarios rusos)

Resumen: Este artículo presenta un análisis sociológico de las monedas digitales de los bancos centrales y, en particular, del rublo digital. El desarrollo de la economía digital estimula la atención activa de los gobiernos de diferentes países. En algunos de ellos, incluida Rusia, una de las reacciones a esta evolución ha sido la aparición de monedas digitales en los bancos centrales. Desde una perspectiva sociológica, el dinero es un proceso social integrado en las relaciones sociales. Uno de los principales aspectos a este respecto es la confianza. Este artículo analiza el problema de la confianza a nivel teórico como una característica sistémica de la red social que permite el paso de los medios monetarios al dinero como cuenta. El problema de la confianza afecta al nivel micro de la proliferación monetaria. Así pues, el artículo analiza las narrativas de la confianza, la elección y el cumplimiento utilizando 12 entrevistas con pequeños empresarios rusos. Distingue entre confianza impersonal, tecnológica e institucional y muestra patrones discursivos entre ellas. Los resultados que presenta el documento son que, en el plano de la narrativa, podrían distinguirse el optimismo y el escepticismo tecnológicos en relación con la percepción de la posibilidad de ampliar el control institucional. A nivel práctico, la confianza impersonal se identifica como un factor importante de la adopción del rublo digital. Las conclusiones del artículo encajan con la bibliografía sobre la proliferación monetaria y contribuyen a comprender las pautas de adopción de nuevas formas monetarias en la práctica.

Palabras clave: Banco Central; Monedas Digitales; Confianza; Financiarización; Digitalización; Bancos; Sociología del Dinero.

Introduction

Financialization, as it is put by Krippner, is a process of «the growing importance of financial activities as a source of profits in the economy» (Krippner, 2011: 27). There is another crucial dimension that is related to new financial activities and practices in contemporary society: the emergence of new forms of money. These forms could be used to make profits, as, for example, Bitcoin and cryptocurrencies and other innovations in finances (such as mortgage-backed securities). Although new autonomous monetary forms are actively evolving, authorities are also engaged in processes of monetary creation. One of the results of this engagement is the active development of central banks digital currencies (CBDCs). In some works, they are viewed as the state reaction to the emergence of cryptocurrencies (Barontini,

Holden, 2019). Although it is not rigorously correct to compare CBDCs and cryptocurrencies from the technological point of view, we argue that these forms of money do have the same social basis.

This paper aims to analyze CBDCs (with the example of digital ruble) as a social phenomenon and describe the social basis of their functioning. As Dodd argues with regards to cryptocurrencies, it is not technology that make it socially widespread, but trust in the social network of its users and an idea of cryptocurrencies itself (Dodd, 2017). Having said that, it is not the case that technology, in a broader understanding, is not important at all. All forms of money have a material basis: coins are made of metals, electronic money have an electronic referent to a banknote, cryptocurrencies are based on the blockchain technology. Sometimes the material basis is important in establishing trust in the form of money: take the representation of a king in the medieval times (Spang, 2015; Desan, 2017), the gold standard (Ho, 2021) or the blockchain technology (Dodd, 2017; Caliskan, 2023). All forms of money also undergo the process of social creation and reification, whether it is the state guaranteeing stability of currency, a bank which provide confidence that e-money will refer to the national currency, or technological basis of mining cryptocurrencies. The thing is: at the end of the day, all forms of money have to be socially accepted; the social network has to provide *trust* in money (Ingham, 2000; Dodd, 1997; Kinney, 2021; Caliskan, 2023). I argue that impersonal trust is the component of monetary systems which allows particular forms of money, or monetary mediums – such as CBDCs and cryptocurrencies – to not only act as a means of exchange but do it under the system of measurement of values, namely, money itself.

How this this type of trust could be created and established? There are different ways. Ingham argues that it is an authority who provide trust through credit: money is particularly recognizable when society accepts an idea that it will be used in the future (Ingham, 2004). For him, as well as other neochar-talism (See also Keynes, 1930; Knapp, 1924), this credit is in turn backed up by the fiscal authority, i.e. the budget of the state. So, the state and legitimacy play a crucial role in the process of monetary creation. On the contrary, Dodd underlines the ability of social groups to be mobilized «from the bottom» and create trust in money, as well as the importance of distributed trust within the social network of Bitcoin users (Dodd, 2005, 2017). Following Simmel (originally 1900; 2011 cited here), it is community that maintains the belief in money as the system of measurement; thus, different monetary systems have to be based not on authority but rather on trust (like local exchange trade systems: Dodd, 2014: 80-88).

CBDCs represents a new form of money mediums which attracts a broad interest of countries all over the world. In the process of emergence, it will face the problem of the creation of impersonal trust. Some countries have already launched their CBDCs (or experience last steps of the development of CBDCs: Sweden, Uruguay, Nigeria, and Jamaica among some examples). One of the examples matching this statement is digital ruble. On July 24, 2023, the Russian president has signed the law introducing digital ruble into the Russian economy (Law on Digital Ruble Adopted, 2023). Russia has become the twelfth country that has launched the CBDC (Central Bank Digital Currency Tracker, 2023). What is interesting, most countries pioneered CBDCs belongs to the so-called group of «developing countries.» Initially, the preparation of the launch of digital ruble was supposed to take more time. The accelerating introduction of digital ruble is partly related to the Russian-Ukrainian war and the following geopolitical issues, as well as economic sanctions which Russia has been experiencing since the start of the war. Potentially, digital ruble allows the government to control information on *every* economic transaction. From this perspective, the government will pursue its interest in stimulating business and the general public to use digital ruble. And this poses the problem of trust. How trust in digital ruble could be created within business and the public? And what is the relation between them and one in e-money and cash? Which particular mechanisms could be used by monetary authorities to make digital ruble widespread? And, more generally, what is the place of trust in the era of digital economy?

One particular aspect is worth to be discussed from the perspective of the creation of trust in CBDCs, that is, the relation between the Central and commercial banks. In some papers, it is argued that the state wants to play a more important role on the financial markets (Barontini, Holden, 2019). On the one hand, it is evident that governments of different countries are concerned about cryptocurrencies, because they could be used on illegal markets and generally are not under the state's control. On the other, electronic money that we use now is the money of commercial banks. It is also hard to control them in terms of taxes, and it is commercial banks who make profits from electronic money (not only by the difference between savings and loans, but also from financial services such as fees from acquiring). In this light, the emergence of CBDCs will strictly affect the relation between the Central and commercial banks. Last but not least, CBDCs are part of the digitalization of socio-economic relations. New technological solutions could open various unforeseen perspectives for changes in the architecture of markets (as new technological

innovations made possible to invent financial products that eventually shaped the financial crisis of 2008: Fligstein, 2021).

The article aims to analyze the problem of the creation of the social basis of functioning CBDCs. The main concept I will focus on is trust. In the first section, I will theoretically discuss trust and the problem of its creation with regards to CBDCs. In the next one, this problem will be analyzed from the perspective of the commercial-Central banks relationship in Russia. Using empirical evidence, I will outline how digital ruble is embedded in the architecture of the payment market in Russia. I am trying to identify the main mechanisms of how it could be implemented based on the interview with Russian small entrepreneurs who are in a close contact with the government, commercial banks and customers. I am going to trace the emergence of digital ruble within the existing connections between the main players in the market and focus on how the Central Bank can introduce digital ruble creating impersonal trust. In the last section, taking into consideration the topic of this special issue, I will reflect on the emergence of CBDCs in the context of financialization and outline a broader perspective from the critical position. If the Central Bank (read: the state) is becoming the dominant player in the financial market, it is likely that there will be more opportunities for the control for business and general public and evolvement of surveillance capitalism (Zuboff, 2019).

From monetary mediums to money: impersonal trust and market devices

I would like to start with the distinction which is quite familiar to the «new» sociology of money; that is, monetary mediums (particular forms of money) and money in general (money-of-account.) This distinction could be found in various theories of money, both contemporary and classic (Carruthers, Espeland, 1998; Dodd, 2007; Polillo, 2011; Dodd, 2014; Polillo, 2022). One of the first scholar who paid attention to this contradiction within economics was Keynes. In *A Treatise on Money* (1930) he provided the idea that *money as a system of account* in general is different from *money in particular forms*, which is used in economic exchanges. This analysis takes issue with the neoclassical monetary theory by Menger (1892) and Smith (2002) that attempts money as a universal interchangeable commodity deriving its value from inner properties. For Keynes, money is not a commodity, but rather credit backed up by the state's guarantee that money will be used in the future (Keynes, 1930).

Following Keynes, Ingham (1996, 2004) formulates this distinction in terms of money-of-account and money-stuff. He actually brings about an idea of impersonal trust (Ingham, 2000). Dodd also finds this opposition crucial for the

sociological analysis of money. «Money, wherever and whenever it is used, is not defined by its properties as a material object but by symbolic qualities generically linked to the ideal of unfettered empowerment» (Dodd, 1994: 154). In *The Social Life of Money* he argues, unlike many other scholars (See: Ingham, 1996), that even Marx put this contradiction at the hearth of money (Dodd, 2014: 51-88). In the new sociology of money there are attempts to analyze this distinction from, sometimes unexpected, philosophical positions (see Carruthers and Espeland (1998) for Wittgensteinian approach of language games and Ailon (2022) for the phenomenological analysis of the «double meaning of money»).

Why is it so important to distinct money in general and particular money forms? It is because without *the social basis* of functioning money in *general*, different forms of money would not be even recognized as a means of exchange. This actually means that the value of money comes from these social origins. The most abstract analysis of money from this point of view was thoroughly presented in *The Philosophy of Money* by Georg Simmel. He argues that money in abstract is system which allows people to compare values of different objects (Simmel, 2011). Like time and space for Kant, money is the condition of possibility for economic transactions for Simmel, not a simple means of exchange (Karatani, 2003). This is what actually makes money so important for the economic system.

One might ask what allows these particular forms of money to function as money in general? This is the problem I will focus on in this paper analyzing the example of the emergence of CBDCs. In our case, CBDCs are new monetary mediums or particular monetary forms that could be used in the exchange. These monetary mediums function as a *means of exchange* and are particular rather than general (Dodd, 2005, 2014). However, they act this way under the existing system of accounting values – money-of-account – that is, the national currency. This is the starting point to analyze CBDCs and its relation to other monies. The question, thus, could be formulated as follows: «How differentiated currencies are created within the same money-of-account, and under what conditions differentiated currencies impact the money-of-account» (Polillo, 2011: 443).

From this perspective, it is clear why one should not confuse CBDCs with cryptocurrencies: the former ones do not aim to be money-of-account, while the latter actually do. This contradiction shed light at why the state is concerned about cryptocurrencies: it does not want the other money-of-account to emerge alongside with the system of the national currency (Coleman, 1984). Introducing CBDCs, the state also solidifies its position in the financial mar-

ket on the other end of the loop: CBDCs allow the state to control economic transactions and provide an easy access to information on companies and individuals. Commercial banks are being displaced as a holder of personal accounts. Their future role is at stake because they are supposed to be a pure intermediary between the Central Bank and users.

My theoretical argument here is that for modern forms of money it is *impersonal trust* that makes them socially accepted and provides the basis for particular monetary mediums to function as money: whether it is top-down in the case of CBDCs and other forms of national currencies, or bottom-up as it is for cryptocurrencies and systems without a particular authority (Polillo, 2011). It does not really matter whether it is the state ensuring a promise to pay in the future through credit or technology which backs up the creation of money. In this sense, the famous Simmel's formula «money is a claim upon society» should be understood as the «claim» for impersonal trust provided by the «society». This type of trust is «vital to the reproduction of monetary networks, to their continuity over time. It is an abstract property of those networks which is irreducible to economic reasoning structured around the rational pursuit of self-interest» (Dodd, 1997: 136).

In this approach, impersonal trust is understood as a crucial element of social organizations (Shapiro, 1987). Applied to money, trust maintains confidence that money will be used in the future and, ideally, save its value. When we come to buy something, we give money to a seller which she accepts because she is sure that tomorrow it can be exchanged for something else, e.g. retains its value. Whichever argument stands before money – that is backed up by the gold standard or the blockchain technology – this is *society* which serves this promise to pay back (Spang, 2015)¹.

1 This poses the problem of monetary value. Monetary value is different from the value of commodities. When we say that money retains its purchasing power is to say that we can buy the same produce for the same price, thus, the problem of monetary value is the problem of prices and inflation. Monetary value also depends on the exchange rate between currencies or other monetary forms (like crypto), i.e., the problem of conversion. There is a well-known answer that *only* market defines prices and exchange rate (for the development of this argument in financial economics see: Polillo, 2020). From a sociological perspective, this idea seems at least vulnerable. Apart from that it is not clear what market is, it is also hard to define empirical mechanisms of how it really defines prices. In some cases this can work, but overall prices are object of how firms define the situation based on production processes and the behaviour of their competitors. The same is applicable to the exchange rate. Even if there are transactions on the market, political struggles over them usually make a difference. For example, restrictions established in Russia after the start of Russian-Ukrainian war made it impossible to buy dollars or euro for the «official» market rates. In its essence, «subjective» variables like trust and confidence in the future are usually involved in the creation and maintenance of monetary value since they work as a self-defeating prophecy. How society accepts the future of monetary value sometimes is more crucial than so-called «market.»

Hence, there is the problem of proliferation. Impersonal trust works as a self-defeating prophecy (Shapiro, 1987), and is performative (MacKenzie, Millo, 2003) for the proliferation of money: the more people use the form of money, the more attractive it becomes for others (Guseva, 2008). This is true for various forms of money: derivatives, mortgage-backed securities, cryptocurrencies, CBDCs and so on; it may also impact financial bubbles (Carruthers, 2008). When the form of money appears in society, the use of it is questionable, so it is necessary to establish secure devices like collateral, especially in personalized forms of debt (Polillo, 2022). But with time, «the tension between money as the most generalized means of accounting and exchange and money as the indicator of a personalized relationship of credit and debt is solved as a matter of routine» (Polillo, 2011). So, impersonal trust becomes a matter of everyday monetary practices accepted without the reflection. And one is not to confuse *impersonal* trust of the community in the acceptance of money in future to *institutional* trust in particular organizations which are in charge of monetary creation and regulation (Makarov, 2020). I am interested in this shift from money as a problematic concern, i.e., monetary medium, to the generalized and routinized social form of debt, i.e. money-of-account. I thus argue that identifying empirical ways of the creation of impersonal trust in the case of CBDCs helps understand this process better.

Therefore, the following features of *impersonal trust* applied to *monetary relations* could be distinguished:

- It appears in situations when it is impossible to establish connections embedded into *personal relations* (Shapiro, 1987; Granovetter, 1985);
- It deals with the fundamental uncertainty that monetary medium will serve as money *in the future* (Dodd, 1997; Ingham, 2000; Esposito, 2011);
- It consists of *promises to pay* which circulates on the everyday basis, and, therefore, becomes the form of *routinized debt* (Polillo, 2011; Graeber, 2011);
- It obtains *performative effect* with time and impacts the maintenance of monetary value and stability of monetary systems, as well as monetary crises if lacking trust.

In the case of CBDCs, it is vital to keep in mind that this is a matter of how these monetary mediums become everyday practices (e.g., money-of-account) through the creation and maintenance of impersonal trust. A peculiar feature of the construction of impersonal trust, especially applied to the Russian institutional unstable environment, is that it is likely to be done by means

of power or, how I call this, enforcement. Let me now turn to the discussion of the process of construction of impersonal trust regarding digital ruble.

Trust and enforcement: the case of digital ruble

The widely recognized and accepted among sociologists of money story about trust can undergo some changes in a new developing digital economy. Central Banks Digital Currencies can shed new light on these changes and developments. Moreover, digital ruble is evolving in the context of global changes, as Russia-Ukrainian war, the crisis of modernity and legitimation of capitalism, and the transformation of the latter itself. One way to look at this financial development is that the state strikes back for taking (or even returning back) the most important role in the payment market (Barontini and Holden, 2019). The development of surveillance capitalism marks that the new source of income is data (Zuboff, 2019).

The question could be asked: how data is controlled in the existing Russian payment market? On the one hand, like all over the world, commercial banks are responsible for operations with electronic money (Guseva, 2008). They control the payment infrastructure – mobile applications, POS terminals – and, therefore, control data over payments. For example, the Federal Law 115 establishes the legal way of providing information for the Central Bank or the government. This means that information on payments with electronic money is controlled by commercial banks and is not centralized for the purposes of conventionality of the Central Bank.

On the other hand, cryptocurrencies are globally emerging, and it seems like governments all over the world are concerned about this process. The Russian government's attitudes toward cryptocurrencies were changing over time: with the start of Russian-Ukrainian war and sanctions following², there were some debates about whether it is a good idea to use cryptocurrencies for some payments (especially for external trade). Then, this idea was forgotten, and the attitudes became directly opposite: cryptocurrencies are prohibited in Russia and their development is hardly possible. One can see several reasons for this: from the fact that cryptocurrencies are known to be used in illegal markets, to their very global and anti-state logic.

Be that as it may, the law introducing a new financial instrument – digital ruble – was adopted in June 2023 by the Russian president. Looking at the concept of digital ruble, differences with other payment forms could hardly be mentioned. The official paper depicts some positive and, at first glance,

2 As one effect of the sanctions, Russia was restricted to use the system of international payments SWIFT.

unimportant characteristics of digital ruble: for example, that it will increase velocity and allow people to pay offline (Digital Ruble, 2020). However, there are two features of digital ruble which are of our interest regarding the problem of trust creation.

First, digital ruble accounts are going to be located on the Central Bank infrastructure. All transactions are to be done within this centralized digital infrastructure. In recent years, the Russian government has implemented several ambiguous digital technologies, such as AI technology for facial recognition (Kosals, 2022) and the creation of united database of conscripts which could be used for implementing some real restrictions for them according to the new law (remember that Russian is officially in the state of emergency and partial mobilization). Given these facts, digital ruble could be logically viewed as a continuation of the development of surveillance *state*-capitalism in Russia. The institutional environment in Russia is peculiarly characterized by the close relationship between the state and big capital (Bessonova, 2018). Therefore, digital ruble means more control from the state for business and people. This also means that the state will play a more significant role on the payment market and new digital economy, where the new source of income becomes data (Zuboff, 2019; Caliskan, 2023).

Second, digital ruble will be based on the technology of so-called «smart contracts,» which are used in the cryptocurrencies (this is, perhaps, the main feature of digital ruble which makes it similar to the crypto technology). Smart contract means that there is a set of conditions for the transaction to be made (Caliskan, 2023). In other words, it is possible to buy one thing but not others. At this moment, it is hard to assess the possible extend of the application of smart contracts, but the thing is that this possibility exists, and the state will decide on this.

How is the story of digital ruble related to the problem of trust? I see a great contradiction which, potentially, can be viewed regarding different technological solutions implemented in the society. If I am right that at least one side of the story is to add more control and restrict people *freedom to choose*, then it poses an interesting question about trust. We usually say that we need trust when we make a decision: whether, for example, to open a company with this person, or to make savings in this form of money (say, dollar) and not the other. If people will be forced to use digital ruble and, moreover, if their transactions will be visible for the government, can we even talk about trust?

I would like to be clear and honest that this article will not provide ultimate answers for these questions. Indeed, we deal with not only a new phenomenon (digital ruble), but, probably, with an entire new set of social relations and

descriptive systems. Therefore, my further analysis will be inevitably exploratory and my goal is not to limit it to just answering questions; I think that at this stage of analysis posing a new question could be even more valuable than answering them.

It could be useful to think about trust in terms of the introduced distinction between money as generic systems and particular monetary mediums. Digital ruble will not establish a new monetary system, while as a new monetary medium it will engage into a broad digital architecture and bring about, as it is mentioned before, new surveillance characteristics. Therefore, functioning as a particular monetary medium, it will derive its stability and social acceptance from national currency – the generic money-as-account. In other words, it will function on the basis of impersonal trust as a systemic characteristic of the national currency system. It will be recognized as a national currency but is a new form. However, it will be different in *practice*. From the bottom the problem of impersonal trust will occur: in order for digital ruble to become widespread, it is necessary to create social basis, or community of trust; the form of trust we call impersonal. The means by which it will possibly be done could imply engaging other forms of trust (such as technological and institutional) and *enforcement* through governmental institutions.

While the question of how different forms of money get widespread and proliferate in society is considerably discussed in literature (Ingham, 2004; Polillo, 2011; Feinig, 2020), it remains underdeveloped how the decision is made at the micro level. According to practice theorists in sociology, the micro level constitutes the practical order of society (Giddens, 1986; Bourdieu, 1998). Global trends and macro mechanisms are visible at the practical level of social structure. Therefore, it is important to consider the problem of trust creation at the level of personal decisions and trust narratives. As sociologists, I believe that instead of analyzing particular individual choices as isolated, it is more important to look at discursive trends in choice, trust and enforcement. More important is not whether there is a choice in the reality (this reality will definitely «remain unknown»: Luhmann, 1995), but interpretation and narratives regarding this choice. According to Geertz, culture is public (Geertz, 2008), which means that it is possible to reach it by interpreting narratives and analyzing what is available for public view.

To reach these narratives and interpretations, I decided that the most productive way to do this is to choose *entrepreneurs* as research cite. Why them? They represent a vital group in the processes of monetary proliferation and emergence. First, they are responsible for providing supply of the monetary form. It is up to business to decide which form of money they decide to introduce

as a form of payment for a client. If their (entrepreneur's and client's) choices of payment fit each other, economists call this mechanism *matching* (Rysman, 2007). Thus, entrepreneurs are part of two-sided market. Second, structure of companies can be important in the proliferation of digital ruble. Like e-money in Russia, it is likely to be introduced via wage projects (Guseva, 2008). Third, and, probably, most important, is that small entrepreneurs at the micro level have flexibility of adoption: big companies are trapped from both sides – wage projects and customers – while small entrepreneurs have more agency to decide whether to adopt it or not (Horne, Nickerson and DeFanti, 2015; Gunawan et al., 2019). Therefore, it is possible to analyze the problem of trust-enforcement.

In order to understand the dynamics of trust-enforcement and narratives of choice (as we saw, trust is particularly important when there is a room for choice), I have conducted interviews with 12 small Russian entrepreneurs. The results I am about to present should be regarded as preliminary since digital ruble is undergoing the state of its adoption and integration in the economy. Therefore, all aspects of digital ruble which were discussed with entrepreneurs were conditional in terms of their possibility. I used some coding techniques for analytical convenience, but I was mainly stick to the *discourse analysis* since my aim is to discover trust-enforcement narratives and meaningful mechanisms between them and, on the other hand, digital ruble adoption.

Regarding the specificity of Russian institutional sphere and government-business relations with generally high level of distrust (Avdeeva, 2019), the sample itself was dependent on trust from an interviewee to the interviewer. However, I would not talk about bias in this case: leaving the idea of statistical representation, I follow the Small's (2009) criterion of theoretical saturation and representation. Sampling was both convenient and snowball. While it is of course possible to continue interviewing and get new information (there is no 100% saturation in any case), data I have now is valid and sufficient for drawing a general picture. Given the novelty of the topic, it seems to be a good approach, especially when we empirically talk about early stages of digital ruble implementation. Two major criteria are important while sampling: (1) it is supposed to be a small business, and (2) there should be an experience in working with different payment systems. The latter is vital for showing a possibility of choice which implies variation in trust and opens a space for potential enforcement. All interviews were conducted by the author of this paper in Russian and then transcribed. All citations used here were translated into English by the author. Interviews lasted from 30 minutes to 2 hours. Names of informants are hidden due to confidential reasons. Information on respondents is provided in the Appendix 1.

Networks, institutions, and technology

Once we get close to the empirical level, what emerges is that three components are closely related to the story of digital ruble: networks, institutions, and technology. Our task in the last part of the paper is to describe how they are related to each other and trust, enforcement, and choice.

Networks, institutions, and technology are phenomena digital ruble is dependent from. It will be structurally embedded into networks of users with the effect of complementarity and matching; institutionally issued and governed by monetary authorities; and based on technological solutions which are described in relation to digital economy. At the level of practice, or particular decision-making and actions, we can distinguish set of attitudes towards these phenomena. It is likely that choice will be made on the basis of trust in all three aspects. This is reflected in the results of interviews.

I would think of the relation of these three parameters as of three different levels. Let me start with the level of technological trust where two groups of attitudes are emerged: technological optimists and pessimists. The central idea here is technological progress which is reflected as inevitable. However, the valuation of it is different. For example, one of my informants said: «Everything is changing so fast. It is not possible to stop developing when the whole world is moving forward ... I am for constant development; our country is developing, and we all are going forward; therefore, I support development» (Interview 3). The other position on technological progress is more pessimistic.

However, the distinction on pessimist vs. optimists is not striking here. What is indeed surprising is the interpretative relation between technological and institutional trust. Both pessimists and optimists are neutral to technological progress: it is inevitable, and it is just happening. The difference is emerging in the interpretation of *possibility of control* from the government. What is interesting is that optimistic narrative tends to describe the governmental control as total. The same respondent during the interview has pointed out: «Everything is already under control ... so it [digital ruble as a means to control enlargement] has not been relevant for a long time ... all this monetary allocation and flows is just a drop in the ocean» (Interview 3). Everything is covered and transparent, so technology will not make the situation worse. At least technology can bring about more convenience. This is because this narrative is optimistic: technology bring some hope in the world where everything is under control and surveillance.

In contrast, skeptical narrative is such because it leaves some room for additional control. «Personally, there is some anxiety that the government will

be able to control all transactions ... I don't know what policy our Central Bank will follow and so I would be very suspicious to adopt digital ruble» (Interview 1). Control here is dependent on such things as policy of the Central Bank. Not everything is under control, so digital ruble technologically could lead to more control, or to decrease it. Technological progress is inevitable, but politicians could act differently: in one narrative, they have some room for enlarging control; in the other, they do not.

Therefore, trust in technology (which is less pragmatic, but rather more general) is interpreted through the assessment of the possibility of enlarging control. It is not the technology itself (whether it is convenience or progress) but how it helps to control people what influence the difference in narratives.

At the level of practice, different aspects of trust are emerging. Look at the words of one of my informants: «From my point of view, I don't see any necessity to adopt [digital ruble] because our company is very small, and it will just bother me and my clients ... These are extra troubles. It is very likely that it will be necessary to adopt new technological infrastructure and software ... and it is also likely that it will lead to extra costs» (Interview 9). What becomes important here is costs and new software adoption. This is where we see the possibility of choice. Choice implies options, options imply assessment. Costs and infrastructure are among other important factors.

«I would start using it, if a situation forced me; whether my *partners* start using it, or *tax authorities* or *bank* force me to adopt it» (Interview 2). Monetary authorities represent institutional aspect here, but at a more practical level. They can enforce an entrepreneur to adopt digital ruble. This option does not imply any trust: regardless of whether you trust or distrust digital ruble, its technology, or institution, you will be forced without your will to adopt it. Power or enforcement leaves alone the necessity of trust in order to make an action (Luhmann, 2018).

What is interesting here is the effect of network of users. This is a point to stop here and analyze in detail. «I strongly depend on my *clients*. Reject one or two of them and they all will turn to a competitor. This is why if all my clients start to use digital ruble, then I must introduce this element to my business» (Interview 10). Clients and partners are two groups of people constituting the network on a two-sided market (Guseva, 2008). The effect of the network has been described in a more macro level (Armstrong, 2004; Rysman, 2007); however, I will provide evidence how it affects an individual decision.

The network is vital here because it reduces the space for choice but does not emerge as direct coercion. Once an entrepreneur sees that clients start asking for a possibility to pay with a new form of money, i.e. digital ruble, they

start thinking about adopting it in order to save their clients. The assessment is also affected by a vision of what the situation is with their competitors: if a client does not have a flexibility and convenience to pay whichever option they want, they may turn to competitors if the market is mature enough.

The type of trust which if enacted by the network is *impersonal*. It reflects the definition of impersonal trust I proposed earlier in this article. It is an element of a general social network. When this network of users becomes large, it means that the level impersonal trust in digital ruble is high enough. And that aspect becomes extremely important in relation to costs of infrastructure: a choice here is between costs of losing potential client or acquiring.

Existing acquiring conditions are not the best for entrepreneurs. In Russia, an average percent for acquiring per purchase is 2-3%. Moreover, commercial banks act in their interest providing additional restrictions. For example: «We worked with a bank with the acquiring system, we had the contract that clients of this bank had a discount of 10% working with my company. For clients, it was a great deal, but not for me. For me as an entrepreneur it was totally unprofitable, <...> I paid the bank a charge for the money came to me, as a result I have minus the discount and minus a commercial charge for the bank; and this was totally unprofitable! Now I understand this advertising where a person is crying and say: «Do not pay me with cards!» This is an absolute truth, I have had this experience for two years, when I rejected it. But for two years, I have been crying but tolerating» (Interview 7). Hence, the main choice an entrepreneur faces in this regard could be described as follows:

- some clients may turn to a competitor who offers a better payment option → profit loses due to losing clients OR
- adopt an analog of a POS terminal for digital ruble → profit loses due to the acquiring.

The network is enacted by means of impersonal trust in this network as a systemic characteristic. In narratives, it is related to the level of practice, which reflects the idea that impersonal trust is emerging as a matter of routine (Polillo, 2011). It is, however, not a positive attitude: business will hardly introduce digital ruble because they believe in it. Rather, they could decide that it is more rational for them to use digital ruble. The whole story is also embedded into institutional context of potential informational control and technological attitudes.

I therefore in a position to sum up my empirical findings with theoretical contribution in a model of digital ruble trust-enforcement associated with networks, institutions, and technology. Technology requires technological

trust with differences in a general attitude towards technology: there could be found optimistic and skeptical narratives about technology. These narratives, however, are different not because technology itself possess some good or bad elements; rather, it is possibility of enlarging control held by politicians and authorities. Institutional distrust is present in both discourses, but it matters more for technologically skeptical narrative because there is a space and freedom of action.

At the practical level, the discourse is shifted towards more concrete aspects such as costs and networks effects. Impersonal trust in network is vital at this level while deciding on digital ruble adoption. If institutional trust does not matter at this level due to possible enforcement from monetary authorities, the growing network of users is a strong argument for adopting a digital ruble because at one point the costs of joining the network could be lower than costs of acquiring. The following table presents three dimensions of digital ruble infrastructure and related to them trust, choice and enforcement.

Table 1. *Trust, choice, and enforcement in relation to networks, institutions, and technology of digital ruble*

	Trust	Enforcement	Choice
Network	Impersonal (clients and partners)	Indirect	Practical level
Institutions	Institutional (dis)trust	Direct	-
Technology	Technological (skepticism and optimism)	-	Attitude level

Conclusion

What this story about digital ruble and trust tells us? My empirical evidence combined with theoretical reflections on digital ruble and central bank digital currencies broadly shows how the process of digital ruble implementation could affect the dynamics of trust in money. We have started with posing a more general problem of the relation between money-as-account and monetary mediums. The means by which this relation is established at the theoretical level is impersonal trust: trust in a community of users as a systemic characteristic of network (Shapiro, 1997). Digital ruble is a good example for studying this problem because it is a new monetary medium.

More general picture on CBDCs is about the reaction of the state on the development of the digital economy. In different institutional contexts, this response could be different: while democratic countries are overwhelmed by public discussion of technological progress, development of platform economy, and how dangerous new technological innovations could be (Zuboff, 2019), more authoritarian regimes tend to enlarge control and use technology

in their interest (Kosals, 2022). This dilemma was once reflected by Marx in The Fragment on Machines in *The Grundrisse* (2005): technology will either save us by means of «general intelligence», or enslave us with totalitarian control in hands of politicians.

The topic of digital ruble emergence in general touches an enormous number of questions. One of them is the question of narratives of trust. The reaction of society on the implementation of digital ruble is important here. In order to understand these dynamics, this problem should be translated to the micro level related to an individual choice and trust-enforcement relations. Apart from just being in charge of supply for a form of money, small entrepreneurs have flexibility in their choice of its adoption; thus, the problem of trust matters in this case. If digital ruble indeed brings about more control and restricts freedom, the possibility of response shifts from public debates to the level of individual choice.

This possibility, however, is interpreted differently depending on a narrative. Technologically optimistic entrepreneurs do not believe in technology itself: this optimism is based on a belief that everything is under control. If it is true, then technology at least could improve life standards and make things more convenient. At the level of practice, however, the narratives of trust are different. Impersonal trust matters here more than technological attitudes because the emerging network of users traps entrepreneurs from two sides: clients and competitors.

This whole story implies variation in the way new forms of money could emerge in societies depending on institutional environment. Despite the technological innovations and development of digital economy, our paper aimed to support the idea that money is a social process constantly undergoing changes in interpretations and attitudes (Dodd, 2014). Such fundamental problem as trust and its creation in networks of monetary users remains a relevant topic even with relation to digital economy development where everything seems automatized and inhuman (Dodd, 2017).

References

- Armstrong M. (2006). Competition in two-sided markets. *Rand Journal of Economics*. pp. 668-691.
- Ailon, G. (2022). The Double Meaning of Money. *Sociological Theory*. 40(1): 82-97.
- Avdeeva, D. (2019). Trust in Russia and its connection with the level of economic development. *Social Science and Modernity [Obshchestvennye nauki i sovremennost]*. No. 3. Pp. 79-93. (in Russian).
- Bessonova, O. (2018). Integral-institutional paradigm and the Russian way: overcoming the defects of the concepts of Power–Property and XY matrices. *Obshchestvennye nauki i sovremennost*, (4), 129-144. (in Russian).
- Bourdieu, P. (1998). *Practical Reason—On the Theory of Action*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Barontini C, Holden H. (2019). Proceeding with Caution - a Survey on Central Bank Digital Currency. *BIS Paper*. No. 101.
- Caliskan, K. (2023). *Data Money: Inside Cryptocurrencies, Their Communities, Markets, and Blockchains*, New York Chichester, West Sussex: Columbia University Press.
- Carruthers B. (2009). A Sociology of Bubble. *Contents*, vol. 8, no 3, pp. 22–26.
- Carruthers, B., Espeland, W. (1998). Money, Meaning, and Morality. *American Behavioral Scientist*. 41(10):1384-1408.
- Central Bank Digital Currency Tracker. (2023, December 15). Atlantic council. <https://www.atlanticcouncil.org/cbdctracker/>
- Desan C. (2017). The Constitutional Approach to Money: Monetary Design and the Production of the Modern World. *Money Talks: Explain How Money Really Works* (eds. N. Bandelj, F. F. Wherry, V. A. Zelizer), Princeton: Princeton University Press, pp. 109-130.
- Digital ruble. Consultation Paper. The Bank of Russia. (2020) https://cbr.ru/eng/analytics/d_ok/dig_ruble/ (Accessed 15.12.2022).
- Dodd N. (1994). *The Sociology of Money: Economics, Reason & Contemporary Society*, Michigan: Continuum.
- Dodd, N. (2014). *The Social Life of Money*, Princeton; Oxford: Princeton University Press.
- Dodd N. (2017). *The Social Life of Bitcoin*. *Theory, Culture & Society*. 35 (3): 35–56. URL: <https://doi.org/10.1177/0263276417746464>
- Dodd N. (2007). On Simmel’s Pure Concept of Money: A Response to Ingham. *European Journal of Sociology*, vol. 48, no 2, pp. 273–294. DOI: 10.1017/S0003975607000379
- Esposito. E. (2011). *The Future of Futures. The Time of Money in Financing and Society*. MA, Northampton.
- Fligstein N. (2021). *The Banks Did It: an Anatomy of the Financial Crisis*. Harvard: Harvard University Press. 336 p.

- Feinig, J. (2020). Toward a moral economy of money? Money as a creature of democracy, *Journal of Cultural Economy*, 13:5, 531-547, DOI: 10.1080/17530350.2020.1729223
- Guseva A. (2008). *Into the Red: The Birth of the Credit Card Market in Postcommunist Russia*. Stanford: Stanford University Press.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510. <http://www.jstor.org/stable/2780199>
- Giddens, A. (1986). *The constitution of society*. Polity Press.
- Gunawan H, Langgu Sinaga B., Sigit Purnomo (2019). Assessment of the Readiness of Micro, Small and Medium Enterprises in Using E-Money Using the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) Method. *Procedia Computer Science* 161:316–23.
- Geertz, C. (2008). Thick description: Toward an interpretive theory of culture. In *The cultural geography reader* (pp. 41-51). Routledge.
- Graeber D. 2011. *Debt: The First 5000 Years*. New York: Melville House Publishing.
- Horne, D., Nickerson D., DeFanti M. (2015). Improving Supply Chain Efficiency Through Electronic Payments: The Case of Micro-Entrepreneurs in Kenya and Tanzania. *Journal of Marketing Channels* 22(2):83–92.
- Ho, B. (2021). *Why Trust Matters: An Economist's Guide to the Ties That Bind Us*. Columbia University Press. <http://www.jstor.org/stable/10.7312/ho--18960>
- Ingham G. (2000). «Babylonian Madness’: On the Historical and Sociological Origins of Money. In: Smithin J. *What is Money?* London: Routledge. pp. 16–42.
- Ingham G. (2004). *The Nature of Money*. Cambridge: Polity Press.
- Karatani, K. (2003). *Transcritique: On Kant and Marx*. The MIT Press.
- Kosals, L. (2022). Legitimation of innovation: The case of AI technology for facial recognition. In V. Radaev & Z. Kotelnikova (Eds.), *The Ambivalence of Power in the Twenty-First Century Economy: Cases from Russia and beyond* (pp. 80–99). UCL Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctv280b65x.13>
- Kinney, A. (2021). Embedding into an Emerging Money System: The Case of Bitcoin. *Sociological Focus*. 54(1): 77-92.
- Keynes J. M. (1930). *A Treatise on Money*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Knapp G. F. (1924). *The State Theory of Money*, London: Macmillan.
- Krippner, G. (2011). *Capitalizing on Crisis: The Political Origins of the Rise of Finance*. Harvard University Press.
- Law on Digital Ruble Adopted. (2023, December 15). Bank of Russia. <https://www.cbr.ru/eng/press/event/?id=16900>
- Luhmann, N. (1995). *Social Systems*. Stanford: Stanford University Press.
- Luhmann, N. (2018). *Trust and power*. John Wiley & Sons.

- MacKenzie, D., Millo, Y. (2003). Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. *American Journal of Sociology*. 109(1): 107-145.
- Makarov, E. (2020). Sociological Problem of Trust in Money Currencies: An Institutional Factor. *Journal of Sociology and Social Anthropology*. No 5. Pp. 135-154. (in Russian) <https://doi.org/10.31119/jssa.2020.23.5.5>
- Marx, K. (2005). *Grundrisse: Foundations of the critique of political economy*. Penguin UK.
- Menger K. (1892). On the Origins of Money. *The Economic Journal*. 2 (6): 239–477.
- Polillo S. (2011). Money, Moral Authority, and the Politics of Creditworthiness. *American Sociological Review*. Vol. 76. No. 3. Pp. 437 –464.
- Polillo, S. (2022). From Collateral to Money: Social Meaning, Security Devices and the Law in the Depersonalization of Monetary Relationships. *Journal of Cultural Economy*. 15(3): 310-325.
- Rysman M. (2007). Empirical Analysis of Payment Card Usage. *Journal of Industrial Economics*. 55 (1): 1–36. DOI: 10.1111/j.1467-6451.2007.00301.x
- Smith, A. (2002). *The Wealth of Nations*. Oxford, England: Bibliomania.com Ltd. [Web.] Retrieved from the Library of Congress, <https://lccn.loc.gov/2002564559>.
- Shapiro, S. (1987). The Social Control of Impersonal Trust. *American Journal of Sociology*. 93(3): 623-658.
- Simmel G. (2011). *The Philosophy of Money*. London: Routledge.
- Small, M. (2009). «How Many Cases Do I Need?» On Science and the Logic of Case Selection in Field-Based Research», *Ethnography* 10(1): 5-38.
- Spang, R. (2015). *Stuff and Money in the Time of the French Revolution*. Cambridge: Harvard University Press.
- Zuboff, S. (2019). *The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power*. New York: PublicAffairs.

Appendix: Characteristics of the Respondents

Number of Interview	Information on an Entrepreneur
Interview 1	m., 20 y.o., private tutor, Moscow
Interview 2	f., 48 y.o., law firm, Moscow
Interview 3	f., 42 y.o., accounting firm, Krasnodar
Interview 4	m., 55 y.o., manufacturing, Moscow
Interview 5	m., 61 y.o., manufacturing, Moscow
Interview 6	m., 52 y.o., music store, Nizhniy Novgorod
Interview 7	f., 43 y.o., advocate company, Moscow
Interview 8	f., 38 y.o., tailor shop, Moscow
Interview 9	m., 40 y.o., dental clinic, Moscow
Interview 10	m., 51 y.o., repair services, Moscow Region
Interview 11	f., 35 y.o., accounting firm, Saint-Petersburg
Interview 12	m., 59 y.o., local store owner, Moscow Region

El particular momento del dominio por el capital ficticio

Manuel Núñez

Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED)

España

Resumen: El capitalismo financializado característico de nuestra época no es nuevo. Ha habido otros períodos en los cuales el capital ficticio ha sido la forma, si no dominante, si muy relevante, del capital. Es reseñable que ha alcanzado, en términos cuantitativos unos valores nunca alcanzados previamente en la historia. Las causas esenciales de esa dominancia, del creciente desequilibrio entre las diferentes formas de capital y entre este y el trabajo, tampoco son nuevas. Es la interacción entre esas causas y factores propios de nuestra época -una moneda que es al tiempo moneda de país y moneda mundo, el poder infraestructural de los bancos centrales y la escala de la última ola de globalización, acelerada por la digitalización de las sociedades- lo que permite caracterizar el capitalismo financializado actual. La espiral generada por la relación entre ese capitalismo financializado y los sistemas políticos de democracia liberal que emergieron de la guerra fría, hace que estos sistemas hayan devenido particularmente irreformables. Es por ello que las crisis de diverso tipo se acumulan y la capacidad de resolverlas sin violencia es cada vez menor. Una ola de inestabilidad a escala global se vislumbra como inevitable.

Palabras clave: Financiarización; Capital Ficticio; Digitalización.

The particular moment of domination by the fictitious capital

Abstract: The financialized capitalism characteristic of our time is not new. There have been other periods in which fictitious capital has been, if not dominant, a relevant form of capital. It is notable that the fictitious capital has reached, in quantitative terms, values never previously achieved in history. The essential causes of this dominance, the growing imbalance between the different forms of capital and between it and work, are not new either. It is the interaction between these «traditional» causes and factors typical of our time, a currency that is both a country's currency and a world currency, the infrastructural power of central banks and the scale of the latest wave of globalization, accelerated by the digitalization of societies, which allows us to characterize our time. The spiral generated by the relationship between the financialized capitalism and the political systems of liberal democracy that emerged from the Cold War, makes these systems particularly irreformable. That is why crises of various types accumulate and the ability to resolve them without violence are becoming negligible. A wave of instability on a global scale appears inevitable.

Key words: Financialization; Free Cash; Fictitious Capital; Digitalization.

DOI: <https://doi.org/10.6018/reg.600221>
<https://revistas.um.es/reg>
ISSN electrónico: 2697-0511

Introducción

Una de las características definitorias de la forma que adopta el capitalismo en el momento histórico que estamos viviendo, es la expansión, a niveles nunca vistos previamente, del capital financiero. Esto en ningún caso significa que el capitalismo como forma de dominación haya mutado esencialmente. Significa que una de las formas que el capital adopta, el capital ficticio¹ en terminología de Marx, ha crecido y se impone a todas las demás formas del capital.

En tradiciones no marxistas se habla simplemente de financialización. Y con frecuencia se señala solamente una de las dimensiones, la supuesta separación entre economía real -la que produce bienes y servicios, por así decir, tangibles- y la economía financiera (Prins, 2022), que solo produce moneda por medio de la moneda². Pero esta distinción no es demasiado útil, salvo para ilustrar los volúmenes respectivos de las formas que adopta el capital, pues tanto una como otra forma responden a la misma lógica -hacer crecer el capital- y la producción de moneda por medio de la moneda es la base del negocio bancario desde siempre.

Este modo de razonar, cuyas bases se encuentran en los fisiócratas, lleva implícita una carga valorativa moral, donde una forma aparece más legítima que otra, toda vez que la producción de mercancías y servicios supuestamente contribuyen al bienestar humano, en tanto que la producción de moneda por la moneda no, y así se refleja en estereotipos y representaciones culturales. Y, por otra parte, induce una distorsión cognitiva, de las muchas que rodean nuestra comprensión de la moneda (Housel, 2020), que está detrás de las teorías cuantitativas de esta, según las cuales la moneda es una mercancía como las demás, cuyo precio se define por la oferta y la demanda, lo cual no es en absoluto cierto (Núñez, 2022c).

Por eso conviene, en primer lugar, acotar que entendemos por financialización. Entendemos, por una parte, la expansión de los llamados mercados financieros «tout court» (stock market, bond market, money market). Particularmente dinámico es este último, cuyas múltiples y reinventadas formas son difíciles de seguir y entender no ya solo para el profano, sino para las mismas autorida-

1 El término capital ficticio es usado con el sentido que Marx, le atribuyó en *El Capital*, libro tercero (fiktives Kapital, fictitious capital, capital fictif). La centralidad de la moneda en el edificio intelectual construido por Marx para explicar la lógica del capitalismo de su tiempo, ha sido reinterpretado recientemente por (Moseley, 2016). La cuestión en discusión es que, contra la opinión dominante, particularmente difundida por lo que podríamos llamar «marxismo vulgar», Marx no se «quedó» en el análisis real frente al monetario.

2 La separación entre análisis real y análisis monetario, popularizada por Schumpeter en su monumental historia del análisis económico, viene de antiguo. Y es fuente de no pocas confusiones y puntos ciegos en la teoría económica (Cartelier, 2018).

des supuestamente llamadas a su supervisión y control y, fuera de su concreto ámbito de actuación, para los mismos prácticos, de modo que las crisis financieras pasadas aparecieron, y las futuras aparecerán, siempre como sorpresas, casi siempre precedidas por anuncios rimbombantes de «ignorante» confianza en la «solidez» de los mercados financieros, basadas en «pruebas de stress» y monitorización de indicadores, supuestamente «predictivos», pero que miden, en la realidad, variables irrelevantes. La comprensión de la «estructura industrial» (Ho, Hortaçsu, & Lizzeri, 2021, págs. 427-520) y los flujos de liquidez, riesgos, garantías y pagos que circulan en los mercados financieros cada día de cada año es ciertamente superficial. Los drivers de esta expansión, que no de su origen, son de diverso tenor, si bien cabe señalar tres: (i) la substitución de la financiación de la deuda pública de los estados, supuestamente soberanos e incluso con aparente moneda propia, a cargo de los bancos centrales, por la financiación de la deuda pública por los llamados mercados financieros (intermediarios entre los bancos centrales y los estados); (ii) la aceleración de la globalización que, al alargar las cadenas de suministro, provoca un efecto multiplicador sobre la cantidad de capital financiero que interviene en el proceso; (iii) la captura de cada vez más relaciones sociales que pasan a ser monetizadas.

La captura, bajo la forma de deuda (monetaria) de cada vez más relaciones sociales (transacciones sociales privadas), es el segundo sentido en el que usaremos el término *financiarización*. Esa captura puede o no estar relacionada con procesos de acumulación primitiva del tipo *expropiatorio*, por desposesión, que Marx analizó en el Libro Primero del *Capital* y que algunos, cegados por la idea o el deseo de progreso, han interpretado, erróneamente, como un proceso histórico irrepetible. Hasta donde se me alcanza, Rosa Luxemburgo, es de las voces que no cometió ese error y habló de procesos constantes de acumulación primitiva (Luxemburg, 1951), incluidos los que tienen lugar por medios puramente financieros (cap. 30), lo cual da cuenta del potencial inspirador de su método para entender nuestro tiempo (Gordon & Cornell, 2021).

Es posible calificar como procesos de acumulación primitiva tanto la citada expansión de la intermediación financiera en la deuda pública, como otros varios procesos de captura de los servicios públicos por los llamados fondos de «equity capital», la captura de tierras productivas en varias geografías, que hasta el momento se habían mantenido al margen, así como la expansión de la intermediación de los mercados financieros sobre otros varios mercados, i.e. sobre los alimentos (Russell, 2022), la vivienda o la propiedad intelectual, software y farmacia.

Uno de los procesos a los cuales no se presta la debida atención, pese a la similitud con la acumulación primitiva por cerramientos sobre tierras del

común, que fue observable en toda Europa occidental (no así en USA, Australia o Nueva Zelanda, toda vez que la apropiación de tierras se produce por exterminio de los pobladores primitivos, lo cual es característico de un modelo de colonización que se ha llamado «settler colonialism» (Wolfe, 1999), (Dunbar-Ortiz, 2021) (Majfud, 2021), es la citada toma de control directo de tierras por parte de los capitales financieros liberados por la emisión masiva de moneda. Este proceso, abre una nueva ola de acumulación primitiva en extensas zonas de en África, Asia Meridional y Centro y Sudamérica, después de todos los procesos fallidos de construcción nacional posterior a la descolonización. Sus manifestaciones alcanzan a todos los sectores, desde los mineros a la producción de alimentos, donde la propiedad de la tierra es tratada de nuevo como un «asset» (Ouma, 2018; 2020; 2022) y todo el ciclo de producción de alimentos se financia (Clapp & Isakson, 2018).

