

La lógica del tecno-feudalismo

Por: Observatorio crisis. 29/07/2021

DEL LIBRO “TECNOFEUDALISMO” DE CEDRIC DURAND

Gravar la producción más que organizarla, decidir la muerte más que administrar la vida. (Gilles Deleuze)

Das Digital: ese es el título prometedor de la obra de Viktor Mayer-Schönberger y Thomas Ramge, traducido para la edición inglesa por Reinventing Capitalism in the Age of Big Data. Su tesis es que la conjunción de los Big Data, de los algoritmos y de la inteligencia artificial altera radicalmente el funcionamiento de los mercados. Por un lado, los datos permiten acompañar las transacciones con una información mucho más rica que en los mercados tradicionales. Por el otro, los algoritmos acompañan a los agentes en sus tomas de decisión de tal modo que pueden escapar a sus sesgos cognitivos y adoptar un comportamiento más coherente.

Gracias a los datos masivos sobre los productos y las preferencias, y también a los algoritmos capaces de examinar las transacciones potenciales en múltiples configuraciones, el proceso de apareamiento se vuelve mucho más sutil. Es lo que ilustran los sistemas de recomendación de compras personalizadas, la puesta en relación de viajeros en función de las ganas de conversar en BlaBlaCar, la automatización de las primeras fases de reclutamiento en las grandes firmas o incluso el control automático de bienes intermediarios en las cadenas de valor.

Datos y algoritmos reemplazan en gran medida los indicadores de precios en las transacciones: «Los mercados ricos en datos finalmente producen aquello que los mercados, en teoría, siempre tendrían que haber hecho: permitir una transacción óptima. Sin embargo, en virtud de límites informativos, eso no es así» [1]. La moneda conserva su rol de medio de pago y de reserva de valor, pero una multitud de indicadores vienen a completar las señales de precios para enriquecer la información económica.

El abordaje de Mayer-Schönberger y Ramge abre perspectivas interesantes para la crítica del sistema mercantil, y directamente invita a reabrir el debate sobre el cálculo económico y el porvenir de la planificación [2]. Pero no da cuenta de las cuestiones

suscitadas precedentemente: la edificación de ciudadelas monopolísticas inexpugnables, una vigilancia generalizada asociada a la potencia útil de los algoritmos, o incluso la debilidad de la inversión y del crecimiento... Ahora bien, no son precisamente esos problemas los que hay que tratar de poner en claro.

Una primera actitud consiste en reducir esos fenómenos a las leyes ordinarias del capitalismo. Centralización, concentración y desvalorización de los capitales forman parte del juego de la acumulación. Por consiguiente, no hay ninguna necesidad de introducir nuevos marcos de análisis para dar cuenta de las mutaciones de las estructuras industriales bajo el efecto de la innovación y de la competencia.

Las tradiciones marxista y schumpeteriana disponen ciertamente de un aparato teórico robusto para analizar estos procesos. El concepto de «competencia real» desarrollado por Anwar Shaikh, por ejemplo, apunta a explicar cómo el objetivo de ganancia conduce a un enfrentamiento entre capitales cuyas sacudidas hacen aparecer esquemas recurrentes [3]. En una perspectiva distinta, la tradición de las ondas largas es movilizada para pensar el auge de lo digital como un nuevo paradigma tecnoeconómico [4]. Sigue así los pasos de otras configuraciones del capitalismo que se dispusieron alrededor del petróleo y del automóvil, del acero y de la electricidad o, antes, de los ferrocarriles y de la industria algodonera. Las dificultades actuales son entonces explicadas por el hecho de que las instituciones necesarias para la instalación de una fase de prosperidad todavía faltan.

Evgeny Morozov nos pone en guardia: al sobrestimar la radicalidad del giro digital se corre el riesgo de desarmar las formas tradicionales de la crítica del capitalismo [5]. La cuestión del trabajo y de la explotación, aquellas de las contradicciones y de las crisis serían escamoteadas en beneficio de las cuestiones de protección de la vida privada y de la política de la competencia.

La preocupación de Morozov es legítima, pero también debemos escapar al costado opuesto, el que conduce, como escribe Nathalie Quintane, a relativizar los «cambios en curso identificando y señalando en ellos únicamente lo que era reconocido, de manera de asociarlos a una rutina: a cortarles las garras» [6].

Escojo aquí volver a partir de un par de conceptos muy clásicos: lo que Marx llama las relaciones de producción, «esas relaciones determinadas, necesarias e independientes de sus voluntades» que los hombres anudan «en la producción de su vida social» [7], y las fuerzas productivas a las que están asociados, vale decir,

los recursos, técnicas y saberes movilizados en esta producción de la existencia social.

Pero esto para tratar de dar respuesta a una cuestión nueva. Aquella, en el fondo, que formula la filósofa McKenzie Wark cuando se pregunta «si lo que apareció además y por encima del modo de producción capitalista no sería algo cualitativamente distinto, que está en vías de generar nuevas formas de dominación de clase, nuevas formas de extracción de la plusvalía, incluso nuevos tipos de formación de clases» [8]. La proposición de Wark es muy general. A las relaciones de producción existentes —ligadas a las relaciones capital-trabajo y a la propiedad de la tierra— ella sobreañade una nueva oposición entre los hackers y la «clase vectorialista». La clase de los hackers produce la información pero no puede valorizarla, mientras que la clase vectorialista posee los vectores de la información y concentra por ello las capacidades de valorización.

Allí donde me aparto de la tesis de Wark es que no considero que la información esté en vías de convertirse en el principal modo de producción de valor. Como lo recuerda el economista heterodoxo Duncan Foley, esta perspectiva es un espejismo:

Los efectos de rendimiento creciente pueden crear la ilusión de que la producción de mercancías fundada en la información y el conocimiento puede crear valor sin ningún insumo fuera de la creatividad y el ingenio humanos. Pero los creadores de conocimientos e informaciones son seres humanos que tienen necesidad de comer, de tener un lugar para dormir, de vestirse, etcétera [9].

La economía política de lo digital, en mi opinión, depende principalmente de la problemática de la renta. La idea de renta digital está en la actualidad muy difundida. Se la encuentra hasta en los escritos del economista neoliberal Jean Tirole, que evoca un «maná digital» por analogía con el maná petrolífero, pero sin explicar su origen [10].

Si la explotación del trabajo sigue desempeñando un papel central en la formación de una masa global de plusvalía, la especificidad actual reside en mecanismos de captura que permiten a los capitales alimentar sus ganancias por deducción sobre esa masa global, al tiempo que limitan su implicación directa en la explotación y se desconectan de los procesos productivos. Es la significación que se da aquí a la idea de renta [11].

La dinámica del capitalismo está animada en su corazón por un imperativo de inversión ligado a la competencia y a la dependencia generalizada en el mercado. Sin embargo, el auge de los intangibles atropella esa lógica clásica. Como los activos digitales y sus usuarios son indisociables, la movilidad de los individuos y de las organizaciones está trabada. Ese apego rompe la dinámica competitiva y ofrece a quienes controlan los intangibles una capacidad sin igual de apropiarse el valor sin comprometerse verdaderamente en la producción. Lo que entonces prevalece es una relación de captura. En esta configuración, la inversión no está ya orientada hacia el desarrollo de las fuerzas de producción sino de las fuerzas de depredación. Veamos esto más de cerca.

Estructura de costos digitales

Las estrategias de conquista del ciberespacio pasan por el control de los flujos de datos: el acceso a nuestros teléfonos y a nuestras computadoras, los captosres en las máquinas-herramientas y los vehículos, los sensores en nuestras casas... Al igual que los pozos de petróleo, los puntos de captura de los datos engendrados por la actividad de los individuos y de las organizaciones no existen en número infinito. Ocurre otro tanto cuando se trata de captar nuestra atención [12]. En consecuencia, hay una forma de escasez absoluta de datos originales.

Por supuesto, la escasez también es señalada por los derechos de propiedad intelectual, que restringen el uso de los datos y de los programas informáticos. Pero estos a menudo consolidan posiciones preexistentes. La lógica de monopolización intelectual que se describió en la tercera parte opera más allá de los meros instrumentos jurídicos: los sitios de extracción de los datos son posiciones estratégicas, y los flujos que surgen de allí convergen hacia lugares donde su centralización permite la producción de efectos útiles. Es el modelo Google.