Incluso, en zonas del continente europeo se aprecian procesos similares, donde el imperio atlántico intenta ocupar el espacio del antiguo imperio ruso, tratando de tomar el control sobre las tierras negras que ocupan una parte importante de Ucrania. Parece que a partir de 2022 esa toma de control en Europa del este, por capitales financieros denominados en US\$ y €, ha sido violentamente detenido.

Si en perspectiva de bien común, es discutible la eficiencia de la financiación en el primero de los sentidos, toda vez que los mercados financieros están muy lejos de ser eficientes, en el segundo, la captura de relaciones sociales que vivían al margen de procesos capitalistas, lo es todavía más. Utopía para algunos (Posner, 2018), distopía para la mayor parte de las gentes del común.

Cada vez más evidencia apunta a que la expansión del capital financiero es una de las características más definitorias de lo que, de un modo ciertamente impreciso, se llama neoliberalismo (Slobodian, 2018). Y a este, más que caracterizarlo como una desregulación de los mercados, cabe definirlo por las específicas políticas reguladoras con las que -en varios ciclos- ha dado forma a los mercados, particularmente a los llamados mercados financieros.

Sin duda, uno de los pivotes fundamentales -no el único- de esas regulaciones ha venido de los bancos centrales que han acabado por imponer su «infraestructural power» (Wansleben, 2022) al conjunto de los actores sociales y políticos y han vuelto altamente irrelevante lo que los gobiernos democráticamente elegidos pueden hacer dentro del marco así definido. La genealogía de ese «infraestructural power» solo es comprensible si se inserta en todo un largo proceso de construcción de «instituciones independientes», de los cuales los tribunales constitucionales (o supremos, en función de constitucionales) y los bancos centrales son los prototipos más logrados (Núñez, 2023).

Las cadenas de causalidad pueden ser extendidas a la expansión de la globalización, con la liberalización de los movimientos de capitales y la involución fiscal asociada, así como la libre circulación de mercancías, que no solo ha contribuido decisivamente a la destrucción de la capacidad de negociación de los sindicatos en los estados del G7, sino que, al extender las cadenas de suministro, contribuye al crecimiento exponencial del capital financiero.

La eliminación de cualquier restricción que impida el libre flujo de capitales, se puede describir bajo la fórmula «global deregulation hypothesis» (Oatley & Petrova, 2022). Esta hipótesis es capaz, si no de dar cuenta, si de complementar, la explicación del crecimiento del mercado financiero en USA. Este crece en respuesta a la desregulación en otros lugares -Europa y el resto del mundo- incluso más que como consecuencia de la desregulación en USA. En efecto, parece que, en un contexto comparativo, las finanzas en USA estarían menos desreguladas que en otras muchas jurisdicciones. Los autores de esta hipótesis, testan estadísticamente un modelo que les permite afirmar: «First, global deregulation is positively associated with the growth of US financial services, while US deregulation is not. Second, global deregulation is not systematically related to the growth of financial services in other industrial democracies».

También parece cada vez más clara la relación entre estos movimientos en el centro del sistema capitalista con la inicial expansión de ciertas economías de la periferia, así como con su aparentemente estancamiento en lo que se ha nombrado como trampa del ingreso medio («medium income trap»), e incluso con la llamada «enfermedad holandesa» («dutch disease»), que probablemente se entiende y explica mejor si se encuadra en una lógica de expansión de la soberanía imperial apalancada sobre la moneda y el derecho (Pistor, 2019; 2020).

Todo parece indicar, a tenor del balance global, que todas esas políticas han actuado como «motor de desigualdad» («engine of inequality») a escala planetaria, y son responsables de un estancamiento del crecimiento de la productividad³ al conducir o hacer posible que partes crecientes del capital acumulado («free cash» en la formulación macroeconómica de Kalecki) vayan a fines y lugares diferentes de la inversión productiva (Medlen, 2019). Entre otros, a las «aventuras imperiales» como ya (Hobson, 1902) había analizado. Han

3 La productividad crece, por supuesto, con la innovación tecnológica que substituye trabajo vivo por trabajo objetivado, multiplicando la potencia productiva de aquél, pero también con la demanda, como formuló inicialmente Verdoorn (McCombie, 2002). Crecimiento de la productividad que no es debido exclusivamente al uso total de la capacidad instalada o a economías de escala o alcance, sino a la generación de incentivos para la innovación. Aunque la innovación tecnológica es vista por muchos economistas mainstream como exógena, en su inspiración, financiación e implementación, está dirigida por la disputa sobre la apropiación del valor, tal y como veremos a propósito del análisis de la digitalización.

creado «sociedades endeudadas» («indebted societies») (Wiedemann, 2021) y están induciendo no ya solo la imposibilidad del llamado «crecimiento sostenible», es decir, el que tiene en cuenta la imprescindible reducción del impacto ambiental⁴, sino también un reparto de ese crecimiento extraordinariamente desigual, la proliferación de rentistas, el retorno de la inflación y el estancamiento global. Todo lo cual parece conducir a un retroceso, sin paliativos, de los derechos humanos (Balakrishnan, Heintz, & Elson, 2016).

La digitalización de las sociedades, por su parte, que es, junto con la «economía verde»⁵, el gran reclamo del pretendido nuevo ciclo de acumulación, presenta muchas dimensiones relevantes, que no son consecuentes con su pretendida instrumentalidad en el incremento de la productividad y su presunta propuesta de valor de interés general. Entre otras -aparte de la brecha digital misma- sin pretensión de exhaustividad, se pueden citar, la aceleración de la velocidad de intercambio de los mercados financieros, con los consecuentes riesgos de colapso propios de la naturaleza lábil («animal spirit») de las expectativas; la incorporación de servicios, hasta ahora ajenos a la asalarización, debido a las oportunidades de control tanto del cliente como del desempeño de la fuerza de trabajo en entornos dispersos en el territorio, lo que conduce a la destrucción, aún mayor si cabe, del poder de mercado de la fuerza de trabajo; el uso de las tecnologías digitales no solamente como herramienta de control del desempeño (neofordismo), especialmente en los servicios, sino también como herramienta de control policial⁶ para impedir la sindicalización (Rogers, 2023); la supuesta eliminación de empleos por la nueva ola de la «inteligencia artificial»; el control extraterritorial de la moneda, los bienes y servicios, que amenazan directamente la soberanía (como ponen de manifiesto las sanciones); la opacidad de la discriminación embebida en los algoritmos que vuelve ilusorio el ejercicio del derecho de igualdad ante la ley; la quebrada promesa de la libertad de comunicación e información (parresia e isegoría); la «plataformización» de las transacciones de comercio electrónico y, eventualmente del mercado de

4 Asumiendo que algo así sea posible, asunción cuestionada con poderosos argumentos, por los defensores de las tesis del decrecimiento, que sostienen que esa afirmación es una *contradictio in terminis*, un oxímoron. Ciertamente la llamada «transición energética» se asienta sobre una historia de la energía que es falsa, según la cual unas fuentes de energía habrían substituido a otras. Esta visión confunde el peso relativo y el absoluto de las diferentes fuentes de energía. Y es falsa incluso cuando se indexa por la población, cuando se expresa en consumo per cápita (Fressoz, 2024). La realidad es que el consumo de las anteriores y la siguientes, crecen conjuntamente, en una suerte de paradoja de Jevons, pero inter-energía.

5 Y eventualmente, en el caso de economía verde, de la creación de una nueva gran burbuja de deuda. Menos claro es qué impacto distributivo, si alguno tuviese, la riqueza creada en este nuevo ciclo de acumulación. Hay que tener en cuenta que la «gestión del clima» -no tanto el calentamiento global, que es su moderna versión catastrofista- no es un concepto nuevo. Forma parte del discurso imperial en la justificación de la colonización de América e incluso apareció en la revolución francesa (Fressoz, 2020).

6 Actividad que en otros tiempos requería el concurso de «agentes de inteligencia» bajo diversas apariencias.

trabajo, con sus asimetrías constitutivas y «enablers» de la oligarquización de la economía y la sociedad; y, no menor, la potencial expansión del «panopticon» a todas y cada una de las transacciones económicas con la llamada «moneda digital» («digital currencies») ⁷ (Iversen & Rehm, 2022).

Integradas todas estas dimensiones, es posible deducir que estamos abocados a un ciclo de turbulencias e inestabilidad con inciertas configuraciones, inciertas respuestas de los diferentes actores políticos, no solo de los que actúan en los mercados financieros, y aún más inciertas consecuencias en los derechos y el bienestar de las poblaciones. La emergencia de sujetos políticos que desafíen radicalmente tanto las bases como los efectos distributivos de esas políticas es más incierta, si bien es posible identificar un malestar «difuso» creciente y «ausencia de confianza en el futuro» (como por otra parte, muestran los datos demográficos objetivos, no explicables por ninguna hipótesis de continuidad de las llamadas «transiciones demográficas»). Por otra parte, lo que sí parece cada vez más notorio es la emergencia de poderosas fuerzas que pretende salirse de la lógica unipolar de la globalización (i.e. bi-globalización impulsada desde China) ⁸ y de la financiarización dependiente del US\$.

Para desplegar el análisis de algunos de los varios aspectos enunciados vamos a proceder a mostrar en los apartados 2 a 6 la realidad de la financiarización, sus causas, como se han venido resolviendo las contradicciones que genera, algunas de las formas más sobresalientes que adopta y como se retroalimenta. El apartado 7 lo dedicamos íntegramente a entender las particulares formas en que la digitalización interacciona y refuerza la expansión de la financiarización. A continuación, a partir de una breve recapitulación (apartado 8) derivamos algunas consecuencias para la acción política y las limitaciones a las que se enfrenta (apartados 9 a 10). Terminamos con unas breves y muy provisionales conclusiones (apartado 11).

2. La financiarización es un hecho: algunos datos indicativos

Naturalmente el primer paso para un análisis riguroso, es mostrar que efectivamente el capital en forma financiera ha crecido hasta niveles nunca vistos en la historia del capitalismo. Mostraremos evidencias procedentes de la eco-

⁷ No confundir con las criptomonedas, con las cuales eventualmente pueden compartir ciertas tecnologías. Las criptomonedas, basadas en teorías absurdas de la moneda (finitud y escasez), han sido objeto de una importante burbuja especulativa, propia de los tiempos digitales, pero tal vez no muy diferente de otras burbujas anteriores.

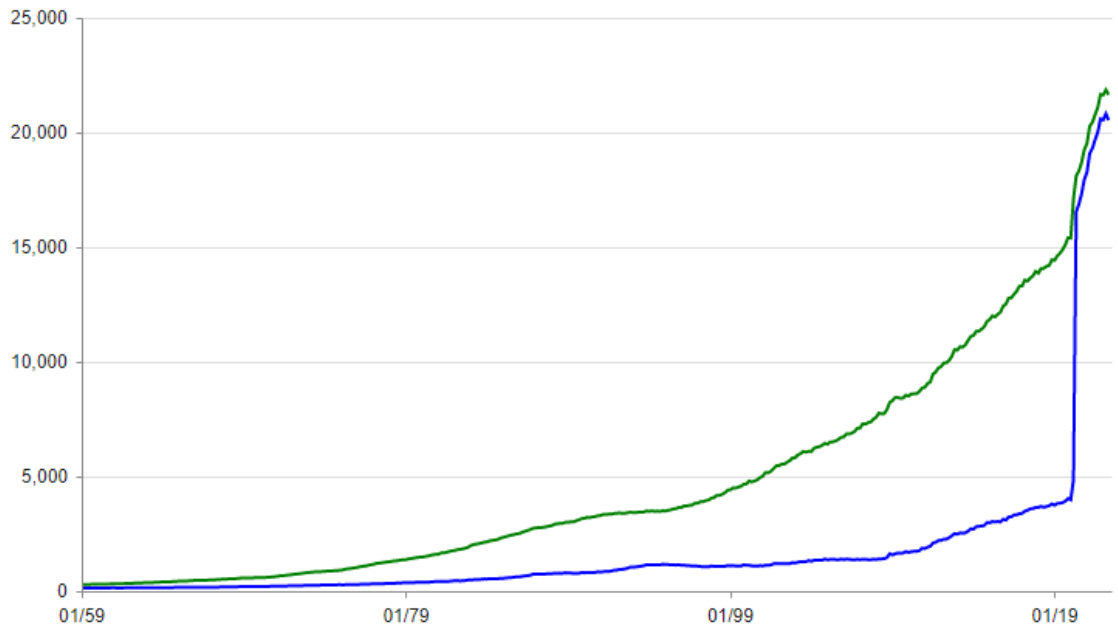
⁸ Si es posible hablar de bi-globalización, se debe a que la globalización es otra manera de llamar al Imperio. Kissinger ya dijo en su momento que hablar globalización es hablar del papel dominante de USA. Véase en <https://www.independent.ie/irish-news/globalisation-americas-role-for-the-millennium/26135085.html> (Acceso: 2023/12/31).

nomía USA, que son suficientes para dar cuenta de esa realidad, toda vez que USA es el principal receptor de capitales y el principal proveedor de liquidez a escala planetaria. El US\$ es la moneda en la que se han venido denominando la mayor parte de las transacciones comerciales a escala planetaria y, lo que es tanto o más importante, la moneda en la que se denominan las reservas de los bancos centrales de la mayor parte de los países aparentemente soberanos, del mundo. Y aunque el proceso de desdolarización ha comenzado y avanza a buen ritmo, la participación del US\$ en el comercio mundial y en la reserva de valor, es muy superior a cualquier otra moneda.

El capital financiero denominado en US\$ viene creciendo desde la eliminación del patrón oro y la aceleración de la globalización posterior a la implosión de la Unión Soviética, pero se ha disparado con la implementación del llamado «quantitative easing» (Ashworth, 2020), usado como «medicina» para «salir» de la crisis de 2008⁹ y de la del Covid19. Esta ingente inyección de moneda consecuentes a las crisis del 2008 y la crisis del Covid se aprecia claramente en la Figura 1, donde se muestran las dos principales magnitudes en las que se contabilizan la cantidad de US\$. Esta ingente inyección reciente de moneda en nada corresponde al incremento del GDP, cuya evolución se muestra en la Figura 2, el cual viene creciendo de modo sostenido a lo largo del tiempo, pero sin la abrupta subida que observamos en las magnitudes monetarias. Además, teniendo en cuenta que la tasa promedio de inflación entre 1971 y 2021 es de 3,87% por año (la evolución del poder de compra del US\$ aparece en la Figura 3), tendríamos una inflación acumulada del 569,06%, de modo que, si deflactamos el valor del GDP a precios constantes, el GDP «real» sería de 4,0 y su multiplicador entre los años 1970 y 2021 de apenas 3,48. La diferencia entre la evolución de las magnitudes monetarias y los valores de la economía «real» sería aún mayor de lo que puede deducirse de la observación de las figuras.

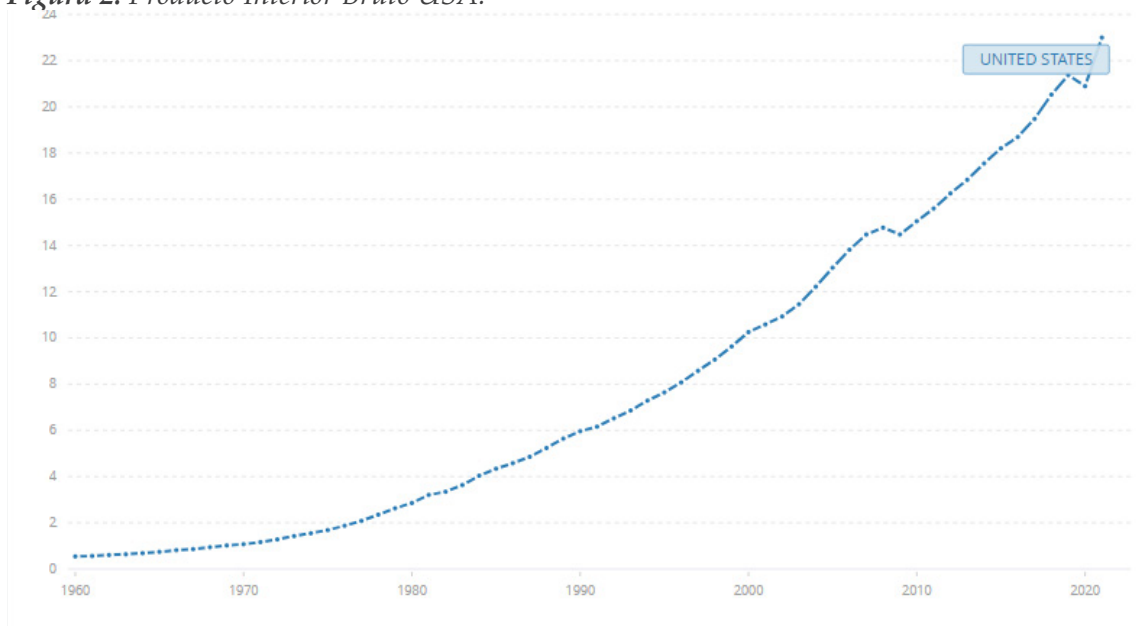
9 Operación que ha sido acertadamente descrita como «cash for trash swaps»: «comprar» activos que no valen nada, o apenas una fracción de su valor nominal, como si su valor nominal fuera su valor real de mercado y hubiera alguien, eso significa mercado, dispuesto a comprarlos (aparte de la FED o el BCE, o los presupuestos generales del estado español, con el llamado «banco malo», que no era un banco, ni era malo, sino una artificio contable para retrasar el endoso de la «basura» a los contribuyentes). El cómo esta operación de «cash for trash swaps» se fraguó en el Banco Central Europeo, ha sido empíricamente analizada, incluso con técnicas de network análisis (Wu, 2022), que ponen negro sobre blanco lo que los outsiders sospechan, los insiders saben y las teorías de la conspiración apenas imaginan: que los bancos centrales trabajan única y exclusivamente al servicio de los «créditors» y en perjuicio de todos los demás. Y de ese análisis se deduce, en buena lógica, la imprescindible e inaplazable toma de control democrático sobre ese y los demás bancos centrales.

Figura 1: Cantidad de USD. Magnitudes monetarias (M1) (azul) (M2) (verde).



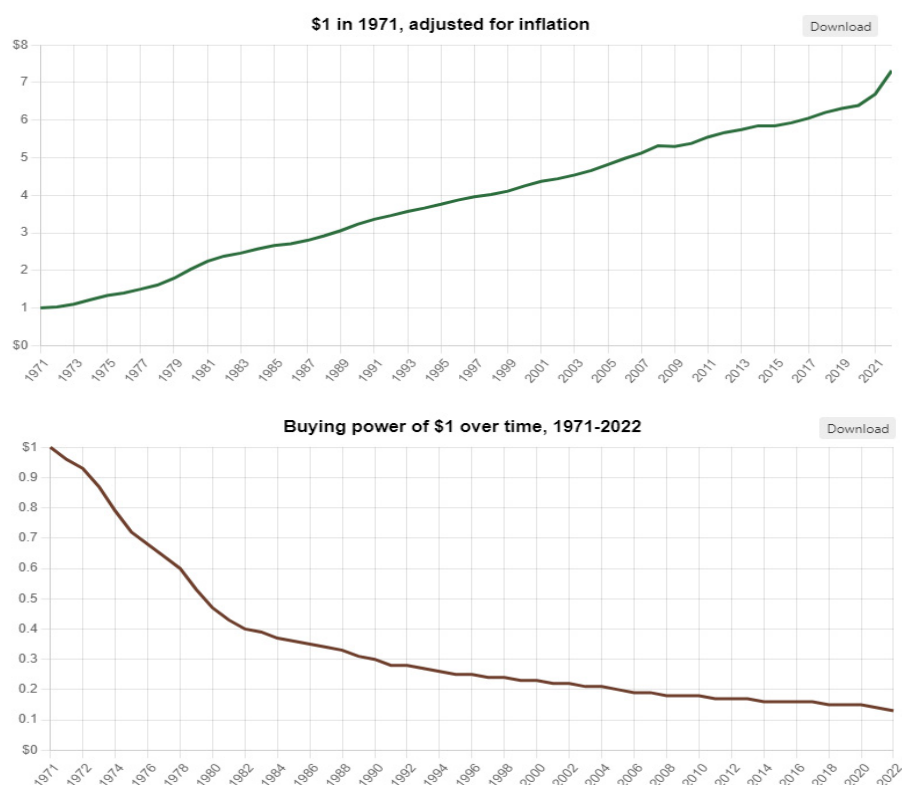
Fuente: USA Federal Reserve. Disponible en: <https://www.federalreserve.gov/datadownload/Chart.aspx?rel=H6&series=798e2796917702a5f8423426ba7e6b42&lastobs=&from=&to=&filetype=sheetml&label=include&layout=seriescolumn&pp=Download> (Acceso 2022/08/07).

Figura 2: Producto Interior Bruto USA.



Fuente: Banco Mundial. Disponible en: <https://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?locations=US>. (Consultado: 2022/08/07).

Figura 3: Poder de compra de un US\$ entre 1971 y 2021.



Fuente: Bureau of Labor Statistics.
 Generado con la calculadora. Disponible en: <https://www.in2013dollars.com/us/inflation/1971?end-Year=2021&amount=1> (Acceso 2022/08/07).

Ese incremento masivo de las magnitudes monetarias tampoco se corresponde con un crecimiento de los salarios nominales ni reales, qué si bien han venido subiendo, lo han hecho muy por debajo de la productividad, tal y como muestra la Figura 4. Naturalmente esto conduce a una caída de la participación de los salarios en las rentas totales, fenómeno que puede observarse no solo en USA o el G7, sino a escala global (Karabarbounis & Neiman, 2013).

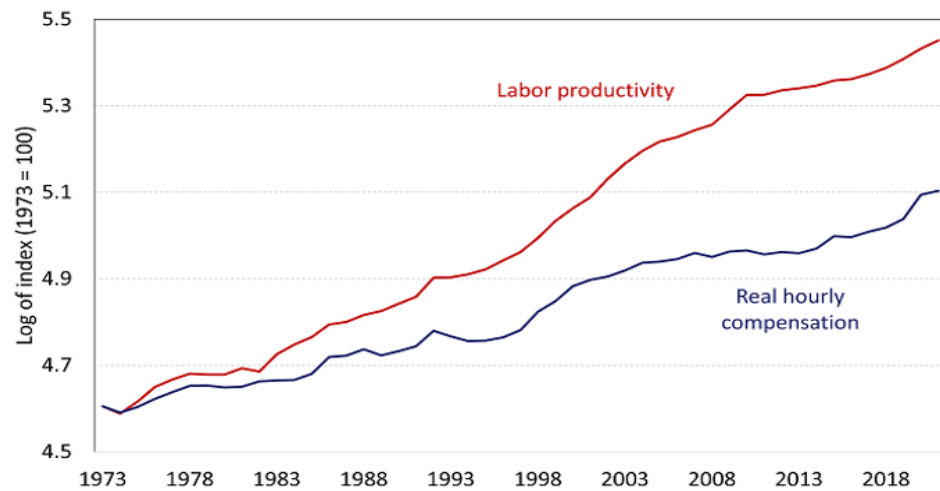
Una de las contrapartidas de esta caída en la participación de las rentas del trabajo en las rentas totales, es el crecimiento del capital ficticio, que puede observarse en varios indicadores. Uno de ellos es el balance de la FED, que se muestra la Figura 5. Por su parte, la ratio de activos financieros (donde junto con los bancos comerciales se incluyen toda clase de operadores poco o nada regulados, la llamada «shadow banking»¹⁰ - mutual funds, holding companies,

10 Ya en 2014 se llamaba la atención sobre la ausencia de regulación y sobre que la estadística de las magnitudes monetarias (M0, M1, M2) no reflejaba correctamente estas operativas (Pozsar, 2014). Desde entonces no ha habido mejoras significativas en la gestión pública respecto a ellas, con los consecuentes riesgos para la estabilidad sistémica (Moreira & Savov, 2017).

money market funds, brokerage houses- expresión de la financialización) respecto a las inversiones en formación de capital productivo «fijo», incluida R&D&i, creadoras de valor tangible e intangible, era en 2020 de 27,6 y viene creciendo de modo sostenido en los últimos 30 años. En la Tabla 1 se muestra el valor total de las diferentes formas como se contabilizan los activos financieros. Y en la Tabla 2 aparece la formación de capital fijo en toda la economía de USA. La creciente financialización puede resumirse comparando esos dos valores, es decir, calculando por cuanto se han multiplicado los activos financieros y por cuanto se ha multiplicado el GDP, cálculo que aparece en la Tabla 3.

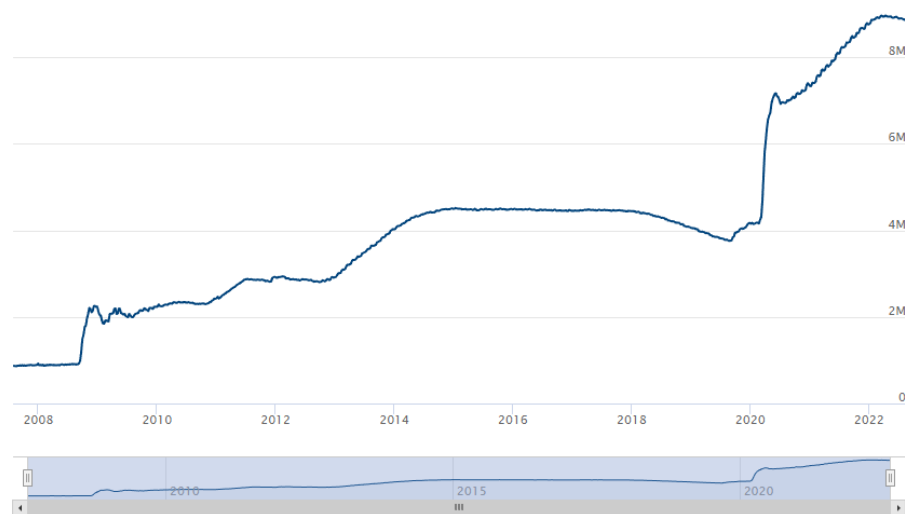
Figura 4: Evolución de la productividad y el salario real.

Labor Productivity and Real Hourly Compensation, Nonfarm Business Sector, 1973-2021



Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics.

Figura 5: Balance de la FED.



Fuente: Federal Reserve System. Disponible en: https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/bst_recenttrends.htm (Acceso: 2022/08/25).

Tabla 1: Activos financieros

L.108 Domestic Financial Sectors

Description	Series code	2018	2019	2020
Domestic financial sectors; total financial assets	FL794090005	98483.9	107914.4	122077.4
Monetary authority; U.S. official reserve assets	FL713011005	31.8	31.6	33.1
Monetary authority; SDR certificates issued by federal government; asset	FL713014003	5.2	5.2	5.2
Monetary authority; Treasury currency; asset	FL713012003	49.8	50.1	50.5
Money market funds; private foreign deposits; asset	FL633091003	1.5	7.4	0.7
Domestic financial sectors; net interbank transactions; asset	FL794010005	1637.3	1631.7	3138.2
Domestic financial sectors; checkable deposits and currency; asset	FL793020005	398.9	459.4	650.5
Domestic financial sectors; total time and savings deposits; asset	FL793030005	296.7	356.7	237.0
Domestic financial sectors; money market fund shares; asset	FL793034005	538.2	605.9	722.4
Domestic financial sectors; federal funds and security repurchase agreements; asset	FL792050005	3301.2	3882.8	3579.0
Domestic financial sectors; debt securities; asset	FL794022005	26184.0	28694.6	35872.9
Domestic financial sectors; open market paper; asset	FL793069175	630.9	592.1	508.8
Domestic financial sectors; Treasury securities; asset	FL793061105	8867.9	9781.6	14432.0
Domestic financial sectors; agency- and GSE-backed securities; asset	FL793061705	6831.9	7207.7	8418.1
Domestic financial sectors; municipal securities; asset	FL793062005	1977.8	2105.7	2224.4
Domestic financial sectors; corporate and foreign bonds; asset	FL793063005	7875.4	9007.5	10289.7
Domestic financial sectors; loans; asset	FL794023005	23522.0	24332.9	25351.7
Domestic financial sectors; depository institution loans n.e.c.; asset	FL793068005	3675.7	3675.7	4223.1
Domestic financial sectors; other loans and advances; asset	FL793069005	2241.1	2226.4	2172.4
Domestic financial sectors; total mortgages; asset	FL793065005	14914.2	15493.6	16222.2
Domestic financial sectors; consumer credit; asset	FL793066005	2691.0	2794.2	2734.0
Domestic financial sectors; corporate equities; asset	LM793064105	18823.3	23036.7	26250.6
Domestic financial sectors; mutual fund shares; asset	LM793064205	5518.0	6302.9	6794.7
Domestic financial sectors; trade receivables; asset	FL793070005	321.5	335.2	367.2
Domestic financial sectors; life insurance reserves; asset	FL793040005	483.5	500.9	520.3
Life insurance companies; pension entitlements reserve credit from reinsurers; asset	FL543050005	191.4	199.5	211.0
Domestic financial sectors; U.S. direct investment abroad; asset	LM793092005	937.1	1135.5	1200.9
Domestic financial sectors; total miscellaneous assets	FL793090005	16242.6	16345.3	17091.6
Domestic financial sectors; total liabilities	FL794190005	92883.7	100712.9	113299.1
Domestic financial sectors; net interbank transactions; liability	FL794110005	1810.9	1711.6	3257.9
Domestic financial sectors; checkable deposits and currency; liability	FL793120005	4583.7	4845.1	9129.6
Private depository institutions; total time and savings deposits; liability	FL703130005	12200.5	12884.0	13682.2
Money market funds; total financial assets	FL634090005	3038.3	3634.3	4336.0
Domestic financial sectors; federal funds and security repurchase agreements; liability	FL792150005	2980.9	3205.7	2957.6
Domestic financial sectors; debt securities; liability	FL794122005	14282.8	14716.6	15647.0
Domestic financial sectors; open market paper; liability	FL793169175	431.2	397.9	382.3
GSEs and agency- and GSE-backed mortgage pools; U.S. government agency securities; liability	FL423161705	9089.6	9408.3	10094.1
Domestic financial sectors; corporate and foreign bonds; liability	FL793163005	4762.1	4910.4	5170.6
Domestic financial sectors; loans; liability	FL794123005	2027.4	1954.7	1925.1
Domestic financial sectors; depository institution loans n.e.c.; liability	FL793168005	311.0	309.7	382.4
Domestic financial sectors; other loans and advances; liability	FL793169005	1490.2	1420.7	1317.8
Equity real estate investment trusts; total mortgages; liability	FL123165005	226.2	224.3	224.9
Mutual funds; mutual fund shares; liability	LM653164205	14669.8	17659.5	19562.6
Domestic financial sectors; trade payables; liability	FL793170005	280.0	295.2	331.2
Life insurance companies; life insurance reserves; liability	FL543140005	2035.2	2122.4	2225.7
Insurance companies and pension funds; pension entitlements; liability	FL583150005	25872.3	27879.1	29615.3
Domestic financial sectors; taxes payable (net); liability	FL793178005	159.5	172.4	158.0
Domestic financial sectors; foreign direct investment in U.S.; liability	LM793192005	1059.1	1221.1	1443.6
Domestic financial sectors; total miscellaneous liabilities	FL793190005	7883.0	8411.2	9027.5
Domestic financial sectors; corporate equities; liability	LM793164105	9272.1	11488.5	12436.4
Security brokers and dealers; proprietors' equity in noncorporate business	LM662090003	78.2	83.5	90.3

Fuente: Federal Reserve. Disponible en:

<https://www.federalreserve.gov/releases/z1/20210311/html/l108.htm> (Acceso: 2022/08/26).

Tabla 2: Formación de capital fijo US

Country	United States										
Transaction	Gross fixed capital formation										
Measure	Current prices										
Unit	US Dollar, Millions										
Year	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Activity											
VTOT: Total activity	2 353 008	2 362 224	2 328 828	2 449 537	2 679 477	2 966 551	3 158 672	3 207 448	3 116 143	2 694 879	2 745 440

Year	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Activity										
VTOT: Total activity	2 912 367	3 149 606	3 298 732	3 538 535	3 683 556	3 762 925	3 980 179	4 242 043	4 450 716	4 426 644

Fuente: OCDE. Disponible en: https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE9B (Acceso:2022/08/26).

Tabla 3: Crecimiento de magnitudes monetarias y producto interior bruto en USA (1971-2022)

Año/mes	M1	M2	GDP	US\$ value
1971 (enero)	220,4	638	1970 (Total Año)	1,16
2022 (enero)	20.549,2	21.636,7	2021 (Total Año)	23
Multiplicador	93,2	33,9	Multiplicador	19,8

Fuente: Elaboración propia.

3. ¿Cómo es posible que el incremento masivo de activos monetarios no haya conducido al colapso del sistema?

A la vista de estos datos, es legítimo plantearse cómo es posible que el crecimiento de las magnitudes monetarias, por encima de las actividades productivas, no haya conducido a un colapso de la moneda y con ella, al colapso del conjunto del sistema económico. Colapso que debería haberse manifestado en una enorme inflación y en un desplome de la tasa de cambio. La inflación se ha acelerado, pero no extraordinariamente, y la tasa de cambio no se ha desplomado. La pregunta es ¿cómo ha sido ello posible? Esta no es una pregunta de fácil respuesta si acudimos a la teoría económica al uso.

En efecto, si la teoría cuantitativa de la moneda, tal y como se describe en la ecuación de Fisher, fuera correcta, ese colapso debería haberse producido. Si, como se sostiene habitualmente, con la digitalización de los mercados financieros, la velocidad de la moneda habría crecido exponencialmente, el efecto combinado de cantidad x velocidad debería haber conducido a una crisis como ninguna otra vista antes. La inflación debería haberse disparado y la tasa de cambio desplomado. De acuerdo con esa teoría cuantitativa, cuando todos los

miembros del numerador de la ecuación de (Fisher I. , 1922), (en terminología moderna M1, M2), crecen y V se acelera, para que no haya inflación, T debe crecer a igual ritmo, con gasto privado (consumo e inversión o gasto público, incluido el gasto militar). Por su parte la nueva teoría monetaria predice que esa ingente cantidad de moneda, si es canalizada al sector productivo debería contribuir al crecimiento del PIB en los países emisores de la misma, lo cual hemos visto que no sucede, al menos no a igual ritmo.

La inflación se ha acelerado, pero no a un ritmo catastrófico y los mejores análisis sitúan sus causas en un lugar diferente a la cantidad de moneda. En efecto la inflación antes y, sobre todo, después de la crisis del Covid ha aumentado de modo significativo, y es ya el crecimiento más alto en 40 años, tanto en USA como sobre todo en la UE. Por supuesto, es posible establecer correlaciones entre el crecimiento de la inflación y el de la cantidad de moneda (Adjemian, Arita, Meyer, & Salin, 2023). Pero las explicaciones más solventes (Weber, Lara, Teixeira, & Pires, 2022), (Weber & Wasner, 2023), (Jung & Hayes, 2023), no apuntan a la cantidad de moneda emitida. Descartada la presión por subida de los salarios por encima de la productividad, que hemos visto más arriba que no ha tenido lugar, esas explicaciones apuntan a otras dos causas de la inflación, muy estrechamente relacionadas, la ruptura de las cadenas de suministros y la concentración de la oferta, ambas dos causas por oferta de mercancías, no de moneda¹¹. Inflación de vendedores, según terminología acuñada por (Lerner, 1944).

Ciertamente la historia económica permite acreditar que cualquier concentración empresarial -se mida esta con el indicador que se mida, i.e. Herfindahl-Hirschman Index, Concentration Ratio, ... -, si alcanza su objetivo de posición dominante en el mercado, lleva aparejado una subida de los precios¹². Estos procesos, que han sucedido en todas las industrias a lo largo de los últimos 200 años, han sido en todo o en parte, revertidos por las crisis periódicas que han asolado el capitalismo y, eventualmente, por los cambios tecnológicos. Pero en este momento histórico, la ingente cantidad de capital ficticio parece ir pareja a la concentración de la propiedad de activos con la consecuente oligarquización de los mercados y esto, más que la cantidad de moneda en sí misma, es lo que daría cuenta de la subida de los precios.

11 De este análisis, se deriva, en la mente de cualquiera que conozca algo de historia económica del capitalismo, la idea del control estratégico de precios, tal y como fue implementado antes, durante y después de la segunda guerra mundial. Esa idea, recuperada por Weber, aunque inicialmente desechada por los «espaldas plateadas» de la profesión económica, i.e. Paul Krugman la llamó «truly stupid», ha ganado su «momentum», en parte, por la solvencia de los argumentos económicos y, en parte, por consideraciones geopolíticas, y ha sido aplicada, de modo más bien caótico, a algunos sectores, como el energético.

12 Los fundamentos microeconómicos de esta afirmación fueron abordados por (Eichner, 2008).

Y, por otra parte, todo parece indicar que gran parte de la moneda emitida, que no ha tirado hacia arriba ni de la inflación ni del GDP que supuestamente es el driver de T en la ecuación de Fisher, ha sido absorbida en el exterior. Lo que parece que está sucediendo es que la enorme cantidad de US\$ emitidos está soportando una toma masiva de activos en el resto del mundo, toda vez que al denominarse en dólares la mayor parte de las transacciones internacionales, el denominador de la ecuación de Fisher (T), no corresponde al GDP interno sino a otra cantidad indeterminada.

Como sucede con muchas variables, y ha sucedido otras veces en la historia, de pronto, casi súbitamente, las tendencias subyacentes se aceleran. Desafortunadamente no hay base de datos ni modelo econométrico que permita validar esta hipótesis, más allá de la presunción de que la reserva federal de USA está «proporcionando liquidez al resto del mundo». La ausencia de información fiable de quienes son los detentadores de activos financieros y como circulan estos activos en el mundo, no permite ir mucho más allá en la validación de esta hipótesis. Pero si permite aventurar la hipótesis complementaria de que, si esa circulación se rompe, el colapso del sistema es inevitable. Seguramente la compulsión a mantener el sistema funcionando, vía militar si es necesario, explica los conflictos militares abiertos en 2022 y los que se atisban en el horizonte. La soberanía nacional de cualquier país, excepto USA, es incompatible con nominar en dólares, toda vez que están vendiendo sus activos por un contravalor en moneda cuyo valor nominal es varias veces superior al contravalor real de las mercancías que produce quien emite la moneda. Y si estuviéramos en presencia de un sistema cerrado, este desequilibrio conduciría necesariamente a la inflación o a la devaluación de la moneda.

Como contexto de fondo de todo lo que acabamos de decir, conviene tener claro cuáles son las diferencias entre las diferentes formulaciones de la gestión política de la moneda, de la política monetaria, de modo que podamos sacar su discusión de un marco estrictamente técnico. En efecto los «espaldas plateadas» de la profesión económica, pretenden emitir juicios (seudocientíficos) sobre la verdad o falsedad de cuestiones que son esencialmente políticas, en el sentido de que es la diferencia en los objetivos lo que informa las diferencias técnicas y no al revés.

En efecto, el supuesto contraste entre la teoría monetaria mainstream, la cual no corresponde con una supuesta teoría canónica, toda vez que incorpora elementos, como los mercados financieros, que estaban ausentes en el pasado, y la nueva teoría monetaria, conocida como «Modern Monetary Theory» (MMT), que incorpora elementos, como la financiación directa de los bancos centrales, sin intermediarios financieros, que estaban en teorías anteriores, no

es tanto técnico como de objetivos a los que pretenden servir y el modo como se financia el endeudamiento (Ver Tabla 4). Evidentemente hay diferencias técnicas, i.e. sobre la forma como la política monetaria actúa sobre las expectativas de los agentes, pero estas no nos conciernen ahora.

Tabla 4: Diferencias aparentes entre teorías modernas de la política monetaria.

Criterios de comparación	Teoría monetaria mainstream (TMM)	Nueva Teoría Monetaria (NTM)
	Impuestos.	Impuestos.
Financiación de los gastos	Deuda (colocada en los mercados financieros).	Creación de moneda contra la riqueza futura (y efecto multiplicador).
Riesgos	Espiral de deuda.	Espiral inflacionista.
Control	Subida/bajada de los tipos de interés. Quiebra.	Subida de los impuestos.
Objetivo	Control de salarios. Maximizar beneficios. Apropiarse de valor via mercados monetarios.	Pleno empleo (de todos los activos, no solo la fuerza de trabajo).

Fuente: Elaboración propia

Lo que nos concierne es que la teoría monetaria mainstream, con el añadido sobre lo que podríamos llamar teoría clásica, de la financiación vía mercados monetarios, ha abierto la puerta a la expansión de los mercados financieros y a la creación, a escala planetaria, de lo que se ha llamado «l'ordre de la dette» (Lemoine, 2016) que sirve al objetivo de disciplinar las democracias en favor de la acumulación de capital ficticio (Lemoine, 2022). Democracias que no responden a las gentes del común (Crouch, 2004), (Crouch, 2011). Nada de esto es casual, es producto de la lucha de clases donde una élite, sobre la que el propio Lemoine ha hecho etnografía, y a la que llama «bondholding class», ha impuesto esa solución¹³. Este método de financiamiento es propio de lo que se ha llamado neoliberalismo y corre parejo con la imposición de la supuesta independencia de los bancos centrales. De hecho, como nos recuerda (Lemoine, 2022, pág. 58): «Dans l'après-guerre, le financement de l'État était essentielle-

¹³ Es bien sintomático como la captura del estado por esa «bondholding class» no ha tenido lugar porque los llamados conservadores o reaccionarios de derechas o de extrema derecha, se lo hayan entregado en sus momentos de mayorías electorales. Es más bien resultado de la «dulce captura» de las mentes de los que fungían como socialdemócratas modernos (de terceras vías y reencarnaciones varias). Es buena prueba de ello, que la independencia del Banco de Inglaterra se aprueba bajo el mandato de Gordon Brown. Y fue buena prueba de ello la contribución de Delors a la creación de «instituciones independientes» en la Unión Europea, al tiempo que, como buen cristiano, predicaba la buena nueva de la (invisible) «Europa social» (Balanya, 2015).

ment non marchand, sécurisé, et inséré dans le contrôle public de l'économie: la soutenabilité des dettes n'était pas un sujet d'inquiétude».

Solamente en este contexto y como mecanismo de acumulación primitiva por las dos vías, bajos impuestos a los beneficios e interés sobre capital financiero, es posible entender que economías llamadas del primer mundo, atlánticas o de los 1000 millones, arrastren tales niveles de deuda pública y privada, sin que el pánico propio de los momentos de las quiebras por insolvencia, se haya enseñoreado del mundo. Y resulta contraintuitivo, pero no por ello menos cierto, que sean justamente los países más ricos los más endeudados. Así, en el caso de Japón, en el año 2020, el endeudamiento público llegaba al 259 % del GDP y en el de USA¹⁴ al 134%, según datos del FMI. La media bruta (sin ponderar por tamaño de país -i.e. GDP o población- en los países de los 1.000 millones de oro es más alta, 81% (76% excluyendo Japón) que la media del grupo de los Brics¹⁵, 69%, o la media del grupo Shanghai Cooperation Organization¹⁶, 54%, o que el resto del mundo (todos, incluida Venezuela y excluidos los países de los 1.000 millones), 67%. Así pues, la capacidad de transferir desequilibrios a otras partes del imperio, es un factor oculto, difícil de visualizar, pero no menor, de los que contribuyen a mantener la aparente estabilidad del sistema en su conjunto.

4. Causas y formas de la financiarización

Hasta ahora hemos descrito que la financiarización ha crecido y hemos aventurado alguna hipótesis para explicar porque pese a ello, el sistema no ha colapsado. Cabe hacer una pregunta adicional: ¿Qué explica el crecimiento de la financiarización misma, cuya tendencia ascendente es anterior, como hemos visto, a los «quantitative easing», por más que las inyecciones masivas de moneda de estos últimos, hayan acelerado el proceso? Para entenderlo hay que distinguir la cantidad total de moneda disponible, de en manos de quien está. Es sabido que la creación de moneda es tanto resultado de los operadores financieros privados que crean moneda al crear deuda, como de los bancos centrales que actúan como prestadores de último recurso. Incluso, últimamente,

14 Al 2022/03/10 la deuda alcanzó el valor más alto de toda la historia de USA con 31,381,463 millones. Disponible en: <https://fsapps.fiscal.treasury.gov/dts/files/22100300.pdf> (Acceso: 2022/08/26). Pero el valor más alto ha seguido elevándose: a 29 de diciembre de 2023, la deuda USA ha alcanzado, de nuevo, la cifra más alta de su historia, 34 trillones (US\$ 34,001,493,655,565.48), de acuerdo con los datos del US Treasury Department.

15 Brazil, Russia, India, China, South Africa.

16 The SCO, fue fundado en 2001 y cuenta con nueve miembros: India, Kazakhstan, China, Kyrgyzstan, Russia, Irán, Tajikistan, Pakistan and Uzbekistan. Afghanistan, Belarus y Mongolia son estados observadores; Azerbaijan, Armenia, Cambodia, Egypt, Nepal, Qatar, Turkey y Sri Lanka son «dialogue partners». Irán pidió entrar como miembro de pleno derecho en la reunión de Dushanbe, en septiembre de 2021. En la misma reunión, pidió el ingreso de Arabia Saudí. Belarus pidió en 2022 pasar a ser miembro de pleno derecho.

los bancos centrales actúan no ya regulando los mercados financieros, sino directamente creándolos (Hauser, 2021).

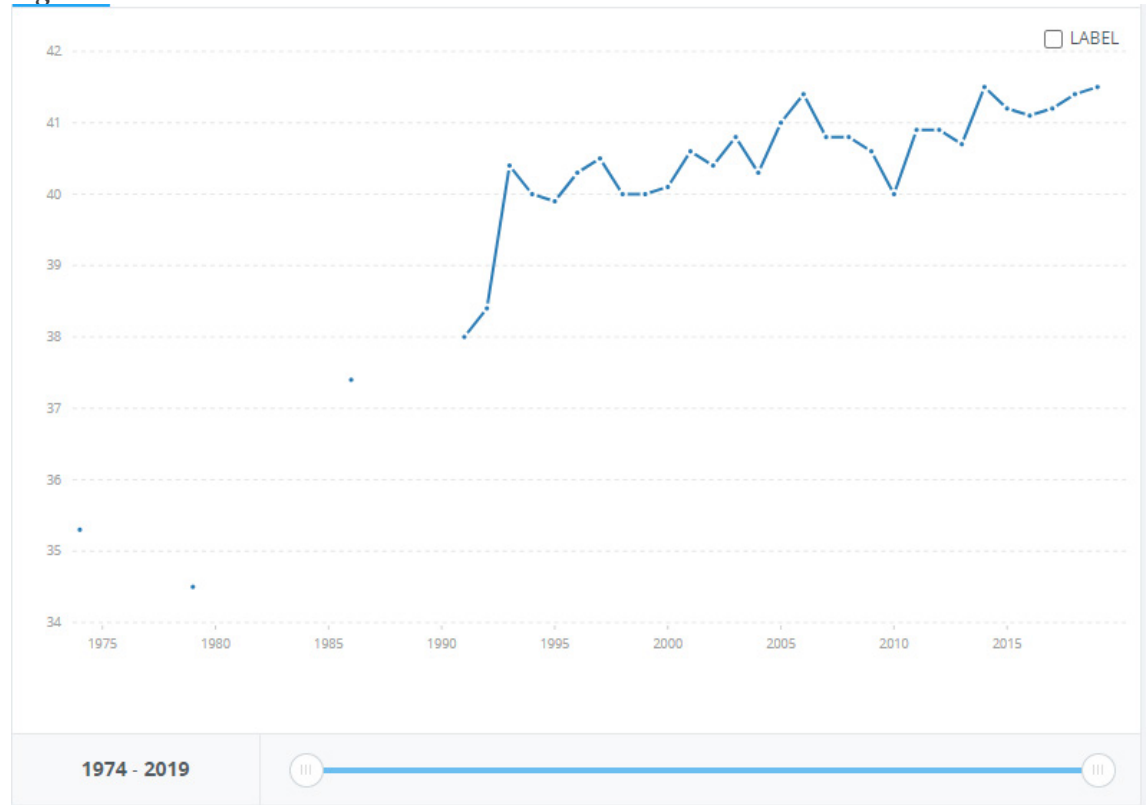
Los modelos llamados de balanzas financieras (Godley, 2009) nos dicen que el saldo final del Balance Privado Domestico + Balance Publico Domestico + Balance Exterior = 0. En esa visión se sostiene por ejemplo que un surplus financiero en el sector privado conduce a déficits en el sector público, lo cual es cierto. Pero es tanto más cierto, cuanto que se cualifique que se entiende por sector privado. De hecho, solo es cierto si la deuda de los hogares, que habitualmente se contabiliza como deuda privada, se excluye y se suma a la deuda pública y se conceptualiza como deuda de reproducción, deuda del salario social (vivienda, gastos sanitarios y gastos educativos). En otro caso, aparentemente, la relación de balanzas financieras sectoriales no se cumple, pues tanto justo antes del 2008, con la deuda generada por la vivienda -cuyos precios habían venido sistemáticamente creciendo muy por encima del salario real, como bien analizó (Shiller, 2015)- y otra vez en la Covid, la deuda privada de los hogares se ha disparado al tiempo que ha crecido la deuda pública. El surplus financiero del sector privado existe, pero debe ser restringido específicamente a los detentadores de capital financiero, porque incluso el endeudamiento del sector real de la economía también ha crecido. Y todo ello no ha sido compensado por movimientos aparentes y contabilizables en el sector exterior.