Al mismo tiempo, el universo digital está caracterizado por el costo casi nulo de la reproducción de la información. Si los datos originales son raros, no obstante pueden ser reproducidos a un costo muy bajo. Este es principalmente de orden energético. A nivel agregado no es desdeñable, pero sigue siendo limitado: en 2014, los centros de procesamiento de datos consumían 70 mil millones de kilovatios-hora (kWh) en los Estados Unidos, o sea, alrededor de 1,8 % del consumo total de electricidad en ese país [13]. A nivel desagregado ese costo es imperceptible, de tal modo que con la difusión de las tecnologías digitales la información se ha vuelto

abundante.

La lógica de los rendimientos crecientes de la industria es radicalizada en el caso de lo digital, donde hay una diferencia mayor entre los recursos digitales y los naturales. Mientras que el monopolio ligado a la escasez absoluta de la tierra es contrabalanceado por rendimientos decrecientes, el monopolio sobre los datos digitales originales es reforzado por economías de escala [14] y complementariedades de red. Una vez asumidos los gastos fijos de recolección y del tratamiento de los datos, los efectos útiles de los servicios digitales pueden ser desplegados casi sin gastos.

Para comprender la lógica turbulenta de la competencia real, Anwar Shaikh propuso el concepto de «capital regulador» [15]. Esta noción designa el capital que opera en las mejores condiciones de producción reproducibles para una industria dada en un momento dado. Se trata del capital que aprovecha el nivel más ventajoso de costos unitarios y que todavía puede crecer en esas mismas condiciones favorables.

En el caso de la industria minera o de la agricultura, donde los rendimientos son decrecientes, el capital regulador hace frente a costos unitarios superiores a los costos medios: las oportunidades de inversión restantes son menos interesantes que las ya en explotación. Por ejemplo, el costo de extracción del petróleo de los yacimientos de Arabia Saudita es de alrededor de 4 U\$S el barril, mientras que la explotación más reciente del petróleo de las arenas bituminosas de la Alberta se eleva a 40 U\$S. A la inversa, en el caso de la industria manufacturera como el automóvil, las nuevas fábricas incorporan tecnologías más productivas que les permiten operar a un costo unitario más bajo que las instalaciones ya en funcionamiento.

¿Qué ocurre en lo digital? Ni una ni otra de estas dinámicas dan cuenta de manera satisfactoria de la lógica de una inversión suplementaria. En efecto, si se acepta el postulado de la escasez de los flujos de datos originales, un nuevo jugador no puede operar sino a un costo más elevado, ya que los nuevos pozos de datos disponibles operan a costos más elevados con relación a los efectos útiles producidos. No obstante, esa posibilidad de entrada a un costo más alto es contrariada por el hecho de que las firmas establecidas se benefician plenamente de las complementariedades de red. Para ellas, los costos de extracción más elevados de una inversión adicional son contrabalanceados por el hecho de que la adición de nuevas fuentes de datos aumenta más los efectos útiles que si esa nueva fuente

fuera utilizada aisladamente.

Tomemos el caso de Siri. Este asistente virtual que funciona por reconocimiento vocal en lenguaje natural fue desarrollado en el curso de los años 2000 en el seno de un instituto de investigación ligado a la universidad Stanford gracias a financiamientos de la DARPA, la agencia de financiamiento de la investigación del Ministerio de Defensa estadounidense [16]. Intitulado CALO, por Cognitive Assistant that Learns and Organizes, este proyecto era entonces el más grande programa de inteligencia artificial jamás financiado.

Brevemente explotado por una empresa emergente surgida de ese instituto de investigación en febrero de 2010 y adquirido algunos meses más tarde por Apple, Siri es rápidamente incorporado al ecosistema Apple, que resulta valorizado en su totalidad. Así, la centralización del capital en obra en la absorción de las empresas emergentes por las grandes firmas de lo digital no resulta solamente de una lógica estratégica que apunta a impedir la emergencia de competidores potenciales; también refleja una lógica económica según la cual un procedimiento explotado por una empresa emergente es mejor valorizado en el seno de una entidad más grande, gracias a las complementariedades de las diversas fuentes de datos y a la combinación de varios tratamientos algorítmicos. La organización es aquí superior al mercado.

(Vemos bien que lo digital se distingue de los otros medios de producción que son la tierra y el capital industrial. Su singularidad es asociar la escasez de los sitios estratégicos de captura de datos con rendimientos crecientes infinitos (cuadro 5). Y, como lo vamos a comprobar, esta nueva configuración perturba el proceso de competencia real que constituye el motor del capitalismo).

Una relación de dependencia

A esta estructura de costos particular se agrega una relación de dependencia propia del mundo de los Big Data y de los algoritmos.

Existen cuantiosas fuentes de datos originales, por ejemplo aquellos sobre la biodiversidad recolectados por los biólogos, o los datos producidos por las estaciones meteorológicas, o bien incluso los datos de la estadística pública en materia de demografía o de fiscalidad.

Pero lo que caracteriza el Big Other de Zuboff es el poderoso ascenso de datos que constituyen el revés de los servicios digitales. Los individuos y las organizaciones consienten en deshacerse de sus datos a cambio de los efectos útiles que les suministran los algoritmos. Como lo vimos precedentemente, es así como se forman poderosos rizos de retroacción donde fenómenos de intrusión creciente y de desempeño algorítmico acrecentado se alimentan uno a otro. Esto es lo que se llama, en la jerga del Silicon Valley, la «hiperescala», en referencia al problema de la expansión de las capacidades (scalability) en informática [17].

El elemento fundamental es aquí la existencia de una red de usuarios interdependientes. Lo que constituye la potencia de Google no es tanto la utilización no rival de los algoritmos como las sinergias entre servicios y las complementariedades entre usuarios. Eric Schmidt y Jared Cohen, dirigentes de Google, hablan de «aceleración de escala» (acceleration to scale) para describir ese rizo expansivo que caracteriza las plataformas tecnológicas modernas:

Su potencia resulta de su capacidad para crecer, y más precisamente de la rapidez con la cual se extienden. Salvo un virus biológico, prácticamente no hay nada que pueda difundirse de manera tan rápida, eficaz o agresiva como esas plataformas tecnológicas [18].

La consecuencia de semejante dinámica, responsable de todos los grandes éxitos de lo digital de comienzos del siglo XXI, es que al mismo tiempo que los servicios mejoran, cada uno resulta más fuertemente atornillado al universo controlado por la empresa. Y viceversa, porque la implicación creciente de cada uno, a cambio, aumenta el rendimiento de los servicios digitales.

Para tratar de dar cuenta de esta dinámica, los economistas ponen el acento en el papel de las subvenciones cruzadas, que consiste en hacer pagar un precio muy elevado a cierto tipo de actores con el objeto de atraer a otros participantes con precios bajos o nulos [19]. El caso de la gratuidad de contenidos en línea, como las recetas de marmiton.org o los servicios ofrecidos por Google, Booking o el Fooding,

lo ilustra: los consumidores aprovechan el servicio, pero este es pagado por los anunciantes. Por capilaridad, los individuos convergen hacia las plataformas más importantes, que entonces se convierten en las más productivas, al concentrar la oferta, la demanda y los datos que permiten optimizar su vinculación.

Los titanes capitalistas de hoy, pues, valorizan los nudos que distribuyen la información y aumentan su calidad. En otras palabras, los servicios que nos venden estas empresas consisten en lo esencial en convertir nuestra potencia colectiva en información adaptada y pertinente para cada uno de nosotros y, de tal modo, en atar nuestra existencia a sus servicios.

En esta operación, una de las claves del éxito es la masa de datos disponibles, lo que introduce inmediatamente una postura de escala. Ahora bien, en ese concurso de escalas, los actores implantados en China, por razones a la vez demográficas y políticas, tienen una ventaja territorial muy clara. En primer lugar, en esa economía de más de mil millones de consumidores, de lejos la más vasta en el mundo, los datos son potencialmente más numerosos. Luego, son más accesibles.