Por tanto, para una determinada cantidad de moneda, el dinero está en manos de unos o de otros. O está en salarios, que se intercambian por mercancías, o en beneficios, o en deudas o en capitales inactivos, bajo la forma aparente de ahorro. La financiarización de la economía se explica fundamentalmente por la acumulación masiva de activos, resultado del creciente desajuste que ya hemos visto entre productividad y salario real y la expansión del endeudamiento tanto público como privado (hogares y empresas productivas), así como la captura de plusvalías procedentes del exterior.

En el caso de los hogares, el driver fundamental del endeudamiento ha sido el coste de la vivienda. La ecuación financiera de los hogares podía sostenerse en tanto fluyeran mercancías producidas en lugares con salarios reales inferiores, así como energía barata, ecuación que amenaza con romperse para una gran parte de las gentes del común, debido a los señalados incrementos de la inflación y las turbulencias geopolíticas. En el caso del sector público hay tres factores: (i) el incremento de los salarios reales por debajo de la productividad, que afecta a la recaudación fiscal; (ii) la bajada de impuestos a los beneficios empresariales, iniciado en los años 1980; (iii) y la transferencia de fondos, vía interés, al proceder a financiarse en los llamados «mercados financieros» en

lugar de, directamente, en los bancos centrales. Las causas de la financiarización están, por tanto, directamente ligadas al crecimiento de la desigualdad. Que esta se ha disparado es evidente, se mida como se mida. Y así lo pone de manifiesto uno de las posibles métricas, el índice Gini, tal y como se aprecia en la Figura 7.

Figura 7: Evolución del índice Gini en USA.



Fuente: Banco Mundial. Disponible en: <https://data.worldbank.org/indicador/SI.POV.GINI?locations=US> (Acceso: 2022/07/07).

La financiarización es consecuencia de la desigualdad. Pero es también causa. Hay dos mecanismos por los cuales tanto la desigualdad como la financiarización se incrementan mutuamente. En corto plazo, en el caso del BCE, la remuneración de los depósitos de los bancos en el propio BCE, remuneración que no ha sido transferida a los que tienen sus ahorros depositados en los bancos, está siendo un acelerador de la desigualdad. Como es público, esa subida de tipos de interés, que extraen moneda de las familias y las empresas endeudadas, se ha justificado con la excusa de contener la inflación. Y es una excusa porque como ya hemos mostrado, la inflación no parece tener nada que ver con la demanda (salarios) y sí mucho con la oferta. Si al menos hubiera tenido lugar la transferencia del incremento de tipos de interés a los depositantes de

los bancos, habría aumentado igualmente la desigualdad, pero su efecto estaría menos concentrado.

Pero incluso de más calado y recorrido, es la creciente captura de los presupuestos públicos destinados a servicios de reproducción (salud y sanidad, principalmente) e incluso los de control de poblaciones, prisiones y policía, por los llamados equity funds. Y la generación de deuda, y por tanto moneda, por estos mismos equity funds, no ya como sucedía en la banca comercial «clásica» o la banca de inversiones, vía prestamos que multiplican en mucho los depósitos y el capital del propio banco, sino con un modelo de negocio completamente diferente.

4.1 Creación de deuda por los private equity funds (PEFs)

El «free cash», en otros momentos anteriores, ha ido a «mergers& acquisitions». Pero en un momento como el presente, la mayor parte de los sectores productivos o están oligarquizados -y ofrecen por ello pocas oportunidades para generar «free cash» que no tenga ya propietarios- o han migrado al exterior, «animados» por los menores salarios, y en gran medida sostenidos por una ola anterior de «free cash liberado» (Medlen, 2019)¹⁷. Es por ello que la nueva ola de «free cash liberado» está fluyendo a los «private equity funds» (PEFs), donde la «corporate class» recicla de una parte de sus activos (muchos de los cuales previamente han pasado por paraísos fiscales). Característico de estos PEFs es, por una parte, que, si bien invierten una parte de ese «free cash liberado» propio para «convencer» a los propietarios privados, cuando estos existen (y en algunos sectores que han penetrado, por ejemplo, en la distribución al detalle, los había), su modelo de negocio se basa en compras apalancadas con financiación de terceros -i.e. planes de pensiones- y en la extracción de valor puramente financiero de las compañías que caen bajo su control, aunque esto suponga, y lo supone con frecuencia, el desmembramiento y la destrucción de estas. Y característico de estos fondos es, por otra parte, la extracción de moneda de los presupuestos públicos, por una vía diferente a la que ya

17 Especialmente capítulo 7, donde reformula el modelo «free cash» de Kalecki. Y nos dice: «In the absence of the cash-generating domestic deficits of the U.S. government and private parties, the large and growing trade deficits of the last forty years would have cut into domestic free cash. But with enlarged and growing cash flows generated through deficit spending, cutbacks on investment due to multinational production and use of imports may actually have expanded free cash aggregates over and above the levels that would have otherwise obtained. I argue that this multinational generation of free cash is structurally located and has been (and is now) largely immune to exchange-rate declines in the value of the dollar. The simultaneous rise of deficit spending in all its forms and the offshoring of production and investment allows for understanding the recent rise in free cash. As free cash provides the wherewithal for mergers, such a composite also allows for an understanding of the increasing concentration of industry and monopoly power associated with the recent stagnation of corporate growth». (Medlen, 2019, pág. 8).

hemos citado de financiación de la deuda pública: el control financiero de los servicios de reproducción, que una vez fueron la «joya» del «estado social», aunque esto suponga -y lo supone siempre- una pérdida de calidad, e incluso de cobertura, de esos servicios.

Aunque la aparición de los «private equity fund» es anterior a la crisis de 2008, su crecimiento se ha disparado después de esta, en gran medida como consecuencia de la abundancia de US\$ baratos introducidos por la Reserva Federal y del propio crecimiento de la desigualdad, que ha hecho posible la acumulación de esos dólares en muy pocas manos, aparte claro está de los flujos construidos por la expansión imperial a lo largo de más de 50 años. Es importante retener que, aunque como hemos dicho, ha habido otras olas de expansión del capital ficticio, el actual origen del «free cash» es en parte, diferente del de otros momentos del capitalismo, i.e. de la época de los «robber barons» o los «happy twenty». En concreto es fundamental la participación del gobierno bajando impuestos, de la Fed expandiendo las magnitudes monetarias y la expansión imperial absorbiendo el exceso de liquidez, pero haciendo posible el retorno de los capitales financieros generados, en gran medida libres de impuestos, al centro del sistema.

El modelo de negocio de las diferentes compañías que operan como PEFs es especialmente ilustrativo del momento del capitalismo financializado. Sustituye en gran medida a los bancos de inversión y está conduciendo no sólo a la destrucción de lo que restaba de gran parte de la base industrial en USA y la UE, sino también a la destrucción de gran parte de las compañías de servicios. Se han señalado sus similitudes con los «money trusts» de principios del s. XX, a los que, entre otros, combatió el juez Louis Brandeis (Brandeis, 2012), combate que está en la base de la legislación antitrust, legislación que no sólo ha caído en desuso, sino que, en ausencia de actualización, las prácticas legales de los «private equity funds» se cuidan de soslayar, con éxito total y absoluto. Pero presenta un rasgo adicional: la privatización de la seguridad social, vía fondos de pensiones (Oręziak, 2022), ha liberado una cantidad ingente de recursos financieros, a los cuales acuden las PEFs para financiar sus aventuras. El resultado es una paradoja: los fondos de pensiones, soberanos, como el noruego, o los de compañías privadas, contribuyen, como en seguida veremos, a la destrucción de empresas y de los derechos de sus trabajadores, no ya en el gran sur, sino directamente en el gran norte. Y es igualmente ilustrativo porque evidencia hasta dónde resultan indistinguibles las prácticas legales de los PEFs de prácticas propiamente mafiosas, con la salvedad de que al ser legales no requieren, por el momento, el uso explícito, ni siquiera como amenaza, de la fuerza física.

Estas prácticas han sido resumidas por (Appelbaum, 2014) y (Ballou, 2023) en los siguientes términos: (i) «leasebacks»: separar las propiedades inmobiliarias de las empresas en las que entran, proceder a venderlas a terceros (relacionados casi siempre con los propietarios del PEF) y forzar a las empresas cuyo control han tomado, a alquilar los espacios por largos períodos de tiempo; (ii) «dividend recaps»: obligan a las compañías que compran a endeudarse para proporcionar dividendos a los nuevos propietarios, al PEF que las ha comprado; (iii) «strategic bankruptcies»: una vez que se han apropiado para sí y/o para otros los activos más apetecibles de las compañías de las que toman el control, fuerzan la quiebra de las compañías para evitar hacer frente a salarios, pensiones y prestamistas; (iv) «forced partnership»: al objeto de maximizar su retornos, fuerzan a las compañías a trabajar con otras compañías que también forman parte del portfolio de los mismos PEF que las han comprado; (v) «tax avoidance», por medios legales y, eventualmente, directamente ilegales, de cuyas consecuencias se blindan con varias tácticas tanto de división de compañías como de lobby; (vi) «rollups»: fusión de compañías para crear mercados oligopólicos de diversa base, i.e. en el caso de los servicios, geográficos; (vii) «operational efficiencies: layoffs, price hikes, quality cuts», las cuales se explican por sí mismas, pero requieren haber quemado las etapas anteriores, i.e. haciendo imposible cobrar indemnizaciones a los despedidos, subiendo los precios una vez que se ha oligarquizado el mercado, bajadas de calidad sin mensajes al mercado (i.e. manteniendo los mismos precios).

Los sectores preferentes de inversión de los PEFs no son las grandes corporaciones, por razones apuntadas más arriba, salvo en casos de privatizaciones de activos públicos a precio de saldo, lo cual, en la mayor parte de Europa¹⁸, occidental, central y oriental, ha tenido lugar antes de la crisis del 2008. Los sectores de preferencia son los servicios que solían ser públicos y los mercados cautivos que sirven a los pobres, aparte claro está de los que proporcionan

18 España incluida. Todas las compañías, que viven del recibo, con flujos de caja constante, y que operan monopolios «naturales», han sido penetradas por esos fondos. Por eso resulta ridículo, salvo si se mira en perspectiva de colonia imperial, la preocupación por la entrada de este o aquel fondo soberano en accionariado de algunas de esas empresas. Así la «preocupación» por la entrada de un fondo soberano saudí en el capital de Telefónica, parece una clara operación de «calentamiento de valores» apalancando sobre la creciente ola de islamofobia, donde algunos accionistas -PEFs probablemente- realizan plusvalías a costa del erario público, que está comprando mucho más caro de lo que vendió. Aparte de mostrar lo que fueron las privatizaciones -una gran operación de expoliación de activos públicos- y las mentiras sobre las que asentaron, i.e. que las mejoras de gestión harían que el fisco recaudará más de lo que obtenía como propietario (en realidad recauda una parte muy inferior a los flujos de caja que obtenía como propietario) o que las «acciones de oro» permitían el control público perpetuo (que los guardianes del «code of capital» «empotrados» en la comisión de la UE y en su tribunal de justicia, se han encargado de mostrar como lo que eran, una fantasía). Hay otros fondos, como por ejemplo BlackRock, que tienen posiciones suficientemente relevantes como para influir en la gestión de prácticamente todas las compañías que operan mercados naturales y se alimentan de flujos de caja constante.

rentas de situación, i.e. vivienda, en ausencia de oferta pública o limitación forzada del alquiler, distribución minorista, (...). En particular muestran predisposición por negocios con flujos de caja constante —distribución, energía, agua— y, sobre todo, con flujo de caja constante de origen público, a saber, residencias de ancianos, servicios sanitarios, educación obligatoria, e incluso cárceles. Y también muestran predisposición por sectores donde pueden «comprar» a los representantes públicos. La primera compra es la de las mentes: hacer que la expropiación parezca la decisión racional, la más racional de todas las posibles, la única que vela por el bien común¹⁹. Si esta no es suficiente, se pasa al tipo de práctica corrupta que proceda, de los cinco que hemos identificado en otro lugar (Núñez, 2022a). Los PEFs son una forma de acumulación primitiva, distintiva de esta época del capitalismo, que está funcionando particularmente en el centro del sistema mundo, operando con mecanismos de desposesión, lo que solamente es posible²⁰ con un capitalismo altamente financiado y que opera bajo una estructura de poder oligárquico²¹ (Gilens, 2012) y corrupción sistémica (Núñez, 2022a).

4.2. Buybacks

Los PEFs no son, ni mucho menos, por muy extrema que sea, la única forma con la cual las élites extraen «free cash» del sector productivo de la economía. Otra, que, si bien también ha estado presente desde antiguo, pero que ha emergido con fuerza en los últimos años, son los buybacks. A partir de un determinado momento, al tiempo que la financianización crecía, se habría paso

19 Son conocidas, y están, al menos en parte, documentadas, las prácticas corruptas cuando no directamente mafiosas, de las Uber, Airbnb, Amazon, ... i.e. sobornos para obtener licencias en fraude de ley, «kill switch» para impedir las inspecciones fiscales, robo de datos de proveedores, etc. Lo que no ha sido tomado lo suficiente en consideración, son las prácticas de directo secuestro del legislador (leyes y reglamentos) que forman parte de lo que hemos llamado corrupción sistémica, término que, si bien va ganando tracción, todavía es insuficientemente valorado en su potencial analítico. Uno de los ejemplos, es la inversión del precepto constitucional que invoca el uso social de la propiedad, para usarlo en una suerte de «cerramientos» contra la propiedad inmobiliaria minorista, incluso cuando esta es la primera residencia. Este es el caso, por ejemplo, de la infame Ley de renovación y modernización turística de Canarias de 2013, que ha permitido imponer sanciones a 40.000 familias, en unos casos por usar apartamentos como primera residencia, en zonas con la calificación sobrevenida de uso turístico, y en otros, por negarse a ceder el derecho de uso del inmueble en favor de plataformas, que se apropian el grueso del valor generado por los alquileres turísticos. Ninguna de las dos condiciones -ni prohibición de fijar residencia ni obligación de ceder el uso a terceros- existía cuando compraron la propiedad. Otro de los casos es pretender seguir imponiendo los mismos impuestos, sin rebaja alguna, sobre vehículos a motor a los cuales, en cambio, se les restringe la movilidad (por razones ambientales), restricción a la cual no estaban sometidos cuando fueron adquiridos, con el único objeto de forzar la compra de vehículos eléctricos. Para todo ello, como dijo (Boudon, 2003) hay «raison, bonnes raisons» o quizás, interés, interés del bueno.

20 Las evidencias empíricas del efecto deletéreo sobre los needs básicos -energía, alimento, habitación, educación y salud- se acumulan en el centro del imperio, i.e. sobre la sanidad (Borsa, Bejarano, Ellen, & Bruch, 2023), (Kannan, Bruch & Song, 2023). El análisis teórico de las causas de la «failure of the markets» de energía, habitación y salud, sobre la que apalancan los PEFs ha sido abordado por (Medlen, 2022).

21 La presencia de ex altos funcionarios de todas las ramas del estado (incluyendo la administración de justicia) en los «boards» de los PEFs es abrumadora.

una teoría del management que le daba el adecuado soporte. El objetivo de la empresa, de cualquier empresa, dejó de ser crear valor para todos los llamados «stakeholders», para ser crear valor solo para los accionistas. Todo lo demás, incluida la creación de productos y servicios valiosos, era instrumental a este objetivo. Aparentemente nada perverso había en este objetivo, pues así es como era el mundo capitalista, así es como debía ser el mundo capitalista, así es como es el mundo capitalista. Que parte de ese valor debe ir a salarios, que parte a los propietarios del capital y que parte a pagar las deudas a los financiadores, es la esencia de la lucha de clases²².

El problema se agrava cuando las empresas usan fondos que o bien deberían ser reinvertidos para sostener las propuestas de valor -compensar la depreciación de activos, mejorar los productos y servicios o desarrollar nuevos productos y servicios- o bien deberían ser directamente pagados como salarios o incluso como beneficio, para otros fines. En concreto los usan para comprar sus propias acciones en los mercados donde cotizan, de modo que el valor de esas acciones sube -son más escasas para los inversores financieros- y permiten realizar pingües beneficios financieros a diferentes especuladores, entre los cuales destacan los equity funds, que para nada han financiado ni financian el desarrollo de los productos y servicios de la empresa. Es notorio el alborozo con que esos especuladores reciben esas iniciativas. La prevalencia de los buybacks es inducida por el incentivo perverso que vincula los salarios de los CEOs al valor de las acciones y/o permite que esos mismos CEOs estén vinculados directa o indirectamente a los equity funds.

Lazonick, un economista vinculado al Institute for New Economic Thinking²³ llama a los beneficios así generados «profits without prosperity» y califica las prácticas que los hacen posibles como «predatory value extraction»²⁴. Y ha reunido evidencia de hasta donde estas prácticas son endémicas en las grandes corporaciones, evidencia que reproducimos en la Tabla 5. Como puede apreciarse en la lista se encuentran las farmacéuticas, las GAFAM y hasta fabricantes de chips, aparte de los sospechosos habituales de gran consumo y el petróleo. La práctica es viable en la medida en la que la oligarquización de los mercados haga posible seguir disfrutando de los superbeneficios oligopólicos con los que se sostiene. Evidentemente esos superbeneficios requieren: (i)

22 La relevancia de estos razonamientos se entiende en el contexto de la ecuación $a=k+r+w$ que establece como la productividad del trabajo se divide entre el beneficio del empresario, el interés y los salarios, que expresados como logaritmos naturales suman 1. Remitimos al lector a esta referencia para el detalle de los cálculos (Smithin, 2018), capítulos 6 y 11).

23 Disponible en: <https://hbr.org/2014/09/profits-without-prosperity>

24 Disponible en: <https://www.ineteconomics.org/perspectives/blog/the-scourge-of-corporate-financialization-income-inequity-employment-instability-productive-fragility>

salarios bajos; (ii) protección legal de «intangibles», que es una de las dimensiones clave de la globalización (Durand, y otros, 2019) y que es especialmente notoria en el caso de las farmacéuticas y las Gafam, tal y como evidencian las super protecciones a las patentes farmacéuticas y al software introducidos por la WTO bajo la presión de la administración Reagan ((Boldrin, y otros, 2008), (Schwartz, 2021)) y en los llamados Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) (Schwartz, 2019); (iii) acceso ilimitado a recursos naturales extraterritoriales, con protección y/o disuasión militar incluida, (otra de las dimensiones clave de la globalización); y, por supuesto, (iv) la protección del «code of capital» (Pistor, 2019) a escala global, es decir, que esos derechos de propiedad, se impongan con independencia de la jurisdicción.

Tabla 5: Buybacks.

COMPANY	2010-2019				April 2020 through June 2022		
	\$BB RANK	BB, \$b.	BB/NI%	(BB+DV)/NI%	BB, \$b.	BB/NI%	(DV+BB)/NI%
APPLE	1	305.0	73	94	184.8	93	110
ORACLE	2	113.7	121	145	39.3	153	186
MICROSOFT	3	101.1	48	92	65.8	39	65
EXXON MOBIL	4	92.4	35	80	6.2	27	171
IBM	5	88.2	71	107	0.0	0	108
CISCO SYSTEMS	6	81.5	100	144	10.5	38	93
PFIZER	7	76.7	60	116	2.0	4	48
WALMART	8	70.2	50	91	16.3	54	100
INTEL	9	66.8	51	87	12.4	29	59
HOME DEPOT	10	64.4	93	137	18.7	53	97
JOHNSON & JOHNSON	11	62.1	49	110	7.5	19	81
PROCTER & GAMBLE	12	54.9	52	117	21.0	66	126
AMGEN	13	51.2	92	129	13.0	92	155
GENERAL ELECTRIC	14	50.3	135	314	0.3	-26	-105
QUALCOMM	15	49.4	119	178	6.1	30	64
DISNEY	16	47.8	61	85	0.0	0	0
MERCK	17	45.8	81	172	0.8	3	62
MCDONALD'S	18	45.8	87	145	3.3	25	90
BOEING	19	43.4	87	137	0.0	0	0
GILEAD SCIENCES	20	39.6	56	75	1.2	21	156

Note: DV=cash dividends; BB=stock buybacks; NI=net income

Fuente: (Lazonick, 2023). 5. Sostenimiento de la financiarización por la globalización.

La propia globalización, es un driver fundamental del sostenimiento de la financiarización, por, al menos, dos vías. Por una parte, vía intermediación: se ha calculado que por cada eslabón adicional de la cadena de suministros se elevan al cuadrado las necesidades de financiación (Kim & Shin, 2023). Esto hace dependiente el comercio mundial del tipo de cambio del US\$ y, por tanto, del tipo de interés que fija la Reserva Federal, toda vez que el grueso de las transac-

ciones internacionales se continúan denominando en US\$ (Bruno, Kim, & Shin, 2018). Y, por otra parte, porque se ha disparado la escala de la apropiación de plusvalía. El desajuste entre salario real y productividad, que hemos visto en USA, se replica país a país. El crecimiento de la desigualdad es una tendencia planetaria, como podría verse si calculamos los índices Gini para los diferentes países. Por tanto, si esa desigualdad es el driver fundamental de la financiación, el proceso continuado de financiación se replica a escala planetaria.

Ahora bien, eso no significa que la propiedad de los activos financieros se distribuya homogéneamente por países. El privilegio exorbitante de emitir US\$ en la que se denominan no solamente las transacciones comerciales en USA o entre USA y otros países, sino entre cualesquiera países, hace posible que los detentadores de US\$ capturen el grueso de las plusvalías generadas en cualesquiera lugares. Y esos detentadores no residen en cualquier lugar. Este fenómeno se muestra, cierto es que, de modo imperfecto, si ponemos en relación la parte de endeudamiento que esta denominada en moneda extranjera y cuyos detentadores están domiciliados fuera del país. El Bank for International Settlements (Bis) da algunas pistas, pese a su limitación temporal (solamente cubre entre 2005 y 2021) y de países analizados (27)²⁵. Distingue el endeudamiento (solo bonos, no préstamos) por tipo de moneda y domicilio fiscal del tipo de comprador de la deuda, para los llamados Emerging Markets (EMEs) y para las llamadas Advanced Economies (Aes)²⁶. Ese fichero proporciona información que permite clasificar la deuda de acuerdo con la Tabla 6.

Tabla 6: Clasificación de la deuda.

Moneda	Comprador	
	Residente	No Residente
Nacional	A1	A2
Extranjera	B1	B2

Fuente: Elaboración propia.

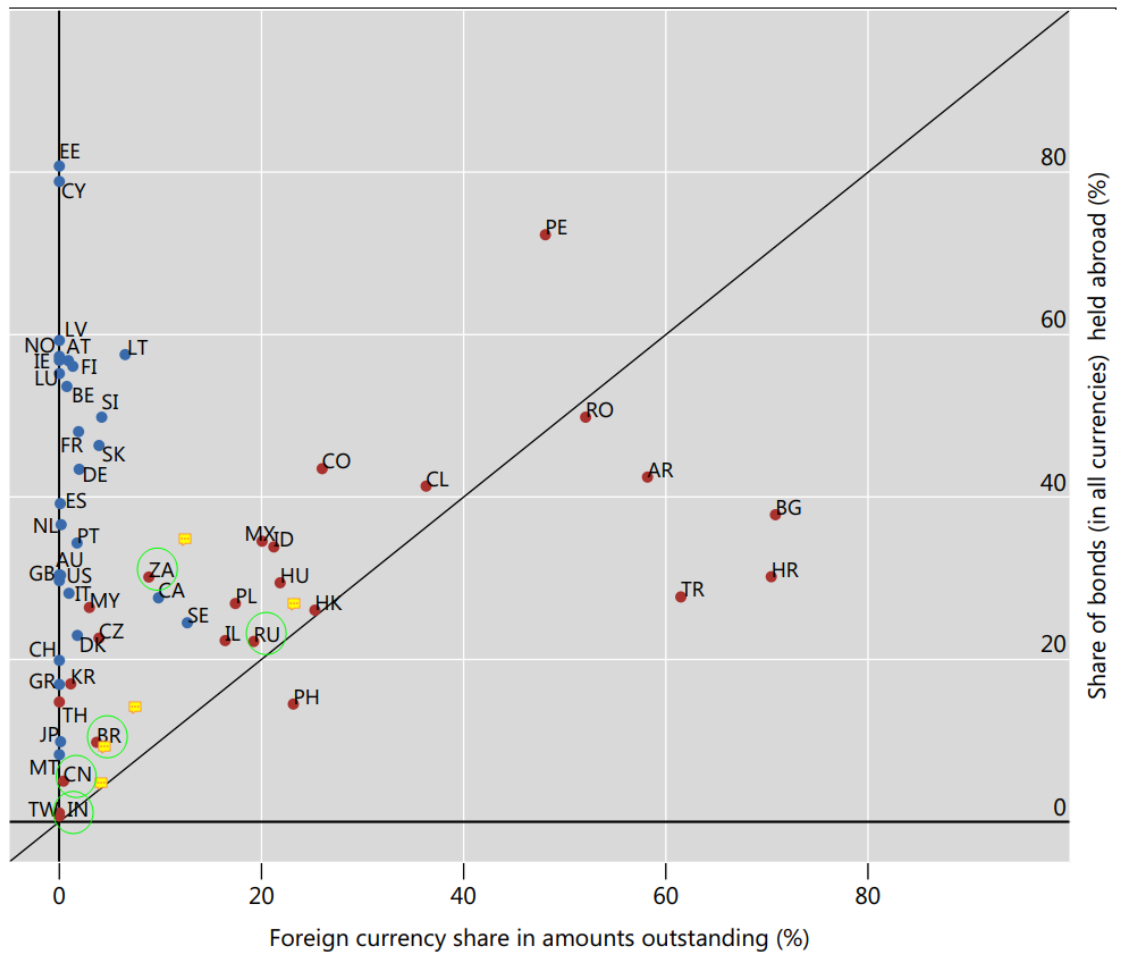
De esos datos (Onen, Shin & von Peter, 2023), que mostramos resumidos, en la Figura 8, se deducen algunas conclusiones bien relevantes: (i) las (Aes) se endeudan en la propia moneda; (ii) entre los EMEs, los BRICS, siguen una pauta similar, pero con una participación de compradores extranjeros de

²⁵ De hecho ha creado un fichero de datos disponible en: <https://www.bis.org/publ/work1075.htm> ; Acceso: 2023/03/07).

²⁶ Anteriormente se disponía únicamente de la información sobre si el comprador de la deuda es residente o no residente (Arslanalp & Tsuda, 2014), pero no de en qué moneda estaba denominada.

deuda notoriamente menor (especialmente en el caso de India y China); (iii) los países que han estado sometidos a programas del IMF (Argentina) la participación de los compradores extranjeros no solo es más alta sino que está denominada en moneda extranjera (sobre todo US\$); (iv) los países en la órbita de la UE (que se endeudan sobre todo en €) tienen una parte importante de su deuda en manos extranjeras; (v) Perú sobresale tanto en la participación de endeudamiento en moneda extranjera como en tenedores fuera de Perú. Las características extremas de Argentina y Perú (aparte del peculiar diseño constitucional de este último), seguramente debe ser tenido en cuenta, para entender las crisis políticas continuadas de esos países).

Figura 8: Endeudamiento en moneda extranjera (eje horizontal) y participación de los tenedores de deuda radicados fuera del país (en cualesquiera monedas).



Observaciones: Los países aparecen con códigos Iso Alpha-2. Brics aparecen con círculo verde.
Fuente: (Onen, Shin & von Peter, 2023)

Además de lo señalado, de ese fichero (Onen, Shin & von Peter, 2023) es posible deducir que: (i) la tendencia a endeudarse en moneda nacional ha estado creciendo ininterrumpidamente, pero solo en el caso de que se incluya

a China e India; si se excluye estos países, la tendencia se quiebra en 2010; (ii) los tenedores extranjeros de deuda en moneda nacional crecieron hasta 2014, y caen desde entonces. Esto indica tanto que se han desarrollado mercados locales de deuda soberana (i.e. China, India) como que un número creciente de países tendrán problemas para financiarse en su propia moneda. De aquí podemos deducir que este efecto se va a ver exacerbado por las subidas de tipo de interés (Fed y ECB) y la remuneración de los depósitos por el BCE (¿para qué invertir en otras monedas si es posible obtener remuneración sin hacer nada?). Para los países con monedas más débiles, tanto si gastan sus reservas en divisas para mantener el tipo de cambio, como si no lo hacen, pero intentan financiarse con capitales extranjeros, los problemas crecerán. Y si no hay moneda nacional soberana, no hay posibilidad alguna de desarrollo sostenible internamente dirigido. Las crisis se acumularán unas sobre otras, las (poly) crisis en esos países resultan ser la misma crisis²⁷.

La retórica de la ausencia de imperio es negada por la evidencia de su lógica de funcionamiento. Estos tipos de información desbordan en modo convencional como se suele contabilizar este fenómeno en los modelos econométricos, incluso en los más elaborados, como el citado de balanzas financieras sectoriales (Godley, 2009). Ciertamente es que estos modelos, contabilizan una parte del fenómeno que se refleja, por ejemplo, en que USA, aparentemente, es un receptor neto de capital, lo que le permite financiar su enorme déficit público. Y también pueden dar cuenta de desequilibrios insostenibles en el largo plazo, si se ha perdido la capacidad de trasladar los desequilibrios, vía uso de la moneda como divisa dominante, al exterior. Eso fue lo que sucedió en UK, donde originariamente Godley desarrolló su modelo, en el que fue capaz de reflejar con bastante precisión lo que sucedió entre la disolución final del imperio²⁸ y la entrada en la UE. Pero eso no es lo que está sucediendo con USA ni con Europa que, especialmente la primera, son perfectamente capaces de exportar sus desequilibrios al resto del mundo. Esta es la esencia financiera del imperio.

27 El caso más reciente es de Ecuador, país completamente dolarizado, que en menos de 7 años ha pasado de ser uno de los países más seguros a uno de los más inseguros del mundo. En otro lugar (Núñez, 2023) hemos analizado las implicaciones de permitir la dolarización y «eurorización» de la economía, usando como caso de uso Georgia, uno de los países del llamado espacio post soviético, especialmente interesante, en perspectiva local, porque de España procede la mayor parte del capital financiero que ha afluído a ese país.

28 Los paraísos fiscales, que fueron creados para canalizar hacia la City el flujo de capitales financieros que acumulaban las elites que pasaron a controlar las antiguas colonias, han cobrado nueva vida en el capitalismo financializado. Sin dejar de hacer ese servicio, sirven para ocultar los flujos de capital en sentido inverso, para ocultar los activos financieros liberados en las zonas centrales del imperio. De hecho, por ejemplo, algunas estimaciones aumentan hasta un 50% la propiedad de residentes en USA sobre activos en China, si se toman en cuenta esos activos ocultos (Coppola, Maggiori, Neiman, & Schreger, 2021).

Naturalmente, junto a los mecanismos relacionados con la financiarización es necesario considerar los relacionados con el intercambio desigual, cuya formulación es de más larga data y sobre cuya lógica hay abundante literatura, por lo que no los vamos a considerar aquí, si bien merece la pena señalar que ha sido objeto reciente de estimación cuantitativa (Hickel, Dorninger, Wieland, & Suwandi, 2022). Ciertamente ese intercambio desigual, en la medida en que supone el mantenimiento de mecanismos de extracción de valor en gran medida equivalentes a lo que en su momento hacía posible la colonización directa, es otro factor de la máxima importancia tanto para explicar la financiarización, vía acumulación de capital libre de impuestos, como para dar cuenta de la de estabilidad en el centro del sistema al proporcionarle mercancías baratas, factor al que ya nos hemos referido.

6. Automatismos capitalistas e imperio

6.1 El capitalismo se financiariza «automáticamente»

Una parte de la tradición, que se reclamaba como marxista, particularmente, pero no solo, asentada en la Francia posterior al mayo del 68, ha procedido a dar por sentado, supuestamente invocando a Marx (desde luego no a Lenin ni a Luxemburg), que el capitalismo funciona solo, que es una relación abstracta completamente independiente de lo político. Se trataba de explicar el mundo como resultado de fuerzas impersonales.

Sin restar un ápice a los méritos analíticos de tal abstracción, bien anclada por lo demás, en las definiciones de capital que el propio Marx construyó, es necesario ser bien conscientes que llevados al extremo conducen a una visión del mundo completamente antipolítica. Y paradójicamente endosan, como resultado de lógicas automáticas, de fuerzas insondables de la historia, lo que para otros fue resultado de un programa político utópico bien definido.

Este vaciado, se explica en perspectiva de sociología de conocimiento, en el plano de las ideas, como consecuencia del encuentro con el estructuralismo. Y en el plano práctico con la derrota ideológica de la guerra fría, que conduce a endosar una particular versión de la democracia liberal frente a cualquier otra versión de la democracia. Derrota invisibilizada por una supuesta victoria, que se ha revelado provisional, del llamado estado social y, finalmente, por la creación de la CEE como super organismo, frente al cual las políticas de base nacional se vuelven impotentes. Y a la cual no se opone ninguna organización de igual escala que actúe como contrapoder, de modo que su naturaleza oligárquica se acaba manifestando, al cabo de los años, con toda su crudeza.

Seguramente, inadvertidamente para esa tradición marxista, al proceder al vaciado de las relaciones económicas de cualquier sujeto político²⁹, estaban endosando lo que otros había formulado expresamente como utopía, la utopía de capitalismo sin política, sin democracia real. La utopía formulada por los globalistas que tan magistralmente ha traído a nuestra atención (Slobodian, 2018; 2023). Hoy estamos viviendo esa utopía. Si el mundo funciona solo, sin que las gentes del común puedan hacer nada para influir en el, su continuidad o derrumbe, está fuera de su alcance. A alimentar esta secularización de la omnipotencia divina, para convencernos de la irrelevancia de lo político, concurren otras dos tradiciones, que no son nuevas, pero aparecen con ropajes a la moda, que confluyen en predecir el inevitable derrumbe del sistema. Por una parte, la tradición reaccionaria. Esta se muestra en dos versiones. Una que encuentra en lo presente signos de corrupción moral. Y dado que lo moral es lo que mantiene funcionando el sistema, su corrupción implica necesariamente el fin de los tiempos. En esta tradición se insertan varias versiones de la llamada extrema derecha. Y otra, en la línea malthusiana, que encuentra a una especie fuera de control, sobre reproduciéndose. Ecos de esta versión son fácilmente identificables en los modernos verdes e incluso entre varias versiones de los decrecionistas.

Por otra parte, encontramos la tradición que también se reclamaba marxista y que predicaban el necesario derrumbe del sistema capitalista, como fruto de las contradicciones internas al mismo, por ejemplo, la tendencia a la caída de la tasa de ganancia. Esa tradición sigue viva. Y sociólogos y economistas políticos que han crecido en esa tradición están tentados de escribir la última palabra sobre el derrumbe inevitable del sistema capitalista como resultado de sus contradicciones internas. El problema no es que los análisis de las contradicciones y las predicciones que de ellas se derivan, hayan sido esencialmente incorrectas o directamente falsas. Ciertamente esas contradicciones del sistema capitalista existen, que el sistema es intrínsecamente inestable es sabido y ha sido reconocidas por economistas ajenos a la tradición marxistas, como el propio Keynes, y

29 La operación de desactivación se extiende incluso a Gramsci, sometido a una revisión «culturalista», para liberarlo de todo «rastros leninista», revisión de la que se alimentan parte de los modernos «populismos de izquierda» o «nacional-popular» como algunos prefieren definirse. Particularmente perversa es su asunción que las gentes del común, los subordinados, los de abajo, solo se pueden mover en asociación, no en organización, como se mueven los de arriba, ignorando, para ello, que todo el esfuerzo de Gramsci, en su reflexión sobre el «príncipe moderno», giraba justamente sobre cómo hacer que los subordinados, las gentes del común, los de abajo, se muevan en organización, que es la base del poder, como siempre y en todo momento tuvo claro Lenin. Y, por supuesto, tienen claro los de arriba. Y no menos perversa es su construcción de la hegemonía exclusivamente en términos culturales que sirven tanto de trampantojo para ocupar desde el discurso la imaginación de los posibles, cuyos límites son administrables a voluntad simplemente con el argumento de que los aliados no están sincronizados, como para ocultar la ausencia de esfuerzo alguno de construcción de organización, toda vez que es el discurso el que, por sí solo, mágicamente, construye el sujeto político.

por supuesto (Minsky H. P., 1992), (Minsky H. , 2016). Y así, la que podríamos llamar visión Kaleckian–Minskyan entiende la economía como caracterizada por olas de impulso por la demanda, conducidas por las subidas de salarios, la inversión productiva para compensar la depreciación y eventualmente nueva inversión productiva, para compensar las subidas de los salarios, expansión del crédito y endeudamiento, seguidas de ciclos conducidos por la fragilidad financiera consecuente al irrecuperable crédito, insostenible endeudamiento y caída, consecuente, de la inversión productiva³⁰ (Hein, 2012).

El problema es que el sistema capitalista, se revela una y otra vez contra la predicción y encuentra una salida: una dictadura fascista, una guerra (Pigou, 1940), que ciertamente genera destrucción y lleva costes asociados (Koczan & Chupilkin, 2022)³¹, (Broadberry, 2018) y tiene efectos contradictorios sobre las gentes (puede contribuir tanto a subir los salarios durante y después de la guerra como a enriquecer a unos pocos) pero abre oportunidades a nuevos ciclos de acumulación, una tecnología en torno a la cual se organiza un nuevo ciclo de acumulación y, recientemente, en las crisis de 2008 y la pandemia de la Covid19 la inyección, a una escala nunca vista, de moneda por los bancos centrales. Unos sistemas de (des)gobierno substituyen a otros, al hilo de cada crisis, pero el sistema permanece³².

30 Algunas enmiendas «posmodernas» de estos modelos, intentan incluir el consumo conspicuo de las élites, que puede llegar a ser mucho más estrambótico que cualquier otra cosa conocida antes, incluido el, falsamente atribuido, incendio de Roma por Nerón, y hablar de un «profit-demand lead grow model» (Kapeiler & Schütz, 2015), (Stockhammer, 2017), lo cual implica ciertamente no entender gran cosa sobre el origen de la financiarización ni siquiera sobre la lógica intrínseca del capitalismo (Hudson M. , 2010). Además, en la corriente llamada de variedades del capitalismo (Baccaro & Pontusson, 2022), (Baccaro, Blyth, & Pontusson, 2022), (Barredo-Zurriarain, 2023), se confunde ésta lógica general, con una particular manifestación en la especialización «competitiva» de un país cualquiera, i.e Alemania o Japón. Los modelos que analizan las variedades del capitalismo sufren, en general, de un problema de conectividad, que solo el análisis de la moneda en perspectiva imperial puede proporcionar. Así, apenas pueden explicar cómo después de la crisis del 2008, en 2009, las economías que más retroceden son las «mercantilistas» economía alemana (-4.9%) y japonesa (-5.2%), en tanto que USA, donde se sitúa el epicentro de la crisis, el GDP cae, pero mucho menos (-2.4%). Y si no se toma en consideración el papel de la moneda en la UE (que hace imposible no ya solo la financiación con cargo a los bancos centrales sino las devaluaciones competitivas después de la adhesión al €, (Frieden, 2016)), tampoco se puede explicar por qué la misma burbuja inmobiliaria conduce a una crisis de deuda pública en Grecia, Irlanda, España e Italia, pero no en USA. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLS/world-economic-outlook-databases#sort=%40imfdate%20descending>

31 Los datos pueden consultarse en: <https://public.tableau.com/app/profile/maxim.chupilkin/viz/EconomiesatWarAtlas/Menu>

32 Reconociendo este hecho, algunos brillantes historiadores económicos, siguen instalados en la idea del progreso, del optimismo de la razón, en la idea que el siguiente sistema de gobierno será «más racional» que los anteriores (Daunton, 2023). Asistiremos a un imperio que se rinde, se entrega en aras de un futuro mejor para la humanidad. Y prefieren ignorar, o hacer como que ignoran, que el constructor por excelencia ha sido la violencia o como diría Spinoza, en un paso anterior, las pasiones. Ningún imperio se entrega ni se ha entregado jamás, aunque ciertamente se puede desmoronar ante la presión externa y/o la incompetencia interna. A ambas dos fuerzas es a las que hay que prestar atención, no tanto a la persuasión de las «buenas ideas», por más que estas tal vez sean necesarias para la inspirar la construcción de alternativas políticas, pero no tanto para guiar su implementación práctica.

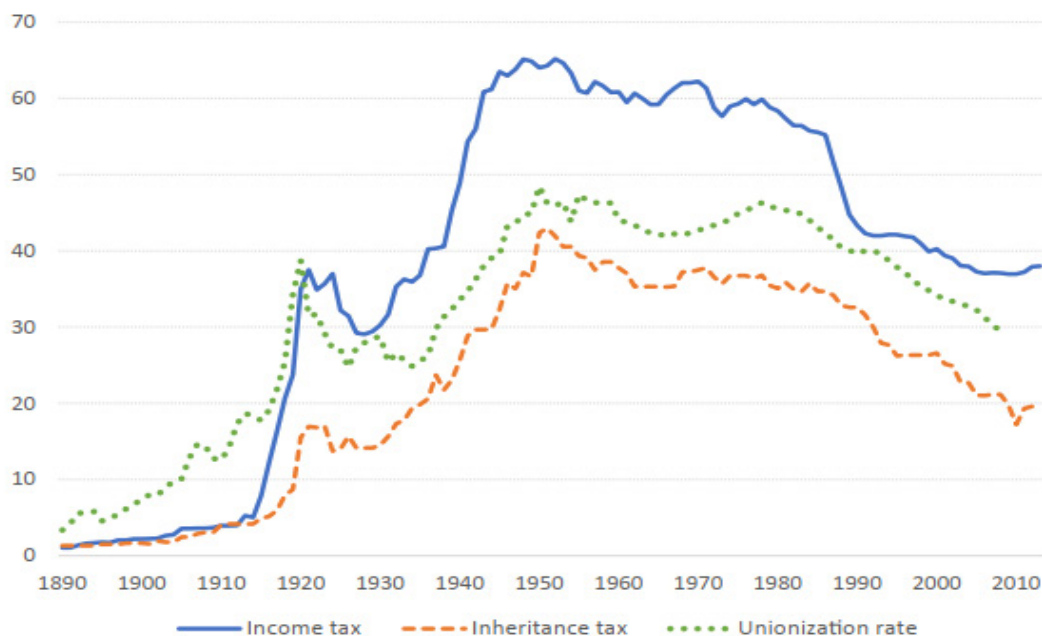
Aunque las crisis son recurrentes, no es menos cierto que se han venido espaciando algo más en el tiempo. Así el tiempo medio entre recesiones en la economía USA ha pasado de 2 años allá por 1800, a 5 en los inicios del siglo xx y 8 en los últimos 50 años. Entre las dos últimas han pasado 11 años. La forma exterior aparente con que se muestran ha cambiado. Y también ha cambiado la escala en la que amenazan el sistema, que es cada vez mayor, hasta alcanzar al sistema mundo. En cierto modo puede decirse que la crisis de 1929 fue un ensayo de lo que podría estar por venir.

6.2 La financialización del capitalismo está asociada a la política (imperial)

Recientemente las huestes liberales han comenzado a hablar de «capitalismos políticos» para acomodar, por una parte, la evidente presencia del estado en la economía china y, por otra parte, dar cobertura a respuestas que parecen ir contra la ortodoxia «free trade», tras las que se ocultaban los supuestos procesos de «liberalización» de la economía, es decir, la aparente disminución del rol de estado en la regulación de la economía. Lo cierto es que no es necesario invocar, como si fuera un fenómeno nuevo, el término «capitalismo político». No hay nada automático, al margen de lo político, en cómo se ha construido el actual momento del capitalismo financializado. La verdad histórica es exactamente la contraria. El sistema capitalista no se ha sostenido nunca solo, sin intervención política, y tampoco está en condiciones de hacerlo en este momento histórico, caracterizado por la creciente desigualdad a escala planetaria y la financialización de todas las relaciones sociales. Las dos más recientes crisis se han solventado con una inyección masiva de fondos por los bancos centrales, FED y ECB que si bien aparentan ser instituciones independientes (Núñez, 2023), únicamente son independientes de las gentes del común, no de las élites que controlan el capital financiero y el estado, y que han transformado la «destrucción creativa» en «acumulación creativa», amplificando todavía más la tendencia subyacente a la financialización. Es conocida también como la bajada de impuestos a los detentadores del capital en todas sus formas, correlaciona a lo largo de la historia del capitalismo con la reducción de la afiliación sindical (Ver Figura 9). Y evidentemente esta afecta negativamente al

crecimiento del salario real y nominal, lo que está en la base, como ya hemos descrito, de la creación de capital ficticio³³.

Figura 9: Relación entre impuestos y sindicalización.



Los datos sobre impuestos, reunidos de diferentes fuentes, y para diferentes países, pueden descargarse en <https://press.princeton.edu/books/hardcover/9780691165455/taxing-the-rich>

Los datos sobre sindicalización, reunidos de diferentes fuentes y para diferentes países, publicados en (Donado & Wälde, 2012), pueden descargarse en <https://www.macro.economics.uni-mainz.de/klaus-waelde/trade-union-density-from-1880-to-2008-for-selected-oecd-countries/>.

Fuente: Fusión de las Fig. 1.1 (Scheve & Stasavage, 2016, pág. 10) y Fig. 5.13 (Scheidel, 2018, pág. 167). (Accesos: 2024/01/14).

El capitalismo siempre ha sido político. La relación capitalista, como particular regulación de los derechos de propiedad que es, aparece embebida en lo que, siguiendo a (Pistor, 2019), podemos definir como «code of capital». Para que el capitalismo prospere ese código debe imponerse en cualesquiera jurisdicciones, bajo cualesquiera regímenes de soberanía. Las relaciones capitalistas abstractas se objetivan bajo la forma de moneda. La particularidad del

³³ La financiarización correlaciona con la caída de los salarios, porque es una consecuencia de la caída de estos, solo es posible si estos caen. Algunas pruebas empíricas, publicadas en las revistas mainstream de economía, confunden la causa y el efecto. Así en (Kohler, Guschanski, & Stockhammer, 2019) se dice «It is frequently asserted that financialisation has contributed to the decline in the wage share. This paper provides a theoretical clarification and a systematic empirical investigation. We identify four channels through which financialisation can affect the wage share: (i) enhanced exit options of firms; (ii) rising price mark-ups due to financial overhead costs for businesses; (iii) increased competition on capital markets and (iv) the role of household debt in increasing workers' financial vulnerability and undermining their class consciousness. The paper compiles a comprehensive set of empirical measures of financialisation and uses it to test these hypotheses with a panel regression of 14 advanced (OECD) countries over the 1992–2014 period. We find strong evidence for negative effects of financial liberalisation and financial payments of non-financial corporations on the wage share, which are in the same order of magnitude as the effects of globalization».

momento actual es la existencia de una moneda que se origina en una jurisdicción, bajo una determinada soberanía, pero ha devenido progresivamente la moneda en la cual se denominan todas las transacciones entre cualesquiera jurisdicciones y en la cual se denominan las reservas de valor en prácticamente todas ellas.

Convencionalmente el imperio se describía en términos de soberanía sobre territorios contiguos (hasta que los avances de la navegación han permitido soslayar es condición) habitados por gentes de etnias y lenguas diversas, que se someten a una autoridad única, un código jurídico único y a una moneda única. Y eventualmente, si el dominio imperial se sostiene en el tiempo, a una lengua única. Ciertamente la distinción entre nación e imperio es más bien de escala, toda vez que las llamadas naciones-estado modernas han sido en muchos casos y continúan siéndolo en no pocas de ellas, amalgamas de grupos diversos.

La aparente ausencia de soberanía formal sobre los territorios donde las transacciones y la reserva de valor se denominan en US\$, dificulta la concepción del actual sistema mundo como un sistema imperial. La ausencia de una figura de autoridad única, i.e. un emperador³⁴, dificulta aún más tal comprensión. Pero otros imperios, como el romano, lo fueron antes de contar con un emperador, bajo forma de república. Y así es sabido que el imperio cuya capital se ubica en Washington no se reconoce como tal (Immerwahr, 2020). Es sabido que las élites dependientes que se reúnen en Bruselas pretenden no reconocerse como parte subordinada de ese imperio, pese a las abrumadoras evidencias en sentido contrario³⁵. Da igual que unos y otros hayan ocupado y expandido el lugar en el comercio mundial que ocupaba UK, siguiendo unas pautas que es posible reconstruir en otros muchos imperios anteriores (Gokmen, Vermeulen, & Vézina, 2020). Es indiferente que los conflictos militares (Kushi & Toft, 2022) solo se entiendan, al menos en gran parte, en perspectiva imperial: asegurar que impere el «code of capital» y el reconocimiento de la moneda imperial. La otra parte de los conflictos cinéticos, que conduce a aumentar la confusión conceptual, responde a las luchas entre las élites para

34 Algunos, un tanto confusamente, han señalado el reforzamiento de los poderes «imperiales» del ejecutivo, confundiéndolo con algo que sí ha tenido lugar, el incremento de los poderes burocráticos sin legitimidad democrática alguna, tanto en el ejecutivo como, sobre todo, en el judicial. De esos fenómenos dentro del ejecutivo nos enteramos apenas por los llamados «whistleblowers» (Gurman & Mistry, 2020); en el caso del judicial, también por sus instrucciones y sentencias. Esta última evidencia permite hablar, con solvencia, de «Justitocracia», como un componente esencial que acompaña la dominación por el capital financiero.