En virtud de un desarrollo capitalista tardío, el ethos burgués de protección de la vida privada no está aquí arraigado socialmente, y el sistema jurídico que lo implementa sigue siendo de los más rudimentarios [20]; de tal modo que las firmas y el gobierno pueden fácilmente apropiarse, cruzar y explotar los datos individuales, de lo cual da testimonio el auge del sistema de crédito social evocado más arriba. Por último, las restricciones impuestas por las autoridades chinas en varios servicios estadounidenses de primer plano —comenzando por Google, Facebook y Twitter— tuvieron por efecto favorecer el desarrollo de firmas autóctonas.

En consecuencia, las empresas chinas se posicionan en la vanguardia en la mayoría de los sectores de lo digital. En el campo del reconocimiento facial, por ejemplo, Megvii, una empresa emergente sostenida por fondos públicos chinos y rusos, supera técnicamente los productos competidores de Google, Facebook y Microsoft, sobre todo gracias a su acceso a una base de datos gubernamental sin equivalentes, de unos 750 millones de fotos de identidad [21].

Lo que es impactante en esta lógica de la hyperscale es la rapidez con la cual nos alejamos del principio de horizontalidad del intercambio mercantil que supuestamente opera entre agentes libres de cerrar una transacción. La invasión de las aplicaciones manifiesta muy repentinamente la fuerza del lazo que se anuda

entre las existencias humanas y los ciberterritorios. La vida social se arraiga en la gleba digital. El zócalo de las relaciones de producción digital en adelante está formado por la dependencia de los individuos y de las organizaciones frente a estructuras que ejercen un control monopolístico sobre los datos y los algoritmos.

Para los consumidores, por cierto, esta coerción no es absoluta. Uno siempre puede decidir vivir apartado de los Big Data. Pero esto implica efectos más o menos pronunciados de marginación social. Salvando las distancias, este tipo de problema —una cuestión de «costos de exit»— no es de otra naturaleza que el de los campesinos medievales: para liberarse de su servidumbre debían enfrentar los peligros de la fuga fuera del feudo e intentar una existencia aislada en un alodio, un terreno que solo a ellos pertenezca en las fronteras del mundo conocido.

Para los productores, en cambio, la coerción es absoluta: toda empresa o todo trabajador de plataforma se inscribe en un entorno digital que necesariamente recibe una parte de los datos surgidos de su actividad y que, a cambio, la sostiene. Por supuesto, queda la posibilidad de cambiar de aires. Pero los efectos de red y de aprendizaje son tales que, incluso cuando existe una alternativa —lo que no siempre ocurre— y es posible recuperar sus datos —lo que es todavía menos frecuente—, los costos elevados de transición constituyen una situación de encierro, disminuyendo radicalmente toda posibilidad de salida.

Los grandes servicios digitales son feudos de los que uno no se escapa. Esa situación de dependencia de los sujetos subalternos frente a la gleba digital es esencial porque determina la capacidad de los dominantes para captar el excedente económico. El modelo teórico que corresponde a esta configuración donde dependencia y control del excedente van a la par, como lo introduje, es el de la depredación. Precisamente hacia este hay que volverse para comprender la dinámica económica y el régimen de conflictividad social que caracterizan las relaciones de producción digital.

La posibilidad de una regulación depredadora

Marx recuerda que «la batalla de la competencia se lleva a cabo por la rebaja del precio de las mercancías» [22]. Ser competitivos es la condición necesaria para que las firmas hagan ganancias. Las que no se someten a este imperativo ven invalidada su actividad: las pérdidas se acumulan y las firmas terminan por desaparecer. En el nivel agregado, es en este proceso donde se inscriben la explotación del trabajo y la

realización del valor sobre el mercado. Pero hay una especie de ironía en este juego porque, como lo explica el magnate del Silicon Valley Peter Thiel, el objetivo del emprendedor individual en la batalla competitiva consiste precisamente en escapar a la competencia:

No basta con crear valor, uno también tiene que capturar una parte del valor que crea. [...] El mito norteamericano de la competencia y el crédito concedido a esta idea nos permitieron escapar al dominio del socialismo [...]. Pero en el fondo el capitalismo y la competencia son antagónicos. El capitalismo está fundado en la acumulación del capital, pero en una situación de competencia perfecta todas las ganancias son eliminadas. La lección para los emprendedores es clara... La competencia es para los losers. [23]

Duncan Foley subraya los efectos paradójicos y contrastados de esa voluntad de escapar a la competencia para apropiarse mejor del valor:

La masa global de la plusvalía emerge de las relaciones sociales capitalistas como un subproducto involuntario de la competencia por la apropiación de la plusvalía. Su amplitud es un fenómeno emergente y contingente que escapa a la influencia de todo capitalista individual, y que solo responde a más amplios factores políticos, culturales y sociales. El desafío competitivo inmediato para todos los capitales es la apropiación de la mayor parte posible de esa masa de plusvalía. Algunos modos de apropiación contribuyen indirectamente a aumentar la masa global de plusvalía, pero muchos otros, inclusive una gran variedad de modos de generación de rentas, no contribuyen al aumento de esa masa total [24].

En otras palabras, en la competencia real entre los capitales dispersos por la apropiación del valor, algunos crean sobrevalor mientras que otros se contentan con alimentar sus ganancias de transferencia a expensas de otros agentes [25]. Analíticamente, las ganancias de las firmas individuales, pues, encuentran su origen, por un lado, en el proceso local de explotación del trabajo y, por el otro, en mecanismos de lisa y llana apropiación. Las ganancias apropiadas son una deducción sobre el monto total de sobrevalor obtenido colectivamente por los capitalistas a través de la explotación del trabajo, luego de un conflicto de distribución interno de los poseedores de capitales. También pueden resultar de una transferencia desde los ingresos de los hogares asalariados, como los intereses sobre un préstamo al consumo.

La problemática de la renta está directamente ligada a esa lógica de apropiación de valor desconectada de un compromiso productivo. Es el caso de la propiedad de la tierra y de los recursos naturales, y es también el caso del sector financiero. Por otra parte, a este respecto Marx habla de «feudalismo industrial», una fórmula que él toma de Charles Fourier. Él ve en la emergencia del Crédito Inmobiliario francés, una sociedad financiera por acciones constituida bajo el Segundo Imperio, una tentativa de monopolizar el control del financiamiento de la industria. Esto, comenta, «no en la óptica de inversiones productivas, sino simplemente con el objeto de realizar beneficios por el sesgo de acciones. La nueva idea que lanzaron es someter el feudalismo industrial a la especulación bursátil» [26].

La referencia al feudalismo remite al carácter rentista, es decir, no productivo, del dispositivo de captación de valor. Y se encuentra esta idea de prevalencia de la renta sobre la lógica productiva en el caso de las firmas intensivas en intangibles, sobre todo las plataformas [27]. El poderoso ascenso de las actividades digitales plantea la cuestión de la perennidad del proceso competitivo de generación de ganancias.

Mientras los capitales estén efectivamente en competencia, los consumidores puedan apelar a diferentes productores, los activos puedan ser cedidos, el sistema conserva su dinámica turbulenta: estrategias de apropiación y espacios de producción de sobrevalor tienden a equilibrarse; y, si las actividades de apropiación acaparan demasiados capitales, en el sector productivo, que entonces atraen nuevas inversiones, aparecen oportunidades de ganancias.

¿Podría ser de otro modo? ¿Sería posible que la generación de ganancias fuese orientada mayoritariamente hacia la apropiación y no ya a la producción de valor? Y si tal fuera el caso, ¿cuáles serían sus consecuencias a nivel macroeconómico? El problema así planteado es finalmente el de la emergencia de un fenómeno de regulación depredadora en la era de los algoritmos.