35 Entre otras el «fuego amigo» (i.e. voladura de tubos de gas, con la disculpa de la guerra en Ucrania) y «fuego amigo» sobre la Francophonie africana (i.e. expulsando y substituyendo a los creadores de orden y detentadores de activos franceses, por otros localizados en el centro del imperio), que empequeñecen y ridiculizan a los líderes europeos.

apropiarse de valor y explica que algunas de las guerras libradas no tengan ni objetivo ni criterio de victoria, porque el objetivo es pura y simplemente librarlas para apropiarse del presupuesto público con el que se financian (Keen, 2012). La desaparición de la gestión directa aparente de los dominios extraterritoriales, la llamada descolonización (Emerson, 1960), es argumento suficiente para considerar que el sistema-mundo en perspectiva imperial, parezca un sinsentido para la mayor parte de las ciencias sociales «mainstream», completamente dominadas por la visión liberal construida durante la guerra fría. El británico habría sido el último imperio. Da igual que la más reciente historiografía haya documentado que la conciencia de iniciar una nueva etapa imperial y la decisión de construirlo activamente aparece muy pronto entre las élites norteamericanas (Wertheim, 2020). Y aparte del uso de la democracia como trampantojo y el «rule of law» como definitorio de la democracia (Núñez, 2022)(b), se valen de una herramienta a la cual no se le ha prestado, en esta perspectiva, la atención necesaria: el concepto de seguridad nacional (Stuart, 2008). Bajo esta se oculta la voluntad imperial. En lenguaje de la Guerra de las Galaxias, la seguridad nacional de los EE.UU. es la seguridad del imperio. Desde el lugar más próximo, américa latina, como ya expuso (Bosch, 2009) y ha reconstruido con detalle (Majfud, 2021), se extendió al resto del planeta. Desborda el objetivo de este artículo recorrer todos los momentos por los que ha pasado la definición de la seguridad nacional, desde la lucha contra el comunismo, a la lucha contra las drogas y la actual lucha contra la inmigración ilegal. Lo que es constante es la vocación de proteger el «code of capital» y la moneda, bajo la supuesta defensa del «rule of law» y la democracia. Es posible establecer una conexión directa entre esos diferentes momentos de expansión del imperio bajo la rúbrica de seguridad nacional y los procesos de acumulación primitiva por desposesión en diferentes lugares del globo.

Esta relación se entiende tanto más si se tienen en cuenta cuales son las funciones de la moneda, cual es la relación entre esta y la soberanía y que la doctrina de la seguridad nacional que supuestamente responde a la idea de la defensa de soberanía nacional³⁶, solo cobra todo su sentido si se introduce la moneda en la ecuación. En otro caso es imposible de entender el despliegue de 800 bases militares por el globo terráqueo, sin continuidad territorial alguna. Según Aristóteles, en cuyo marco se sigue moviendo la mayoría de la

36 Que conduce a que todo pequeño país, parte de un imperio, como es España, elabore y reelabore su propio documento de seguridad nacional, que ni es nacional ni es de seguridad y por no ser ni siquiera es español. Pero las ficciones soberanistas también juegan en política, al menos durante un tiempo, como muestra (Pusterla, 2016) a propósito de Suiza.

profesión económica, particularmente la que se educa en los postulados de la escuela austriaca y sus diferentes variaciones (Chicago y Virginia), así como una parte importante de la llamada sociología económica, la moneda cumple tres funciones: (i) unidad de cuenta que permite medir el valor de las mercancías, (ii) intermediario de los intercambios que permite efectuar los pagos por las mercancías, y (iii) reserva de valor que permite ejercer el poder de compra en el tiempo. Pero Aristóteles no dejó escrito nada sobre la función y esencia más importante de la moneda: la creación de deudas, susceptibles de ser usadas tanto para crear valor futuro como para extraer valor presente³⁷. Esta dimensión, como digo, la más antigua (Hudson M. , 2018) y más importante, sí fue recogida en el derecho romano y ha llegado hasta el mundo moderno, como ha documentado el propio (Hudson M. , 2023). La emergencia de la soberanía monetaria, en el mundo moderno, es relativamente reciente, pues hasta bien avanzado el siglo xix, en los mismos territorios, solían coexistir diferentes monedas (Cipolla, 1956)³⁸, de modo que, en pasados imperios, la moneda no tuvo el papel central del presente momento histórico. Las características definitorias de la soberanía monetaria son (i) derecho de crear una moneda de curso legal, (ii) derecho de implementar una política monetaria, (iii) derecho de implementar una política de tasas de cambio, (iv) derecho de imponer un control de cambios, (v) derecho a imponer reglamentación financiera y a supervisar su ejecución, incluido el control del flujo de capitales en diferentes monedas (Zimmermann, 2013). Y su supuesta relevancia procede del (i) simbolismo político que inspira la sensación de unidad, (ii) el señoreaje resultado de la impresión de la moneda, (iii) el manejo de la cantidad e interés sobre la moneda para manipular la economía «real» y (iv) el aislamiento de los choques monetarios exteriores sobre los precios en el interior del estado soberano (Cohen, 1998; 2018). Si un estado carece, en relación a su moneda de alguna de esas palancas y dimensiones, no es un estado soberano. La doctrina de la seguridad nacional de USA se ha diseñado e implementado en cada momento, para que el número mayor de estados que caen bajo su influencia,

37 Solo teniendo en cuenta esta perspectiva es posible construir modelos de funcionamiento macroeconómico con potencial explicativo y con consecuencias para la acción que no conduzcan a aumentar la desigualdad (Smithin, 2018).

38 En la página 14 afirma: «monetary sovereignty is a very recent thing. As late as the nineteenth century no western state enjoyed a complete monetary sovereignty. The more or less faithful adherence to the strict rules of the gold standard prevented national authorities from keeping full control of monetary movements. Yet a step was then taken that was important for the achievement of monetary sovereignty: from the middle of the century in each state, only its own national currency circulated. In previous centuries the situation had been very different. In every state, be it a feudal state, or a city state, or a national state, foreign coins circulated normally and widely along with local coins. Foreign coins, like local coins, were used as assets to be hoarded and as means of payment in current transactions. Normally there was nothing illegal in that».

no cuenten con todas o algunas de esas palancas. El uso del US\$ es el objetivo, la financialización uno de sus medios, al servicio de diferentes tipos y formas de acumulación primitiva -incluida la compra de activos locales, i.e. tierras productivas, cuya oferta es limitada- con papel moneda emitido en otro lugar. Es en este contexto, claramente imperial, donde es posible visualizar todas las dimensiones de la digitalización y analizar su enorme relevancia.

7. Digitalización como causa y acelerador de la financialización

Ingeniosamente Schumpeter inventó el término «destrucción creativa» para positivizar las crisis endémicas del capitalismo (Kindleberger, 2001), (Aliber, 2015). A la tecnología se le atribuye desde antiguo (Serra, 2011) un papel esencial en estos procesos de destrucción y renacimiento (Schumpeter, 1939). De hecho, si el derrumbe es uno de los pivotes de los relatos de los apocalípticos, la innovación tecnológica es uno de los pivotes de los relatos de los integrados (Perez, 2005; 2010; 2016).

El cine cuenta, mejor que cualquier tratado, como ha ido evolucionando la «destrucción creativa». El contraste se aprecia, por ejemplo, si yuxtaponemos la película *Tierra prometida*, dirigida por Andrzej Wajda, basada en la novela homónima de Wladyslaw Reymont y localizada en la ciudad de Łódź, y *Margin Call*, dirigida por J. C. Chandor y localizada en New York. El primer contraste es evidente si atendemos simplemente a los colaterales: en la *Tierra Prometida* son algodón, fábricas y nuevas máquinas. En el *Margin Call*, los colaterales son activos financieros intangibles y, total o parcialmente, imaginarios. En la primera aparecen en la lejanía los imperios, particularmente el imperio ruso. Y confluyen etnias -polacos, alemanes, judíos- característicos del escenario de un entorno imperial. Y aparece también USA, cuando todavía era un proveedor de materias primas, concretamente de algodón. En ella se reúnen muchos de los ingredientes truculentos del capitalismo moderno, en versión primitiva, incluido el uso de información confidencial que alimentan la especulación sobre futuros, ahora ya directamente institucionalizada en los mercados financieros³⁹. Es ilustrativa también por otro motivo, porque aparecen separados y en interacción, los diferentes tipos de capital. En cierta medida, pero sin la diversidad étnica, son procesos equiparables a los que se describen en *El Capital*. Y son procesos que no han desaparecido; hoy pueden

39 Tan institucionalizada está que parece que incluso se ha especulado con el ataque de Hamas, ataque sobre el cual algunos operadores en la bolsa de New York parecían contar con información privilegiada (Jackson & Mitts, 2023).

verse, si uno observa de cerca, en otros muchos lugares del mundo, pero con una forma más opaca, precisamente por la dominancia del capital financiero.

A desentrañar justamente la forma que adoptan esas relaciones en los tiempos modernos, que son menos modernos de lo que algunos quieren hacernos creer, se han dedicado algunas mentes brillantes, como (Mehrling, 2022), continuando justamente donde Kindleberger terminó. Y esa forma es la que describe Margin Call, donde unos burócratas, absolutamente lejos de los «empreendedores» y banqueros de Tierra prometida, manejando solamente tecnologías de comunicaciones, son capaces de propagar una crisis a lo largo de todo el planeta. Es imposible que eso suceda, en ausencia de una moneda y una jurisdicción única. Sin duda, como ha sucedido en el pasado, podría afectarse al comercio mundial, podrían generarse quiebras en cadena, pero siempre a una escala limitada, no a una escala global e instantánea. Y ciertamente, no es posible entender la forma que adopta el capitalismo moderno, el funcionamiento y la significación de la financialización, el reino del capital ficticio, sin reconocer que estamos en presencia de un imperio. Algunos prefieren quedarse en la descripción técnica y hablan de conectividad. La conectividad es la clave de la digitalización y es el «enabler» técnico que permite propagar el derrumbe, las quiebras en cadena a escala global, como se muestra en Margin Call. Pero solamente entra en juego si previamente se ha creado una jurisdicción única que haga posible el libre movimiento de capitales y la posibilidad de exigir los derechos de propiedad relacionados con ellos, un mercado único. Porque la emergencia de burbujas financieras, siempre potencialmente presentes, requiere, aparte de políticas monetarias expansionistas y las olas de especulación, facilidades de circulación e intercambio de títulos que hagan posible a los especuladores jugar con su «free cash», con sus capitales ficticios (Quinn & Turner, 2020).

7.1 Digitalización es un «enabler» de la globalización: transacciones a escala planetaria en tiempo real

La digitalización es un «enabler» de la globalización, al igual que lo fueron en su momento los avances de la navegación (y de los cañones) (Cipolla, 1965), toda vez que permite la realización de transacciones a escala «superhumana» y global en tiempo contraído. Prácticamente la totalidad de los productos digitales (salvo los de aplicación militar que por definición deberán mantenerse de acceso restringido), dado que procesan e intercambian información, se basan en criterios de la llamada economía de red: cuantos más usuarios más valor. La digitalización soporta (infraestructura) y aumenta la interdependencia de los mercados a escala planetaria, lo cual facilita la imposición de sanciones

(como muestra la «weaponización» del sistema de intercambio de datos bancarios SWIFT), un arma imperial. Pero también, sin un correcto mapeo de las redes (Fligstein, 2001), (Fligstein, 2021) de dependencia de información, de flujos de mercancías y estructura de las cadenas de suministros y de propiedad de activos financieros es imposible predecir sus efectos. Este es el caso, por ejemplo, de la exposición que capitales financieros de propietarios basados en Usa, tienen a activos chinos, al parecer mucho mayor de la que muestran las estadísticas oficiales, asunto que ya habíamos invocado más arriba⁴⁰. Pero la digitalización, además de esta dimensión como «enabler» global, presenta otras muchas dimensiones relevantes como tecnología al servicio de la acumulación primitiva, como tecnología que hace posible varias formas de captura de valor, y permite generar «free cash».

7.2 La digitalización altera las relaciones de propiedad de determinadas mercancías

Está ya asentado el modelo de negocio de «software as service» (SaS), para cuyo desarrollo ha sido necesario que previamente se asentaran los derechos de propiedad intelectual sobre el software, de los que hemos hablado más arriba. Pero hay una dimensión colateral, que para nada es capturada por la amplia literatura de la llamada internet de las cosas (IoT), pero más relevante si cabe para generar dependencia imperial, que el «SaS» mismo, y es la incorporación de SaS, embebido en otras mercancías. Esto hace que la transacción completa de la propiedad de las mercancías que lo incorporan, sea irrealizable. Pero eso no excluye que el comprador pague por la mercancía «como si» se hubiera transferido la propiedad. La mercancía que incorpora SaS puede incluso dejar de funcionar en caso de que el comprador no suscriba un contrato indefinido de mantenimiento del software que hace funcionar la mercancía que cree haber comprado.

Evidentemente esto plantea problemas a la soberanía de los estados receptores de ese tipo de mercancías, que pueden ver atacada su infraestructura industrial, incluida la desconexión vía satélite, que ya está operativa para

40 Los autores (Coppola, Maggiori, Neiman, & Schreger, 2021) nos dicen «Global firms finance themselves through foreign subsidiaries, often shell companies in tax havens, which obscures their true economic location in official statistics. We associate the universe of traded securities issued by firms in tax havens with their issuer's ultimate parent and restate bilateral investment positions to better reflect the financial linkages connecting countries around the world. Bilateral portfolio investment from developed countries to firms in large emerging markets is dramatically larger than previously thought. The national accounts of the United States, for example, understate the U.S. position in Chinese firms by nearly \$600 billion. Further, we demonstrate how offshore issuance in tax havens affects our understanding of the currency composition of external portfolio liabilities and the nature of foreign direct investment. Finally, we provide additional restatements of bilateral investment positions, including one based on the geographic distribution of sales».

muchos complejos de armas, por parte de quienes tengan soberanía sobre el software. Pero, con independencia de ello, y esta es la dimensión que nos interesa en este punto, crea las bases necesarias para la captura de «free cash», al tiempo que el activo, la mercancía comprada, el activo físico, se deprecia. En la medida en que ese modelo de negocio se extienda a toda clase de mercancías, más allá de las armas y las mercancías que entran en la producción de otras mercancías (Sraffa, 1992), aparte de los ordenadores mismos, i.e. vehículos, viviendas, crea las bases para una extracción suplementaria de valor, al cual las gentes del común, deberán hacer frente. Un viejo producto financiero, el llamado «leasing», ha encontrado una nueva y prometedora vida.

7.3 La digitalización permite concentrar e intensificar la captura de valor en diferentes sectores a escala planetaria: economía de las plataformas

La digitalización permite someter a la extracción directa de valor a sectores de servicios del primer mundo que hasta entonces se mostraban esquivos, e intensificarlo en otros. Este es, por ejemplo, el caso de la movilidad de personas y aún de la movilidad de mercancías, llevando un paso más adelante, al territorio de otros estados aparentemente soberanos, la innovación radical que supuso el contenedor en el comercio internacional, controlado digitalmente vía satélite (Levinson, 2008). Si bien el grueso del empleo lo crean los pequeños, medianos empresarios y autónomos, el «free cash» fluye hacia las grandes corporaciones y alimenta la expansión del capital ficticio, que, aparte de tirar hacia niveles claramente especulativos de la Q de Tobin (ratio entre valoración de un activo en el mercado de capitales y su coste de reposición) y agotada la vía interna de las fusiones y adquisiciones, fluye hacia paraísos fiscales y/o compras de activos en el exterior (aparte de a satisfacer los «wants» extravagantes de las élites, i.e. «corporate class»). Por ello no es irrelevante que un sector cualquiera sea objeto de captura de grandes corporaciones. Este es el caso del transporte privado de viajeros en las grandes urbes de todo el globo. La tecnología digital está haciendo posible controlar de modo centralizado ese transporte, la llamada «uberización», bajo forma de app, que permite controlar, en tiempo real, de modo centralizado, sin pérdida de visibilidad panóptica, al cliente, al conductor y la posición del vehículo. Ciertamente cuando la tecnología disponible no hacía posible controlar esas tres variables, la extracción de valor de modo centralizado era imposible, de modo que la totalidad del valor caía del lado del empresario autónomo. No es la ineficiencia lo que explica la introducción de la innovación. Ciertamente un tipo conduciendo un vehículo cuasi aleatoriamente, sin dirección conocida, a la espera de capturar un cliente es altamente ineficiente en términos energéticos, pero no lo era en

términos económicos con la tecnología disponible, al menos hasta la invención del teléfono móvil. Que al mismo tiempo que se materializa ese proceso, se pretenda mantener la ficción del conductor como empresario autónomo, es un hecho que nada tiene que ver con la tecnología y tiene todo que ver, si se permite, con la corrupción sistémica. Mantener la figura del conductor autónomo cuando el conductor deviene un agente completamente dependiendo, sin rastro alguno de autonomía empresarial, es un hecho político, orientado a impedir la sindicación, y solamente resoluble políticamente.

Que la tecnología digital desorganiza sectores enteros y que se ha abierto en torno a su introducción un nuevo frente de combate, es bien conocido en el mundo del management (Kellogg, Valentine, & Christin, 2020). Y es incuestionable, la historia de las relaciones laborales proporciona evidencia abrumadora, que cuando se presiona para aumentar la extracción de valor (plusvalía), aparte de los derechos civiles y laborales (Bernhardt, Kresge, & Suleiman, 2021), la salud de la fuerza de trabajo se resiente (Christenko, y otros, 2022)⁴¹. La digitalización, pese a que evoca intangibilidad y ductilidad, capturada en el término inglés «software», incorpora, con frecuencia, una carga de violencia expropiadora muy superior a cualesquiera otras mercancías. Y si bien la pretensión de extensión o intensidad del trabajo son patrones constitutivos de la lógica capitalista en cualesquiera industrias, la llamada economía de plataformas, completamente asentada en la digitalización (Codagnone, Matthews, & Karatzogianni, 2018), (Baker & Morton, 2018) es una de las fuerzas más poderosas que contribuyen en este momento a la creciente oligarquización de las sociedades occidentales. Y presenta dimensiones peculiares, por su especial agresividad (Cini, 2022), en su capacidad de generación de «free cash», de capital ficticio, como hemos visto a propósito de los buybacks, al integrar bajo el mismo control centralizado, cliente, trabajador y proveedor, aparte de los llamados «tradicionalmente» medios de producción, o capital fijo.

7.4 La digitalización permite trasladar costes, aumentando la captura de valor centralizada

La digitalización permite trasladar costes, por ejemplo, en los servicios relacionados con la moneda. Aunque a algunos les pudiera parecer un delirio ludita, nada de ludita tiene cuestionar la innovación tecnológica en la banca. Puede ser cierto que substituir n operadores por una excavadora para hacer zanjas, es no solo eficaz sino también eficiente, incluso tomando en consideración los costes totales de la vida del producto excavadora - incluidos los

41 Disponible en: <https://osha.europa.eu/en/publications/artificial-intelligence-worker-management-overview>

ambientales, suponiendo que exista un método fiable de calcularlos, lo cual está por demostrar- y no solo los monetizados, que son, por lo demás, los únicos relevantes en perspectiva capitalista, los únicos que consideran incluso los enfoques más naturalistas de las tablas input-output y los únicos que los economistas consideran en las funciones de producción.

Pero introducir una app en la banca no necesariamente es eficiente, o al menos requiere más elaboración. En efecto visto desde la perspectiva de la reducción de mano de obra en banca, es eficaz y eficiente. Pero no implica necesariamente que haya reducido el total de trabajo necesario para producir un servicio, en la perspectiva de producción de mercancías por medio de mercancías. Ha desplazado parte de los costes de la creación del bien al cliente mismo, al cual no solamente no se le paga por reducción de los costes que implica, sino incluso se le cobra vía comisiones. Se le aplica el modelo de negocio, reconocido como tal, en otros servicios digitales, el pago por uso. La banca comercial se había cuidado muy mucho de que este enmarque no circule, si bien recientemente ha empezado a lanzar publicidad para «naturalizar» esta extracción de valor, toda vez que las comisiones son, junto con lo que el Banco Central Europeo paga por depositar unos € que previamente ha liberado, las rubricas fundamentales de ingresos de la banca, por encima de lo obtenido vía préstamos a la inversión productiva. Lo que está teniendo lugar con la introducción de la app es una captura de valor por la cual no se paga, captura impulsada por el propio estado que requiere que para tener vida civil y administrativa se disponga de una cuenta bancaria operable digitalmente.

Obviamente, una sociedad materialmente bien ordenada, donde la imaginación de las gentes del común haya sido liberada del sentido común creado para ella por todos los productores de ignorancia, requerirá una devolución de esa parte de valor capturada por la banca, bajo la forma de impuestos. Impuestos a unas instituciones que no pagan por los depósitos, pese a la remuneración que reciben del BCE, y apenas realizan su función de intermediación en la financiación de la inversión, pero capturan plusvalías resultado de trabajos que no pagan. Curiosamente la supuesta liberación que la tecnología digital, las apps, aportan a las gentes del común, se traduce con una cantidad de horas creciente delante del teléfono o del ordenador, realizando funciones no pagadas. La liberación es, en gran medida imaginaria. Nada de esto forma parte de las cuentas nacionales y bien sabido es que lo que no se mide no existe. La pregunta de quien trabaja para quien, aunque no está de moda y no es nueva (Baudelot, Establet, & Toiser, 1979), no es en absoluto irrelevante precisamente ante una tecnología, la digital, que venía envuelta en múltiples

promesas de bienestar y libertad para las gentes del común, desmentidas una y otra vez por su implementación capitalista.

7.5 La digitalización permite extraer valor de sectores primarios en territorios remotos

La digitalización permite extraer valor a gran escala de sectores primarios en territorios que hasta el momento se habían resistido a esos procesos y contribuye a generar «free cash» desterritorializado. En la medida que va acompañado de expropiación de tierras, supone un revival de dos procesos juntos, (a) los cerramientos a los que asistió Europa al principio del desarrollo del capitalismo y (b) el «settler colonialism», pero sin colonos, toda vez que tanto las plantas como los humanos son susceptibles de ser controlados en remoto (igual que sucede en el transporte).

La producción de alimentos es, y será en el futuro, una fuente de inflación, consecuente a varios factores. Por una parte, está la evidente reducción de tierras cultivables a escala planetaria, debido tanto a la expansión de la urbanización como a desaparición de superficies cultivables destruidas por el calentamiento global y la escasez de fuentes constantes de agua. Por otra parte, están las limitaciones de los incrementos de la productividad, debido al agotamiento de las tecnologías disponibles en los monocultivos. Y, en tercer lugar, están todos los procesos de integración vertical que están generando oligopolios, tanto sobre la propiedad de la tierra como sobre semillas y otros varios componentes, incluso sobre los fertilizantes (cuya producción es también altamente intensiva en energía). Si al inicio de los procesos de expansión del capitalismo sobre un territorio, la agricultura transfería capitales para financiar el desarrollo industrial -proceso muy visible, por ejemplo, en la España entre los años 1950 y 1980- hace tiempo que se ha entrado en una fase nueva. Esta fase nueva se caracteriza por una creciente, pero todavía no bien calibrada en sus efectos globales, oligarquización de la propiedad de las tierras fértiles, que, unido a la citada integración vertical, todo ello hecho posible por las ingentes inyecciones de moneda de las que ya hemos hablado, conducen necesariamente al incremento de los precios, al tiempo que son una fuente de «free cash», en su mayor parte, libre de impuestos.

Y, técnicamente, la integración vertical es altamente facilitada por tecnologías digitales, satélites de baja orbita incluidos, que permiten controlar en remoto, o con presencia de muy pocos trabajadores los procesos de producción. Evidentemente esto expulsa ingentes cantidades de mano de obra, a la que no queda otro camino que la emigración. No es por tanto extraño, que el control de fronteras (Miller, 2019), cada vez más dependiente también de las tecnolo-

gías digitales, haya devenido el último pivote de la seguridad nacional. Esto es tanto más paradójico, cuanto que estamos ante un imperio que, al decir de sí mismo, no existe. La cuestión relevante es que la extracción desterritorializada de valor, en la medida en que permite evadir cargas impositivas, libera una cantidad ingente de «free cash» que engrosa el stock del capital ficticio y acelera la financialización.

7.6 La digitalización permite centralizar el control de la distribución de la moneda

Anarco capitalistas, en la estela de los Menger, Wieser, Böhm-Bawerk, objetivación de la mente del usurero, según la cual el capital bajo forma de moneda tiene la propiedad mágica de valorizarse a sí mismo, simplemente porque es capaz de crear deudas (que requieren de la violencia del estado para ser exigidas), y, los más recientes, von Mises y Hayek, anunciaron el fin de la moneda estatal, substituida por la moneda privada. La aparición hace algunos años de la tecnología blockchain, una de las más innovadoras manifestaciones de las tecnologías digitales, ha abierto la posibilidad de la creación de moneda digital o cryptomoneda privada. Pero parece claro que las monedas privadas o públicas, no estatales, basadas en blockchain no suponen una amenaza al monopolio imperial de emisión de moneda⁴² (Nicolini, 2024).

Actualmente son miles las monedas privadas en circulación⁴³. Pero ninguna de esas monedas ha substituido el US\$ ni es previsible que lo hagan, con independencia que sirvan a múltiples objetivos de transacciones privadas, legales y menos legales y, en el contexto de la delirante expansión de las sanciones económicas⁴⁴, a transacciones incluso estatales. Además, parece que añaden un factor de riesgo adicional al sistema financiero mundial, o al menos

42 Tan es así, que incluso algunas «bolsas» de cotización de blockchains se han sumado a las sanciones USA y UE, implementadas en 2022 y 2023, e impiden la convertibilidad a rublos ₴.

43 Véase por ejemplo <https://coinmarketcap.com/> donde se proporciona las cotizaciones, en US\$, de 8.939 de esas monedas, con una capitalización total de 1.67 trillones de US\$ (Consultado 2023/12/16).

44 El uso del término delirante parece apropiado toda vez que, de ser utilizadas contra estados pequeños, a los que se declara un estado de guerra permanente, sin efecto alguno sobre el cambio de régimen, ha pasado a ser usada contra estados cada vez más grandes, al punto que ya puede hablarse de «big country trap» (YIIIKA/IOBA, 2023): las sanciones afectan al mercado mundial y se vuelven, por varias vías, incluida la inflación, contra los que las imponen. Cuánto dura esa trampa, es lo único en discusión. <https://vestnik-ieran.ru/index.php/mh-currentissue/22-stati/ekonomika-i-upravlenie/294-ushkalova-d-i-vneshnyaya-torgovlya-rossii-predvaritelnye-itogi-vtorogo-goda-protivostoyaniya-sanktsionnomu-davleniyu> (detalles) <https://vestnik-ieran.ru/index.php/component/jdownloads/send/19-2023-n6-articles/138-vart-2023-6-p43-60> (pdf) (Acesso: 2023/12/26). Esto, aparte, de que la industria nacional del país sancionado, si este es suficientemente grande como para sostener una política de substitución de importaciones, aumente su productividad, de acuerdo con la Verdoorn's law. Y si además se trata de un país poseedor y exportador de materias primas esenciales, con una balanza de pagos sostenible, ese crecimiento apenas se verá limitado por la Thirlwall's Law (Thirlwall, 2002).

así lo estima el BIS que está en proceso de poner en marcha un mecanismo de seguimiento de lo que llaman «cryptoasset markets and decentralised finance (DeFi)» (BIS, 2023). Parece que en torno a las criptomonedas emerge una nueva modalidad de especulación sobre activos, tal vez más parecidos a los tulipanes y las máquinas de movimiento perpetuo, que a las tierras de cultivo (BIS, 2023).

Según el BIS (Kosse, 2023), en 2022 el 93% de los bancos centrales tendrían proyectos activos de desarrollo de «central bank digital currencies (CBDC)», basados en tecnología blockchain. El alcance concreto de esos proyectos son, por el momento, inciertos. Cabe decir que, desde el punto de vista de los ciudadanos, el riesgo que supone la eliminación de billetes para el ejercicio de la libertad, en todos sus sentidos, incluso aunque refiera solo a los que dispongan de al menos un billete, es alto. El trampantojo de la «guerra contra el crimen organizado» podrá servir, como ya lo está haciendo la legislación anti-terrorista, para limitar el ejercicio del derecho a derrocar un gobierno tiránico o incluso un régimen opresor. El mismo principio que, en origen, justificaba el derecho a poseer y portar armas, a saber, alzarse y tumbar un gobierno tiránico, aplica a la moneda en billetes o cualesquiera otros soportes no rastreables. Conviene, por otra parte, recordar que, durante la mayor parte de la historia, el derecho de poseer y portar armas estaba reservado no ya a un cuerpo de funcionarios, sino a determinadas clases sociales, de las que procedían las élites al mando. Si todas las transacciones pasan a ser controladas por los bancos centrales, la prohibición actual de pagos en metálico superiores a determinadas cantidades, supuestamente implementada para controlar los fraudes fiscales -unos más que otros-, habrá quedado obsoleta. Pero lo que es más importante, se completará el panóptico digital que hará más difícil las revueltas contra gobiernos oligárquicos o directamente tiránicos. Esa función panóptica, se sumará a otros muchos instrumentos de control de poblaciones que cada vez invaden más los espacios privados y los públicos de las ciudades donde va camino de concentrarse más del 80% de la población mundial.

En este cenagoso territorio, al momento de finalizar este texto – diciembre 2023- la UE mantiene la ambigüedad sobre su moneda digital, como suele ser habitual en ese gobierno oligárquico, que se sabe carente de legitimidad democrática alguna. La buena noticia es que, implantada la moneda digital, es posible cerrar el control absoluto también sobre el capital ficticio, de modo que se sientan las bases para la segunda de las alternativas de acción de las que hablamos más adelante. Utopía autoritaria o democracia radical, en base al control y planificación digital total de la economía, como imaginaron algu-

nos de los economistas del llamado «socialismo real» (Núñez, 2021), está por decidir.

7.7 La digitalización, especialmente bajo la forma de inteligencia artificial, permite centralizar el control de poblaciones

Una particular forma de la digitalización, la llamada «inteligencia artificial» (especialmente en su última generación llamada «inteligencia artificial generativa»), supuestamente provocará saltos cuantitativos en la productividad. Esta es la razón que los predicadores del capital señalan como la única razón por la cual debe justificarse su irrestricto despliegue. Es sabido que, en ese discurso, el incremento de la productividad (Brynjolfsson & Unger, 2023), incluso con independencia de cómo se reparta el valor generado, si va a salarios, a inversión productiva o a capital ficticio, es necesariamente bueno.

Con independencia de que esos aumentos de productividad no siempre son evidentes, como esos mismos predicadores reconocen en momentos de lucidez (Agrawal, Goldfarb, & Gans, 2019), y los prácticos de la introducción de innovaciones saben desde siempre, es tentador atribuir a variables técnicas la pérdida del share de los salarios en el valor añadido total, basándose en una interpretación simple y errónea de las funciones de producción. Por supuesto las tecnologías, en tanto que trabajo objetivado, y las tecnologías digitales no son una excepción, son un elemento que media los procesos sociales, especialmente, pero no solo, los de producción de valor, toda vez que contribuyen a desorganizar las relaciones sociales que mantenían hasta el momento de su introducción un determinado equilibrio. Pero no son nunca la causa de la pérdida de la participación de los salarios en el valor añadido. La causa es siempre política.

La llamada inteligencia artificial, es un oxímoron, pues es artificial, pero en nada parece seguir el modo como funciona el cerebro humano, suponiendo que este es el paradigma de lo que entendemos por inteligencia. El cerebro humano, si bien es capaz de capturar y procesar regularidades estadísticas, está lejos de funcionar única o primordialmente con modelos estadísticos, sobre los que reposa la inteligencia artificial, también en su versión generativa; es más, el cerebro humano, es especialmente incompetente, según acredita la extensa investigación sobre «bias», en el manejo de cálculos estadísticos, particularmente los de base probabilística. La llamada inteligencia artificial, en su versión popular actual, son algoritmos basados en el uso masivo de datos con los que se entrenan los modelos estadísticos en base a los cuales toma decisiones, junto con interfaces de lenguaje natural. Esta última parte, que soporta el esfuerzo de marketing que ayuda a venderla como algo nuevo, fue

iniciada con financiación militar en el MIT, hace más de 80 años⁴⁵. El objetivo de la creación de interfaces que reposen sobre el lenguaje natural, era entonces el desarrollo de instrumentos rápidos y fiables para la toma de decisiones militares (dado que no podía confiarse, ni entonces ni ahora, en las habilidades de programación ni en las habilidades analíticas de los uniformados). Según cual sea la calidad de la información en la que se base el entrenamiento (y los riesgos de tomar como información valiosa, mercancías averiadas de las muchas que pululan por internet, son altos) y la adecuación contextual de los algoritmos, la calidad de las decisiones será mejor.

Pero que tenga poco de inteligente no quiere decir que no sea relevante en los procesos de captura de valor. Y no tanto, como se cuenta, precisamente en perspectiva ludita, porque vaya a substituir personas por algoritmos. Sino porque (i) se apropia de saber hacer por el que no ha pagado, que no es nada nuevo, toda vez que es una de las características propias del trabajo objetivado en máquinas bajo el capitalismo (en el caso de la inteligencia artificial generativa todo lo publicado en la inmensidad de internet); (ii) transfiere costes, por los que tampoco paga, a las gentes del común, como ya hemos visto a propósito de la app de banca; (iii) lleva implícita la automatización de procesos de control de personas, tanto en lugares de trabajo como en espacios públicos. Esta última es una de las aplicaciones más poderosas de la inteligencia artificial, dado que ha hecho posible el tratamiento automatizado y masivo de imágenes. Qué añade sobre esto el uso del lenguaje natural, aparte de las aplicaciones militares y policiales invocadas más arriba, así como en la persuasión de poblaciones (i.e. en la publicidad «automática») es en gran medida, a día de hoy, una promesa, en relación a la cual es imposible distinguir que parte es real y que parte es simple calentamiento de valores financieros, es decir, especulación.

La creciente ausencia de separación entre seguridad interior y seguridad exterior, entre civil y militar, o, dicho de otra manera, la creciente y silente militarización de las sociedades atlánticas, hace de esa continuidad de la imagen al lenguaje y de las aplicaciones militares a las policiales y de persuasión, un suceso «natural», por más que la conexión no advertida por la mayor parte de los científicos sociales. Supone un paso adelante en el control de los integra-

45 Y de la cual participó el gran Chomsky, pese a sus esfuerzos en negarlo (Knight, 2016). El uso de la inteligencia artificial en aplicaciones militares no se restringe a esos interfaces. Algoritmos que cabe situar bajo esa denominación, llevan años en uso, i.e. en los sistemas de guiado de misiles, manejo de información basada en imágenes para la fijación de objetivos, entre otras múltiples aplicaciones. Por ejemplo, se especula con que, las Israel Defense Forces (IDF) se hacen asistir por uno de estos robots, llamado Habsora (Evangelio), en la fijación de objetivos «militares» en Gaza.

dos y los prescindibles, conducente a la dominación total de la vida interior y el control de fronteras⁴⁶. Es, por tanto, otro de los habilitantes de la captura de valor desterritorializado y de inhibición de conductas que cuestionen la apropiación de «free cash». Es, por tanto, un coadyuvante a la generación de capital ficticio.

7.8 La digitalización permite limitar la soberanía nacional (y sostener la imperial) por otros medios

El control de territorios e industrias, particularmente de todas las que implican movilidad en el territorio (i.e. transporte de mercancías) y/o son susceptibles de ser controladas desde las «nuevas constelaciones de estrellas», los satélites de baja órbita (i.e. extracción de minerales a cielo abierto, cultivos de alimentos, ...), es la frontera de la digitalización, tanto en cuanto a las transformaciones directas de la soberanía, como a la captura de valor, libre de impuestos, susceptible de aumentar el stock de capital ficticio. Aunque poco señalado -se habla genéricamente de comunicaciones, y se ha mostrado incluso su potencial militar en la guerra de Ucrania- estos usos de control remoto de activos, son el auténtico caballo de troya que hará posible una nueva ola de control imperial sobre activos en territorios remotos.

7.9 La digitalización permite automatizar la desigualdad

Como hemos venido sosteniendo en este texto, es necesario decir que los tiempos han cambiado (Cohen D. , 2018), y un nuevo orden, el mismo viejo collar (capitalismo) (Heilbroner, 1985) con otro perro (nuevos cuerpos), se ha abierto camino. Ese nuevo orden se caracteriza por una desigualdad creciente, incluso automatizada (Eubanks, 2018), donde a la vieja reivindicación de palacios para el pueblo (Klinenberg, 2018) se añade, automáticamente, la «algoritmos para el pueblo (Simons, 2023).

Los algoritmos usados para el aprendizaje automático se entrenan con datos. Y los datos, prácticamente siempre, incluso de modo inadvertido, traen implícitos los sesgos de la desigualdad de las sociedades en las que se generan, de modo que lejos de evitar los «prejuicios» que se atribuyen a los funcionarios que toman las decisiones por cuenta del estado, los reproducen y amplifican, particularmente si son algoritmos propietarios y no son susceptibles de ser analizados públicamente. El fenómeno se aprecia por todas

46 Nada de esto es infalible. Es susceptible de ser burlado con ataques «high concept, low technology», como demuestra el ataque de Hamas a Israel en 2023/10/07. Precisamente Israel, como estado colonial, es un hub de desarrollo de tecnologías de doble uso para el control de movimiento de personas, en espacios públicos, centros de trabajo e incluso espacios íntimos, como hemos analizado en otro lugar.

partes, desde la policía predictiva, la anti inmigración, el contra terrorismo, el antifraude fiscal, la asignación de subsidios sociales, la concesión de préstamos y la financiación de la vivienda, el cálculo adaptativo de precios públicos y privados, el anti fake news, el anti acoso sexual, la anti aporofobia, ...

Por tanto, asimilar digitalización y «progreso social», por muy esquivo que sea este último término, cuenta con poco o ningún fundamento, empezando por la misma aplicación de los derechos de propiedad intelectual al software, paso necesario, no suficiente, para asegurar su uso en estrategias de dominación (Silbey J. , 2007), (Silbey J. , 2022). Y la dominación, no un supuesto automatismo capitalista que reencarna la voluntad divina, es lo que da cuenta del crecimiento de capital ficticio, de la financialización a escala global. Y la financialización se sustenta en desigualdad, que los algoritmos digitales refuerzan. La exclusión digital, con ser importante, no lo es lo único importante, ni lo más relevante en términos políticos. Tanto o más importante es el refuerzo de la desigualdad, que permitirá continuar acumulando capital ficticio.

7.10 Ludismo *redux*

Evidentemente la digitalización produce servicios que crean valor, permite crear nuevos mercados, por ejemplo, poniendo en relación propietarios de vehículos y propietarios de parkings privados. O permite mantener en su entorno y hogares a ancianos que viven solos, al tiempo que se los supervisa (y hay que suponer) se los auxilia en remoto, en caso necesario. Y muchos otros. Por ello, cuestionar la digitalización, «tout court», hace fácil presa de ludismo. Pero nada de lo que hemos dicho más arriba incurre en esa rubrica. Simplemente muestra que la digitalización, como toda tecnología, sirve a más de un objetivo.

Los más recientes relatos apuntan a la digitalización y a la llamada «revolución verde» como los santos griaes de un nuevo ciclo de acumulación. Y ciertamente estos relatos, que siguen la estela de Schumpeter, tienen una ventaja notoria: dan cuenta del cambio económico y social en base a una variable exógena, las invenciones técnicas, introducidas en la producción de mercancías por la innovación. No es necesario por tanto preguntarse por el origen de las innovaciones técnicas, resultado «natural» de la creatividad humana. Y hacen innecesaria, vale decir irrelevante, una sociología económica de las invenciones técnicas y de las innovaciones porque estas se explican por sí mismas: reducción de costes, aumento de valor percibido, eficiencia y eficacia, contra los que nadie, salvo, un ludita puede estar. En el doble movimiento se excluye la discusión sobre el origen y uso de recursos destinados a la creación

de invenciones técnicas y la introducción de innovaciones en la producción de mercancías.

Este doble silencio explica que, sin ir más lejos, las gentes del común paguen dos veces por las vacunas contra la Covid: la ciencia que ha hecho posible su desarrollo -cuando no ha sido robada a otros estados, que también cabría hablar de ello- ha sido pagada con fondos públicos y el desarrollo y administración de las vacunas también. Pero los beneficios se privatizan. El sector farmacéutico es uno de los sectores donde con mayor nitidez se puede apreciar este proceso. Y es también este sector, junto con el desarrollo de software, de la digitalización, el principal beneficiario de las reformas de la propiedad intelectual introducidas en los últimos 50 años en los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (WTO), que ya hemos citado más arriba. Y son ambos sectores los que ocupan lugares prominentes en la extracción de «free cash» como también hemos mostrado más arriba a propósito de los buybacks.

El relato construido en la estela de Schumpeter, explica todos los procesos de transferencia de valor entre clases como procesos de desestructuración de las relaciones sociales inducidas por la tecnología como variable autónoma y las justifica como progreso. El proceso así descrito es completamente apolítico y, si acaso, el único espacio reservado a lo político, es paliar los desperfectos. Construye la imaginación política, especialmente la de las «nuevas izquierdas» a la «utopía» de las políticas sociales, substitutos organizados por el estado, de la caridad. Se ignora con ello que el objetivo de la introducción de las innovaciones no es, ni ha sido nunca, una vida mejor para nadie distinto de los propietarios del capital financiero. A los cuestionamientos del modo como se introducen las innovaciones se las continúa devaluando, cientos de años después de los sucesos que les dan nombre, como críticas luditas, ahora contra máquinas, por así decir, algo impropriadamente, virtuales. Pero la precariedad de las relaciones laborales -imprescindible para que el capital ficticio se dispare, junto con el resto de los factores que hemos venido evocando-, que resultan de la introducción de las innovaciones digitales, lejos de ser resultado exclusivo de la tecnología, es una variable política. Así pues, cuestionar el modo como se introducen innovaciones basadas en los desarrollos de las tecnologías digitales, en determinados mercados, como hemos hecho, no tiene nada de ludita.

8. Recapitulación

Llegados a este punto conviene hacer una recapitulación de las tesis que hemos venido manteniendo de forma explícita y algunas de sus implicaciones implícitas:

- 1) Es un hecho que el capital bajo forma financiera ha venido creciendo en los últimos 50 años.
- 2) La causa originaria de esa expansión ha sido el crecimiento de la desigualdad, alimentada por el triple fenómeno de pérdida de participación de los salarios en la renta nacional, la caída de los impuestos sobre las rentas del capital y la financiación de los déficits públicos en los mercados financieros, que precisamente crecieron como resultado de los dos fenómenos anteriores.
- 3) La expansión, en ese período ha pasado por varios momentos, que podemos, a grandes rasgos determinar en dos. Uno primero en el cual el *free cash*, como en etapas anteriores del capitalismo, fue utilizado para la consolidación de mercados oligopólicos mediante *mergers&acquisitions* (M&A) y privatizaciones, en aquellos estados donde sobrevivían empresas de propiedad pública. Y un segundo donde se ha canalizado hacia el exterior.
- 4) Este segundo período, además de por la causa originaria de la desigualdad, ha sido alimentado por una ingente deuda pública, resultado, en primer término, de la reducción de los impuestos al capital en todas sus formas.
- 5) La canalización de «free cash» hacia el exterior, en un primer momento, sirvió para compensar la ausencia de crecimiento del salario real, desplazando la industria hacia países con salarios más bajos desde donde se han venido importando mercancías baratas, que servían tanto al objetivo de compensar las no subidas de los salarios reales, como de mantener la inflación en niveles bajos.
- 6) Una vez que el US\$ (y en menor medida el €) se han consolidado como moneda soberana universal, por encima de cualquier otra moneda, ha sido posible inyectar ingentes cantidades de liquidez, que han sido absorbidas en los territorios que progresivamente han sido sometidos a una lógica imperial.
- 7) Solamente esta lógica imperial es capaz de dar cuenta de que el tipo de cambio del US\$ (y el del € estructuralmente dependiente del primero) no se hayan desplomado, como habría sucedido en un contexto de monedas soberanas en competencia. Igualmente ha permitido evitar la inflación resultado del exceso de moneda.
- 8) Esas ingentes cantidades de moneda inyectadas han sido canalizadas, aparte de para financiar sucesivas aventuras guerreras, lo cual no es nuevo, y para continuar la toma de activos en el exterior, lo cual tampoco es nuevo, también para someter a lógica capitalista directa a sectores en el centro del imperio, que hasta ese momento continuaban bajo gestión es-

tatal o si eran privadas, prestaban servicios de reproducción. Aunque esta fase pueda, en alguna medida, entenderse como una nueva fase de las privatizaciones y puedan parecerse en algo a las M&A de épocas anteriores del capitalismo, responden a una lógica depredadora de acumulación primitiva especialmente destructiva. Este fenómeno sin ser completamente nuevo, ha alcanzado especial virulencia a partir de las inyecciones masivas del 2008 y se manifiesta bajo los «private equity funds», a través de los cuales se canalizan ingentes cantidades de capital ficticio.

- 9) Es posible, pero ni mucho menos se puede afirmar con rotundidad, que el momento actual sea uno de agotamiento, por razones diferentes pero que confluyen, de todas estas vías de canalización del «free cash». Esto no autoriza a hablar de desplome inminente, solo de una nueva versión de las crisis endémicas del capitalismo.
- 10) Como se resuelvan estas crisis no está escrito. Lo que, si parece cada día más claro, es que la oligarquización que se ha venido construyendo, y las estrategias desplegadas por los detentadores del capital ficticio operando como oligarcas, para destruir cualquier obstáculo que se oponga o iniciativa que busque acabar o limitar la orgía de acumulación de capital ficticio, permite hablar de un «sulla momentum», un momento en el cual las democracias habrían mutado, aunque formalmente sigan pareciendo como republicas (o algunas, como monarquías constitucionales), hacia otro tipo de régimen político.
- 11) Son por tanto varias las crisis que se superponen, por lo que está justificado hablar de poli crisis, lo cual tampoco es nuevo, salvo por la introducción del calentamiento global en el discurso, paliar el cual, eventualmente, traería aparejada una nueva enorme ola de deuda. Pero quizás el término poli crisis captura las enormes dificultades a la que se enfrenta cualquier reforma de las lógicas económicas y políticas descritas.

Los esfuerzos por mantener el capital financiero circulando⁴⁷ son denodados, con iniciativas, que en la medida en que son impulsadas por diversos segmentos de las élites, no son necesariamente coherentes. Las iniciativas son muchas. Sobre algunas hemos trabajado con un cierto detalle; otras i.e la relocalización de industrias «estratégicas», apenas podemos hacer mucho más que enunciarlas. Pero en un recuento final, aunque no sea exhaustivo, deben aparecer al menos las siguientes: (i) Las orientadas a mantener a toda costa el

47 Si no circula no se (re)valoriza, pese a la acendrada fantasía del coste del capital y, consecuentemente, del capital que se valoriza a sí mismo, confundiendo la magia matemática del interés compuesto, con las condiciones sociales que permiten traerlo a la vida, por así decirlo, con su «elan».

US\$ como moneda soberana universal contra cualquier otra que se pretenda independiente, particularmente el 元 (el € nunca ha sido independiente del US\$). (ii) Las orientadas a continuar la expansión colonial hacia el este en el continente europeo, aplicando sanciones financieras y comerciales a quien se oponga. (iii) Las que buscan reubicar la fabricación de tecnologías estratégicas, i.e. chips, particularmente por su imprescindible uso en la fabricación de armas, bajo territorio no disputado, lejos de las fronteras reales o imaginarias del imperio. (iv) Las que tratan de impulsar una nueva ola de acumulación, no al calor, sino bajando la temperatura, con la llamada transición energética. (v) Las que buscan afianzar el control de minerales estratégicos para esa nueva ola de acumulación, en África y Sudamérica. (vi) Las que buscan reafirmar el control de zonas del imperio, que una vez fueron completamente controladas bajo las diferentes doctrinas de la seguridad nacional y que habían ganado algunos grados de libertad, particularmente en Sudamérica y las zonas petrolíferas de oriente medio. (vii) Las que apuestan por nuevos sistemas, basados en tecnologías digitales, incluidos los satélites de baja órbita, para asegurar el control del movimiento de poblaciones (en su versión de control de movimientos de personas, los desplazados por desposesión y/o destrucción de tierras de cultivo por las sequías y otras catástrofes naturales, ya ha sido o están siendo incorporado a todos los documentos llamados de «seguridad nacional») y de equipos industriales en territorios tanto del centro del imperio como de sus zonas periféricas.

9. Consecuencias para la acción política

Estadística viene de estado. En nuestro momento histórico, dominado por los flujos de capitales financieros que cruzan fronteras a velocidades nunca vistas, gracias justamente a las tecnologías digitales, las estadísticas para mapear la propiedad de esos activos son incompletas, insuficientes o directamente inexistentes, de modo que mapear las relaciones de poder que ocultan, requiere con frecuencia proceder por inferencia teórica, como hemos hecho aquí, y posponer la validación empírica para tiempos que tal vez no lleguen nunca. Para ello, en lugar de estadística necesitamos «imperística», si se nos permite el neologismo, la cual no está ni se la espera. Con independencia de ello, es necesario reconocer que no hay una «wunderwaffe» capaz de revertir la lógica del mundo. Pero cabe identificar unas cuantas medidas políticas necesarias e imprescindibles para cambiar su rumbo, que se derivan naturalmente del análisis de causas de la financiarización y de las interacciones que la sostienen, tal y como las hemos descrito:

- (1) Subir dramáticamente los impuestos sobre el capital y muy particularmente sobre los flujos financieros, separando claramente los tipos impositivos para unos y otros tipos de capital. Se puede y se debe decir que los tipos impositivos al capital ficticio se deben acercar a valores cuasi expropiatorios y, en todo caso propios de tiempos de guerra, que son los tiempos que viven las gentes del común (aunque, todavía, apenas sean conscientes de ello). Los oligarcas detentadores del capital ficticio, en cambio, hacen gala de una extraordinariamente lucida conciencia de clase.
- (2) Devolver los bancos centrales a control público, de modo que este deje de actuar para devolver a la vida activos ficticios, para devolver no ya la liquidez sino la solvencia a los tenedores de activos financieros cuyo valor intrínseco es ninguno. Y, con ello, devolver a los bancos comerciales a su función originaria de financiación productiva. Algo más de «destrucción creativa» será una medida bien saludable, incluso desde la limitada perspectiva, de la renovación de las élites.
- (3) Revertir la libertad de circulación de capitales, estableciendo los controles pertinentes en función de su destino.
- (4) Expulsar el capital financiero de la inversión en activos inmobiliarios, particularmente de los relacionados con la habitación de las gentes del común, que en absoluto valorizan el capital, simplemente extraen rentas y son uno de los pilares -no el único, pero sí de los más relevantes- de la llamada «asset economy» (Adkins, Cooper, & Konings, 2020), de la economía mágica donde el capital se valoriza a sí mismo.
- (5) Expulsar el capital financiero de la toma de control de los servicios relacionados con la reproducción (pensiones, sanidad, educación, cuidado de ancianos, ...) que lejos de crear valor, lo detraen.
- (6) Aplicar medidas anti oligopolio y anti monopolio para revertir la «inflación de vendedores» y liberar al estado, ahora capturado para que actúe en favor de muy pocos. La revisión, renovación y actualización de la legislación anti monopolio y anti oligopolio es imprescindible tanto para adecuarla a la persecución de ese objetivo de revertir la inflación de vendedores, como para impedir la destrucción de tejido productivo tal y como la practican los llamados «equity funds».
- (7) Sustituir al US\$ como moneda única por una cesta de monedas, de acuerdo con el proyecto que hace 80 años propuso Keynes.

Estas consecuencias para la acción se mueven en un horizonte que, aunque parezca radical, en realidad es perfectamente integrado: devolver al capitalismo, por una parte, a un funcionamiento competitivo y, por otra, a un control

democrático. Cabe otro enfoque. Dado que la financialización en interacción con la digitalización han llevado el sistema económico a unos niveles de centralización y cartelización sin precedentes, cabe plantear tomar el control democrático de esos carteles y someterlos a un nuevo tipo de soberanía popular.

10. Impotencia por diseño

Ninguna de esas medidas, en cualquiera de sus dos versiones, será posible si no se ataca previamente la oligarquización política que en parte ha sido consecuencia de la financialización y en parte ha contribuido a su crecimiento imparable. Ya sabemos de la resistencia feroz que las elites ejercieron contra cualquier política que condujera al pleno empleo ((Kalecki, 1943), (Sawyer, 2023)) y a las políticas del New Deal. Por tanto, es esperable que la oligarquización política, consecuente con la financialización, permite augurar que la resistencia de las élites en el momento presente, a cualquier reforma que altere, aunque sea levemente sus privilegios, será, si cabe, más feroz.

Por ello, se requiere acabar con la oligarquización política. Pero para acabar con la oligarquización política se requiere previamente expulsar al capital financiero de los medios de comunicación y romper con los monopolios y oligopolios que los controlan. Para ello son necesarias medidas antimonopolio especialmente diseñadas para este sector, basadas en el doble sentido que la libertad de expresión tenía en la democracia clásica ateniense, a saber, se debe garantizar al mismo tiempo la parresia -que cada quien pueda decir lo que considere- y la isegoria -que todos tengan la oportunidad de decirlo-. El llamado «liberalismo de la guerra fría» (Moyn, 2023), correlato político de la «free market economy», de la economía que funciona sola, sin estado (democrático), a algunos de cuyos predicadores hemos hecho referencia, se ha empeñado tanto en vaciar la libertad de expresión de cualquier referencia a la isegoria, como en vaciar al liberalismo de la libertad económica positiva, (Marshall, 1950), de la base de la tercera libertad (Fleischacker, 1999), de modo que cuanto más hablaban de libertad, y más la invocan sus epígonos, menos significa. O por mejor decir, como señaló Maquiavelo y recordó Proudhon en su celebre y afortunada asociación entre libertad, libre arbitrio y arbitrariedad, de lo que hablan es de la libertad de los poderosos contra todos los demás. La libertad es poder o no es nada.

Hubo un tiempo en el cual las sociedades occidentales se devolvían a sí mismas la imagen interpretativa que proporcionaba la llamada, impropriamente, opinión pública (Habermas, 1999). Sin duda era pública, porque era publicada. Substituía al espectáculo, en el cual el poder político y el poder religioso se manifestaban a las gentes del común, y que llegó a su paroxismo

en el absolutismo del rey sol. Aparentemente hoy, seguiríamos viviendo en ese mundo de opinión pública libre, garantizada por la libertad de expresión. Pero esto está lejos de ser cierto. Y no porque esa imagen producida por la opinión publicada estuviera, en el pasado, libre de intereses como resultado de una angelical «acción comunicativa» donde del contraste de argumentos mágicamente emerge no solo la verdad sino la luz que lleva al bien común. Ni tampoco porque de nuevo el espectáculo, con la multiplicación de canales hechos posibles por las redes digitales, nos hayan no ya devuelto al pasado, sino a un mundo donde la especie parece por adición a la diversión.

En paralelo a la expansión del «free cash», del capital ficticio, a lo largo de los años se ha ido consolidando una potente y casi indescifrable industria de producción de ignorancia, en gran parte financiada por ese «free cash» (McGoey, 2019), de modo que incluso a muchas mentes educadas les resulta casi imposible discernir lo que tiene apariencia de verdad y lo que es verdad, con todas las cautelas filosóficas que se quieran poner a la definición de verdad práctica (Proctor & Schiebinger, 2008). Mapear al detalle los intereses a los que responde la agnocracia es una tarea casi imposible. Y aunque no pocos han señalado las fake news como la quintaesencia de los problemas de verdad en el mundo moderno, estas no son más que un problema menor, salvo cuando van insertas en esquemas de lawfare. El problema es mucho más estructural. La financiarización de la sociedad ha conducido a un sistema político dominado por la corrupción sistémica donde la oligarquía ha hecho imposible el cambio político, capturando las instituciones de modo que estas se han sumido en lo que hemos llamado impotencia por diseño. Impotencia por diseño, que, en el plano cognoscitivo, solamente se mantiene si la agnocracia no es sometida a escrutinio.

Las ideas que explican la impotencia por diseño, son muy sencillas. De acuerdo con la «golden rule», las elecciones las gana quien dispone de más dinero. Quién dispone de más dinero impide que la tendencia natural de los mercados a la oligarquización, acelerada por la digitalización que aumenta a escala planetaria la acumulación y facilita, junto con el code of capital, la expansión del imperio, sea corregida. Y hace posible que los buybacks alcancen valores nunca vistos. Buybacks que son animados por el equity capital. Y contribuyen al crecimiento descontrolado de esos fondos, cuya expansión a su vez depende de los resultados electorales, es decir del dinero. Espiral nada virtuosa. Su punto de equilibrio es la extinción por agotamiento o por violencia, externa o interna.

La idea de que las elecciones las gana quien dispone de más dinero -golden rule- no los mejores programas o ideas, parece contraintuitiva, y así lo fue

cuando se formuló por primera vez (Ferguson, 1995). En ese momento, la teoría del comportamiento electoral estaba dominado precisamente por los modelos de elección racional, según los cuales los electores votaban de acuerdo con sus intereses. El cómo estos se configuran se daba por supuesto. Los electores votaban a las opciones que les proponían una «core benefit proposition» con más valor subjetivo, supuestamente igual que compran mercancías en cualquier otro mercado. Y este mecanismo conducía necesariamente al triunfo de las opciones con más valor subjetivo para el mayor número. Esta opción siempre había de encontrarse en un punto próximo al centro. Esta idea se formalizó en los llamados «median voter models». Ferguson, un economista fundador del Institute for New Economic Thinking (institución inicialmente financiada por Soros), ha continuado trabajando en documentar su intuición acerca de que las elecciones las ganas quien dispone de más dinero⁴⁸, intuición que viene a llevar al «mercado político» evidencias similares a las que prueban las tendencias «naturales» de cualesquiera mercados a devenir oligopolios y a perpetuarse como tales. Y ha propuesto el término «affluent authoritarianism»⁴⁹ para dar cuenta de la relación empírica, prácticamente lineal, entre el dinero que va a un candidato y los resultados electorales (Ferguson, y otros, 2022). Y ha procedido a desmontar la idea de que el dinero va donde hay más posibilidades de ganar según las encuestas, entre otras razones, porque esas posibilidades de ganar son en gran medida una creación de los medios de comunicación, que a su vez dependen de la afluencia de fondos con fines electorales. Ni siquiera las probabilidades de reelección son importantes para decidir dónde van los dineros⁵⁰.

Estas evidencias vienen a probar las aportaciones de (Gilens, 2012), (Gilens, y otros, 2014), según las cuales los ciudadanos del común tienen ninguna influencia en la agenda política. Incluso el propio (Ferguson, y otros, 2020) ha aportado evidencia empírica suplementaria de que el congreso USA no resiste la presión de la moneda. Y esto no es corrupción, porque es legal. Y según la definición de los sabios de la democracia liberal, si es legal no puede ser corrupto: solo hay que invocar la fórmula mágica, «rule of law», cuya potencia salvífica ni un «iluminati» puede sospechar y superar. De acuerdo con estos análisis, lo definitivo para determinar cómo va a votar el congreso es la es-

48 Disponible en: <https://www.ineteconomics.org/perspectives/blog/the-origins-of-the-investment-theory-of-party-competition>

49 Disponible en: <https://www.ineteconomics.org/perspectives/blog/affluent-authoritarianism-mcguire-and-delahunts-new-evidence-on-public-opinion-and-policy>

50 Disponible en: <https://www.ineteconomics.org/perspectives/blog/big-money-drove-the-congressional-elections-again>

estructura empresarial que está detrás de la influencia (Ferguson, y otros, 2017). En la medida en que el sector financiero ha crecido fuera de todo control y ha arrasado con la economía productiva, el sistema deviene irreformable y previsiblemente esto conducirá a su destrucción más pronto que tarde. Lo mismo que nos dice (Hudson, 2023) sucedió con Roma, cuya herencia arrastramos. Evidencias similares se están reuniendo para otras democracias liberales (o asimiladas). Así en el caso de la India, el mismo esquema, es decir, la colisión entre dinero y elecciones, ha sido también documentado y calificado por algunos (Chatterji, y otros, 2019) como «autoritarismo electoral».

Por el momento en Europa esta clase de análisis han sido ignorados y desdénados como algo que les sucede a los otros, no a las serias y consolidadas democracias del extremo oeste del continente europeo. Y ello pese a que todo indica que esto es exactamente lo que ha venido sucediendo, entre otros lugares, en la muy sagrada V República francesa. Y seguramente está sucediendo a lo largo y ancho del subcontinente, pese a las leyes restrictivas de la financiación electoral. Estas hacen menos fácil conectar los puntos, pues la financiación electoral no solo fluye directamente a los candidatos, lo cual puede derivar en tramas de corrupción, como está siendo probado en Francia con Sarkozy y el dinero libio, entre otros, y ha sido probado, de aquella manera típicamente castiza, en el caso de España con el dopaje continuado de algunos partidos políticos. La financiación fluye sobre todo a través de los medios de comunicación y otros mecanismos de clientelismo.

A todas las medidas, de economía política que hemos señalado antes, es necesario unir, las reformas constitucionales necesarias para (i) expulsar el capital financiero de los ciclos electorales y (ii) terminar con la justitocracia, herramienta oligárquica por excelencia, como la historia del antiguo régimen demuestra, necesaria para que el «code of capital» no sea desafiado. Las evidencias sobre el papel central de la justitocracia en la destrucción del derecho de sindicación, clave para hacer posible el crecimiento sin control de capital ficticio, se acumulan. También se acumulan las pruebas que muestran como los esquemas de lawfare sirven al objetivo de impedir que el soberano durmiente se despierte. Estas líneas solamente pueden ser apuntadas. Perseguirlas desborda el espacio de este texto, ya demasiado largo, y, además, las estamos desarrollando en otro lugar.

11. Conclusiones

Aunque me gustaría concluir en otros términos y espero estar equivocado, el sistema imperial que hemos, fragmentariamente, descrito, parece cada día más irreformable. Esperar su derrumbe por contradicciones internas no es

ni ha sido nunca una estrategia, por más que los análisis en los que se base puedan ser correctos. Más parece que lo que cabe esperar es la eclosión de conflictos cinéticos a escalas impredecibles y que, aunque estén provocados por causas inmediatas diferentes, responden a la misma lógica sistémica, a las mismas causas últimas.

Veremos, por una parte, conflictos inducidos por los movimientos forzados de población, resultado del calentamiento global y la desposesión inducida por las nuevas olas de acumulación primitiva. Asistiremos, por otra parte, a conflictos resultado de la rivalidad entre grandes poderes, inducidos por la disputa sobre la moneda y lógicamente, nada nuevo en ello, sobre los recursos. La US\$ desdolarización avanza no solo en la intermediación de las relaciones comerciales, sino como moneda de reserva en los bancos centrales, que es un hecho vinculado al comercio internacional, pero que va más allá, toda vez que es un instrumento de estabilización de las tasas de cambio de las monedas locales y es el principal driver de la absorción de deuda emitida por la FED. Según datos del IMF, las reservas de los bancos centrales denominadas en US\$ se sitúan en el tercer cuarto de 2023 en el 59,2%, 10 puntos por debajo de lo que representaban en el año 2.000. El proceso de desdolarización es lento, pero es previsible que su ritmo de crecimiento no sea lineal, sino que se acelere. Si esa disputa degenerará en conflictos cinéticos a gran escala nadie lo sabe, pero su probabilidad, es cada vez mayor. En todo caso, lo que si estamos viendo es una intensificación de las guerras proxy. Y en relación a ellas, una constatación que las élites imperiales no quieren hacer, es que PIB no es igual a potencia militar. El PIB mide cualquier actividad que haya pasado por un mercado contabilizado⁵¹, pero no todas las actividades son relevantes para los conflictos cinéticos. De hecho, de la totalidad de los servicios, únicamente el software, con mayor o menor componente de inteligencia artificial, relacionados con las comunicaciones y el control remoto, y los cálculos matemáticos, son relevantes para los conflictos cinéticos. Lo que es relevante es la capacidad tecnológica y física (materiales e industria) de producir armas y disponer de humanos (y robots, que son armas, incluso aunque no sean tridimensionales, sean puro software) que las operen.

Y, por último, asistiremos a conflictos intra, inducidos por una creciente y cada vez más resentida desigualdad, no ya solo en las sociedades del gran sur,

51 Los intentos de incluir en el PIB mercados «sumergidos» como la prostitución, solo son eso, intentos cuya credibilidad es dudosa, al menos hasta la implantación de la moneda digital como única moneda, momento en el cual dejarán de ser mercados sumergidos. Por lo demás en estos últimos años nos hemos enterado, con notoria sorpresa, que una institución, antaño respetada, como el INE no parecía capaz de medir el PIB español correctamente.

sino en las sociedades del gran norte. Que forma adopte, hasta donde lleguen esos conflictos nadie lo sabe. Si duda estamos cada vez más cerca de un estado policial a escala global (Robinson, 2020). No sé si estamos cerca de múltiples insurrecciones que conducirán a una guerra civil global (Robinson, 2022).

Lo que si podemos constatar es que las guías, a lo Gene Sharp, que un día salieron desde el imperio para derrocar regímenes autoritarios sin necesidad de golpes de estado «convencionales» y que proporcionaron buenos resultados en el llamado espacio postsoviético (revoluciones de colores) y en algunos otros lugares de África y Asia, sirven de poco o de nada, para entender cuáles son los medios eficaces de acción colectiva en el centro del imperio, para expulsar a la oligarquía e impedir su minado, desde dentro, de la democracia. La guía para derrocar a la oligarquía financiera global, sin necesidad de golpes de estado coordinados, si es que tal cosa es posible, o con ellos, si no es posible, está por escribir. Aprender de la historia, si es que tal aprendizaje es real, no es lo mismo que hacer del pasado el futuro ni del futuro el pasado.

Referencias

- Adjemian, M. K., Arita, S., Meyer, S., & Salin, D. (2023). Factors affecting recent food price inflation in the United States. *Applied Economic Perspectives and Policy*. doi:10.1002/aep.13378
- Adkins, L., Cooper, M., & Konings, M. (2020). *Asset Economy*. Polity Press.
- Agrawal, A., Goldfarb, A., & Gans, J. (Edits.). (2019). *The economics of artificial intelligence*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Aliber, R. Z. (2015). *Manias, panics and crashes a history of financial crises*.
- Appelbaum, E. (2014). *Private equity at work*. (R. L. Batt, Ed.) New York: Russell Sage Foundation.
- Arslanalp, S., & Tsuda, T. (2014). Tracking Global Demand for Advanced Economy Sovereign Debt. *IMF Economic Review*, 62, 430-464.
- Ashworth, J. (2020). *Quantitative Easing*. Newcastle Upon Tyne: Agenda Publishing.
- Baccaro, L., & Pontusson, J. (2022). The politics of growth models. *Review of Keynesian Economics*, 10, 204–221. doi:10.4337/roke.2022.02.04
- Baccaro, L., Blyth, M., & Pontusson, J. (Edits.). (2022). *Diminishing Returns*. Oxford University Press.
- Baker, J. B., & Morton, F. S. (2018). Antitrust Enforcement Against Platform MFNs. *Yale Law Journal*, 217, 2176-2202.
- Balakrishnan, R., Heintz, J., & Elson, D. (2016). *Economic Policy for Social Justice*. Taylor & Francis Group.
- Balanya, B. (2015). *Europe Inc*. Pluto Press.
- Ballou, B. (2023). *Plunder Private Equity's Plan to Pillage America*. PublicAffairs.
- Barredo-Zurriarain, J. (2023). Modelos de crecimiento postkeynesiano financiarizado como alternativa a las variedades de capitalismo: (in)estabilidad, instituciones y método taxonómico. *Revista de Economía Mundial*, 71-92.
- Baudelot, C., Establet, R., & Toiser, J. (1979). *Qui travaille pour qui?* Paris: Maspero.
- Bernhardt, A., Kresge, L., & Suleiman, R. (2021). *Data and Algorithms at Work. The Case for Worker Technology Rights*. Tech. rep., UC Berkeley Labor Center.
- BIS. (2023). *Project Atlas – Mapping the world of decentralised finance*. Tech. rep., Bank for International Settlements (BIS).
- BIS. (2023). *The crypto ecosystem: key elements and risks*. Bank for International Settlements (BIS).
- Boldrin, M., & Levine, D. K. (2008). *Against Intellectual Monopoly*. Cambridge University Press.
- Borsa, A., Bejarano, G., Ellen, M., & Bruch, J. D. (2023). Evaluating trends in private equity ownership and impacts on health outcomes, costs, and quality: systematic

review. *BMJ*, e075244. doi:10.1136/bmj-2023-075244

Bosch, J. (2009). *El pentagonismo sustituto del imperialismo*. México D.F.: Cámara de Diputados, LX Legislatura.

Boudon, R. (2003). *Raison. Bonnes Raisons*. Presses Universitaires de France.

Brandeis, L. D. (2012). *Other People's Money And How The Bankers Use It*. Editions Artisan Devereaux, LLC,.

Broadberry, S. (2018). *The Economics of the Great War: A Centennial Perspective* <https://cepr.org/publications/books-and-reports/economics-great-war-centennial-perspective>. CEPR Press.

Bruno, V., Kim, S.-J., & Shin, H. S. (2018). *Exchange Rates and the Working Capital Channel of Trade Fluctuations*. Tech. rep., BIS Working PapersNo 694.

Brynjolfsson, E., & Unger, G. (2023). The Macroeconomics of Artificial Intelligence. *Finance & Development (F&D)*, IMF, 60, 20-25.

Cartelier, J. (2018). *Money, Markets and Capital*. Routledge.

Chatterji, A. P., Hansen, T. B., & Jaffrelot, C. (Edits.). (2019). *Majoritarian State: How Hindu Nationalism is Changing India*. Oxford University Press.

Christenko, A., Jankauskait , V., Paliokait , A., van den Broek, E. L., Reinhold, K., & Jarvis, M. (2022). *Artificial intelligence for workermanagement: an overview*. Tech. rep., European Agency for Safety and Health at Work.

Cini, L. (2022). Resisting algorithmic control: Understanding the rise and variety of platform worker mobilisations. *New Technology, Work and Employment*, 38, 125–144. doi:10.1111/ntwe.12257

Cipolla, C. M. (1956). *Money, Prices, and Civilization in the Mediterranean World: Fifth to Seventeenth Century*. Princeton University Press.

Cipolla, C. M. (1965). *Guns, Sails and Empires :Technological Innovation and the Early Phasesof European Expansion 1400-1700*. Minerva Press.

Clapp, J., & Isakson, S. R. (2018). Risky Returns: The Implications of Financialization in the Food System. *Development and Change*, 49, 437–460. doi:10.1111/dech.12376

Codagnone, C., Matthews, J., & Karatzogianni, A. (2018). *Platform Economics*. Emerald Publishing Limited.

Cohen, B. J. (1998). *The geography of money*. Cornell Univ. Press.

Cohen, B. J. (2018). *Currency Statecraft*. The University of Chicago Press.

Cohen, D. (2018). *Il faut dire que les temps ont changé*. Éditions Albin Michel.

Coppola, A., Maggiori, M., Neiman, B., & Schreger, J. (2021). Redrawing the Map of Global Capital Flows: The Role of Cross-Border Financing and Tax Havens*. *The Quarterly Journal of Economics*. doi:10.1093/qje/qjab014

Crouch, C. (2004). *Post-Democracy*. Polity Press.

- Crouch, C. (2011). *The Strange Non-Death of Neo-liberalism*. Oxford: Polity Press.
- Daunton, M. (2023). *Economic Government of the World 1933 to the Present*. Farrar, Straus & Giroux.
- Donado, A., & Wälde, K. (2012). How trade unions increase welfare. *The Economic Journal*, 122, 990–1009. doi:10.1111/j.1468-0297.2012.02513.x
- Dunbar-Ortiz, R. (2021). *Not «A Nation of Immigrants»: Settler Colonialism, White Supremacy, and a History of Erasure and Exclusion*. Beacon Press.
- Durand, C., & Milberg, W. (2019). *Intellectual monopoly in global value chains* (Vol. 27). Informa UK Limited. doi:10.1080/09692290.2019.1660703
- Eichner, A. S. (2008). *The megacorp and oligopoly*. Cambridge University Press.
- Emerson, R. (1960). *From Empire to Nation. The Rise to Self-Assertion of Asian and African Peoples*. Harvard University Press.
- Eubanks, V. (2018). *Automating Inequality*. St Martin's Press.
- Ferguson, T. (1995). *Golden rule*. University of Chicago Press.
- Ferguson, T., Jorgensen, P., & Chen, J. (2017). *Fifty Shades of Green. High Finance, Political Money, and the U.S. Congress*. Tech. rep., Roosevelt Institute.
- Ferguson, T., Jorgensen, P., & Chen, J. (2020). *How Much Can the U.S. Congress Resist Political Money? A Quantitative Assessment*. Institute for New Economic Thinking. doi:10.36687/inetwp109
- Ferguson, T., Jorgensen, P., & Chen, J. (2022). *How money drives US congressional elections: Linear models of money and outcomes* (Vol. 61). Elsevier BV. doi:10.1016/j.strueco.2019.09.005
- Fisher, I. (1922). *The Purchasing Power of Money, its Determination and Relation to Credit, Interest and Crises*. Macmillan Company.
- Fleischacker, S. (1999). *A third concept of liberty*. Princeton University Press.
- Fligstein, N. (2001). *The Architecture of Markets*. Princeton University Press.
- Fligstein, N. (2021). *Banks Did It*. Harvard University Press.
- Fresso, J.-B. (2020). *Les révoltes du ciel: Une histoire du changement climatique XVe-XXe siècle*. Éditions du Seuil.
- Fresso, J.-B. (2024). *Sans transition. Une nouvelle histoire de l'énergie*. Seuil.
- Frieden, J. A. (2016). *Currency Politics: The Political Economy of Exchange Rate Policy*. Princeton University Press.
- Gilens, M. (2012). *Affluence and influence: economic inequality and political power in America*. Princeton, N.J New York: Princeton University Press Russell Sage Foundation.
- Gilens, M., & Page, B. I. (2014). *Testing Theories of American Politics: Elites, Interest Groups, and Average Citizens* (Vol. 12). Cambridge University Press (CUP). doi:10.1017/

s1537592714001595

Godley, W. (2009). *Monetary economics* ([Nachdr.] ed.). (M. Lavoie, Ed.). Palgrave Macmillan.

Gokmen, G., Vermeulen, W. N., & Vézina, P.-L. (2020). The imperial roots of global trade. *Journal of Economic Growth*, 25, 87–145. doi:10.1007/s10887-020-09174-7

Gordon, J. A., & Cornell, D. (Edits.). (2021). *Creolizing Rosa Luxemburg*. Lanham: Rowman & Littlefield.

Gurman, H., & Mistry, K. (Edits.). (2020). *Whistleblowing nation*. New York: Columbia University Press.

Habermas, J. (1999). *Historia y crítica de la opinión pública*. Barcelona: Gustavo G. Gili.

Hauser, A. (2021). From Lender of Last Resort to Market Maker of Last Resort via the dash for cash: why central banks need new tools for dealing with market dysfunction. Reuters, London.

Heilbroner, R. L. (1985). *Nature and Logic of Capitalism*. Norton & Company, Incorporated, W. W.

Hein, E. (2012). *The macroeconomics of finance-dominated capitalism and its crisis*. Cheltenham, U.K: Edward Elgar.

Hickel, J., Dorninger, C., Wieland, H., & Suwandi, I. (2022). Imperialist appropriation in the world economy: Drain from the global South through unequal exchange, 1990–2015. *Global Environmental Change*, 73, 102467. doi:10.1016/j.gloenvcha.2022.102467

Ho, K., Hortaçsu, A., & Lizzeri, A. (Edits.). (2021). *Handbook of Industrial Organization; Volume 5, Issue 1.* North-Holland / Elsevier.

Hobson, J. A. (1902). *Imperialism. A Study*. James Pott & Company.

Housel, M. (2020). *The psychology of money*. Petersfield: Harriman House.

Hudson, M. (2010). From Marx to Goldman Sachs: The Fictions of Fictitious Capital, and the Financialization of Industry. *Critique*, 38, 419–444. doi:10.1080/03017605.2010.492685

Hudson, M. (2018). *and Forgive Them Their Debts: Lending, Foreclosure and Redemption from Bronze Age Finance to the Jubilee Year (Tyranny of Debt)*. Islet.

Hudson, M. (2023). *The Collapse of Antiquity*. Islet.

Immerwahr, D. (2020). *How to Hide an Empire*. Picador.

Iversen, T., & Rehm, P. (2022). *Big Data and the Welfare State*. Cambridge University Press.

Jackson, R. J., & Mitts, J. (2023). Trading on Terror? (2023). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4652027> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4652027>.

Jung, C., & Hayes, C. (2023). Inflation, profits and market power: Towards a new research and policy agenda. Obtenido de <http://www.ippr.org/publications/infla->

tion-profits-and-market-power

Kalecki, M. (1943). Political Aspects Of Full Employment. *The Political Quarterly*, 14, 322–330. doi:10.1111/j.1467-923x.1943.tb01016.x

Kannan, S., Bruch, J. D., & Song, Z. (2023). Changes in Hospital Adverse Events and Patient Outcomes Associated With Private Equity Acquisition. *JAMA*, 330, 2365. doi:10.1001/jama.2023.23147

Kapeller, J., & Schütz, B. (2015). Conspicuous Consumption, Inequality And Debt: The Nature Of Consumption-Driven Profit-Led Regimes. *Metroeconomica*, 66, 51–70.

Karabarbounis, L., & Neiman, B. (2013). The Global Decline of the Labor Share. *The Quarterly Journal of Economics*, 129, 61–103. doi:10.1093/qje/qjt032

Keen, D. (2012). *Useful enemies : when waging wars is more important than winning them*. New Haven: Yale University Press.

Kellogg, K. C., Valentine, M. A., & Christin, A. (2020). Algorithms at Work: The New Contested Terrain of Control. *Academy of Management Annals*, 14, 366–410. doi:10.5465/annals.2018.0174

Kim, S.-J., & Shin, H. S. (2023). *Theory of supply chains: a working capital approach*. Tech. rep., BIS Working PapersNo 1070.

Kindleberger, C. (2001). *Manias, Panics and Crashes A History of Financial Crises*. Palgrave Macmillan Limited.

Klinenberg, E. (2018). *Palaces for the people how social infrastructure can help fight inequality, polarization, and the decline of civic life*. Crown.

Knight, C. (2016). *Decoding Chomsky*. New, Haven, CT: Yale University Press.

Koczan, Z., & Chupilkin, M. (2022). The economic consequences of war. *The economic consequences of war*.

Kohler, K., Guschanski, A., & Stockhammer, E. (2019). The impact of financialisation on the wage share. A theoretical clarificationand empirical test. *Cambridge Journal Of Economics*, 43. doi:10.1093/cje/bez021

Kosse, A. (2023). *Making headway - results of the 2022 BIS survey on central bank digital currencies and crypto*. (I. Mattei, Ed.). BIS, Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department.

Kushi, S., & Toft, M. D. (2022). Introducing the Military Intervention Project: A New Dataset on US Military Interventions, 1776–2019. *Journal of Conflict Resolution*, 002200272211175. doi:10.1177/00220027221117546

Lazonick, W. (2023). *Investing in Innovation*. Cambridge University Press. doi:10.1017/9781009410700

Lemoine, B. (2016). *L'ordre de la dette*. (A. Orléan, Ed.) Paris: La Découverte.

Lemoine, B. (2022). *La démocratie disciplinée par la dette*. Paris: La Découverte.

- Lerner, A. P. (1944). *The Economics of Control. Principles Of Welfare Economics*. The Macmillan Company.
- Levinson, M. (2008). *The Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger*. Princeton University Press.
- Luxemburg, R. (1951). *The Accumulation of Capital*. Routledge and Kegan Paul, Ltd.
- Majfud, J. (2021). *La frontera salvaje. 200 años de fanatismo anglosajón en América latina*. Rebelde Editores.
- Marshall, T. H. (1950). *Citizenship and Social Class*. Cambridge University Press.
- McCombie, J. (2002). Productivity Growth and Economic Performance: Essays on Verdoorn's Law. (M. Pugno, & B. Soro, Edits.). Palgrave Macmillan UK.
- McGoey, L. (2019). *Unknowers How Strategic Ignorance Rules the World*. Zed Books, Limited.
- Medlen, C. (2019). *Free cash, capital accumulation and inequality*. Abingdon, Oxon ; New York, NY: Routledge.
- Medlen, C. (2022). *The failure of markets*. Milton Park, Abingdon, Oxon: Routledge,.
- Mehrling, P. (2022). *Money and Empire Charles P. Kindleberger and the Dollar System*. Cambridge University Press.
- Miller, T. (2019). *Empire of Borders: How the Us Is Exporting Its Border Around the World*. Tantor Audio.
- Minsky, H. (2016). *Can It Happen Again? Essays on Instability and Finance*. Taylor & Francis Group.
- Minsky, H. P. (1992). *The Financial Instability Hypothesis*. Tech. rep., The Levy Economics Institute Working Paper n° 74. doi:<https://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf>
- Moreira, A., & Savov, A. (2017). The Macroeconomics of Shadow Banking. *The Journal of Finance*, 72, 2381–2432. doi:10.1111/jofi.12540
- Moseley, F. (2016). *Money and Totality*. Leiden: Koninklijke Brill NV, Leiden, The Netherlands.
- Moyn, S. (2023). *Liberalism against itself*. New Haven: Yale University Press.
- Nicolini, G. (2024). *The cryptocurrency phenomenon*. (S. Intini, Ed.). Routledge,.
- Núñez, M. (2021). How China escaped shock therapy: the market reform debate from Isabella Weber: book review. doi:10.31235/osf.io/ea4d7
- Núñez, M. (2022a). Corrupción: ampliando el alcance. Corruption: Expanding the reach. *Tendencias Sociales. Revista de Sociología*, 8, 5-36. doi:<https://doi.org/10.5944/ts.2022.34258>
- Núñez, M. (2022b). El destino universal de la democracia y el realismo geopolítico V\1\0. doi:10.31219/osf.io/dfkx5

- Núñez, M. (2022)c). La moneda, la soberanía y la reinención del mundo. doi:10.31219/osf.io/29ym8
- Núñez, M. (2023). Instituciones independientes y policrisis. doi:10.31235/osf.io/h65zv
- Oatley, T., & Petrova, B. (2022). The global deregulation hypothesis. *Socio-Economic Review*, 20, 611–633. doi:10.1093/ser/mwaa028
- Onen, M., Shin, H. S., & von Peter, G. (2023). *Overcoming original sin: insights from a new datase*. techreport, Bank for International Settlements. Obtenido de <https://www.bis.org/publ/work1075.pdf>
- Oreziak, L. (2022). *Pension fund capitalism*. London: Routledge, Taylor & Francis Group.
- Ouma, S. (2018). This can('t) be an asset class: The world of money management, «society», and the contested morality of farmland investments. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 52, 66–87. doi:10.1177/0308518x18790051
- Ouma, S. (2020). *Farming as Financial Asset*. Newcastle upon Tyne: Agenda Publishing.
- Ouma, S. (2022). Agri-investment scholars of the world unite! The finance-driven land rush as boundary object. *Dialogues in Human Geography*, 12, 173–176. doi:10.1177/20438206211069711
- Perez, C. (2005). *Revoluciones Tecnológicas y Capital Financiero*. Siglo xxi Editores, S.a. De C. V.
- Perez, C. (2010). Technological revolutions and techno-economic paradigms. *Journal of Economics*, 34, 185-202. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/24232030>
- Perez, C. (2016). Capitalism, Technology and Green Global Golden Age: The Role of History in Helping to Shape the Future. *The Political Quarterly*, 86, 191–217. doi:<https://doi.org/10.1111/1467-923X.12240>
- Pigou, A. C. (1940). *The Political Economy of War*. Macmillan and Co.,
- Pistor, K. (2019). *Code of Capital*. Princeton Univers. Press.
- Pistor, K. (2020). Rule by Data: The End of Markets? *LAW & CONTEMP. PROBS.*101.
- Posner, E. A. (2018). *Radical markets*.
- Pozsar, Z. (2014). *Shadow Banking: The Money View*. Tech. rep., The Office of Financial Research (OFR).
- Prins, N. (2022). *Permanent distortion*. PublicAffairs.
- Proctor, R. N., & Schiebinger, L. (2008). *Agnotology*. Stanford University Press.
- Pusterla, E. R. (2016). *The Credibility of Sovereignty – The Political Fiction of a Concept*. Springer International Publishing.
- Quinn, W., & Turner, J. D. (2020). *Boom and bust. A global history of financial bubbles*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Robinson, W. I. (2020). *Global Police State*. Pluto Press.
- Robinson, W. I. (2022). *Global Civil War*. PM Press.
- Rogers, B. (2023). *Data and Democracy at Work*. MIT Press.
- Russell, R. (2022). *Price Wars How the Commodities Markets Made Our Chaotic World*. Knopf Doubleday Publishing Group.
- Sawyer, M. (2023). Political Aspects of Full Employment: Eight Decades On. *Review of Political Economy*, 35, 1109–1123. doi:10.1080/09538259.2023.2248027
- Scheidel, W. (2018). *The Great Leveler Violence and the History of Inequality from the Stone Age to the Twenty-First Century*. Princeton University Press.
- Scheve, K. F., & Stasavage, D. (2016). *Taxing the rich. A History of Fiscal Fairness in the United States and Europe*. Princeton University Press.
- Schumpeter, J. A. (1939). *Business Cycles: A theoretical, historical and statistical analysis of the Capitalist process Vol. I & Vol. II*. Mcgraw Hill.
- Schwartz, H. M. (2019). *American hegemony: intellectual property rights, dollar centrality, and infrastructural power* (Vol. 26). Informa UK Limited. doi:10.1080/09692290.2019.1597754
- Schwartz, H. M. (2021). *Global secular stagnation and the rise of intellectual property monopoly* (Vol. 29). Informa UK Limited. doi:10.1080/09692290.2021.1918745
- Serra, A. (2011). *A 'Short Treatise' on the Wealth and Poverty of Nations (1613)*. (S. A. Reinert, Ed.) London: Anthem Press.
- Shiller, R. J. (2015). *Irrational exuberance*. Princeton: Princeton University Press.
- Silbey, J. (2007). The mythical beginnings of intellectual property. *Geo. Mason L. Rev.*, 15, 319.
- Silbey, J. (2022). *Against Progress. Intellectual Property and Fundamental Values in the Internet Age*. Stanford University Press.
- Simons, J. (2023). *Algorithms for the people*. Princeton: Princeton University Press.
- Slobodian, Q. (2018). *Globalists*. Harvard University Press.
- Slobodian, Q. (2023). *Crack-Up Capitalism: market radicals and the dream of a world without democracy*. Henry Holt and Co.
- Smithin, J. (2018). *Rethinking the Theory of Money, Credit, and Macroeconomics A New Statement for the Twenty-First Century*. Rowman & Littlefield Publishers, Incorporated.
- Sraffa, P. (1992). *Production of commodities by means of commodities*. Cambridge: Cambridge Univ. Pr.
- Stockhammer, E. (2017). Wage-led versus profit-led demand: what have we learned? A Kaleckian–Minskyan view. *Review of Keynesian Economics*, 5, 25–42.

- Stuart, D. T. (Ed.). (2008). *Creating the national security state*. Princeton: Princeton University Press.
- Thirlwall, A. P. (2002). *The nature of economic growth: an alternative framework for understanding the performance of nations*. E. Elgar.
- Thomas, P. D. (2009). *The Gramscian moment*. Boston: Brill.
- Wansleben, L. (2022). *Rise of Central Banks*. Harvard University Press.
- Weber, I. M., & Wasner, E. (2023). Sellers' inflation, profits and conflict: why can large firms hike prices in an emergency? *Review of Keynesian Economics*, 11, 183–213. doi:10.4337/roke.2023.02.05
- Weber, I. M., Lara, J., Teixeira, L., & Pires, L. N. (2022). *Inflation in Times of Overlapping Emergencies: Systemically Significant Prices from an Input-output Perspective December 2022*. Tech. rep., University of Massachusetts Amherst.
- Wertheim, S. (2020). *Tomorrow, the World*. Harvard University Press.
- Wiedemann, A. (2021). *Indebted Societies*. University of Cambridge ESOL Examinations.
- Wolfe, P. (1999). *Settler colonialism and the transformation of anthropology*. Cassell.
- Wu, C. F.-D. (2022). *Central banks in organizational networks*. London: Routledge.
- Zimmermann, C. D. (2013). *A Contemporary Concept Of Monetary Sovereignty*. Oxford University Press.
- УШКАЛОВА, Д. И. (2023). ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ: ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ ВТОРОГО ГОДА ПРОТИВОСТОЯНИЯ САНКЦИОННОМУ ДАВЛЕНИЮ. *Вестник Института экономики Российской академии наук*, 43-60.

Digital Technology, Work, Finance and Crises: Do We Now Live in Lash and Urry's Capitalism of Mobilities or in Ernest Mandel's Late Capitalism?

John Michael Roberts

Universidad de Brunel

Reino Unido

Abstract: The single and combined work of Scott Lash and John Urry have become extremely significant in the social sciences in the UK and beyond. In particular, one of their principal ideas that dominant capitalist countries have made a transition to a «disorganized» and «mobile» era founded on digital networks, global flows of people, objects, images and texts, decentralized and flexible work practices, declining industrialized social classes, and a loss of power for the nation-state to regulate flows of finance, has influenced many researchers. Their work has even helped to establish of a new «mobilities» paradigm in the social sciences. Ernest Mandel has also explored the impact of digital technology on capitalist restructuring. Indeed, he claims that from 1945 onwards, a «late capitalist» wave emerged predicated on the rise of factors like automation, the service sector, and new class identities. Unlike Lash and Urry, however, Mandel applies Marxist theory to investigate these changes. The aim of this paper is to draw on Mandel's ideas to examine critically the account put forward by Lash and Urry. Five areas in particular will be discussed: theoretical differences between Lash and Urry and Mandel; the transition between different phases in capitalism; the changing composition of social class; whether the workplace is now dominated by decentralized and flexible networks; and the relationship between finance, the state and digital technology.

Keywords: Crises; Digital Technology; Ernest Mandel; Finance; John Urry; Mobilities; Scott Lash.

Tecnología digital, trabajo, finanzas y crisis: ¿Vivimos en la era del capitalismo de las movilidades de Lash y Urry o en la del capitalismo tardío de Ernest Mandel?

Resumen: Los trabajos individuales y combinados de Scott Lash y John Urry han adquirido una gran relevancia en las ciencias sociales del Reino Unido y de otros países. En particular, una de sus ideas principales y la más influyente se fundamenta en que los países capitalistas dominantes han realizado una transición hacia una era

«desorganizada» y «móvil» basada en las redes digitales, flujos globales de personas, objetos, imágenes y textos, prácticas laborales descentralizadas y flexibles, el declive de las clases sociales industrializadas y la pérdida de poder del Estado-nación para regular los flujos financieros. Su trabajo, sin duda, ha contribuido a establecer un nuevo paradigma de «movilidades» en las ciencias sociales. También Ernest Mandel ha estudiado el impacto de la tecnología digital en la reestructuración capitalista. En efecto, Mandel afirma que a partir de 1945 surgió una oleada de «capitalismo tardío» basada en el auge de factores como la automatización, el sector servicios y las nuevas identidades de clase. Sin embargo, a diferencia de Lash y Urry, Mandel aplica la teoría marxista para investigar estos cambios. A través de las ideas marxistas de Mandel, el objetivo de este artículo es examinar críticamente el relato presentado por Lash y Urry. Se discuten cinco áreas en particular: las diferencias teóricas entre los autores; la transición entre las diferentes fases del capitalismo; la composición cambiante de la clase social; si el lugar de trabajo está ahora dominado por redes descentralizadas y flexibles; y por último la relación entre las finanzas, el Estado y la tecnología digital.

Palabras clave: Crisis; Tecnología Digital; Ernest Mandel; Finanzas; John Urry; Movilidades; Scott Lash.

Introduction

Decades ago, it was fashionable to claim we had entered a «post-industrial» age based in an increasing service sector, computer technology, information and knowledge, and post-socialist politics associated with new social movements (see Bell, 1999; Gorz, 1987; Inglehart, 1971; Touraine, 1974). These themes were taken up by later critical scholars to make sense of the impact of emerging digital networks and social media upon society. During the 1990s, Manuel Castells argued that a new «informational» era was coming into being that was different to the «post-industrial» thesis. The latter was still wedded to an industrial manufacturing structure which, for Castells, had in fact become obsolete and outdated (Castells 2000: 219). Organizing production systems, «around the principles of maximizing knowledge-based productivity through the development and diffusion of information technologies» (Castells, 2000: 219-220; 2009: 25), which operate through digital networks, were now a key driver for economic success. Digital technology, as Michel Callon observes, also today has the added advantage of empowering business to harness consumers» personalized cognitive systems of reflection when they purchase goods (Callon et al. 2005: 40).

With information renewed on the screen, with links and cross-references, and with scroll menus that multiply options from which users can and

must choose, the Internet is a machinery that is *entirely* oriented towards the singularization of products (Callon et al. 2005: 42; emphasis added).

A similar set of ideas have been developed since the 1980s by the UK sociologists, Scott Lash and John Urry. Indeed, such has been their influence in the UK and beyond that a new paradigm in the social sciences, known as the mobilities paradigm, has been shaped in part by their work. According to Urry (2007), mobilities not only refer to being socially mobile across social classes, but also point towards people, objects, images and texts being capable of movement and «on the move». Physical movement of consumer objects through multiple networks is one illustration, but can also refer to the mobile home, people migrating from one country to another country, prostheses that enable the immobile some mobility, communication and images that move through social media, and so on. According to Mimi Sheller, studies of mobilities are thus «especially able to highlight the relation between local and global «power-geometries», thereby bringing into view the political projects inherent in the power relations informing processes of globalization (and associated claims to globality, fluidity, or opening)» (Sheller, 2011: 3; see also Bastos, Novoa and Salazar, 2021: 155).

The grounding of the mobilities paradigm can be found in Lash and Urry's earlier work. In, *The End of Organized Capitalism* (1987), Lash and Urry had already noted that in their opinion technological developments, such as the arrival of microelectronics, changes in tastes embodied in a rejection of mass-produced goods in favour of individualised goods, and finally and increase in global competition precipitated by the cheap production of goods from developing countries, all help to push forward the transformation towards a new mobile and networked world. Such changes, they tell us, have precipitated a move from «organized» capitalism to «disorganized» capitalism.

While the terms, organized capitalism and disorganized capitalism, are used by Lash and Urry throughout their work (see Urry, 2014: 175), it is with the publication, *Economies of Signs and Space* (1994), that they elaborate upon these terms. They note that many major firms start to engage in a process of «reflexive accumulation». Operating along horizontal lines in the chain of production between suppliers and subcontractors, which encourage decentralized quality control at different levels of production, new work practices were coming into being based on «teamworking, multifunctionality and collective responsibility» and reflexivity (Lash and Urry 1994: 75). Importantly, for Lash and Urry, concrete objects are increasingly assembled together in complex ways through complex global networks. «(T)he flows of capital,

money, commodities, labour, information and images across time and space are only comprehensible if «networks» are taken into account because it is through networks that these subjects and objects are able to gain mobility» (Lash and Urry, 1994: 24).

Marxists have also been critical voices in putting forward alternative explanations as to why we have experienced changes and upheavals in capitalist societies (see Bilić, et al. 2021; Dyer-Witheford, 2015; Foster, 2022; Harvey, 2014; McNally 2011; McChesney 2011; Panitch and Gindin 2012; Sum and Jessop, 2015). There has been one Marxist voice however that has been somewhat lost in these recent debates. Ernest Mandel wrote a large volume of work both explaining Marx's main ideas and applying and developing Marxist theory to analyse and explore the transformations and turmoil in capitalism from the 1960s to 1990s. Key to understanding Mandel's work is his idea that capitalism entered a «late» phase beginning first in the USA in 1940 and then generalised to other dominant countries after 1945. Late capitalism is «characterized by the generalized control of machines by means of *electronic apparatuses* (as well as by the gradual introduction of nuclear energy). This is the long wave of the third technological revolution» (Mandel, 1975: 121). In the first technological revolution, roughly from 1847 to the 1890s, industry was powered by the machine-made steam engine, while in the second technological revolution, from the 1890s to 1939, there was a qualitative transition to the generalized application of electric and combustion engines. Automation, continuous flow production, computer technology and the emergence of new occupations, especially in an expanding service sector, starts to motor the third technological revolution.

Nowadays, there is a debate as to whether we are now in a fourth industrial wave, or so-called Industry 4.0, personified by smart connected machines and systems (for a positive account of Industry 4.0, see Schwab 2016). In turn, this has coalesced into a discussion among some academics and policy-makers as to whether Industry 4.0 is now complemented by Industry 5.0. Here, we arrive at a society, «in which advanced IT technologies, Internet of Things, robots, artificial intelligence and augmented reality are actively used in everyday life, industry, healthcare and other spheres of activity, not primarily for economic advantage but for the benefit and convenience of each citizen» (Breque et al., 2021: 9). That is to say, Industry 5.0 takes the insights from Industry 4.0 and seeks to apply them to enhance and foster the well-being of workers, society more generally beyond economic matters and the planet.

In some respects, it might be thought that the work of authors such Lash and Urry correspond more with debates about the fourth industrial revolu-

tion than is the case with Mandel's work. However, there are good reasons to think that in fact Mandel's work carries as much, if not more, relevance to explaining and understanding contemporary digital societies. This paper therefore seeks to «reclaim» the relevance of Mandel's ideas by comparing them to the influential ideas of Lash and Urry. The paper will argue that while there is much that Lash and Urry get right, they also ultimately underestimate the contradictory processes of capitalism, which, in turn, weakens many of their arguments. These claims are made by drawing on Mandel's theory and his empirical work to present an alternative picture of the so-called digital capitalism of mobilities. In particular, the paper will explore critically different theoretical frameworks employed by Lash and Urry and Mandel, how they investigate transitions between different conjunctural phases in capitalism, how they examine social class, how they respectively consider and understand changes to the workplace, and how they analyse the relationship between finance, the state and digital technology. We start, though, by first exploring some theoretical differences between their respective approaches, which will then provide a basis to make comparisons between both in subsequent sections.

Theoretical Issues

In their later work, Lash and Urry contend that capitalism has now morphed into complex, nonlinear and unpredictable systems. To make this claim, they draw on complexity theory to make sense of the contemporary global world. Broadly speaking, complexity theorists see both natural and social systems as emerging through self-organisation. Out of self-organisation, unpredictable dynamics often result, which in turn create further complex patterns of behaviour within a system. According to Castells, complexity can thus «focus on...the emergence of self-organising structures that create complexity out of simplicity and superior order out of chaos, through several orders of interactivity between the basic elements at the origin of the process» (Castells, 2000: 74). Complexity theory is therefore useful because it seeks to rid social science of untenable dualisms. For example, social entities are not only internal to a system, but also interact «externally» with a whole host of other entities. The capacity to act is certainly part of the characteristics of a social entity, although they cannot be reduced to these characteristics because they are themselves reliant on other social entities (DeLanda, 2006: 11; see also Walby, 2009: 74).

Complexity theorists believe that specific systems are always relatively unstable, unpredictable and open to disequilibrium at points in time. Disequilibrium transpires when small and often unpredictable disturbances arise in a

system. Once this happens, a system can move to one of turbulence, bifurcation and crisis. Feedback loops mean that a small event causing disequilibrium in one part of a system can pass to other parts in a system ensuring that «the last «feeds back» the effect into the first element of the cycle» (Capra, 1996: 56). Once this happens, then positive feedback loops start to make a system more open to change. Capra gives the example of the microelectronic revolution of the 1970s. Information-processing chips to become smaller so that they could now in theory be placed in more machines. This small event then led the way to a technological revolution, which included widespread use of satellite technology and new ways to organize financial trading (Capra, 2002: 119).

For Lash and Urry, complexity theory opens up opportunities to visualize capitalism today as being «less an organized capitalism or a disorganized and fragmented capitalism than self-organized far-from-equilibrium forms of life» (Lash and Urry, 2013: 545). Lash, for example, says that new technology ensures that social life is now stretched out through nonlinear networks that enable information to travel through various «ports» (e.g. airports, mobile phone ports, modem ports, Internet portals). «To move from port to port is to move, not in a straight line but to hop about, to move discontinuously» (Lash, 2002: 20). Simple direct linear relationships therefore no longer exist between «micro» interactions and «macro» patterns. In their place, we live in an age of multiple systems, «which evolve, adapt and self-organize» (Urry, 2016: 59). Interestingly, Urry goes as far as to argue that Marx is an implicit complexity theorist. Indeed, for Urry, Marx presents «the best example of complexity analysis within the social sciences» (Urry, 2005: 249). According to Marx, for example, the exploitation of workers by giving them low wages means that «the emergent level of demand for commodities is sub-optimal’, which in turn leads to «the under-employment of capitalist resources» (Urry, 2005: 241).

While both draw on Marx, Mandel’s theoretical framework is as one would expect very different to that of Lash and Urry’s. Mandel agrees that each concrete object of analysis is highly complex as it is determined by «many different circumstances» (Mandel, 1980: 178). Nevertheless, Mandel still believes that these «circumstances» are expressions of the «reproduction of capital» and the *unity of the processes of production and circulation*, as Marx explained in great detail ...» (Mandel, 1980: 179). Unlike Lash and Urry, therefore, Mandel places great emphasis in outlining the most abstract socio-historical and contradictory relations of capitalist production and circulation.

Following Marx, Mandel argues that these relations can be discovered in the «cell-form» of the commodity. A commodity, Mandel stresses, is created with by a private individual with a use-value, but the value of a commodity can only be recognised once it enters an exchange-relation with a buyer. A

buyer will use his or her money to purchase the commodity if they believe it has a usefulness for them. Exchange-value thus assumes an external social relation in the guise of money. Money is therefore the great social mediator of exchange relations in capitalism, and it is money that acts as judge and jury as to whether private labour will indeed be deemed as useful by another and thus be transformed into social labour. So, while exchange might successfully take place, it can also be the case that a person will not be able to sell his or her commodity at a particular price. Within these very abstract social relations, then, one discovers the most simple contradiction of capitalism as being between the production and exchange of commodities and «the initial possibility of over-production and crises» (Mandel, 1980: 167).

But Mandel is also clear in arguing it is still necessary to dissect the «motor» of capitalism as a whole. For example, we need to ascertain how profits are generated by the production and circulation of commodities throughout the capitalist system whole with the class relations that underpin this process. Mandel claims that answers can be located in Marx's theory of surplus value (Mandel, 1980: 166). Surplus value is accumulated by capitalists when they own and control the means of production and so can pay a wage to labour to work for them for a specified period of time to produce commodities, which can then be sold for a price higher than the cost of wages to labour. Labour is thus exploited by capital because capitalists retain the surplus produced by labour. At the core of this basic relationship is subsequently a class relation premised on labour being separated from the means of production. Workers «*must* therefore sell their labour-power to the owners of the machines and of agribusiness» (Mandel, 1980: 190). Concrete struggles and resistance by labour in and against capital will affect and shape the rate of surplus value and capital's attempts to increase this rate (Mandel, 1975: 40).

Class relations in capitalism also engender peculiar crisis-tendencies which are not, as complexity theorists argue, based on chance events and positive feedback loops, but rooted in historically-specific contradictions. According to Mandel, capitalism is ultimately structured by the crisis of overproduction. There is a «drive to constantly expand capital accumulation, to constantly increase surplus value realization...» (Mandel, 1995: 52). This drive is expressed by capital in the constant need to revolutionize technology, to reduce production costs than competitors, to accomplish higher surplus-profits through better technology and the absolute and relative exploitation of labour, which it is hoped will increase the rate of surplus value (Mandel, 1975: 27). Individual capitals must therefore try to reduce the value of individual commodities by the relentless increase in commodity production (Mandel, 1975: 392). Individ-

ual capitals embark on this journey without reflecting fully on the limits of the market or on people's needs for goods or their capability to pay for commodities produced (Mandel 1980: 179). When circulating, for example, the price of commodities can rise due to intensified competition. Suddenly, a capitalist cannot realize the exchange-value of his or her commodities (Mandel, 1968: 344). Whereas a pre-capitalist crisis comes about due to the under-production of use-values – let us say for example through famine – a capitalist crisis happens because *too much* is produced but cannot be exchanged for money (Mandel, 1968: 343).

Uneven consequences are attached to these crisis-tendencies, with some capitals being able to reconstitute themselves from a downturn, new capitalist sources for surplus value arise, while other capitals never recover. Uneven development likewise occurs between countries. Dominant imperialist nations can make great leaps forward in terms of production over and above so-called «developing countries», while uneven development also ensues within countries when some regions develop at faster rates than others (Mandel, 1975: 47-60). Disequilibrium and uneven development are subsequently for Mandel the «essence» of capitalism (Mandel, 1975: 27). Naturally, there are mechanisms that attempt to regulate crisis-tendencies of capitalism. Arguably, one of the most potent mechanisms is that of credit, which can be distributed to businesses and consumers through government money, private banks or financial speculators (Mandel, 1980: 12). Greater supplies of credit and money, however, lead eventually to further dilemmas and problems. Notably, there can be a build-up of debt by businesses and households, which also exacerbates inflationary tendencies in the economy.

Mandel argues that as well as credit and finance, two further mechanisms arise in capitalism in order to expand and regulate the crisis-tendencies of global capitalism. First, the uneven development of capitalism opens up opportunities for some capitals to buy up other businesses and to concentrate and centralise branches of production and chains of production at a national and global level. This transpired first by companies in dominant capitalist countries centralizing production by driving out weaker competition. Early monopolies, such as the Rockefeller group in the US oil industry, did seek to control strategic overseas production sites, but apart from a few exceptions like Royal Dutch Shell and Unilever, monopolies did not at this stage control overseas markets. In other words, there was not at this point in time the general international interpenetration of capital across countries (Mandel, 1975: 314-15). It is only from the 1960s onwards that the international interpenetration of capital gets underway. We say more about this shortly.

Second, capital is reliant upon the state to regulate and stabilize its contradictory form. According to Mandel, the historically-specific form of the capitalist state is founded on the separation of «private» and «public» spheres from one another. «Private» capitalist competition is complimented by the «autonomous» and «public» body of the state, which, unlike other modes of production such as feudalism, now stands externally to the economy. The capitalist state can seek to provide «order» of sorts to capitalist competition through a number of means at its disposal. Some of the more notable include: the maintenance of universally valid legal relations, the issue of fiduciary currency, the expansion of a market of more than local or regional size, and the creation of an instrument of defence of the specific competitive interests of indigenous capital against foreign capitalists – in other words, the establishment of a national law, currency, market, army and customs system (Mandel, 1975: 480).

During socio-historical conjunctures, the capitalist state introduces a number of specific policies through state projects that redistribute surplus in particular directions, whether these are military dictatorships of some description or Keynesian or neoliberal monetarist projects (Mandel, 1980). As such, the capitalist state will pass policies during these periods that cater for some capitalist interests, for example, industrial capital interests or financial capital interests, over and above others (Mandel, 1975: 480-1).

One of the main arguments in this paper is that Lash and Urry's and Mandel's respective theoretical frameworks lead to different ways in which they examine changes across and within «phases» and/or «waves» of capitalism. This will become readily apparent in the next section. We start to focus on how Lash and Urry describe the transition from so-called organized capitalism to disorganized capitalism. Given their penchant for employing nonlinear complexity theory to understand contemporary societies, we will see, somewhat ironically, Lash and Urry in fact view the transition between organized capitalism to disorganized capitalism in a somewhat linear manner.

From Organized to Disorganized Capitalism?

Lash and Urry suggest that a number of «factors» coalesced around the 1970s that then saw the demise of «organized» capitalism to be eventually supplanted by «disorganized» capitalism. Some of the most important for them include: the breakup of «old empires», such as the British Empire, by the 1950s and 1960s, which once used a nation state to control and influence production routes and protect certain cartels; development of new computer systems of

information and satellite systems opened up opportunities for global corporations to relocate their operating systems in different parts of the world; failing profit rates in manufacturing which then pushed them to restructure; rising influence of new financial markets; mobility of capital no longer tied to nation states; reduced ability of nation states to control interest and exchange rates (Lash and Urry, 1987: 198).

As expected, then, there is much that is true in Lash and Urry's depiction of the transition from organized to disorganized capitalism. But there are also missing or neglected elements in their account. In particular, it is not entirely clear from their work how the transition actually occurs. On some occasions, for example, it seems that Lash and Urry offer an underconsumption theory to explain the transition as when they claim, «changes in taste, particularly through the widespread rejection of mass-consumption patterns and a heightened «postmodernist» demand for individually distinct...products» (Lash and Urry, 1987: 199), impacted on manufacturers in the 1970s onwards. Disorganized capitalism develops and enhances these consumption-led changes. The Internet and social media commodifies people's «affects», such as attention, anger, care, likes, loves, dislikes, and so forth, in order to personalize consumer habits to greater degrees (Lash, 2010: 115-116).

One problem with an underconsumption theory is the belief that a crisis is caused by insufficient purchasing power of ordinary people to buy manufactured goods at a particular point in time. Using Marxist language, this theory thus suggests, «surplus value has been produced all right, but it remains crystallised in unsaleable commodities» (Mandel 1968: 361). For Mandel, one of the main problems with this theory is that it relates the crisis of capitalism to the inability of workers to use their wages to «successfully» consume goods. It follows that a crisis can be avoided if workers are paid more in wages. In reply, Mandel argues that capitalists are not interested in merely selling commodities, but in selling commodities to gain sufficient profits. If wages are simply increased to bolster consumption, a threshold is reached in which profit rates start to be negatively impacted and start to decline. For Mandel, then, the «deeper cause» of crisis is that of overproduction (Mandel, 1980: 167-9).

After the Second World War, the US state alongside western European allies «reconstructed» global capitalism through global international intervention, including huge financial investments by the powers and international aid. Banks extended their credit and overdraft facilities to businesses and households, which did bring about «additional means for realizing surplus value and accumulating capital» (Mandel, 1975: 417). As a result, there was unsurprisingly a rise in production in the advanced capitalist countries. Man-

del (1980:19) notes that between 1963 to 1972 industrial production grew by 62%, while exports rose even higher at 82%. The figures for the years between 1963 to 1972 were 65% and 111% respectively. At the same time, wages of different social classes increased, which empowered labour, while a credit boom for both manufacturers and consumers led the way for a huge expansion in goods both for home markets and overseas markets. For example, the postwar credit explosion accounted for a large portion of outputs in automobiles and housing for the US economy (Mandel 1995: 61). Problematically, though, credit inflation empowered businesses, «to expand over and above the amounts of surplus value they... appropriated (i.e., to expand by getting deeper and deeper into debt)» (Mandel, 1995: 61; see also Brenner 1998; Clarke 2001; Rupert and Solomon 2006). By the early 1970s the double-whammy of high inflation plus stagnation –the so-called phenomenon of «stagflation»– had hit the major capitalist economies (Mandel, 1980: 28).

Certainly, as Lash and Urry note, capital started to become more mobile in the 1970s, but this change reflected, Mandel (1980: 187) observes, the tendency towards the capitalization and internationalization of capital in the search for new profits. It is the incessant drive to accumulate surplus value in order to reinvest it in new areas of capital – the so-called «capitalization» of society – which since the late 1970s pushed corporate capital increasingly infiltrating spheres of production and circulation across the globe.

Big companies take over the distribution units (hotels dominated by breweries, petrol stations by oil trusts, and so on) or take large-scale initiatives in the sphere of department stores or transport systems (airline companies, shipping companies, the holiday business). The conglomerates indiscriminately combine steel production, airlines, margarine production, electric machine construction, insurance companies, land speculation and large department stores, in order to secure the average rate of profit for the largest possible volume of capital, to minimize the risks of specialised investment, and even, by exploiting the growing possibilities of rationalised administration and marginal speculation, to bag surplus profits for the whole of this conglomerated capital (Mandel, 1975: 389).

Through these developments, commodities were more and more determined by international production and world prices rather than by national prices (Mandel, 1980: 187).

The increasing mobility of capital from the mid-1970s to early-1980s was and is today accompanied by the concentration of capital in ways quite different to Lash and Urry's analysis. According to Lash and Urry, while «organized

capitalism» was characterized by the concentration of capital in large firms (Lash and Urry 1987: 72-3), «disorganized capitalism» sees the breaking down of the concentration of capital. Large corporations can no longer control mass demand for products within national economies, and corporations will now experience heightened competition in all global markets (Lash and Urry, 1987: 196-7). But, as Mandel explains, there are in fact a number of different forms of the concentration of capital. Firstly, dominant corporate firms in one country, say, the USA, can penetrate the economies of «weaker» economies and overtake capitalist firms therein. There is, however, another scenario in which only some sectors in an economy in one country are taken under the control of dominant foreign capital from another country. Another type of concentration is also apparent when companies in one country are absorbed by a variety of capitals from different nations without any one of these capitals being hegemonic. Here, «we are no longer confronted with one imperialist power dominating one or many national economies, but with a new phenomenon: the international interpenetration of capital» (Mandel, 2009: 23). Finally, concentration of capital occurs in the older «classical» form when multinational corporations dominate their home country. Mandel believes that while the first form of concentration is less likely in contemporary global capitalism, the three other forms do operate in the world.

While we cannot explore in detail concrete illustrations of each form here, it can be noted that the third type – the international interpenetration of capital – became more pronounced during the mid-1970s. Arguably, it is this form of concentration that Lash and Urry and a whole host of similarly-minded social theorists from the 1980s up until today have used to suggest we live in new global times. Mandel agrees that international production prices are now hugely important in determining an equalization of profit; the latter of which is important in shaping the value for a number of commodities and businesses (Mandel, 1980: 187). Amazon is a classic case today. As a global company, Amazon maintains different roles that often clash with one another. It sets the rules for, and monitors the activity of, market transactions on its platform, but it also competes with sellers on its platform, while providing a service for sellers. Amazon has used this monopoly in gain dominance in markets across the world. To give just one illustration, in Europe, Amazon has been able to triple sellers» fees between 2017-2022 from €7.6 billion to €23.5 billion (Silva 2023: 4). But the other modes of concentration are evident. Think of the leading tech giants – Google, Amazon, Facebook, Apple, and Microsoft. They have all embarked on large-scale acquisitions of smaller companies in a variety of sectors within their home countries and in other countries that include energy, food,

education, non-profit, robotics, IT and security, advertising, e-commerce, creative industries, gaming, entertainment and streaming, social media, and consumer electronics (for specific data, see Tactical Technology Collective, 2023).

Lash and Urry also make a further number of assertions about the changing nature of social class in disorganized capitalism. They claim that civil societies are no longer simply structured «by divisions based on the conflict of labour and capital’. Other social divisions in society – between the «people» and the «state’, between ethnicities, between gender, between sexualities, between different ages, to name but a few – have become just as important causes for structuring social inequalities (Lash and Urry, 1987: 311). We now explore these points.

Class Analysis

In, *Economies of Signs and Space*, Lash and Urry identify a number of «class fractions» in disorganized capitalism. These include «the new wealthy» who work as professionals and managers in «advanced services» in the likes of software, health, personal finance and education. There is also another group of employees who work in occupations such as data equipment operators, computer systems analysts, and data repair units. Then there are various other middle class jobs, such as clerical work in the service sector. Next, Lash and Urry identify a group of «service workers» who gain employment in occupations like fast food restaurants and hotels. Another «class fraction» are «non-standard» employees. While Lash and Urry do not give this «fraction» a precise definition, we might infer that they mean employees who take-up temporary work. The reason for making this assumption is that Lash and Urry (1994: 162) suggest this group often finds itself in periods of unemployment. A manufacturing class of workers can also be identified, but this varies in size depending on the country in question (Lash and Urry, 1994: 319). Finally, there is a class of public sector employees.

Lash and Urry thus map out different social classes for contemporary societies. In so doing, however, they articulate a number of theoretical problems and questions. To begin with, they conflate the structural contradiction of capitalism – the class relationship between labour and capital – with actual empirical class categories and occupations. «Labour» is therefore used interchangeably by them with «working class» occupations, especially the «manual» and «manufacturing» working class. Correspondingly, the «middle class» is associated with classically middle class empirical occupations, especially

those related with service sector jobs. This is not unique to Lash and Urry and is in fact a common trope in much social science writing and research.

Alloul (2021), who draws in part on Urry as well as other notable social theorists like Pierre Bourdieu, explores how middle class second-generation migrants from Belgium and the Netherlands gained extra «western cultural capital» when they became mobile and travelled to Dubai in search of new employment opportunities. Problematically, however, Alloul defines social class through a set of generalized characteristics based in «similar positions in social space...subject to similar conditions of existence and conditioning factors...» (Alloul, 2021: 181). Alloul (2021: 183) also states that extra cultural capital respondents gained in Dubai rested to a large degree on how respondents symbolized their own class identity rather than any clear definition of class. In both Lash and Urry's and Alloul's respective analysis, then, analytical attention is thus taken away from exploring capitalism as mediated through the constant separation of labour from ownership and control of the means of production. Moreover, the «working class» is explored as being personifications of those who are employed in manufacturing sectors of society, while middle class identities are defined, in part, through descriptive workplace identities and through often subjective experiences.

Mandel presents us with an alternative class perspective. To be «working class» is to be separated from ownership *and* control of the means of production. Under this definition, a number of occupations can be rendered as «working class'. Naturally, there is an industrial manufacturing working class (Mandel, 1975: 586), but there are also working class occupations located in in commercial capital (e.g. retail), financial capital (e.g. banks) and the state (e.g. public sector hospitals). Working class occupations can also be located in a whole raft of service sector occupations, in different types of office and call centre work, in the IT industry, and so forth. For instance, the 2021 census for England and Wales tells us that 11.3% and 13.1% of the working age population in England and Wales respectively were employed in «semi-routine occupations', such as shop assistants, call centre workers and care assistants. For routine occupations – those jobs such as bus drivers and waitresses – the figures are 12% and 13.2%. «Intermediate occupations', which comprise the likes of airline cabin crew and secretaries, stood at 11.4% and 11.6% for England and Wales (ONS, 2021). Many of these are working class jobs because the people employed in them are separated by degrees from the ownership and control of the means of production. Lash and Urry hold a significantly different view of the working class. They argue there has been both a decline in the absolute and relative size of working class in general, and in the core working

class located in manual and manufacturing sectors in particular (Lash and Urry, 1987: 5-11). But now we can understand that Lash and Urry confuse the abstract category of «labour» with «working in manufacturing jobs». Clearly, however, the working class is constituted by more than manufacturing. Indeed, late capitalism expands the category and number of working class service jobs and also increasingly commodifies services in the public sector too (Mandel 1995: 85; Roberts 2022: chapter 9).

Mandel also explores middle class management occupations through degrees of separation of ownership and control. Some high-level managers can act almost as if they are capitalists –they are remunerated for example through shares and dividends of the company they manage– even if they do not ultimately own the corporation or company they manage (see Mandel, 1975: 232; see also Schutz, 2022). CEOs of top companies personify this type of manager. Some owners of capitalist enterprises who are «crushed by competition» and suffer a takeover by a bigger capitalist organization might still nevertheless be retained as a manager of the enterprise they once owned or might be employed elsewhere as a «normal» worker (Mandel, 1968: 164). Middle-managers have less powers of control although their superior position in supervising extraction of surplus value and surplus labour will often move them ideologically closer to capitalists (Mandel, 1975: 264-5), while lower managers often occupy only slightly higher levels of controls than ordinary workers in an organization.

Mandel's point, like other Marxist analysts (see Carchedi, 1991; Wright, 1978), is to suggest that managers occupy a position somewhere between labour and capital (Mandel 1968: 164-5). «They perform a mediating function between these two poles of economic activity» (Mandel, 1992a: 172). Importantly, according to Mandel, is a tendency within late capitalism for the concentration of capital into large multinational and transnational organizations to result in the growing bureaucratization of the capitalist firm. «The managerial functions are divided among different branches and sub-services, each with its own hierarchy, and their coordination requires further instruments for the exchange of information...(and) demands large staffs with their own hierarchy» (Mandel, 1992a: 171). As a result, power is delegated throughout large-scale firm and a whole host of new «white collar» jobs are generated through these processes (Mandel, 1992a: 171). As we will also see momentarily, the division between ownership and control and the rise of bureaucratic management layers is a tendency of late and contemporary capitalism rather than a qualitatively distinct moment of «disorganized» capitalism.

Marxists, including Mandel, have also long recognised that service sector occupations can comprise both «productive» *and* «unproductive» working class

and middle class occupations, as well as, of course, middle class occupations. Marx argues that productive labour is labour that not only produces a commodity, but which also adds value to the commodity in question and also increases the mass of surplus value for capital (Marx, 1988: 644; 1992: 134-6; see also Mandel, 1992b: 42; Rotta, 2018: 1369). Unproductive labour is labour that does not produce surplus value. Any surplus generated by unproductive workers represent surplus profits, but not surplus value (Carchedi, 1991). A smartphone, for example, is manufactured both by productive and unproductive labour. The price of a smartphone will cover the costs of the productive labour that made the physical component parts of it, while another part of the price will remunerate patented designs and copyrighted software. This is the unproductive part of a smartphone (Rotta and Teixeira, 2018: 10). In other words, some services are reliant on productive labour, but others will rely on unproductive labour. Some service industries can therefore add to the total mass of surplus value and thereby be counted as being productive, while other areas in the service sector are unproductive (Mandel, 1992b: 45; see also Tregenna, 2011; Wilkie, 2011).

One added advantage of this position is that it cautions us against viewing the rise of the service sector as being illustrative of a new «disorganized», or «network», or «digital» capitalism. Mandel demonstrates that the expansion of the service sector can be accounted for in one crucial respect by the tendencies evident in the late capitalist wave; tendencies which still exist today. For Mandel, overproduction of commodities through «industrial» capitalism can no longer be valorised and be converting into exchange-value. Under these conditions, capital starts to penetrate spheres of circulation and services to increase surplus value by capitalizing some services into commodities and surplus value to thereby increase profit margins. New areas of consumption are created with new jobs attached to them. Occupations around the likes of branding and advertising grow too (Mandel, 1975: 401). Many of these areas are initially unproductive, but capital will seek to make them productive. Still, this is a contradictory phenomenon. For example, a mass of surplus value has to be shared out among a larger mass of social capital (Mandel, 1975: 388).

In his later work, Urry (2014) interestingly returns to using more Marxist terminology. He claims that a «class war» have been waged by the «rich class» of «high net worth individuals and families, the owners/managers of major corporations and professional service companies, many thinktanks, and leading policy-makers» (Urry, 2014: 1). This highly elite group, although in no way being unified, nonetheless have engaged in «class struggle» against the rest of us (Urry, 2014: 174). Problematically, however, Urry visualises class struggle in a one-sided manner. Elite interests are given agency, while the majority appear

rather passive in his analyses. After all, Urry does not present types of «resistance» to this elite from ordinary people or groups of workers. Elsewhere, Lash and Urry do discuss working class struggles, but this is done primarily at an institutional level by looking at how trade unions came under attack from neoliberal government during the 1970s and especially the 1980s (Lash and Urry, 1987: chapter 8; 1994: 163). While useful, this account still nevertheless understates the different forms that class struggle assumes. As Mandel reminds us, capital is forged through both objective and subjective class forces. Objectively, class struggles are mediated through underlying «essences», such as the labour and capital relation, but also through institutions like trade unions. Even so, class struggles can also appear through novel and less formal institutions and operate through degrees of subjective consciousness across different working class groups and other social movements (Mandel, 1975: 243; 266; 1995: 36-7; for contemporary examples, see della Porta, et al 2007; Roberts and Ibrahim, 2023). That is to say, subjective factors of workers» struggles are important in any analysis of the possibilities of class struggle. Yet, how do these processes impact on the workplace? We now move to consider this issue.

Technology and Changes to the Workplace

Lash and Urry (1987) argue that large manufacturing plants based in single countries are now less important to the overall fortunes of economies, being increasingly eclipsed by the likes of service sector jobs, sub-contracted out firms, and transnational corporations operating between and across borders. Vertical disintegration and flexible specialisation are key prerequisites for production. Lash and Urry further argue that «reflexive accumulation» has gained ascendancy. This is a type of accumulation in which «knowledge and information are central to contemporary economies» (Lash and Urry, 1994: 61). A «post-organized capitalist economic growth» has emerged that is based, in part, on a sort of «democratization of reflexivity», in which a «heightened self-monitoring» is now apparent in organization along with the devolvement of «decision-making, planning, responsibility-taking, risk-taking, information-processing, control and monitoring ...» (Lash and Urry, 1994: 63; see also Giddens, 1990: 64-5). Employees and workers are also often encouraged by management to take control of their work. This is a shift from «modern objective space, rigidly fixed by hierarchies, to the more subjective, flexible space» of contemporary workplaces (Lash and Urry, 1994: 56).

Cutting-edge informational companies trade in innovation, ideas, research, design and research (Lash and Urry, 1994: 96). High-tech districts will aim to foster links with non-economic organizations like universities, the cultural in-

dustries, and maybe even organizations like the military, in order to develop creative networks of innovation (Lash and Urry, 1994: 100-4). Furthermore, they imply that all areas of the economy are now infused with information and culture, which drive profits. Mass production, at least in dominant capitalist countries, is now more knowledge-based (Lash and Urry, 1994: 98), while cultural industries and the service sector are today dominated through aesthetic objects like brands and logos (Lash and Urry, 1994: 134; Lash 2011).

This picture painted of the workplace today, however, requires clarification. Think momentarily of notion of «capitalization». This occurs in more sectors of society in conjunction with complex international division of labour and the concentration and centralization of capital in the form of monopoly capital. As Mandel (1992b: 17) notes, capitalization refers to the process by which surplus value is transformed into additional constant capital – for example, investing in new machines, raw materials, and buildings –and into additional variable capital – for example, hiring new workers, investing in training and skills)– in order to expand reproduction and accumulate more surplus value. As we have already observed, the real drive for capital is thus a drive to accumulate surplus value, and this compels capital to find new technological ways to reduce costs. The tendency for capital is therefore to move beyond the industrial factory and to penetrate other spheres of society, to find new avenues to reduce costs, and to enlarge the size and range of productive operations. This is a competitive pressure imposed on each capitalist.

Soon, capitalization, rationalization and standardization develop in the service sector and, indeed, leads to the objective socialization of services. «Electronic calculating and accounting machines replace a multitude of office workers, clerks and book-keepers in banks and insurance companies. Self-service shops and automatic dispensing machines take the place of salesmen and shop-girls. The independent general medical practitioner is replaced by a polyclinic with affiliated specialists or by works doctors in big companies» (Mandel, 1975: 385). As monopolies grow in stature, they employ the latest technology not so much to produce and enhance a decentralized networked society, but instead to «industrialize» ever greater areas to acquire new profitable ventures through «mechanization, standardization, over-specialization and parcellization of labour» (Mandel, 1975: 387).

Usefully, Mandel provides a critical way to think about a *dialectical* peculiarity of our digital times. While digital technology has been employed in the workplace to foster new types of «flexible» working practices, it has also created new kinds of industrialised and standardized working practices in a whole range of occupations. Examples are legion. One of the most obvious illustra-

tions is that of platform work. As numerous studies testify, much platform work and gig work are subject to modes of centralized surveillance known as «algorithmic management». While somebody gains work to complete a task for a customer via a digital platform, the person undertaking the paid task is subject to continuous monitoring by the platform itself, the results of which are relayed to a manager located in a different space. The platform can track a worker's performance, make automated decisions about a worker's performance, can give feedback to a worker, but only enable limited feedback from the worker to the platform. All of which remove a significant amount of workplace negotiation about job quality in a face-to-face discussion with a supervisor (see Rosenblat and Stark, 2016; Stefano and Doellgast, 2023).

Evidence further suggests that even occupations in the banking sector have been subject to this process of digitized centralization. In their study of UK bank workers across five banks, Laaser and Bolton (2017) show how worker performance, comprised by data from Electronic Performance Management (EPM), and which includes information on when employees log on and off, how long they spend with a customer and how many products they sell, was often used by managers in these banks as quantitative targets to then mark down bank employees. Such case studies move Boes, et al. to observe of this type of «middle-class» work: «If Taylorisation means detailed observation and measuring of work performance, refinement and a scientific approach to optimise work processes, the digital transformation might be interpreted as paving the way for a «Taylorism 2.0'» (Boes, et al. 2017: 165).

But Lash and Urry similarly note the coming together between finance and digital technology under «disorganized capitalism». But there are also differences on this subject-matter to the views of Mandel, which we now examine.

Finance, Technology and the State

Lash and Urry argue that during the mid-1960s to mid-1980s there was a large increase in the mobility of foreign exchange dealing dominated by large financial corporations. Yet, by the 1980s new financial institutions and financial mechanisms had emerged based on short-term deals, deregulation, more competition, and a huge increase in financial transactions enabled through new communication networks, which meant that financial power shifted from financial corporations to global urban cities such as London, New York and Tokyo (Lash and Urry, 1994: 288-90). Global finance has thus now grown as a separate circuit to that of industrial capital to the extent that it has generated its own concrete financial networks, which have enabled it to transport financial material or «traffic» across the globe (Lash and Urry, 1987: 2007-8;

1994: 24) and has become «a kind of free-floating signifier detached from the real processes to which it once referred» (Lash and Urry, 1994: 292; see also Castells, 2000: 102-6). Under these circumstances, nation states of the kind evident during Keynesian postwar era have lost their powers to regulate as they once did the current «global freedom to move monies, income, wealth, people waste and loyalties from pillar to post» (Urry, 2014: 174).

Mandel agrees that the internationalization of capital enacts a pressure on governments to ensure that «national borders...be «held open» to inflows and outflows of capital as well as commodities» (Mandel, 1980: 190). However, Mandel once more places this dynamic within continuities of underlying capitalist dynamics and the conjunctural form of late capitalism. In the first instance, it has always been the case that capitalism is structured through a peculiar contradiction based on capital operating at a global level while trying to gain advantages and construct its operation as national capital (Mandel, 1995: 130). This contradiction is thus reproduced into nation states competing with one another to attract capital into its own borders, while «the very survival of capitalism (is) increasingly dependent on direct state intervention» (Mandel, 2009: 57; see also Bonefeld, et al. 1995).

Despite what Lash and Urry argue, this contradiction is as apparent today as it was during the postwar era or during nineteenth-century imperialism. Mandel notes, for example, that by the mid-1970s, the US was pumping in millions of dollars of extra liquidity into international circuits of capital. At the same time, soaring oil prices encouraged oil exporters to be paid in dollars since this was the hegemonic currency. Large volumes of so-called «petrodollars» were deposited in banks, which was one reason why banks suddenly had an influx of money to lend as credit and why banks now gradually more engaged in international activities (Mandel 1980: 111-14). This example is illustrative of how paper currencies of a bourgeois hegemonic state will thus play the role of world currency (Mandel, 1995: 52). Today, America is still the hegemonic state that provides a mode of regulation for global capital. The dollar still remains the main currency in the world, and this enable the US to act as a regulatory institution of sorts for financialised global investments (Panitch and Gindin 2013), while the American state, along with other dominant states, intervened to prop up capital during 2008 financial crash and then during the covid pandemic (Roberts, 2009; 2022).

Lash and Urry suggest that a further qualitative moment of disorganized capitalism is the proclivity for corporations to not only gain profits through financialization, by enriching shareholders and increasing their stock share price, but also through marketing different brands and intellectual property

(Urry, 2014: 111-117). Neoliberal finance similarly gains much of its power not through «real» property, but through intellectual property, ideas, inventions, copyright, patents, and trademarks (Lash, 2011: 127). For Mandel, however, there are two reasons why this is not a particularly novel development.

In the first instance, finance and automated computerized technology have been bedfellows at least since the days of «organized» capitalism. When he was completing his book, *Late Capitalism*, Mandel observed: «computers calculate the «ideal» share-package for the private capitalist rentier and the «ideal» location for the large company's new plant» (Mandel, 1975: 387). So-called «disorganized» financial technology is therefore an extension of processes set in motion under «late capitalism» rather than a clean break with this period. This is true even for some of the more up-to-date pieces of financial technology. Take high-frequency trading (HFT). A finance-trading platform, HFT is programmed through algorithms to make huge numbers of automated financial transactions across the world. But, as Lange, et al., argue: «HFT is not an entirely new phenomenon: rather, it is the culmination of decades of technological innovation and regulatory developments that have encouraged financial automation» (Lange, et al. 2016: 153). In turn, speculative finance will make investments in new technology and, in so doing, give the impression that the technology sector of the day is continually expanding (for concrete examples, see Mansell and Javary, 2004; Perez, 2009). Credit inflation here merely acts to «postpone the moment of reckoning in which the contradictions would explode in a sharp crisis of profitability and in a sharp crisis of overproduction» (Mandel, 1995: 63-4).

In the second instance, Mandel was more than aware of the revolutionary potential of automation and computerized technology, branding and intellectual property in late capitalism. He bundles these innovations and developments into the umbrella term of «technological rents». When a large corporation gains a monopoly over technological discoveries, innovations and patents during an upswing in the rate of profit, then they will be able to use their monopoly in this field to increase their surplus profits (Mandel, 1975: 103). Technological rents are, however, derived in the final instance from the constant pressure on competing capitals to accelerate technological innovation in order to lower the cost-price of commodities (Mandel, 1975: 192). Technological surplus-profits have thus become hugely important in «late capitalism» and our current social media era (cf. Mandel, 1995: 66-7), but they also create their own conflicts and tensions. Large sums of capital have to be invested in research and development, yet this is a risk because there is no guarantee that these outlays will reap rewards and realize exchange-value. To cut costs, a corporation will often contract out their technological production to sub-firms located around the world. This though

then contributes and reinforces the proliferation of highly complex global value chains, which can be difficult to monitor and regulate (Mandel 1975: 318-19; see also Moody 2007; 2017). Certainly, innovations such as AI, biotechnology and the electric car are forging new innovative areas for technological rents to grow within. At the same time, they are mediated through the contradictory processes outlined above. Robots, for example, have not yet taken over most jobs. And there is no guarantee that introducing robots in a workplace will lead to higher profits. They can in fact lead to lower profits. Sometimes robots will be applied to just a limited aspect of a production process in order to reduce costs, but this can then bring about over-capacity and a decline in profits (Chen, et al. 2023; see also Mandel 1995: 136 who makes a similar point but from a Marxist viewpoint).

Conclusion

The article has compared Lash and Urry's insights on the issues above with those put forward by Mandel. While one can accept gaps in Mandel's work – for example, he does not adequately examine the cultural significance of new modes of consumption (see Husson, 2000) – the article has nevertheless argued that there is much in his writings that can be fruitfully drawn up to make sense of contemporary capitalism. In summary, three principles advantages stand out. First, Mandel's explicit aim throughout his work was to explore critically the emergence of the likes of semi-automation and computer systems in society, «in terms of the basic laws of motion of capitalism discovered by Marx in *Capital*. In other words, it attempts to demonstrate that the «abstract» laws of motion of this mode of production remain operative and verifiable in and through the unfolding «concrete» history of contemporary capitalism» (Mandel, 1975: 11).

Second, Mandel therefore situates technological advancements through key contradictory dynamics of capitalism, such as the incessant pressure for capitals to accumulate surplus value, class struggles in and around the accumulation of surplus value, the need for credit and finance to be pumped into the capitalist system to maintain accumulation and technological advancements at least for a period of time, and the inevitable crisis-tendencies that result from these processes (Mandel, 1975: 178-179). By working in this manner, Mandel is able to explore both continuities *and* qualitative transformations in accumulation and technological strategies across distinctive «waves» in development, crisis and depression in capitalist history.

Third, Mandel can show how what are considered to be «new» social formations in contemporary capitalism –for example, the idea that the most advanced ways of working these days are through decentralised digital networks, flattened-out hierarchies, and «reflexive accumulation»– are still in fact often

mediated through «older» capitalist forms of industrialisation and standardisation. Or, that current fashionable debates about the impact of automation or intellectual property on society frequently miss vital insights of the sort set out by Mandel about how these concrete issues were already part and parcel of the third technological revolution, but also how Mandel's insights can help us think more critically about their impact in the here and now and in the future.

These advantages in Mandel's work have been elaborated upon by comparing his insights to those of Lash and Urry. For Lash and Urry, the generic dominance of global digital technological networks brings with it a quickening up of life where instantaneous processes grow in importance. Twenty-four-hour trading for instance becomes the norm in an era where digital technology explodes time-space constraints across the world (see Lash and Urry, 1994: 245-6). But such ontological changes, suggests Urry, imply the need for a new set of metaphors to describe this new order. Conventional terms such as «society» describe an older era predicated on stable entities like nation-states. Transformations in the global world imply the need to craft new metaphors like «flows', mobilities» and «networks» (Urry, 2000: 1-18). Globalisation is thus comprised by concrete information and signs that are both «de-centred» and come to us through global «flows» based on «ideas, images, technologies and capital» (Lash and Urry, 1994: 321). Global flows, fluids, and network formations have now eclipsed the «organized» industrial world. Life is now said to be less predictable and more contingent than in the industrial past because of these developments (Büscher and Urry, 2009). Politically, then, «mobility justice» is pursued in the world by investigating how concrete networks of organisations, buildings, public spaces, roads, objects, images, texts, and so forth, impede or enhance people's local inclusion to these networks. It thus seeks to overturn marginalization and disadvantages that oppressed groups might experience in the daily mobilities they encounter with concrete networks. Radical inclusion of such groups in real deliberative decision-making about the form and content of networks should therefore become common practice (Sheller, 2018: 30-5). Problematically, however, mobility theorists here essentially become advocates for a liberal type of political deliberation that eschew the underlying exchange-value of mobile networks and how these contradict with their everyday use-value (see Lefebvre, 2003; Roberts, 2023). The article has therefore stressed the need to analyse these processes within a historical materialist framework.

References

- Alloul, J. (2021). «Traveling Habitus» and the New Anthropology of Class: Proposing a Transitive Tool for Analyzing Social Mobility in Global Migration', *Mobilities* 16(2): 178-193.
- Bastos, C., Novoa, A. and Salazar, N.B (2021). Mobile Labour: An Introduction', *Mobilities* 16(2): 155-163.
- Bell, D. (1999). *The Coming of Post-Industrial Society*, New York: Basic Books.
- Bilić, P., Prug, T, and Žitko, M. (2021). *The Political Economy of Digital Monopolies*, Bristol: Bristol University Press. et al. 2021
- Boes, A., Kämpf, T., Langes, B., and Lühr. (2017). «The Disruptive Power of Digital Technology', in Briken, K., Chillas, S., and Krzywdzinski, M. (eds), *The New Digital Workplace*, London: Routledge.
- Bonefeld, W., Brown, A. and Burnham, P. (1995). *A Major Crisis? The Politics of Economic Policy in Britain in the 1990s*, Hants: Dartmouth.
- Breque, M., Nul, D. L. and Petridis, A. (2021). *Industry 5.0: Towards a Sustainable, Human-centric and Resilient European Industry*, Policy Brief, European Commission: 1-48, available at: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/468a892a-5097-11eb-b59f-01aa75ed71a1/> (accessed 03/01/23).
- Brenner, R. (1998). «The Looming Crisis of World Capitalism', *Solidarity* November-December, available at: <https://solidarity-us.org/atc/77/p871/> (accessed 01/09/17).
- Büscher, M. and Urry, J. (2009). «Mobile Methods and the Empirical', *European Journal of Social Theory* 12(1): 99-116.
- Callon, M., Méadel, C. and Rabeharisoa, V. (2005). «The Economy of Qualities» in A. Barry and D. Slater (eds) *The Technological Economy*, London: Routledge: 28-50.
- Capra, F. (1996). *The Web of Life*, New York: Anchor Books.
- Capra, F. (2002). *The Hidden Connections*, London: HarperCollins.
- Carchedi, G. (1991). *Frontiers of Political Economy*, London: Verso.
- Castells, M. (2000). *The Rise of the Network Society*, second edition, Oxford: Blackwell.
- Castells, M. (2009). *Communication Power*, Oxford: Oxford University Press.
- Chen, Y. P., Velu, C., and McFarlane, D. (2023). «The Effect of Robot on Profit Margins', *IEEE Transactions on Engineering Management*, August, early view: 1-13.
- Clarke, S. (2001). «Class Struggle and Global Overaccumulation» in R. Albritton, M. Itoh, R. Westra, and A Zuege, (eds), *Phases of Capitalist Development*, London, Macmillan
- De Stefano, V. and Doellgast, V. (2023). «Regulating AI at Work: Labour Relations, Automation, and Algorithmic Management', *Transfer* 29(1): 9-20.

- della Porta D, Fernández J, and Kouki H (2017). *Movement Parties against Austerity*. Cambridge: Polity.
- Dyer-Witheford, N. (2015). *Cyber-Proletariat*, London: Pluto.
- Giddens, A. (1990). *Consequences of Modernity*, Cambridge: Polity.
- Gorz, A. (1987). *A Farewell to the Working Class*, London: Pluto.
- Foster, J. B. (2022). *Capitalism and the Anthropocene*, New York: Monthly Review Press.
- Harvey, D. (2014). *Seventeen Contradictions and the End of Capitalism*, London: Profile.
- Husson, M. (2000). «After the Golden Age», in G. Achcar (ed), *The Legacy of Ernest Mandel*, London: Verso.
- Inglehart, R. (1971). «The Silent Revolution in Europe», *The American Political Science Review* 65(4): 991-1017.
- Lange, A-C, Lenglet, M. and Seyfert, R (2016). «Cultures of High-frequency Trading: Mapping the Landscape of Algorithmic Developments in Contemporary Financial Markets», *Economy and Society* 45(2): 149–165.
- Lash, S. (2002). *Critique of Information*, London: Sage.
- Lash, S. (2011). *Intensive Culture*, London: Sage.
- Lash, S. and Urry, J. (1987). *The End of Organised Capitalism*, Cambridge: Polity.
- Lash, S. and Urry, J. (1994). *Economies of Signs and Space*, London: Sage.
- Laaser, K. and Bolton, S. (2017). «Ethics of Care and Co-worker Relationships in UK Banks», *New Technology, Work and Employment* 32(3): 213-227.
- Lefebvre, H. (2003). *The Urban Revolution*, trans. R. Bononno, Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Mandel, E. (1968). *Marxist Economic Theory*, London: Merlin Press.
- Mandel, E. (1975) *Late Capitalism*, London: New Left Books.
- Mandel, E. (1980). *The Second Slump*, London: Verso.
- Mandel, E. (1992a). *Money and Power*, London: Vero.
- Mandel, E. (1992b). «Introduction», in K. Marx, *Capital*, vol. 2, London: Penguin.
- Mandel, E. (1995). *Long Waves of Capitalist Development*, London: Verso.
- Mandel, E. (2009). *Europe vs. America*, New York: Monthly Review Press.
- Mansell, R. and Javary, M. (2004). «New Media and the Forces of Capitalism» in C. Sparks and A. Calabrese (eds), *Toward a Political Economy of Culture: Capitalism and Communication in the Twenty-First Century*, London: Rowman and Littlefield.
- Marx, K. (1988). *Capital*, vol. 1, London: Pelican.
- McChesney, R. W. (2013). *Digital Disconnect*, New York: The New Press.

- McNally, D. (2011). *The Global Slump*, Oakland, CA: PM Press.
- Moody, K. (2007). *U.S. Labour in Trouble and Transition*, London: Verso.
- Moody, K. (2017). *On New Terrain*, Chicago: Haymarket.
- Office for National Statistics (ONS) (2022). «Industry and Occupation, England and Wales: Census 2021', 8 December, available at: <https://www.ons.gov.uk/employmentandlabourmarket/peopleinwork/employmentandemployeetypes/bulletins/industryandoccupationenglandandwales/census2021> (accessed 08/6/22).
- Panitch, L. and Gindin, S. (2012). *The Making of Global Capitalism*, London: Verso.
- Perez, C. (2009). «The Double Bubble at the Turn of the Century: Technological Roots and Structural Implications', *Cambridge Journal of Economics* 33(4): 779-805.
- Roberts, J. M. (2009). *The Competent Public Sphere: Global Political Economy, Dialogue and the Contemporary Workplace*, London: Palgrave.
- Roberts, J. M. (2014).. *New Media and Public Activism*, Bristol: Policy Press.
- Roberts, J. M. (2022). *Digital, Class, Labour: Before and During COVID-19*, Manchester University Press.
- Roberts, J. M. (2023). «A Road Scheme, the State, and the Détournement of Urban Space: Henri Lefebvre and Competing Publics in Postwar Hyde Park, London', *Political Geography* 107: 1-9.
- Roberts, J. M. and Ibrahim, J. (2023). «Open Marxism, Social Class, and Social and Political Movements', *Capital and Class* 47(1): 7-27.
- Rosenblat, A. and Stark, L. (2016). «Algorithmic Labor and Information Asymmetries: A Case Study of Uber's Drivers', *International Journal of Communication* 10(27): 3758-3784.
- Rotta, T. (2018). «Unproductive Accumulation in the USA: A New Analytical Framework', *Cambridge Journal of Economics* 42(5): 1367-1392.
- Rotta, T. and Teixeira, R. (2016). «The Autonomisation of Abstract Wealth: New Insights on the Labour Theory of Value', *Cambridge Journal of Economics* 40(4): 1185-1201.
- Rupert, M. and Solomon, M. S. (2006). *Globalization and International Political Economy: The Politics of Alternative Futures*, London: Rowman & Littlefield.
- Schwab, K. (2016). *The Fourth Industrial Revolution*, London: Portfolio Penguin.
- Sheller, M. (2011). «Mobility', *Sociopedia.isa*, International Sociological Association: 1-12, available at: <https://www.isaportal.org/resources/resource/mobility/> (accessed 03/04/21).
- Sheller, M. (2018). *Mobility Justice*, London: Verso.
- Shutz, E. (2022). *Inequality, Class and Economics*, New York: Monthly Review Press.
- Silva, M (2023). *Amazon's European Chokehold*, SOMO, June, available at: <https://www.somo.nl/amazons-european-chokehold/> (accessed 10/01/23).

- Sum, N-L and Jessop, B. (2015). *Towards a Cultural Political Economy*, London: Edward Elgar.
- Tactical Technology Collective (2023). *GAFAM Empire: An Exploration of Acquisitions by Big Tech Companies*, available at: <https://densitydesign.org/research/gafam-empire-an-exploration-of-acquisitions-by-big-tech-companies/> (accessed 10/01/23).
- Touraine, A. (1974). *The Post-Industrial Society*, London: Wildwood House Ltd
- Tregenna, F. (2011). «What Does the «Services Sector» Mean in Marxian Terms?», *Review of Political Economy* 23(2): 281-298.
- Urry, J. (2000). *Sociology beyond Societies*, London: Routledge.
- Urry, J. (2005). «The Complexities of the Global», *Theory, Culture and Society* 22(5): 235-254.
- Urry, J. (2007). *Mobilities*, Cambridge: Polity.
- Urry, J. (2014). *Offshoring*, Cambridge: Polity.
- Urry, J. (2016). *What is the Future?* Cambridge: Polity.
- Wilkie, R. (2011). *The Digital Condition*, New York: Fordham University Press.
- Wright, E. O. (1978). *Classes, Crisis, and the State*, London: New Left Books.

Cartografías de la metástasis: mapas cognitivos, financiarización y la disputa hegemónica sino-estadounidense

Malfred Gerig

Sociólogo venezolano

Resumen: Este artículo se plantea construir un mapeo cognitivo para lo que denominamos la era de la metástasis, esto es, el periodo de crisis/disputa de la hegemonía estadounidense sobre el sistema-mundo moderno. La tesis cardinal de la investigación es que la financiarización desató procesos históricos y fuerzas sociales que ocasionaron tanto la configuración de nuevas relaciones de poder geopolíticas, como que el sistema interestatal cruzara el umbral del antagonismo. En un arco temporal que va desde la década de 1970 donde la contrarrevolución monetarista y la financiarización se aplicó como solución a la crisis de sobreacumulación, hasta la Gran Recesión a partir de la cual la simbiosis sino-estadounidense llegó a un punto de inflexión, interpretamos desde la teoría social clásica —Marx, Weber, Braudel—, junto a la economía política de sistemas-mundo y el marxismo contemporáneo —Arrighi, Wallerstein, Harvey, Anderson— a la financiarización como el proceso determinante en el siglo XXI para el destino del capitalismo histórico, el cual se enfrenta a un triple proceso de desacoplamiento, recentramiento y reorientación.

Palabras claves: Financiarización; Economía política global; Geopolítica; Estados Unidos; China; Contrarrevolución monetarista.

Cartography of the Metastasis: cognitive maps, financialization and hegemonic Sino-american dispute

Abstract: This article poses to build a cognitive mapping for what we denominate the metastasis era, which is the period of crisis/dispute of the American hegemony over the modern world-system. The cardinal thesis of the research is that financialization unleashed historical processes and social forces that caused both the configuration of new geopolitical power relations and that the interstate system to cross the antagonism threshold. In a span of time that goes from the 1970s, when the monetarist counterrevolution and financialization were applied as a solution to the overaccumulation crisis, to the Great Recession from which the Sino-American symbiosis reached a turning point, we interpret from classical social theory —Marx, Weber, Braudel—, along with the political economy of world-systems and contemporary Marxism —Arrighi, Wallerstein, Harvey, Anderson—to financialization as the de-

DOI:<https://doi.org/10.6018/reg.600241>

<https://revistas.um.es/reg>

ISSN electrónico: 2697-0511

termining process in the 21st century for the fate of the historical capitalism, which faces a triple process of decoupling, recentering and reorientation.

Keywords: Financialization; Global Political Economy; Geopolitics; United States; China; Monetarist Counterrevolution.

Introducción: mapas cognitivos para una era de la metástasis

¿Es pensable una época determinada por la esquizofrenia? En su clásico *El posmodernismo o la lógica cultural del capitalismo avanzado*, Fredric Jameson acudió -en un sentido descriptivo y no clínico- al concepto lacaniano de esquizofrenia para caracterizar a la posmodernidad, o época en la que se produce una *ruptura en la cadena de sentido* que reduce la *praxis* vital «a una serie de meros presentes carentes de toda relación en el tiempo» (Jameson, 1991:64). La esquizofrenia se expresa en incapacidad para construir mapas capaces de situar al sujeto con respecto a la totalidad histórico-espacial¹. Para Jameson, siempre a un nivel cultural, la forma de enfrentarse a esta fragmentación es mediante la construcción de *mapas cognitivos*, los cuales permiten «al sujeto individual representarse su situación en relación con la totalidad amplísima y genuinamente irrepresentable...» (Jameson, 1991: 114). *In nuce*, el quid de los mapas cognitivos jamesonianos consiste en hacer cognoscible y representable lo que denominó el «espacio mundial del capital multinacional», para así «arrostrar la posmodernidad en toda su verdad» (Jameson, 1991: 120). Retomando parcialmente la teoría althusseriana de la ideología, Jameson contrapone la conceptualización y el conocimiento de la totalidad histórica a la operación ideológica, la cual consiste en introducir un hiato entre experiencia y conocimiento capaz de representar a la totalidad de la realidad social bajo la forma de una *brecha*².

Dicho esto, ¿podemos contraponer los mapas cognitivos a la «ideología» en la búsqueda de una comprensión, interpretación y crítica holística del moderno sistema-mundo? En esa dirección, la *doxa* contemporánea insiste en equiparar la coyuntura histórica actual, o bien con aquella que Hobsbawm bautizó como la era de las catástrofes donde la Alemania guillermina desafió al orden mundial británico, o bien con la Guerra Fría³. La «brecha» en estas interpretaciones del moderno sistema interestatal reside en la renuncia a di-

1 «La inmediatez de los acontecimientos, el sensacionalismo del espectáculo (político, científico, militar, así como los del entretenimiento) se convierten en la materia con la que está forjada la consciencia» (Harvey, 1998: 72).

2 «Una brecha entre la percepción fenomenológica y una realidad que trasciende todo pensamiento o experiencia individual» (Jameson, 2020).

3 Para dichas posturas véase, por un lado, a Mearsheimer (2001: 4), por el otro, a Ferguson (2021: cap. 11).

lucidar la particularidad histórica de la contemporaneidad, en favor de una *moda nostálgica* (al decir de Jameson) en la que se procura conjurar el retorno de lo reprimido con un degradado eterno retorno de la epopeya «Occidente *versus* el Resto». Para utilizar las palabras de Jameson (1991:59), la consciencia geopolítica occidental «como en la caverna de Platón, proyecta nuestras imágenes mentales de ese pasado en los muros de su prisión».

En un agudo comentario a contrapelo de la sensación de estabilización imperante en Occidente en la década de 2010, Adam Tooze (2019:32) arguyó que «en realidad la crisis no había terminado. A lo que nos enfrentamos no es a una repetición, sino a una mutación y una metástasis». Luego apostilló: «La crisis financiera y económica de 2007-2012 se transformó entre 2013 y 2017 en una crisis política y geopolítica mundial del orden posterior a la guerra fría» (Tooze, 2019: 32). La metáfora que Tooze extrae de la medicina es sutil para ilustrar la fase de crisis/disputa de la hegemonía estadounidense sobre el moderno sistema-mundo. ¿Acaso la característica principal de la crisis de nuestro tiempo no es la capacidad de mutar, propagarse, fragmentarse, cambiar de lugar o crecer en un nuevo foco? A la luz de un par de décadas del siglo XXI, podemos sostener que el tríptico que para Hobsbawm (2011:16) configuró al corto siglo XX, y cuya última parte «fue una nueva era de descomposición, incertidumbre y crisis», se extendió a las postrimerías del *largo siglo XX*, estructurando una *era de la metástasis*. En otras palabras, la era de la metástasis es el periodo análogo del largo siglo XX a la era de las catástrofes para el largo siglo XIX⁴.

Entonces, ¿es pensable en términos de mapas cognitivos, es decir, de procesos dentro de una estructura, una era que se caracteriza —al decir del propio Tooze en una vívida simbolización de la esquizofrenia epocal— porque el poder político «No dice la verdad. No razona. No habla de manera coherente»?⁵ La apuesta de esta investigación es que sí, pero siempre y cuando se busque el anclaje de la «era de la metástasis» en las transformaciones del capital con una perspectiva de totalidad histórico-mundial. En las esclarecedoras palabras de Perry Anderson (2016:71) sobre la pertinencia de los mapas cognitivos: «Una comprensión totalizadora del nuevo capitalismo ilimitado, una teoría adecuada a la escala global de sus conexiones y disyunciones, seguía siendo el proyecto marxista irrenunciable».

4 Utilizamos *metástasis* como metáfora y no como concepto, aludiendo a su etimología griega *μετάστασις*, «cambio de lugar».

5 Continúa Tooze: «El poder parece haberse desvinculado de los valores fundamentales de la razón, la coherencia lógica y las pruebas fehacientes» (Tooze, 2019:33).

El objetivo de este trabajo es construir una cartografía cognitiva mínima para la era de la metástasis, capaz de comprender, interpretar y criticar a la *financiarización* como el anclaje fundamental de las transformaciones del capital en el periodo que va desde la década de 1970 hasta la actualidad⁶. La tesis que guía la investigación es que, medida en el mediano plazo, la expansión financiera desató procesos históricos y fuerzas sociales que ocasionaron tanto la configuración de nuevas relaciones de poder en la *política mundial*, como que el sistema interestatal repase el umbral del antagonismo. La estrategia de investigación acogida es ir al «estrato superior» braudeliano, donde el poseedor del dinero se encuentra con el poseedor del poder político, siguiendo al Estado capitalista líder, Estados Unidos (EE.UU.), para explicar esta «Gran transformación» (Arrighi (1999: 40-41).

Para ello, primero se contraponen las reflexiones de Anderson y Arrighi previas a la Gran Recesión para abordar el conflicto en la política mundial. Segundo, se analiza la década de 1970 para señalar cómo la financiarización, en tanto que respuesta a la crisis de sobreacumulación, se convirtió en el pró-dromo y anclaje de la era. Tercero, se revisita la tesis de Max Weber sobre la lucha por el capital en búsqueda de inversión como fundamento de la dominación interestatal en el contexto de la expansión financiera estadounidense. Cuarto, siguiendo a Marx abordamos la relación entre la deuda pública, el ascenso y caída de las grandes potencias y la dinámica del capitalismo a la luz de la financiarización estadounidense. Luego, desde la teoría del capitalismo de Braudel, cuestionamos la idoneidad del marco «democracia *versus* autoritarismo» para interpretar el recentramiento de la economía política global a Asia oriental. Finalizamos con una reflexión sobre las fuerzas desatadas por la financiarización para el futuro de la primacía de Occidente sobre los asuntos globales. En un arco temporal que va desde la década de 1970 hasta la Gran Recesión, interpretamos a partir de la teoría social clásica y la economía política de sistemas-mundo a la financiarización como un proceso determinante en el siglo XXI para el destino del capitalismo histórico.

6 Siguiendo a Arrighi (2007: 242), podemos definir a la *financiarización* como «la capacidad del capital financiero para conquistar y dominar, al menos durante un tiempo, todas las actividades del mundo de los negocios como respuesta a la sobreacumulación de capital (la acumulación de capital a una escala que desborda los canales normales de inversión)».

1. *Ad portas* de la metástasis: Perry Anderson y Giovanni Arrighi sobre el futuro del sistema interestatal

En un penetrante análisis sobre la constelación geopolítica de principios del siglo XXI realizado en 2007, Perry Anderson señaló que nos encontrábamos ante un equivalente actual del concierto de las potencias que acaeció tras el fin de las Guerras napoleónicas. Para Anderson, la situación del *moderno sistema interestatal europeo devenido global* se caracterizaba por:

grados crecientes de coordinación formal e informal para mantener la estabilidad del orden establecido, acompañados de la tradicional competición para colocarse en posiciones de ventaja dentro de los parámetros del mismo (...) Sin embargo, hay una diferencia considerable entre el Concierto de las potencias después del Congreso de Viena y su homólogo desde la visita de Nixon a China y el Congreso de París. En este caso una única potencia dominante, que ocupa una posición distinta de la de todas las demás, mantiene unido al sistema. En la época de Metternich y Castlereagh no existía una potencia hegemónica comparable a Estados Unidos (...) En este Concierto, cabe esperar que las relaciones interestatales permanezcan por debajo del umbral de antagonismo (...) habida cuenta del entrelazamiento universal de los mercados financieros y de materias primas en una época posnuclear (Anderson, 2008:10-11).

¿Qué tipo y magnitud de acontecimientos posibilitaron la ruptura de la «calma ecuatorial» en el sistema interestatal que avizoró Anderson? ¿Qué dinámicas, y hasta dónde se retrotrae su origen, rompieron con la «Gran Moderación» de la economía política global? A nivel del acontecimiento, la respuesta evidente la encontramos en la Gran Recesión (2008) y el Gran Confinamiento (2020). La magnitud de estas *crisis-acontecimiento* ha sido tal que, para encontrar un comparación acorde a su dimensión histórico-mundial, debemos retrotraernos a la era de las catástrofes iniciada en 1914, y más precisamente a la Gran Depresión (1929)⁷. Mientras que la Gran Depresión aceleró la crisis, bajo la forma de la *catástrofe*, del ciclo sistémico de acumulación británico, a partir de 2008 comenzó, bajo la forma de la *metástasis*, la «crisis terminal» de la fase financiera del ciclo sistémico de acumulación estadounidense⁸.

7 Estas crisis-acontecimiento se convierten en la causa eficiente del siglo: «si no se hubiera producido la crisis económica, no habría existido Hitler, y casi con toda seguridad, tampoco Roosevelt. Además, difícilmente el sistema soviético habría sido considerado como un antagonista económico del capitalismo mundial y una alternativa al mismo (...) El mundo de la segunda mitad del siglo XX es incomprensible sin entender el impacto de esta catástrofe económica» (Hobsbawm, 2011:93).

8 Sobre los ciclos sistémicos de acumulación véase Arrighi (1999).

Ahora bien, no es tanto a nivel del acontecimiento, como a nivel de los procesos histórico-mundiales, donde encontramos los orígenes y dinámica de la actual tendencia de las relaciones interestatales a traspasar el umbral del antagonismo⁹. La clave interpretativa de nuestra coyuntura histórica es la *financiarización* del capital en general, y de la potencia hegemónica estadounidense en particular, originada por la *contrarrevolución monetarista* en tanto que respuesta a la *crisis de sobreacumulación* de capital a escala global de la década de 1970¹⁰. Parafraseando a Max Weber (1987:14), el poder que determina el destino de nuestra vida en la posmodernidad es el capital financiero. Yendo más allá, afirmamos que la magnitud de la financiarización estadounidense generó tales consecuencias histórico-mundiales a mediano plazo, que socavaron la estabilidad del orden mundial establecido tras la disolución de la URSS.

A diferencia de Anderson, para quien la interdependencia creada por los mercados financieros es un argumento a favor de la estabilidad del sistema interestatal nucleado por EE.UU., en 2007 Giovanni Arrighi argumentó que

A corto plazo —entendiendo que, en ese contexto, corto plazo significa décadas más que años—, las expansiones financieras tienden a estabilizar el orden existente, permitiendo a los grupos hegemónicos vigentes descargar sobre los grupos subordinados, a escala nacional e internacional, el peso de la competencia exacerbada que pone en peligro su hegemonía (...) Con el tiempo, no obstante, las expansiones financieras tienden a desestabilizar a través de procesos que son tanto sociales y políticos como económicos. Económicamente, desvían sistemáticamente el poder de compra de la inversión creadora de demandas de mercancías (incluida la fuerza de trabajo) hacia el atesoramiento y la especulación, exacerbando así los problemas de realización. Políticamente, tienden a asociarse con el surgimiento de nuevas configuraciones de poder, que socavan la capacidad del Estado hegemónico vigente para sacar ventaja de la intensificación de la competencia a escala sistémica. Y socialmente, conllevan una masiva redistribución de las recompensas y dislocaciones sociales que provocan movimientos de resistencia y rebelión entre los grupos y capas subordinados cuya forma habitual se ve atacada (Arrighi, 2007:172-173).

9 «El devenir se manifiesta como la verdad del ser, el proceso como la verdad de las cosas» (Lukács, 1969:235).

10 En 1990 David Harvey (1998:220) afirmó que «si nuestro propósito es buscar algo verdaderamente distintivo (entendido como opuesto a la idea del “capitalismo de siempre”) en la situación actual, debemos concentrarnos en los aspectos financieros de la organización capitalista y en el papel del crédito». Tres décadas después, Mazzucato (2019:227) confirmaba esta apreciación: «la financiarización de la economía real representa un fenómeno aún más extraordinario que la expansión del propio sector financiero, y es un acontecimiento social, político y económico central de los tiempos modernos».

Primero, los marcos histórico-comparativos utilizados por Arrighi y Anderson para interpretar la constelación global *ad portas* a la Gran Recesión divergían. Mientras que para Anderson la coyuntura se asemejaba a la época de restauración del Congreso de Viena (1814), para Arrighi el marco histórico propicio para una comparación era el *crac* y la Gran Depresión de 1929. Luego, también es una discrepancia el juicio sobre los efectos geopolíticos de la financiarización de la potencia hegemónica: al tiempo que Arrighi asoció la financiarización estadounidense con la aparición de nuevas configuraciones de poder geopolítico a largo plazo, Anderson asoció la evidente primacía financiera estadounidense a una relación asimétrica entre las grandes potencias que hace incuestionable el control de EE.UU. sobre el puesto de mando de la economía política global. Si partimos de que las consideraciones de ambos pensadores fueron previas a la Gran Recesión, el curso de los acontecimientos parece haber confirmado más las previsiones de Arrighi que las de Anderson. ¿Acaso no resultan clarividentes las siguientes palabras de Arrighi frente a la Gran Recesión?

El éxito de la contrarrevolución monetarista, al transformar la expansión financiera de la década de 1970 en fuerza impulsora de la renovación del poder y la riqueza estadounidense durante las décadas de 1980 y 1990, no garantiza por sí mismo que no se vuelva a producir un colapso sistémico parecido. Por el contrario, la propia escala y alcance de la transformación están exacerbando los problemas de realización en todo el mundo hasta tal punto que una «franca depresión» resulta más que probable (Arrighi, 2007:173).

Vale decir que las reflexiones de Arrighi no son una versión más de las tesis decadentistas al uso, que en muchos casos pretenden asimilar en forma y contenido el hipotético colapso del ciclo sistémico de acumulación estadounidense al de su antecesor británico¹¹. Es justo en ese punto donde las consideraciones de Anderson cobran pertinencia, pese a que éste yerra el blanco al considerar al proceso de financiarización como un contenedor más que un reproductor de los conflictos globales. En su criterio:

En la medida en que sigue detentando la primacía de la economía y los mercados financieros, y contando con la moneda de reserva, las fuerzas

11 Como ha sostenido el propio Anderson (2013:6): «Una característica habitual de los autores de izquierdas es que no se limitan a criticar la hegemonía global de EEUU, sino que están convencidos de que esta ha entrado en un proceso acelerado de decadencia, o incluso en una fase de crisis terminal. Sin embargo, considero que para oponerse radicalmente al imperio americano no es necesario afirmar reiteradamente que su fracaso es inminente o que su poder ha menguado».

armadas, las bases globales, la industria cultural y el lenguaje internacional más poderoso del planeta, Estados Unidos agrupa activos que ningún otro Estado puede aspirar a equiparar (Anderson, 2008:10)

De este contrapunteo surgen una plétora de interrogantes para nuestros objetivos: ¿acaso no está EE.UU. en una posición propicia para convertir los efectos geopolíticos y geoeconómicos no previstos de la financiarización en una plataforma para la reproducción de su propia riqueza, poder y prestigio? ¿Acaso en esta era de la metástasis, a diferencia de la era de las catástrofes (1914-1945), la financiarización y la capacidad de actuar en nombre del capitalismo como un todo de la potencia estadounidense pueden convertirse en la clave de una dominación explotadora¹², uno de los decursos tan posibles para el sistema interestatal como la sustitución de la potencia hegemónica por otra? ¿Cuál es la imagen pertinente para pensar la fase de crisis/disputa de la hegemonía estadounidense sobre la economía-mundo capitalista, o bien el colapso al estilo de la era de las catástrofes, o bien la dominación explotadora? ¿Transición catastrófica o reestructuración explotadora? Por último: ¿hasta qué punto los acontecimientos del periodo 2008-2020/presente han transformado las respuestas a estas interrogantes? Todavía en 2007, Arrighi arguyó:

En el transcurso del último largo declive y de la subsiguiente *belle époque* no se ha observado una tendencia (...) hacia la transformación de la competencia interempresarial en una contienda interestatal a escala mundial por el territorio (...) Por el contrario, la capacidad militar global se ha centralizado aún más en manos de Estados Unidos. Mientras que las potencias capitalistas ascendentes y declinantes han seguido trabajando hacia la consolidación de la unidad del mercado mundial (Arrighi, 2007:173-174).

Por su parte, Anderson reflexionó en una dirección análoga:

Las demás grandes potencias hacen bastante poco para contrapesar a Estados Unidos, como manda la tradición, tanto por el grado de interdependencia que une sus intereses a la economía estadounidense —algo impensable a principios del siglo XIX— como por el interés común en el papel de policía de Estados Unidos en las partes menos estables del mundo, razón por la cual suelen respaldar alegremente sus costosas y a veces arriesgadas misiones¹³.

12 La expresión pertenece a David Calleo (1987: 142); Véase Arrighi (2007:174-175).

13 Continúa Anderson (2008:10): «De esta suerte, aunque el peso relativo de Estados Unidos en la economía global está disminuyendo manifiestamente, ante el rápido ascenso de centros de poder capitalista alternativos, la influencia política de Estados Unidos en un universo de beneficios y privilegios que hoy se presenta densamente interconectado, y la totalidad de cuyos miembros se consideran como socios de la “comunidad internacional”, sigue siendo inconmensurable respecto al de cualquier otro Estado».

Las tendencias y contratendencias señaladas por Anderson y Arrighi sobre el futuro del sistema interestatal conviven para dibujar una (gramsciana) *situación mórbida* en la cual los puntos débiles del poder estadounidense se metamorfosean en soportes de su riqueza y poder. Pese al efecto Trump, la voluntad y efectividad de EE.UU. de mantener unido al sistema y actuar en nombre de la acumulación de capital se hizo fehaciente en los momentos más álgidos del periodo 2008-presente¹⁴. Pese a la «guerra fría tecnológica-comercial» sino-estadounidense que ya sentencia Ferguson (2021:402), por ahora no es evidente, ni seguro, que esta desencadene una competencia interempresarial que evolucione hacia una competencia interestatal análoga a la de la era de la catástrofe (1914-1945). Pese a la ola de mercantilismos desde Washington a Brasilia, las grandes potencias defienden formas análogas de unidad del mercado mundial¹⁵. Por último, pese al reto que significa el ascenso geoeconómico y geopolítico de China y su propia decadencia relativa, el poder (más que la riqueza y el prestigio) de EE.UU. sigue siendo inconmensurable con respecto a las demás grandes potencias, sobremanera *vis a vis* con Japón, Alemania, la Unión Europea, Rusia, India o Brasil¹⁶.

Sin embargo, ninguna de estas tendencias «contenedoras» ha sido óbice para que el moderno sistema interestatal no haya superado el umbral del antagonismo, enrumbándose hacia una fase de crisis/disputa por el puesto de mando¹⁷. ¿Acaso el destino del matrimonio entre Estados y altas finanzas no puede ser otro a mediano plazo que —como lo teorizó Arrighi— desviar sistemáticamente el poder de compra desde la inversión a la especulación y promover la configuración de nuevas relaciones de poder a escala interestatal?

14 Al exponer los rescates posteriores al 2008, Tooze (2019:186) zanjó: «Con esta demostración de fuerza, Estados Unidos se consolidó como el único Estado nación con capacidad no solo para respaldar al mayor sector financiero del mundo, sino también para imponer soluciones globales».

15 La voz cantante la lleva la potencia «retadora»: «El proteccionismo es un bumerán, y el corte de cadenas y el desacoplamiento perjudicarán tanto a otros como a los mismos que los practican. Nos es menester abogar por la apertura y la inclusión, dismantelar cuanta barrera que impida el libre flujo de los factores de producción, defender el sistema multilateral del comercio centrado en la Organización Mundial del Comercio y esforzarnos por la construcción de una economía mundial abierta» (Wang Yi, 2022).

16 De ahí que EE.UU. reconozca a un solo retador: «The most comprehensive and serious challenge to U.S. national security is the PRC's coercive and increasingly aggressive endeavor to refashion the Indo-Pacific region and the international system to suit its interests and authoritarian preferences». (U.S. Department of Defense, 2022:4).

17 Las hegemonías histórico-mundiales son procesos que experimentan cuatro fases: auge, declinación, crisis/disputa y colapso/transición. Para Wallerstein (2011: XXIV), la tercera fase se caracteriza por que «la lucha se vuelve tan aguda que se desintegra el orden y se produce una «guerra de Treinta Años» entre los contendientes por la hegemonía». En nuestro criterio nos encontramos en los inicios de dicha agudización de las luchas.

2. Pródromo: crisis señal, sobreacumulación y financiarización

La década de unipolaridad (1990) proyectó la idea de que la clave de la política mundial en el periodo que va desde la Crisis del petróleo de 1973 hasta la Gran Recesión (2008) fue la ausencia de competencia en el sistema interestatal y la economía-mundo capitalista¹⁸. Antes por el contrario, en nuestro criterio, procesos determinantes —como el origen de la contrarrevolución monetarista y la financiarización, la reintegración de China al moderno sistema interestatal o el giro neoliberal— se encuentran incrustados tanto en la encrucijada/crisis que sufrió el *Estado bélico-benefactor* estadounidense en las décadas de 1960-1970, como en la profunda competencia y reconfiguración político-económica que dicha *crisis señal* suscitó a escala global¹⁹.

Según el relato macroeconómico convencional —cuya perspectiva presupone el nacionalismo teórico-metodológico y se centra en las economías nacionales del Norte global— el núcleo de la crisis en la tormentosa década de 1970 fue la inflación. Desde una perspectiva de economía política ortodoxa, el origen de la «Gran Inflación» fueron los excesos de la «economía mixta» posterior a la Segunda Guerra Mundial²⁰. Siguiendo con esa lógica, la conjunción de la Crisis del petróleo de 1973 con la «errática» gestión de la demanda agregada de la economía política keynesiana de posguerra, a través de una política monetaria laxa y la búsqueda del pleno empleo, condujeron a las economías del Norte global a la estanflación²¹. El colapso del sistema de tipo de cambio fijos y del sistema monetario internacional de Bretton Woods fue, así las cosas, un daño colateral, en parte causado por la Gran Inflación, en parte causado por el mercado de eurodólares.

18 Por ejemplo: «Los Estados Unidos tienen la supremacía en los cuatro ámbitos decisivos del poder global: en el militar su alcance global es inigualado; en lo económico siguen siendo la principal locomotora del crecimiento global (...) en el tecnológico mantienen una posición de liderazgo global en los sectores punta de la innovación; y en el cultural, pese a cierto grado de tosquedad, disfrutaban de un atractivo que no tiene rival». (Brzezinski, 1998:33).

19 Como aclara Arrighi, «Las crisis no dan lugar necesariamente al fin de las hegemonías; especialmente relevante para nuestras preocupaciones es la distinción entre crisis de hegemonía que señalan problemas para los que cabe empero una solución relativamente prolongada —lo que llamaremos ‘crisis-señal’, y crisis que por el contrario se exacerban hasta dar lugar al fin de la hegemonía vigente, que denominaremos ‘crisis terminales’» (2007: 161).

20 En su panegírico de la «sabiduría del mercado», Yergin y Stanislaw (1999:196-197) resumen dichos excesos: «el crecimiento del déficit público, la expansión del estado benefactor, las barreras a la competencia, la rigidez del mercado laboral, las «cargas sociales» agregadas al coste de los salarios, la naturaleza particular de las negociaciones entre el sector laboral y el sector empresarial, el nivel de los salarios y la forma en que los mismos serían transferidos a la economía».

21 Desde la perspectiva monetarista Meltzer (2005: 152,151) sostiene: «The start of the Great Inflation—the sustained increase in the price level—was a monetary event». Continúa: «The start of inflation occurred under the Bretton Woods system of fixed exchange rates. Surplus countries experienced inflation because they would not appreciate their currencies to stop the inflation, and those that did appreciate made at most modest increases in their Exchange rate until 1971».

Sin embargo, una perspectiva centrada en la dialéctica entre una *crisis de acumulación* y una *crisis de hegemonía* en el origen del «Gran Estancamiento» 1973-1979 (Gilpin, 2003:99), otorga un marcado contraste con la interpretación convencional centrada, o bien en el colapso de la economía política keynesiana, o bien en que los hacedores de política económica no siguieron la verdad revelada del monetarismo²². Al posar la perspectiva sobre la dialéctica entre la crisis de acumulación y la crisis de hegemonía, la expansión financiera de la potencia hegemónica surge no sólo como resultado, sino también como origen del «Gran Estancamiento». Para luego erigirse como estrategia de solución a la crisis.

El colapso del sistema monetario internacional de Bretton Woods fue, más que un daño colateral, la «zona cero» de la *crisis señal* del ciclo sistémico de acumulación estadounidense, en tanto que síntesis de la crisis de acumulación y la crisis de hegemonía²³. El colapso de Bretton Woods es más una historia de competencia, que una historia de especulación. El mercado de eurodólares creció a partir de la década de 1950 como expresión del éxito de las corporaciones estadounidenses, apalancadas en las reservas de oro y el superávit por cuenta corriente de EE.UU.²⁴ En el periodo 1968-1973, el mercado de eurodólares experimentó una explosión de volúmenes, convirtiéndose a la postre en el germen de la financiarización en la producción y regulación del dinero mundial²⁵. Esa explosión se retrotraía, por un lado, a una intensificación de la competencia por la inversión directa a escala mundial y, por el otro, a una sobreabundancia de capital en búsqueda de inversión en un contexto de caída de la rentabilidad en la economía nacional de EE.UU.

22 Como señaló con perspicacia Hobsbawm (2011:409): «La batalla entre keynesianos y los neoliberales no fue simplemente una confrontación técnica entre economistas profesionales (...) Se trataba de una guerra entre ideologías incompatibles (...) Los keynesianos afirmaban que los salarios altos, el pleno empleo y el estado del bienestar creaban la demanda del consumidor que alentaba la expansión (...) Los neoliberales aducían que la economía y la política de la edad de oro dificultaban (...) el control de la inflación y el recorte de los costes, que habían de hacer posible el aumento de los beneficios, que era el auténtico motor del crecimiento en una economía capitalista (...) En ambos casos, la economía racionalizaba un compromiso ideológico, una visión a priori de la sociedad humana».

23 «El desarrollo desigual tras la Segunda Guerra Mundial estuvo inserto de principio a fin en las rivalidades de la Guerra Fría (...) la intensificación de la competencia intercapitalista y la consiguiente crisis de rentabilidad mostraron ciertamente que la larga expansión de posguerra había llegado a sus límites» (Arrighi, 2007:166).

24 «Mientras este régimen se halló respaldado por las enormes reservas de oro y por el voluminoso superávit de la balanza de pagos por cuenta corriente de los Estados Unidos, el desarrollo del mercado de eurodólares ayudó y no obstaculizó la consecución de los objetivos de poder, domésticos y exteriores, del gobierno estadounidense». (Arrighi, 1999:362).

25 «A medida que se internacionalizaban los mercados financieros estadounidenses, el nexo del mercado monetario del Tesoro-FED-Wall Street pasaría a ser cada vez más decisivo para el funcionamiento de las finanzas globales, y el mercado doméstico de valores se convertiría en el mercado internacional de bonos más importante» (Panitch y Gindin, 2015:184).

En palabras de Arrighi:

La crisis-señal del régimen de acumulación estadounidense de finales de la década de 1960 y principios de la de 1970 se debió primordialmente, sin duda, a una sobreabundancia de capital que deseaba ser invertido en mercancías, y no al fracaso de los gobiernos nacionales, en particular del gobierno estadounidense, para compensar la escasez de inversión privada con su propio gasto (...) Una vez aceptados estos hechos debe subrayarse, sin embargo, que el poder de compra inyectado en la economía-mundo a partir de 1968, en lugar de provocar el crecimiento del comercio y la producción mundiales (...) generó una inflación de costes a escala mundial y una huida masiva de capitales a los mercados monetarios extraterritoriales (Arrighi, 1999:367)²⁶.

El control y regulación del dinero mundial por parte de EE.UU. se fundamentó, más que en el patrón oro-dólar *en sí*, en el régimen de tipo de cambio fijos, gracias a que durante los Treinta Gloriosos la expansión de la riqueza y poder estadounidense estaba anclada a la proliferación de la producción y el comercio a escala mundial²⁷. Cuando la huida del capital en búsqueda de inversión se retroalimentó con las altas tasas de inflación, el *shock* energético, el efecto Vietnam sobre la cuenta corriente estadounidense y una «ola fordista competitiva» en la *crisis señal*, se forzó la devaluación del dólar socavando el control estadounidense de la senda de expansión material de la economía

26 En sintonía con la tesis de la crisis de sobreacumulación, Harvey señaló que «el régimen fordista de acumulación resolvió el problema de hiper-acumulación durante el largo boom de posguerra, fundamentalmente a través del desplazamiento espacial y temporal. Hasta cierto punto, la crisis del fordismo puede interpretarse por lo tanto como el agotamiento de las opciones para manejar el problema de la hiper-acumulación» (1998:2009). Por su parte, Gilpin pone el acento en la caída de la productividad: «Después de haber superado durante décadas al resto del mundo, la productividad de los Estados Unidos se derrumbó a un índice muy bajo de menos de 1% (...) Esta caída debilitó la preminencia económica de los Estados Unidos y frenó el aumento del nivel de vida» (2003:103). Panitch y Gindin tejen la causalidad desde la inversión al incremento del conflicto de clase: «en 1970 la tasa de beneficio estadounidense estaba ya un 40 por 100 por debajo del elevado nivel de mediados de la década de 1960 (...) La respuesta de las empresas fue incrementar su tasa de inversión (...) Las pujantes estrategias de inversión empresariales que representaban esto estaban dirigidas a aumentar la productividad para hacer frente a las presiones competitivas e inflacionistas. Pero las ganancias de la productividad que se obtuvieron no estaban proporcionadas con el nivel de inversión de capital realizado, derivando en una caída de la «eficiencia del capital» (...) Este descenso de la producción en relación al capital (...) estaba estrechamente relacionado con el conflicto de clase en el centro de trabajo» (2015:206-207).

27 «El acuerdo de Bretton Woods de 1944 convirtió al dólar en la moneda de reserva mundial y amarró el desarrollo económico mundial a la política fiscal y monetaria norteamericana (...) el fordismo se difundió de manera desigual en la medida en que cada Estado imprimía su propia modalidad de las relaciones laborales, la política monetaria y fiscal, las estrategias de inversión pública y de bienestar, limitado en el plano interior por el estado de las relaciones de clase y en el plano exterior por su posición jerárquica en la economía mundial y por el tipo de cambio en relación al dólar». (Harvey,1998:160).

global²⁸. En consecuencia, el desplazamiento del sistema monetario internacional a un *régimen de tipo de cambio flexibles*, tanto resultado como génesis de la financiarización, otorgó una *solución* a la crisis del fordismo y propició una senda de reconfiguración hegemónica a corto plazo²⁹. No obstante, la reconfiguración implicó solucionar la cuestión de la caída de las ganancias y la deflación de poder geopolítico —esto es: la crisis de sobreacumulación y la crisis de hegemonía—, desplazando momentáneamente la crisis desde un conjunto de relaciones de riqueza y poder a otras, sin propiciar una salida a largo plazo a las dramáticas consecuencias económico-sociales que traería la financiarización, el desempleo y la deslocalización³⁰.

¿Qué papel jugó la competencia en este proceso? A nivel económico en el Norte global, a través de la Gran Estrategia de contención del comunismo, el Estado bélico-benefactor estadounidense brindó *intercambio político* y una cuantiosa ayuda para la reindustrialización de Europa Occidental (Alemania en particular) y Japón. Llegada la década de 1970 este intercambio político se volvió contradictorio: primero, con la competitividad de las corporaciones estadounidenses en tanto produjo una intensificación de la competencia intercapitalista; luego, con la expansión del poder del Estado estadounidense al originar una intensificación de la competencia interestatal (Arrighi, 2007: 164-165-166). En el Sur global, los incentivos de EE.UU. para el desarrollo del «keynesianismo social» a escala global produjeron una «ola de industrialización fordista competitiva», al decir de Harvey, que cosechó un éxito relativo en la Industrialización por Sustitución de Importaciones de América Latina hasta la década de 1970 y un éxito absoluto en Asia oriental y el Sudeste asiático después de 1960 mediante el proceso de deslocalización y gansos voladores³¹

28 «En este punto la economía-mundo ingresó a un largo periodo de estancamiento. La medida decisiva de un estancamiento en la economía-mundo es que las ganancias provenientes de la producción caen considerablemente de los niveles que tenían en la etapa anterior, la fase A. Esto tiene una serie de consecuencias. Primero, en la búsqueda de utilidades, las personas con capital pasan de buscar sus ganancias en la esfera productiva a buscarlas en la esfera financiera. En segundo lugar hay un desempleo considerablemente mayor a nivel mundial. Tercero, se dan cambios significativos en los centros de producción, pasando de las áreas de salarios elevados a las áreas de salarios bajos» (Wallerstein, 2005:53).

29 Como recalcan Panitch y Gindin (2005: 220): «Lo que se estaba produciendo era una transición desde los tipos de cambio fijos dirigidos a promover la reconstrucción capitalista bajo el Plan Marshall y la Unión Europea de Pagos, al establecimiento de la infraestructura legal, institucional y de mercado que sustentaría a la globalización capitalista en medio de tipos de cambio flotantes, anclados por un patrón dólar-letras del Tesoro».

30 La advertencia de Arrighi (2007:245) es preclara: «La razón por la que todas las *belle époque* del capitalismo han sido fenómenos efímeros, es que tendían a profundizar más que a resolver la crisis subyacente de sobreacumulación. Exacerbaban así la competencia económica, los conflictos sociales y las rivalidades interestatales hasta niveles que sobrepasaban la capacidad de control del centro vigente».

31 Para Arrighi (2007:165), «si los problemas de rentabilidad quedaron subsumidos en esa crisis de hegemonía más amplia es porque en el Sur del mundo el Estado bélico-asistencial estadounidense no alcanzó sus objetivos políticos y sociales».

A nivel financiero, la liberación de los flujos de capital internacional permitió que el capital en búsqueda de inversión aprovechara la desregulación financiera naciente, hasta poner en peligro el control del Estado estadounidense sobre la producción y regulación del dinero mundial³². A nivel militar, la Guerra de Vietnam intensificó el déficit por cuenta corriente, además de generar una pérdida de prestigio y credibilidad política-militar de la potencia hegemónica. En conjunto propiciaron en grado superlativo la ruptura sino-soviética y la necesidad de reintegrar a China al sistema interestatal y la economía global para seguir haciendo efectiva la Gran Estrategia de contención del comunismo³³.

En resumen, el keynesianismo militar y social, que estuvo en la base de la propagación de la riqueza, poder y prestigio de la potencia hegemónica estadounidense durante los Treinta Gloriosos, sufrió una metamorfosis dialéctica para convertirse en la base de la propagación de la competencia en el sistema interestatal y la división internacional del trabajo: «la homologación exitosa crea nuevos competidores, y la intensificación de la competencia ejerce una presión a la baja sobre los beneficios de las empresas existentes»³⁴. La gran transformación que se produjo durante el «Gran Estancamiento» (1973-1979) y la contrarrevolución monetarista (1979-1982) fue la mutación de la potencia hegemónica estadounidense desde proveedor de liquidez e inversión extranjera directa, a principal atractor de la liquidez mundial, motor del flujo de capital a escala global y núcleo geográfico de la acumulación de capital por

32 Acá se produjo un movimiento tectónico en, utilizando la expresión de Schumpeter, el cuartel general del capitalismo: «Los nuevos sistemas financieros implementados desde 1972 han transformado el equilibrio de fuerzas del capitalismo global: otorgaron una autonomía mucho mayor al sistema bancario y financiero dedicado a las finanzas de las corporaciones, del Estado y las personas. Sin duda la acumulación flexible recurre más que el fordismo al capital financiero como poder coordinador» (Harvey, 1998: 188).

33 «La otra consecuencia de la guerra de Vietnam en la política de poder fue que oscureció, tal vez durante una década, el reconocimiento por Washington de la importancia del conflicto chinosoviético (...) Por esto fue más chocante que este descuido fuese tan rápidamente reparado después de la subida a la presidencia de un acérrimo enemigo del comunismo, Richard Nixon (...) La revolución diplomática causada por el *approchement* chinonorteamericano después de 1971 surtió un profundo efecto en la “correlación mundial de fuerzas” (...) Si una de las superpotencias había perdido China, ésta había sido Rusia» (Kennedy, 2004: 637-639-645).

34 Continua Arrighi (2007: 164): «fue un coste económico previsto pero inevitable de planes cuyos objetivos primordiales no eran económicos sino sociales y políticos: la contención del comunismo, la domesticación del nacionalismo y la consolidación de la hegemonía estadounidense (...) La política de la Guerra Fría de Washington suponía, por lo tanto, una doble contracción de los beneficios: la debida a la intensificación de competencia intercapitalista, promovida al crear condiciones favorables para la mejora y expansión de los aparatos productivos de Japón y Europa Occidental, más la derivada del mayor poder social de los trabajadores, suscitada por la pretensión de alcanzar una situación próxima al pleno empleo y un elevado consumo de masas en todo el mundo occidental».

vías financieras³⁵. En adelante, la gestión de la financiarización a escala global se convirtió en la clave de la *reestructuración* del poder y la riqueza estadounidense, pero ¿qué relación existe entre los flujos de capital internacional y la dominación interestatal?

3. Max Weber: capital en búsqueda de inversión y dominación interestatal

Escribiendo en el *clímax* de la expansión financiera estadounidense, el teórico de la estabilidad hegemónica Robert Gilpin sostuvo que a mediados de la década de 1980 se produjo un cambio drástico en la posición ocupada por EE.UU. desde la Primera Guerra Mundial en los flujos de capital a escala global, el cual traería profundas repercusiones para el moderno sistema interestatal:

Con el índice más bajo de ahorros personales en todo el mundo industrializado, la economía norteamericana se ha vuelto a la vez muy dependiente de las importaciones de capital, y durante los años noventa prosperó en parte porque los inversores extranjeros contribuyeron de manera significativa a financiar el mercado de valores norteamericano y, por tanto, a la expansión económica (...) a mediados de la década de 1980, los Estados Unidos perdieron la posición que tenían desde la Primera Guerra Mundial como la mayor nación acreedora del mundo y pasaron a ser el mayor deudor (Gilpin, 2003:36-37).

En clave prospectiva, Gilpin preveía una certera posibilidad de que estos arreglos fueran inestables a largo plazo, llevando a EE.UU. a un desenlace catastrófico:

La situación de los norteamericanos que viven por encima de sus posibilidades no puede prologarse demasiado; no pueden consumir por siempre más de lo que producen. Desde una perspectiva realista no pueden confiar en que otros salden eternamente la diferencia a través de la inversión en acciones, bonos y otros activos norteamericanos (Gilpin, 2003:13)³⁶.

¿Está Gilpin planteando la imposibilidad a largo plazo de que EE.UU. ejerza una dominación explotadora a través de las altas finanzas? Sea como fuere, lo que Gilpin obvió es que el giro drástico dado por EE.UU. mediante la con-

35 Las reglas de juego de la economía política global cambiaron para siempre: «Desde ese momento, todos los Estados nacionales quedaron a merced de la disciplina financiera, sea por los efectos del flujo de capitales (...) sea directamente por la disciplina institucional» (Harvey, 1998:189).

36 Desde 1970 a 2021 el saldo en cuenta corriente de EE.UU. promedió un déficit de -2,06% del PIB. Por su parte, la entrada neta de capital en Inversión Extranjera Directa (IED) promedió 1,16% del PIB en el mismo periodo (Banco Mundial, s/f).

trarrevolución monetarista y la financiarización, al pasar de principal acreedor a principal deudor global, fue la clave en *la lucha por asegurarse el capital libre de movimiento en búsqueda de inversión* que conllevó al triunfo sobre la URSS en la Guerra Fría. Dicho de otra manera: fue en la metamorfosis desde principal proveedor de capital a principal atractor del mismo donde EE.UU. encontró la forma de resolver el conflicto de la Guerra Fría y la competencia de Alemania y Japón, para así renovar su dominio sobre la economía política global. Para comprender cómo este giro de la potencia hegemónica fue capaz de garantizar la subsistencia y renovar las «máximas posibilidades al capitalismo del Occidente moderno», es preciso visitar la teoría de Max Weber sobre la lucha interestatal por asegurarse el capital libre de movimiento en búsqueda de inversión como fuente de la hegemonía interestatal. Para Weber, a diferencia del (proto)-capitalismo irracional antiguo y de la edad media nucleado en ciudades, donde proliferó la «libertad» militar, judicial e industrial, en la modernidad dichas ciudades:

...cayeron bajo el dominio de Estados nacionales competidores que se hallaban en constante estado de lucha, pacífica o guerrera, para conseguir la hegemonía. Esta lucha o competencia creó las máximas posibilidades al capitalismo del Occidente moderno. El Estado aislado tuvo que concurrir para asegurarse el capital, libre de movimientos, que le prescribía las condiciones bajo las cuales podía prestarle su apoyo para obtener el dominio. De la forzada alianza del Estado con el capital surgió el estamento burgués nacional, la burguesía en el sentido moderno de la palabra. Es, pues, el Estado racional cerrado el que procura al capitalismo las posibilidades de subsistencia... (Weber, 1942:284)³⁷.

La tesis de Weber sintetiza lo que Charles Tilly denominó «los dos procesos interdependientes esenciales de la era moderna»³⁸, al tiempo que ofrece una sugerente perspectiva de contraste a la interrogante sobre el por qué la metamorfosis de EE.UU. en los flujos globales de capital procuró, en el corto plazo, una segunda edad de oro (1983-2007) del capitalismo estadounidense, seguida por una era de turbulencias comparable a la del momento donde EE.UU. se convirtió en el principal acreedor global.

37 Para la concepción de Weber de la política mundial, véase Weber (1964:668). Para Arrighi (2007:102), la tendencia a la competencia interestatal por el capital en búsqueda de inversión señalada por Weber, «es la clave para aclarar el enigma de la relación entre capitalismo, industrialismo y militarismo» inherente a la vía de desarrollo europea.

38 «La creación de un sistema nacional de Estados y la formación de un sistema capitalista de alcance mundial» (C. Tilly citado en Arrighi, 1999:7).

Como señaló con exactitud Arrighi (1999:264), el capitalismo es antes un modo de acumulación que un modo de producción. La dominación explotadora sobre la India, por un lado, y la colocación de capital en búsqueda de reproducción en EE.UU., por el otro, permitieron que el (decadente) imperio británico hiciera frente a la intensa competencia intercapitalista que caracterizó al periodo 1873-1896 (Kennedy, 2004: 369, 371, 372). Cuando la demanda británica de medios de producción y destrucción escaló junto con los combates de la Primera Guerra Mundial, el capital británico perdió capacidad de reproducirse en suelo estadounidense, conllevando tanto al endeudamiento, como a la liquidación de las inversiones británicas en EE.UU. (Arrighi, 1999:324-325). Así, «gracias a este superávit y a sus créditos de guerra, los Estados Unidos se unieron a Gran Bretaña, pero no la desplazaron en la producción y regulación del dinero mundial» (Arrighi, 1999:325).

Incapaz de ofrecer una institucionalidad que suplantara a Gran Bretaña en la producción y regulación del dinero mundial, EE.UU. se sumó a la reconstrucción del patrón-oro, mientras las huellas de la guerra operaban hacia el proteccionismo. En la década de 1920 el incremento de la productividad estadounidense repercutió en una mayor centralidad del dólar en el sistema internacional de pagos, promoviendo un *boom* de crédito e inversión directa al exterior de EE.UU. que pasaría a ser un círculo vicioso cuando el *crac* especulativo de 1929 relanzó la lucha por el capital y generó una ola de proteccionismo monetario (en la forma de depreciación y control de capital) que signó a la década de 1930 (Hobsbawm, 2011:104). Al culminar la «guerra de treinta años» por suceder a Londres como núcleo del moderno sistema-mundo, tanto el superávit comercial y por cuenta corriente, como la concentración de la oferta y la demanda en perspectiva global de EE.UU., eran de tales dimensiones que originaron un problema de reciclaje de liquidez. Este, a su vez, fomentó el keynesianismo militar y social que acompasó a la Gran Estrategia de contención y la Guerra Fría³⁹.

Cuando en la década de 1970 ya se había agotado la fase de expansión material del ciclo sistémico de la acumulación estadounidense, y la pérdida de control sobre la producción y regulación del dinero mundial obtenida en Bretton Woods estaba socavando la riqueza y poder de la potencia hegemónica, la contrarrevolución monetarista y la financiarización le permitió a Washington pasar a beneficiarse del proceso de financiarización en lugar de sufrir las con-

39 «A no ser que la liquidez mundial se distribuyese más equitativamente, el mundo no podría adquirir de los Estados Unidos los medios de producción necesarios para ofrecer algo de valor a los consumidores estadounidenses» (Arrighi, 1999: 334).

secuencias (Mazzucato, 2019: 164-165). Para ello, desde la perspectiva weberiana señalada antes, EE.UU. tuvo que concurrir a la lucha por el capital libre de movimientos y reconstruir la forzada alianza del Estado con el capital, con el fin de garantizar las condiciones bajo las cuales este le presta el soporte para el dominio en un sistema interestatal signado por la lucha (pacífica o guerrera) por la hegemonía. La clave de la contrarrevolución monetarista fue lograr desplazar a EE.UU. desde el lado de la repulsión/oferta en el flujo global de capital, al lado de la atracción/demanda, convirtiéndolo tanto en el principal beneficiario/attractor de la ingente cantidad de capital deseoso de reproducirse por vías financieras, como liberarlo de las constricciones del déficit gemelo, recentrando así el control y regulación del dinero mundial en Washington⁴⁰. Condiciones que siguen siendo hasta la actualidad soporte de la riqueza, poder y prestigio de EE.UU. En las esclarecedoras palabras de Arrighi:

El gobierno estadounidense no sólo dejó de aportar liquidez al sistema, sino que comenzó a competir agresivamente por el capital disponible en todo el mundo mediante el establecimiento de elevadísimos tipos de interés, las reducciones de impuestos, el aumento de la libertad de acción para los productores y los especuladores capitalistas (...) Mediante este cambio radical el gobierno estadounidense dejó de competir con la creciente oferta privada de liquidez y pasó a crear en su lugar briosas condiciones de demanda que propiciaban su acumulación a través de canales financieros (Arrighi, 2007:172-173).

El recentramiento en EE.UU. del control del dinero mundial que permitió la contrarrevolución monetarista se fortaleció en grado superlativo con el *boom* de endeudamiento público y privado, permitiendo que otros países saldaran, al buscar réditos en el sector financiero, no solo la diferencia entre lo que los EE.UU. producen y consumen, sino el gasto militar que llevó al triunfo en la Guerra Fría⁴¹. La deuda pública de EE.UU. ascendió desde 39,9% del PIB en 1981, a 62,36% en 2007, para ubicarse en 127,3% en 2020; la entrada de inversión en cartera ascendió desde 4.820 millones de dólares (a precios corrientes) en 1981, a 275.616,99 millones de dólares en 2007; los ahorros pasaron desde 23,35% del PIB a 17,38% en el mismo periodo; por su parte, el gasto militar pasó de 83,41 millardos de dólares (a precios actuales) en 1970 a 325,03 millar-

40 «La adopción internacional de un patrón dólar-letras del Tesoro proporcionó al Estado estadounidense distintivas ventajas de “señoreaje” como recompensa por ser considerado el responsable de asegurar y ratificar la confianza en el dólar» (Panitch y Gindin, 2015:220).

41 Al decir de Weber (1964:675): «La poderosa expansión mediante la guerra y los armamentos correspondientes hacen surgir abundantes motivos para la aplicación del crédito en grandes proporciones y aumentan las probabilidades de lucro de los acreedores capitalistas del Estado...».

dos en 1992 (Banco Mundial, s/f). ¿De dónde provino el dinero? Del este de Asia, ya que, desde una perspectiva de mediana duración, la principal consecuencia de la contrarrevolución monetarista fue suscitar el ascenso geoeconómico de China, lo que, a su vez, llevó al moderno sistema interestatal europeo devenido global a traspasar el umbral del antagonismo.

Fue la dependencia de EE.UU. del capital chino y japonés, en consonancia dialéctica con la dependencia de Asia oriental del consumo hipertrófico estadounidense, lo que en los días más álgidos de la Gran Recesión colocó sobre la mesa la cuestión planteada por Gilpin (2003:13) sobre la «fuga de activos valorados en dólares» cuando el principal «logro» del giro neoliberal —esto es, la liberalización del flujo de capital a escala global— se paralizó, en tanto las entradas y salidas de capital pasaron desde el 33% del PIB mundial previo a la crisis, a 3% del PIB mundial entre el último trimestre de 2008 y el primer semestre de 2009 (Tooze, 2019:179). La liquidación china de activos estadounidenses hubiera conllevado al «momento Gilpin», sin embargo, no llegó la ruptura del «equilibrio de terror financiero» (Summer, 2004). China no se deshizo de sus activos estadounidenses, en gran medida porque el daño auto infligido hubiera sido comparable al daño aplicado a EE.UU. Pero sobremanera porque los activos mundiales seguros y rentables que China podía adquirir con sus ingentes reservas eran muy escasos⁴².

En un giro inesperado de los acontecimientos, la Gran Recesión no produjo «una relativización del dólar, sino todo lo contrario: una espectacular reafirmación del papel crucial del banco central estadounidense. El dólar mundial, lejos de desaparecer, adquirió una nueva dimensión mundial gracias a la respuesta de la FED» (Tooze, 2019:236). De nueva cuenta en la historia de la economía-mundo capitalista, la forzada alianza entre el capital libre de movimiento en búsqueda de inversión y el Estado (capitalista líder) forjaron, como teorizó Weber, las bases del dominio interestatal y las máximas posibilidades para la subsistencia del capitalismo.

4. Karl Marx: deuda pública, grandes potencias y acumulación de capital

Pasado el temor inmediato por la ruptura del «equilibrio de terror financiero» sino-estadounidense, a principios de la década de 2010 la ortodoxia económica anglosajona llegó a la conclusión —al preguntarse por la génesis de las crisis financieras— de que el quid del problema residía en la deuda. Reinhart

42 Los valores del Tesoro en posesión de China crecieron desde 477,6 millardos de dólares en diciembre de 2007 a 1.246,1 millardos de dólares en diciembre de 2015, un incremento de 99,74% en el periodo. (U.S. Department of the Treasury, s/f).

y Rogoff (2011:11) establecieron la agenda de la conversación al señalar que «una excesiva acumulación de deuda (trátase de gobiernos, bancos, empresas o consumidores) por lo general conlleva riesgos estructurales más grandes de lo que podría pensarse en medio de un *boom* financiero». En clave de política económica, los autores recomendaban:

Somos de la idea de que la inversión accionaria y la IED son hasta cierto punto menos problemáticas que la deuda (...) resulta plausible afirmar que un país podría gozar de la mayoría de los beneficios de tener acceso a los mercados de capital con un nivel de deuda respecto al PNB relativamente moderado (Reinhart y Rogoff, 2011:59).

Reinhart y Rogoff incurrieron en la ilusión de querer purgar del capitalismo pos-contrarrevolución monetarista a uno de sus elementos distintivos; incidían en la utopía de querer mantener a los flujos de capital como motor del capitalismo, sin la inestabilidad que conllevan el endeudamiento y la financiarización. El resultado de la prescripción de austeridad fue, a nivel analítico, obliterar que la deuda mantuvo a raya a la *crisis de realización*⁴³; y a nivel práctico, el «entorpecimiento de la recuperación» posterior a 2010⁴⁴. Desde el inicio de la contrarrevolución monetarista en 1982 hasta 2020, la deuda del gobierno general en EE.UU. pasó desde 45,01% del PIB a 134,5%, al tiempo que en Alemania y Japón ascendió del 36,5% del PIB a 67,9% y del 57,7% del PIB a 259,4%, respectivamente. Sólo en EE.UU. la deuda privada (considerados todos los instrumentos) trepó desde 146,8% del PIB a 235,4% en el mismo periodo. Y el crédito interno proporcionado por el sector financiero de 118% del PIB a 281,1% (Fondo Monetario Internacional, s/f). A nivel de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la deuda de los gobiernos centrales pasó desde 36,3% del PIB en 1990 a 129,3% en 2020, mientras que la capitalización de mercado (de las empresas nacionales) ascendió de 50,3% del PIB a 146,9% en el periodo (Banco Mundial, s/f).

Lo que Reinhart y Rogoff obviaron es la importancia de la deuda pública en la transformación de la riqueza social en capital *ergo* en la acumulación de capital. Para comprender cómo el sistema de la deuda pública está inseparablemente ligado a la «producción de plusvalor como el fin último y único de

43 «Sin el crecimiento de la deuda de los hogares, la demanda habría sido más débil y las ventas de las empresas más bajas. Las finanzas cerraron la brecha, en forma de nuevas vías de crédito cuyos flujos de intereses y comisiones resultantes apuntalaron la expansión del sector» (Mazzucato, 2019:187).

44 «Utilizando a Grecia como ejemplo, una alianza de conveniencia entre alarmistas de derechas, emprendedores políticos conservadores y halcones fiscales centristas ladeó la balanza política. Aunque el desempleo seguía siendo alto y la producción era renqueante, se abandonó cualquier estímulo. De manera más prematura y radical que en cualquier otra recesión de la historia reciente, se apretó la clavija fiscal. A ambos lados del atlántico, el resultado fue un entorpecimiento de la recuperación» (Tooze, 2019:369).

la humanidad» (Marx,1975:943) en el sistema-mundo moderno, es conveniente acudir a la exposición del desarrollo histórico del capitalismo realizada por Marx. Para Marx, el Descubrimiento y conquista de América echó a andar un proceso en el que la «violencia organizada y concentrada» se imbricó con el sistema colonial, el sistema de la deuda pública, el sistema crediticio internacional y el moderno sistema impositivo, para apalancar la acumulación de capital y poder a escala interestatal:

El sistema del crédito público, esto es, de la deuda del estado, cuyos orígenes los descubrimos en Génova y Venecia ya en la Edad Media, tomó posesión de toda Europa durante el periodo manufacturero. El sistema colonial, con su comercio marítimo y sus guerras comerciales, le sirvió de invernadero. Así echó raíces por primera vez en Holanda. La deuda pública o, en otros términos, la enajenación del estado (...) deja su impronta en la era capitalista. La única parte de la llamada riqueza nacional que realmente entra en la posesión colectiva de los pueblos modernos es... su deuda pública. De ahí que sea cabalmente coherente la doctrina moderna según la cual un pueblo es tanto más rico cuanto más se endeuda. El crédito público se convierte en el credo del capital (...) La deuda pública se convierte en una de las palancas más efectivas de la acumulación originaria. Como con un toque de varita mágica, infunde virtud generadora al dinero improductivo y los transforma en capital, sin que para ello el mismo tenga que exponerse necesariamente a las molestias y riesgos inseparables de la inversión industrial e incluso de la usuraria (...) La deuda pública ha dado impulso a las sociedades por acciones, al comercio de toda suerte de papeles negociables, al agio; en una palabra, al juego de la bolsa y a la moderna bancocracia (Marx, 1975: 943-944).

Si para Weber la lucha por el capital libre de movimiento en búsqueda de inversión era la clave para el dominio en un sistema interestatal de Estados competidores, para Marx existió un nexo insondable entre las altas finanzas nacidas del endeudamiento público —capaz de producir capital como «llovido del cielo» — y la dinámica entre grandes potencias acreedoras y deudoras, que signó al moderno sistema interestatal europeo devenido global:

Las ruindades del sistema veneciano de rapiña constituían uno de los fundamentos ocultos de la riqueza de capitales de Holanda, a la cual la Venecia en decadencia prestaba grandes sumas de dinero. Otro tanto ocurre entre Holanda e Inglaterra. Ya a comienzos del siglo XVIII las manufacturas holandesas han sido ampliamente sobrepujadas y el país ha cesado de ser la nación industrial dominante, uno de sus negocios

principales, entre 1701 y 1776, fue el préstamo de enormes capitales, especialmente a su poderosa competidora Inglaterra. Un caso análogo lo constituye hoy la relación entre Inglaterra y Estados Unidos⁴⁵.

¿Qué tanto se adapta la relación sino-estadounidense a este patrón histórico? Al igual que Holanda, EE.UU. sufrió una decadencia industrial posterior a la década de 1980 al tiempo que China se convertía en la fábrica del mundo⁴⁶. Sin embargo, en lugar de convertirse en el principal acreedor de la potencia en ascenso, EE.UU. se convirtió en su principal deudor. Ello nos lleva directamente a la crisis de sobreacumulación de 1970 y su principal consecuencia a mediano plazo en términos de *World Politics*: el ascenso geoeconómico y geopolítico de Asia oriental en general y de China en particular. Con el advenimiento de una crisis de sobreacumulación, que colocó a los actores centrales de la economía-mundo capitalista ante la necesidad de gestionar la crisis, el *capital ficticio* otorgó la posibilidad de desplazar momentáneamente la crisis en el tiempo⁴⁷; intercambiando, por así decirlo, la posibilidad de crecimiento económico, explotación de la fuerza de trabajo y cambio tecnológico en el corto plazo, por intensificación de la competencia interestatal e intercapitalista en el mediano plazo (Harvey, 1998: 206-207-208-209). En tanto la gestión de la crisis a través del capital ficticio «dependen de un crecimiento dinámico continuo del endeudamiento, con respaldo estatal» (Harvey, 1998:206), EE.UU. fue el adalid de ese proceso⁴⁸.

Así las cosas, el endeudamiento estadounidense creó la base de capital ficticio para una gestión de la crisis de sobreacumulación de 1970. El quid de la financiarización de la potencia hegemónica, más que en la desregulación, se situó en la capacidad de generar activos públicos seguros y rentables —con una confianza basada en el poder coercitivo— capaces de atraer el capital libre de movimiento en búsqueda de inversión. La varita mágica del Estado capitalista líder transformó dinero improductivo en capital (i.e., deuda en ganancias), permitiendo que la deuda estadounidense —inseparable de la prerrogativa

45 Continua Marx: «No pocos capitales que ingresan actualmente a Estados Unidos sin partida de nacimiento, son sangre de niños recién ayer capitalizada en Inglaterra» (Marx, 1975:945).

46 El valor agregado de la industria descendió en EE.UU. desde 23,1% del PIB en 1997 a 17,9% en 2021. (Banco Mundial, s/f).

47 «El sistema de crédito opera como una forma de “capital ficticio”, como una corriente capital-dinero no respaldado por ninguna transacción de mercancías (...). Si este dinero-crédito se presta como capital, entonces se convierte en *capital ficticio*» (Harvey, 1990: 270-271).

48 Wallerstein (2011a: 194-195) aclara esta relación en la génesis del mundo moderno: «Las deudas nacionales eran desconocidas en el mundo antiguo, e imposibles en la Edad Media, debido a la debilidad de los gobiernos centrales (...) Porque las deudas nacionales solo pueden existir cuando los Estados pueden obligar a la gente a retrasar su cobro, o en momentos oportunos negarse a pagarla».

del dólar y de la *Blue-water Navy*— ligara el desplazamiento temporal de la crisis al desplazamiento espacial. Entonces, el capital creado por la deuda que sólo existe sobre documentos, se licuó con la actividad productiva real en Asia oriental, intensiva en trabajo y capital fijo, para generar un momento virtuoso que asociamos con la segunda edad dorada del capital estadounidense y el ascenso geoeconómico de China. El capital ficticio generado por el concurso del complejo FED-Tesoro-Wall Street se cristalizó en el capital absorbido del comercio mundial por las exportaciones asiáticas. Para ser *reabsorbido*, de nuevo, a través del complejo FED-Tesoro-Wall Street. Independientemente de la dirección del proceso, tal y como lo señaló Marx, la deuda pública se convierte en la palanca más efectiva de la acumulación.

No obstante, la Gran Recesión develó la inviabilidad en el tiempo de la simbiosis sino-estadounidense. Para China reveló la necesidad de evitar la «trampa japonesa» y traducir el ascenso geoeconómico en ascenso geopolítico si no se quería quedar atado a la «trampa del dólar». Para EE.UU. expresó la necesidad de construir un régimen de acumulación a escala global que parta del control de una nueva revolución tecnológica, si no quería ser el espectador privilegiado de la reorientación del centro de la economía política global a Beijing. Si el fracaso de EE.UU. en la Guerra Contra el Terror significó el fortalecimiento de la «tendencia hacia el surgimiento de China como alternativa al liderazgo estadounidense en Asia oriental y más allá» como avizoró Arrighi (2007:222), la muestra magnánima de poder financiero dado durante la Gran Recesión y el Gran Confinamiento significó que la potencia declinante no está condenada a ver con resignación la transferencia de poder tecnológico, económico y militar a China (intentando acomodarse a dicho ascenso como Gran Bretaña ante el propio ascenso estadounidense). Sino que, apalancada en las altas finanzas, ha acogido una virilidad retardadora presionando por la segmentación del mercado mundial, con su respectiva línea de división ideológica entre democracia *versus* autoritarismo.

5. Coda: desacoplamiento, recentramiento y reorientación

En un derroche de audacia político-intelectual, Zbigniew Brzezinski (1998:213) escribió lacónicamente al cierre del milenio que «la democracia es contraria a la movilización imperial». Atribuía a EE.UU., entonces, el reto de pasar de ser la primera superpotencia realmente global a crear «una estructura efectiva de cooperación global» la cual «pasaría gradualmente a ostentar el cetro del actual 'príncipe regente'» (Brzezinski, 1998:217). Con grandilocuencia cerraba: «El éxito geoestratégico de esa causa representaría un legado adecuado de los Estados Unidos en su papel de primera, única y verdadera superpotencia

global» (Brzezinski, 1998: 217). Con el idealismo que caracteriza a la «ideología norteamericana», Brzezinski recobraba el proyecto de ecúmene liberal a escala global que había dejado atrás la doctrina de la contención y la Guerra Fría en 1947 (Anderson, 2013: 158-159). En el transcurso de una década, el péndulo de la Gran Estrategia de EE.UU. no tardó en moverse de nuevo hacia cierto realismo de la dominación para anunciar una «era de divergencia» donde «la competencia internacional entre las grandes potencias ha vuelto» (Kagan, 2008: 12). Pero el idealismo de la ecúmene liberal solo cambiaba de forma, dirigiéndose desde la absorción a la confrontación: «El viejo antagonismo entre liberalismo y autocracia también ha resurgido, y las grandes potencias del mundo se alinean cada vez más de acuerdo con la naturaleza de sus regímenes»⁴⁹.

Detrás de la retórica democrática se aloja la contradictoria relación entre el Estado liberal y el capital que conduce a la ambivalencia entre lo universal y lo particular. Como señaló Perry Anderson (2013:63), la inextricable relación entre Washington y la civilización del capital supera a los confines de su propio Estado-nación. El Estado estadounidense está obligado no solo a crear una patria para el capital, sino un mundo para el capitalismo. Sintetizar riqueza y poder fue la forma de resolver la contradictoria relación entre democracia e imperio posterior a 1947⁵⁰. Pero el fin de la Guerra Fría puso sobre la mesa la necesidad de extender universalmente el reino del capital y la democracia. Sin embargo, los gentilhombres del imperio informal obviaron las profundas transformaciones que estaban operando en el mundo del capital gracias a la financiarización. El resultado concomitante es que «con el ascenso de China (...) la lógica de la gran estrategia norteamericana a largo plazo amenazaba con volverse sobre sí misma» (Anderson, 2013: 160).

Al descender de la esfera de la Gran Estrategia donde la *doxa* estadounidense combina la moralina liberal con el realismo imperial, encontramos que el ascenso de China —el cual colocó en jaque la identidad de EE.UU. como patria definitiva del capitalismo— es resultado de la oscilación secular de la acumulación de capital dentro de una economía-mundo devenida mundial. «Cada vez que se produce un descentramiento, —nos dice Braudel (1986: 92, 94) — tiene lugar un recentramiento, como si una economía-mundo no pudiese vivir sin centro de gravedad (...) Centramiento, descentramiento, recentra-

49 Continúa Kagan (2008: 12-13): «La historia ha vuelto, y las democracias tienen que unirse para darle forma, ya que de lo contrario serán los demás quienes se la den en su lugar».

50 No hay que olvidar que el cálculo de poder básico de la Guerra Fría fue quién controlaba los principales polos industriales del orbe. Véase Anderson (2013: 64).

miento parecen estar ligados, normalmente, a crisis prolongadas de la economía general». Este ángulo espacial en la teoría de Braudel, se complementa con su tesis del capitalismo como una plasticidad ilimitada, coyuntural, que tiende a situarse en las alturas del poder económico y político, y cuya especialización definitiva es «el comercio del dinero», para impugnar el argumento sobre la posibilidad de un *desacoplamiento* sino-estadounidense que no afecte la naturaleza misma del moderno sistema-mundo. Si el éxito obtenido por EE.UU. en la atracción del capital en búsqueda de inversión, primero, y la simbiosis sino-estadounidense en torno a la deuda y la industrialización para la exportación, segundo, permitieron que la crisis de sobreacumulación de 1970 deviniera una Edad Dorada en el Atlántico y el Pacífico, un desacoplamiento brusco entre las grandes potencias puede lanzar al capitalismo por el derrotero del caos sistémico.

Como señaló Arrighi (2007: 174), la segmentación del mercado mundial es siempre el corolario a la intensificación de la competencia interempresarial e interestatal, y el preludio del caos que conlleva una crisis/disputa hegemónica. En la crisis/disputa sino-estadounidense en lugar de detectarse la marcada lucha por el dominio territorial que signó el final del siglo XIX, se manifiesta una intensiva lucha por el dominio de la próxima revolución tecnológica y su concomitante *paradigma tecnoeconómico* (Pérez, 2004), donde sobresalen la transición energética post-fósil y el control de la producción de microchips. En resumen, la descarga de la presión de la competencia sobre las regiones periféricas y las clases subalternas que permitió la expansión financiera no sólo llevó a que la lógica de la Gran Estrategia de EE.UU. se vuelque sobre sí misma, sino que ocasionó un movimiento tectónico de recentramiento del núcleo de la economía-mundo capitalista a Asia oriental que puede, tanto romper con la primacía eurooccidental de los asuntos globales que inició el Descubrimiento y conquista (1492), como originar una *reorientación* en la naturaleza del capitalismo histórico que rompa con la identificación entre capitalismo y Estado que señaló Braudel (1986: 72) donde «la elite del dinero es la que ejerce el poder». No es, pues, el conflicto autoritarismo *versus* democracia el dato definitivo, ni el motor último del cambio social que encara el sistema-mundo.

6. A modo de cierre: cartografías en otra noche polar

Posmodernismo, neoliberalismo y financiarización son los conceptos centrales de la época que va desde el *Watergate* al Asalto al Capitolio, desde la Guerra Yom Kipur a la Invasión rusa de Ucrania, desde el fin del patrón oro-dólar a los *swaps* de liquidez de la Reserva Federal a los principales bancos centrales del mundo en los días más álgidos de la Gran Recesión. Sin embargo, en un

Zeitgeist típicamente posmoderno, los tres procesos aparecen fragmentados e incoherentes en la agenda pública y el debate académico. Antes por el contrario, como ha argüido David Harvey, «la neoliberalización ha significado la financiarización de todo»⁵¹. De la misma forma, la financiarización significó la posmodernización de la cultura global entendida como «deseo de atonalidad»⁵². La financiarización es en definitiva el anclaje de la acumulación del capital —y con ello el fundamento del sistema-mundo— en la era del fin de las ideologías y de la historia, y, sobre todo, de su retorno virulento.

El objetivo que ha guiado esta investigación es construir un mapa cognitivo mínimo para lo que denominamos la *era de la metástasis*, esto es, la era de incertidumbre, crisis y disputa de la hegemonía de EE.UU. sobre el sistema-mundo moderno. La operación de trazar mapas cognitivos consiste en, a nivel teórico, fundamentar la comprensión, interpretación y crítica de los procesos histórico-mundiales que tienen como génesis la turbulenta década de 1970 en un elemento cohesionador, la financiarización. La tesis cardinal seguida es que la financiarización, origen y consecuencia de la contrarrevolución monetarista, desató procesos geopolíticos de tal envergadura que llevaron al moderno sistema interestatal a traspasar el umbral del antagonismo. En lugar de sucumbir al «deseo de atonalidad» y ensalzar la complejidad del mundo como forma de pereza del juicio, o fallecer ante la moda nostálgica que busca sacar la prosa del presente en la poesía del pasado, la tarea crítica *par excellence* es reivindicar a la teoría como forma de la praxis, a la totalidad como criterio para resolver el *impasse* entre conocimiento y representación.

El moderno sistema-mundo se ha enrumbado hacia una crisis/disputa por la hegemonía histórico-mundial entre la potencia en ascenso, China, y la potencia declinante, EE.UU. Ello, en medio de un profundo proceso de recentramiento geográfico, geoeconómico y geopolítico desde el océano Atlántico al océano Pacífico, comparable en dimensión al que llevó al centro del mundo moderno del mar Mediterráneo al océano Atlántico. Además, la particularidad de la *economía de mercado no capitalista* china previo a su incorporación a la economía-mundo capitalista europea devenida global, abre la posibilidad de que el conflicto hegemónico y el recentramiento se conviertan en una *reorien-*

51 Continúa Harvey (2007: 40): «Esto intensificó el dominio de las finanzas sobre todas las restantes facetas de la economía, así como sobre el aparato estatal y, tal y como observa Randy Martín, sobre la vida cotidiana».

52 A partir del concepto de «atonalidad» de Badiou, Žižek (2011:36-37) realiza la siguiente radiografía: «La característica básica de nuestro mundo «posmoderno» es que intenta deshacerse de la instancia del Significante-Amo: la «complejidad» del mundo debe ser aseverada de forma incondicional, hay que «deconstruir», dispersar, «diseminar» todo Significante-Amo con el que se pretenda imponer algo de orden».

tación de las formas de acumular riqueza, poder y prestigio que han caracterizado a la vía de desarrollo occidental desde la era de la «Gran Expansión».

En la introducción a su *magnum opus Ensayos sobre sociología de la religión*, Max Weber obligaba a pensar en términos de «solo en Occidente» la aparición de fenómenos culturales con validez universal. El mapa cognitivo occidentalocéntrico del que partía Weber para pensar las circunstancias que llevaron al mundo conducido por la «moderna civilización occidental» hacia una «dirección evolutiva de alcance y validez universal» se ha roto para siempre ante los efectos del capitalismo, el fenómeno que él mismo denominó «el poder que determina el destino de nuestra vida moderna» (Weber, 1987: 14). En adelante, si hoy la «moderna civilización occidental» devenida global tiene ante sí un momento análogo a aquel que Weber (1987a:125) en su espléndida conferencia de 1918 catalogó como «una noche polar de helada oscuridad y dureza», es posible que antes que dicha noche se disipe y obtengamos el veredicto de la disputa entre la dominación explotadora o la transición hegemónica, el mundo sucumba al caos y el irracionalismo que inverna en la dialéctica entre capitalismo, militarismo y occidentalismo. Pero como nos advirtió Wallerstein, «una situación caótica es la más sensible a la deliberada intervención humana» (1996:47). Allí donde surgen los síntomas mórbidos gramscianos, también surgen la dialéctica entre peligro y salvación de Hölderlin.

Referencias

- Anderson, P. (2008). Apuntes sobre la coyuntura. *New Left Review*, 48, pp. 5-35.
- Anderson, P. (2013). *Imperium et Consilium: La política exterior norteamericana y sus teóricos*. Madrid: Akal.
- Anderson, P. (2016). *Los orígenes de la posmodernidad*. Madrid: Akal.
- Arrighi, G. (1999). *El largo siglo XX: dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid: Akal.
- Arrighi, G. (2007). *Adam Smith en Pekín: orígenes y fundamentos del siglo XXI*. Madrid: Akal.
- Banco Mundial. (s/f). *Datos de libre acceso del Banco Mundial*. <https://datos.bancomundial.org/>
- Braudel, F. (1986). *La dinámica del capitalismo*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Brzezinski, Z. (1998). *El gran tablero mundial: La supremacía estadounidense y sus imperativos geoestratégicos*. Paidós: Barcelona.
- Calleo, D. (1987). *Beyond American Hegemony: The Future of the Western Alliance*. Nueva York: Basic Books.
- Ferguson, N. (2021). *Desastre: Historia y política de las catástrofes*. Bogotá: Debate.
- Fondo Monetario Internacional (FMI), *IMF DataMapper*. <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets>
- Gilpin, R. (2003). *El reto del capitalismo global: La economía mundial en el siglo XXI*, Madrid: Turner.
- Harvey, D. (1990). *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Harvey, D. (1998). *La condición de la posmodernidad: Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Harvey, D. (2007). *Breve historial del neoliberalismo*. Madrid: Akal.
- Hobsbawm, E. (2011). *Historia del siglo XX: 1914-1991*. Barcelona: Crítica.
- Jameson, F. (1991). *El posmodernismo o la lógica cultural del capitalismo avanzado*. Barcelona: Paidós.
- Jameson, F. (2020, 25 de junio). Mapeo cognitivo. *Mañana*. <https://www.xn--maana-pta.pe/post/mapeo-cognitivo>
- Kagan, R. (2008). *El retorno de la historia y el fin de los sueños*. Madrid: Taurus.
- Kennedy, P. (2004). *Auge y caída de las grandes potencias*. Barcelona: Debolsillo.
- Lukács, G. (1969). *Historia y consciencia de clase*. México: Grijalbo.
- Marx, K. (1975). *El capital: Crítica a la economía política. Tomo I: El proceso de producción del capital*, México, Siglo XXI.

- Mazzucato, M. (2019). *El valor de las cosas: quién produce y quién gana en la economía global*. Bogotá: Taurus.
- Mearsheimer, J. J. (2001). *The Tragedy of Great Power Politics*. New York: W. W. Norton & Company.
- Meltzer, A. H. (2005). Origins of the Great Inflation. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 87 (2), pp. 145-175. <https://files.stlouisfed.org/files/htdocs/publications/review/05/03/part2/Meltzer.pdf>
- Panitch L. y Gindin, S. (2015). *La construcción del capitalismo global: la economía política del imperialismo estadounidense*. Madrid: Akal.
- Pérez, C. (2004). *Revoluciones tecnológicas y capital financiero: La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*. México. Siglo XXI.
- Reinhart, C. y Rogoff, K. (2011). *Esta vez es distinto: Ocho siglos de necedad financiera*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Summers, L. H. (2004, 23 de marzo). *The United States and the Global Adjustment Process*. Discurso Stavros S. Niarchos Lecture Institute, Washington. Disponible en: <https://www.piie.com/events/united-states-and-global-adjustment-process>
- Tooze, A. (2019). *Crash: cómo una década de crisis financiera ha cambiado el mundo*. Barcelona: Crítica.
- U.S. Department of Defense. (2022). *National Defense Strategy*. <https://media.defense.gov/2022/Oct/27/2003103845/-1/-1/1/2022-NATIONAL-DEFENSE-STRATEGY-NPR-MDR.PDF>
- U.S. Department of the Treasury. (s/f). Portfolio Holdings of U.S. and Foreign Securities. <https://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/tic/Pages/ticsec2.aspx>
- Wallerstein, I. (1996). *Después del liberalismo*. México: Siglo XXI.
- Wallerstein, I. (2005). *La decadencia del poder estadounidense: Estados Unidos en un mundo caótico*. México: Era.
- Wallerstein, I. (2011). *El moderno sistema-mundo. Vol. II: El mercantilismo y la consolidación de la economía-mundo europea, 1600-1750*. 2da edición. México: Siglo XXI.
- Wallerstein, I. (2011a). *El moderno sistema mundial. Vol. 1: La Agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XV*. 2da Edición. México: Siglo XXI.
- Wang Yi, (2022, 24 de septiembre). Hacer todo esfuerzo por la paz y el desarrollo y asumir la responsabilidad por la solidaridad y el progreso. Discurso en el Debate General del 77° Período de Sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas. https://www.fmprc.gov.cn/esp/zxxx/202209/t20220925_10771139.html
- Weber, M. (1942). *Historia económica general*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- Weber, M. (1964). *Economía y sociedad: Esbozo de sociología comprensiva*. Edición de J. Winckelmann. México: Fondo de Cultura Económica.

Malfred Gerig

Weber, M. (1987). *Ensayos sobre sociología de la religión I*. Madrid: Taurus.

Weber, M. (1987a). *El político y el científico*. Madrid: Alianza.

Yergin, D. y Stanislaw, J. (1999). *Pioneros y líderes de la globalización*. Buenos Aires: Javier Vergara Editor.

Žižek, S. (2011). *En defensa de causas perdidas*. Madrid: Akal.

Guerra y Cambio Social*

Siniša Malešević

University College Dublin

Irlanda

Resumen: La guerra ha dado forma a gran parte de la historia humana y, como tal, ha tenido un profundo impacto en el surgimiento y la transformación de las relaciones sociales. En este breve ensayo Malešević define la guerra y describe los casos clave en la relación histórica entre la guerra y la sociedad.

Palabras clave: Sociología Histórica; Paz y Conflicto; Conflicto Social; Sociología de la Guerra; Guerra.

Warfare

Abstract: Warfare has shaped much of human history and as such has had a profound impact on the rise and Transformation of social relations. This entry defines warfare and outlines the key instances in the historical relationship between war and society.

Keywords: Historical Sociology; Peace and Conflict; Social Conflict; Sociology of War; Warfare.

DOI: <https://doi.org/10.6018/reg.600251>

<https://revistas.um.es/reg>

ISSN electrónico: 2697-0511

* Este artículo fue publicado por primera vez en inglés en el libro de George Ritzer y Chris Rojek (Ed.), *The Wiley Blackwell Encyclopedia of Sociology*, John Wiley & Sons, Ltd. Published, 2023. Agradecemos a Siniša Malešević su gentileza por habernos permitido traducir y publicar este artículo en la *Revista de Estudios Globales. Análisis Histórico y Cambio Social*.

Las definiciones convencionales, inspiradas en gran medida por Singer y Small (1972), caracterizan la guerra como un conflicto violento que implica un combate sostenido entre dos o más fuerzas armadas organizadas, lo que resulta en más de 1.000 muertes relacionadas con la batalla en un período de 12 meses. Sin embargo, tales definiciones han sido cuestionadas por varios motivos: el umbral relativamente arbitrario de muertes humanas, la incapacidad de diferenciar entre diferentes tipos de conflictos violentos, la incapacidad de captar la dinámica social cambiante de los conflictos a lo largo del tiempo y el énfasis excesivo en la cantidad de muertes a expensas del cambio social cualitativo que tiene lugar durante y después de los conflictos armados (Malešević, 2014, 2017; Joas y Knöbl, 2013). De ahí que los sociólogos tiendan a utilizar definiciones más generales, que se centran menos en las muertes cuantificables y más en los procesos sociales que sustentan la experiencia de la guerra. En este contexto, la guerra se entiende como un conflicto armado prolongado que involucra el uso generalizado de violencia física con el objetivo de coaccionar a una o más organizaciones sociales para que cumplan con las demandas de otra organización social, lo que resulta en un cambio social significativo (Mann, 2023; Malešević, 2010, 2017).

Las explicaciones tradicionales también estaban arraigadas en la visión ampliamente compartida de que la guerra es una práctica humana inmemorial. Esta percepción, a menudo reforzada por la popularidad de las teorías neodarwinianas sobre la violencia, se basa en la creencia de que la guerra es sólo una extensión de impulsos agresivos genéticamente arraigados asociados con la necesidad de autoconservación de un organismo. Sin embargo, ninguna de estas dos suposiciones es correcta. Por un lado, décadas de investigación arqueológica, antropológica y planetológica han demostrado de manera convincente que nuestros predecesores prehistóricos generalmente desconfiaban de la violencia y que la institución de la guerra se desarrolló bastante tarde en la historia (Ferguson, 2013; Freír, 2007). Dado que nuestros predecesores cazadores-recolectores vivían en bandas pequeñas, fluidas, igualitarias y nómadas, simplemente carecían de los medios organizativos, ideológicos y tecnológicos para librar guerras (Malešević, 2017; Fry, 2007). Por lo tanto, no es ninguna coincidencia que la guerra surja y se expanda con el desarrollo de la vida sedentaria a principios del Mesolítico, hace entre 10.000 y 12.000 años. El desarrollo de la guerra está vinculado con la creciente importancia de la tierra y las correspondientes demandas organizativas para expandir o proteger el propio territorio. Sin embargo, las primeras guerras a gran escala aparecieron en la escena histórica hace sólo 5.000 años, lo que constituye un fenómeno paralelo al ascenso y expansión de los primeros estados (Otterbein, 2004; Kelly, 2000).

Por otro lado, es fundamental diferenciar claramente entre agresión o lucha, que podría tener sus raíces en inclinaciones psicológicas o biológicas específicas, y la institución social que es la guerra. A diferencia de la agresión, que podría ser una simple respuesta biológica a un ataque o amenaza externa, la institución de la guerra implica una acción colectiva altamente restringida y coordinada, regularmente sustentada por la división jerárquica del trabajo, la autodisciplina, el cumplimiento organizativo, y el despliegue relativamente sistemático de tecnología para perseguir objetivos específicos, en su mayoría instrumentales (Malešević, 2010, 2022). Esta guerra es mucho más que una simple extensión de «impulsos agresivos».

La investigación sociológica muestra que la guerra ha sido uno de los generadores de cambio social más importantes a lo largo de la historia de la humanidad. De hecho, la guerra fue el principal catalizador de la formación del Estado. Algunos de los sociólogos clásicos que escribieron a finales del siglo XIX y principios del XX, como Otto Hintze, Ludwig Gumplowitz, Gustav Ratzenhofer, Emil Lederer, Lester Ward y Franz Oppenheimer, ya identificaron fuertes vínculos entre la violencia organizada y el surgimiento de los primeros estados. Como señala Hintze «toda organización estatal era originalmente una organización militar, una organización para la guerra» (Hintze, 1975: 181). Estas ideas fueron desarrolladas aún más por sociólogos históricos contemporáneos, incluidos Charles Tilly, Michael Mann, Anthony Giddens y John A. Hall, quienes formularon teorías distintas centradas en los orígenes violentos de la formación del Estado. Así, Tilly (1990) sostiene que la proliferación de guerras en la Europa moderna temprana fomentó rivalidades interestatales y de esta manera obligó a los gobernantes aristocráticos a una reorganización sin precedentes de sus sistemas políticos. Más específicamente, Tilly conecta la creciente expansión de la guerra con el surgimiento de los aparatos estatales: el crecimiento de la administración civil se centró en aumentar los ingresos destinados a financiar guerras prolongadas, el aumento de la inversión en ciencia y tecnología iba dirigido a producir mayores cantidades de armamento más poderoso, y la expansión del sector bancario se centró en otorgar préstamos para guerras cada vez más costosas. En última instancia, los estados aumentaron su poder a través de una mayor centralización, una mejor acumulación de capital, la creación de instituciones fiscales más potentes y el desarrollo de sistemas legales capaces de hacer cumplir las leyes estatales en todo el territorio bajo su control. En este proceso, como sostiene Tilly (1985), los gobernantes a menudo actuaron de manera muy similar a los jefes mafiosos contemporáneos, al establecer sistemas coercitivos de protección monopolística, obligan-

do así a sus propios ciudadanos a pagar impuestos para financiar guerras externas, así como la pacificación interna mediante mayor vigilancia policial.

Como demostró hace años este sociólogo e historiador estadounidense, la consecuencia de aquellos cambios políticos combinados con la proliferación de la guerra en Europa llevó a la desaparición de muchas entidades políticas pequeñas, que fueron derrotadas y a menudo incorporadas a entidades más grandes. Por lo tanto, a finales del siglo XIX el mapa de Europa se había transformado dramáticamente: los más de 1.000 pequeños estados que contenía el solar continental durante el siglo XIV quedaron reducidos o incorporados a 25 grandes formaciones estatales (Tilly, 1985: 175).

Este fuerte énfasis en los orígenes coercitivos de los Estados está igualmente presente en el trabajo de Michael Mann (1986, 1993, 2012, 2023). Este sociólogo británico se centra en los orígenes de los primeros estados y sostiene que el poder estatal se ha definido históricamente por lo que él denomina «enjaulamiento social». En este contexto, diferencia entre grupos recolectores de apátridas, que tienen libertades casi ilimitadas pero no tienen seguridad ni fuentes seguras de subsistencia económica, y las poblaciones que habitan en los estados, que regularmente viven en sistemas que les brindan protección militar y recursos económicos, pero que al mismo tiempo restringen sus libertades individuales. Y, lógicamente, con la continua expansión de las capacidades estatales, los ciudadanos se volvieron aún más dependientes del Estado. En otras palabras, para Mann (1986) el desarrollo del Estado ha estado históricamente ligado a su capacidad de enjaular socialmente a sus ciudadanos, a menudo mediante el suministro regular de beneficios económicos y de seguridad. Así por ejemplo, el campesinado del antiguo Egipto era en general pobre, pero aun así estaba mejor alimentado y más seguro que sus vecinos cazadores-recolectores. La presencia del Estado fue crucial para el establecimiento de ciclos agrícolas relativamente fijos que hicieron que los alimentos estuvieran disponibles de forma regular. Sin embargo, el acceso continuo a tales beneficios seguía dependiendo de la voluntad de los súbditos de luchar o proporcionar mano de obra al servicio del imperio. Así, la creciente potencia organizativa del Estado también se reflejó en su capacidad para utilizar la guerra como mecanismo con el fin de extraer recursos, establecer el dominio regional y pacificar su ámbito interno. Desde el punto de vista histórico, Mann observa la guerra como uno de los mecanismos sociales más relevantes para el desarrollo del Estado.

Un hecho particularmente pronunciado en la era moderna, a medida que los Estados han ido logrando penetrar profundamente en la sociedad. Dicho de otro modo, los estados no han dejado de obtener mayores poderes

y competencias infraestructurales, es decir, la capacidad de extraer mayores ingresos, de vigilar plenamente sus territorios y jurisdicciones, de desarrollar y utilizar redes de comunicación y transporte, de reclutar a su población en tiempos de crisis y de monitorear el flujo de personas y bienes dentro de su ámbito territorial. Estos desarrollos organizativos contribuyeron significativamente al aumento de la guerra de movilización masiva en los siglos XIX y XX, lo que hizo que las guerras modernas fueran mucho más destructivas que nunca antes en la historia.

En el extremo de esta transformación organizativa estuvieron las guerras totales y otros conflictos violentos del siglo XX, que resultaron en más de 203 millones de víctimas (White, 2012). La relativa disminución del número de víctimas humanas en las guerras del siglo XXI está relacionada en parte con la proliferación de armas nucleares que, hasta ahora, se han utilizado en gran medida como elemento disuasivo para evitar una mayor escalada de las guerras interestatales. Sin embargo, como han señalado varios analistas, tener menos guerras no necesariamente indica declive o moderación: «El hecho de que las bombas nucleares exploten con menos frecuencia que los proyectiles normales no las hace más seguras» (Malešević, 2017: 134).

Pero el aumento de la capacidad organizativa de los Estados y la proliferación de guerras de movilización masiva no produjeron única y exclusivamente una carnicería sin precedentes. También generaron una intensa transformación social que trajo consigo avances sociales extraordinarios. Históricamente, las guerras han impactado regularmente en la variedad de divisiones sociales dentro de una sociedad, incluidos patrones cambiantes de estratificación, dinámicas de género y relaciones étnicas. Por ejemplo, la invención del armamento a base de hierro y su desplazamiento gradual del bronce anteriormente dominante, desencadenó un profundo cambio social en la antigua Grecia. Dado que las armas de bronce eran caras y escasas, su producción a menudo estaba monopolizada por unos pocos, lo que en última instancia generó el crecimiento de un orden social profundamente jerárquico en cuya cima se encontraba la casta de guerreros propietarios de armas de bronce. Por el contrario, la introducción de armas basadas en hierro, que eran baratas de fabricar, más duraderas y ampliamente disponibles, fomentó un cambio dramático en los patrones de estratificación existentes, lo que condujo a modelos igualitarios de orden social, como se ejemplificó más tarde en Atenas, Siracusa, Corinto y otras ciudades-estado griegas del mundo antiguo (Howard, 1976).

Muchos otros inventos inducidos por la guerra (por ejemplo, la rueda, el estribo, la brújula, la ametralladora, comida enlatada, etcétera) también han contribuido de forma extraordinaria a cambiar profunda y ampliamente las

relaciones sociales. Sin embargo, los avances tecnológicos inducidos por la guerra no fueron la única fuente de cambio en la estructura social. Estudios recientes indican que a lo largo de la historia las guerras a gran escala, junto con las enfermedades pandémicas, las revoluciones y los colapsos estatales, han sido el principal instrumento para reducir la desigualdad social (Scheidel, 2017).

La experiencia de la guerra también fue decisiva en el desarrollo de instituciones democráticas y sistemas parlamentarios. No es un accidente histórico que tanto los modelos democráticos de organización de la antigua Grecia como los de la Suiza medieval surgieran en órdenes sociales consistentes en soldados campesinos autoarmados que alcanzaron libertades únicas así como la capacidad de participar en la toma de decisiones sobre la base de su participación en la guerra (Malešević, 2014, 2017). Además, como ha demostrado convincentemente Hintze (1975), los sistemas parlamentarios modernos le deben mucho a las asambleas medievales de caballeros guerreros, donde su pertenencia a una comunidad política específica estaba vinculada a la voluntad de los aquellos de participar plenamente en las guerras libradas por las organizaciones políticas que representaban. Si bien estas asambleas guerreras inicialmente tenían una base de miembros muy reducida, con el tiempo se desarrollaron como un trampolín para la proliferación de diversos derechos políticos. En algunos aspectos, esta voluntad de participar en guerras también ha contribuido al desarrollo de algunos derechos sociales. Así por ejemplo, el gobierno prusiano de mediados del siglo XIX fue pionero en introducir algunas disposiciones sociales, como pensiones para exsoldados y sus viudas. En la segunda mitad de ese siglo, Bismarck había ampliado sustancialmente estas disposiciones para incluir seguros contra accidentes, atención médica y pensiones de vejez para muchos grupos de ciudadanos. Una vez que los gobernantes pudieron monopolizar el uso de la violencia en sus territorios, a menudo movilizaban el apoyo público para la guerra mediante la extensión gradual de los derechos de ciudadanía.

Como muestran Mann (1993) y Tilly (1990), el legado directo de las guerras del siglo XIX y principios del XX fue la extensión gradual de los derechos civiles, políticos, religiosos y sociales de la gente corriente. En la mayoría de los casos, estos derechos fueron otorgados por los gobernantes a cambio directo o indirecto del compromiso de los ciudadanos de luchar por sus estados: apoyar el esfuerzo bélico y tolerar un aumento de los impuestos públicos durante la guerra. Así, antes de la Primera Guerra Mundial, la mayoría de los campesinos y trabajadores manuales europeos no habían alcanzado plenos derechos de ciudadanía y, en consecuencia, en su mayor parte tenían un sentido muy

débil de identidad con los estados que habitaban. Sin embargo, a medida que la Gran Guerra degeneró gradualmente en matanzas masivas con millones de muertes en las trincheras, los gobernantes de los estados europeos se vieron obligados a introducir (en el caso británico) o ampliar el servicio militar obligatorio que movilizó a casi todos los estratos sociales. El resultado directo de esta experiencia de guerra fue la extensión de muchos derechos civiles, políticos y sociales para los campesinos y trabajadores manuales durante el periodo histórico de posguerra. Este cambio social a largo plazo fue particularmente pronunciado durante la Segunda Guerra Mundial, cuando los enormes sacrificios de la guerra contribuyeron significativamente a la concesión de mayores derechos económicos a todos los ciudadanos y, en última instancia, al establecimiento de estados de bienestar plenos en Europa.

Por otro lado, las grandes guerras del siglo XX también han tenido un profundo impacto en las relaciones étnicas y de género (Enloe, 2018). La escasez crónica de trabajadores en las industrias militares y civiles obligó a los gobiernos a abrir el mercado laboral a las mujeres, lo que finalmente hizo mella en la base patriarcal del orden social. Una vez que las mujeres alcanzaron la independencia económica, fue difícil regresar al status quo anterior a la guerra. Además, la participación masiva de soldados de las colonias europeas durante la Segunda Guerra Mundial, junto con la derrota de la ideología supremacista nazi, contribuyeron significativamente a la deslegitimación del racismo en el mundo.

Referencias

- Enloe, C. (2018). *The Big Push: Exposing and Challenging the Persistence of Patriarchy*, University of California Press, Oakland, CA.
- Ferguson, R.B. (2013). Pinker's list: exaggerating prehistoric war mortality, in *War, Peace and Human Nature* (ed. D. Fry), Oxford University Press, Oxford, pp. 112–131.
- Fry, D.S. (2007). *Beyond War*, Oxford University Press, Oxford.
- Hintze, O. (1975). *The Historical Essays of Otto Hintze*, Oxford University Press, New York.
- Howard, M. (1976). *War in European History*, Oxford University Press, Oxford.
- Joas, H. and Knöbl, W. (2013). *War in Social Theory*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Kelly, R. (2000). *Warless Societies and the Origins of War*, University of Michigan Press, Ann Arbor, MI.
- Malešević, S. (2010). *The Sociology of War and Violence*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Malešević, S. (2014). Is war becoming obsolete? A sociological analysis. *Sociological Review*, 62 (S2). pp. 65-86.
- Malešević, S. (2017). *The Rise of Organised Brutality: A Historical Sociology of Violence*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Malešević, S. (2022). *Why Humans Fight: The Social Dynamics of Close-Range Violence*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Mann, M. (1986). *The Sources of Social Power*, vol. 1: *A History of Power from the Beginning to AD 1760*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Mann, M. (1993). *The Sources of Social Power*, vol. 2: *The Rise of Classes and Nation-States, 1760–1914*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Mann, M. (2012). *The Sources of Social Power*, vol. 3: *Global Empires and Revolution, 1890–1945*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Mann, M. (2023). *On Wars*, Yale University Press, New Haven, CT.
- Otterbein, K.F. (2004). *How War Began*, Texas A&M University Press, College Station, TX.
- Scheidel, W. (2017). *The Great Leveller*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Singer, J.D. and Small, M. (1972). *The Wages of War 1816–1965*, Wiley, New York.
- Tilly, C. (1985). War making and state making as organized crime, in *Bringing the State Back In* (ed. P. Evans, D. Rueschemeyer, and T. Skocpol), Cambridge University Press, Cambridge, pp. 169-191.
- Tilly, C. (1990). *Capital, Coercion and European States*, Blackwell, Cambridge, MA.
- White, M. (2012). *Atrocities*, Norton, New York.