Publicado en 1899, Teoría de la clase ociosa, de Thorstein Veblen es el primero y uno de los pocos libros de economía consagrados al problema de la depredación. Su hipótesis fundamental —la resiliencia de la depredación en el capitalismo— se apoya en la distinción entre dispositivo productivo y estrategias de ganancia por acaparamiento, un fenómeno que no deja de recalcar en toda su obra [28]. En esta perspectiva, la maximización de los ingresos del capital no depende de la

maximización de la producción sino más bien de la maximización del control sobre la colectividad en general [29], un control que pasa por el dominio de elementos estratégicos, activos intangibles, conocimientos reservados o bienes de producción exclusivos, tanto como elementos reunidos bajo el término general de goodwill:

El goodwill, tomado en su acepción más amplia, comprende cosas como las relaciones de negocios establecidas, la reputación de honestidad, las franquicias y los privilegios, las marcas, las patentes, los derechos de autor, la utilización exclusiva de procedimientos especiales protegidos por la ley o el secreto, el control exclusivo de fuentes de aprovisionamiento en materiales. Todos estos elementos confieren una ventaja diferencial a sus propietarios, pero no constituyen una ventaja global para la colectividad. Constituyen una riqueza para los individuos involucrados —una riqueza diferencial— pero no forman parte de la riqueza de las naciones. [30]

En la visión tecnocrática que es la suya, Veblen considera que la economía, con tal de que sus riendas sean dejadas en manos de los ingenieros, puede asegurar la prosperidad de toda la población; por otra parte, él concibe un plan de funcionamiento para una economía administrada por «un soviet de técnicos» al servicio del bienestar material de la mayoría [31].

Pero los ingenieros, lamenta, están subordinados a los intereses particulares de los propietarios de los medios de producción. Allí donde la mayoría de sus contemporáneos se deslumbran por los progresos de la industria, Veblen, por el contrario, observa los obstáculos que se le imponen. A sus ojos, lo esencial de la actividad desplegada por los medios de negocios no consiste en organizar la producción sino por el contrario en sabotear el proceso productivo, esforzándose cada uno en extorsionar mejor a los otros:

El objetivo inmediato del hombre de negocios es perturbar o bloquear el proceso industrial en uno o varios puntos. Su estrategia está generalmente dirigida contra otros intereses comerciales y sus objetivos son la mayoría de las veces alcanzados gracias a una forma de coerción pecuniaria [32].

Una de las intuiciones más fuertes de Veblen es haber captado el carácter moderno de la formación de una clase depredadora:

La depredación no puede convertirse en el recurso habitual y convencional de un grupo o de una clase cualquiera mientras los métodos industriales no fueron

desarrollados a un grado de eficacia tal que dejan un margen por el cual vale la pena pelear.[33] Así, eficacia económica e innovación no se oponen al ascenso de las normas depredadoras; por el contrario, cuanto más desarrollada es una sociedad en el plano económico, tanto más asidero ofrece a la depredación. Precisamente en esta premisa descansa la hipótesis tecnofeudal.

La depredación es un mecanismo económico de asignación por apropiación. En el marco de una regulación depredadora, el resultado agregado es en el mejor de los casos un juego de suma cero —si la apropiación corresponde a una simple transferencia de valor—, en el peor un juego de suma negativa, si el proceso mismo de depredación acarrea costos y destrucciones. El contraste histórico aparece claramente cuando Perry Anderson compara la dinámica económica del conflicto en el seno de la nobleza con la de la competencia intercapitalista:

La competencia intercapitalista tiene una forma económica, y su estructura es específicamente aditiva: las partes rivales pueden a la vez extenderse y prosperar, aunque desigualmente [...], porque la producción de productos manufacturados es intrínsecamente ilimitada. La rivalidad interfeudal, en cambio, tiene una forma militar, y su estructura es el conflicto de suma cero del campo de batalla, donde cantidades fijas de terreno son ganadas o perdidas. Porque la tierra es un monopolio natural: no puede ser extendida indefinidamente, sino solamente vuelta a dividir.[34]

A diferencia del parasitismo, la depredación es considerada una relación de dominación entre el depredador y sus víctimas [35]. Así, según esta distinción, un carterista no es un depredador, un padrino de la mafia sí. En el caso de un conflicto militar clásico, la dominación se comprueba ex post por la victoria de una parte sobre otra y la apropiación de los recursos que la dominación permite. Pero en el caso en que la asimetría está ya presente ex ante, estamos en el modelo cinegético de tipo depredador-presa.

Este modelo cinegético tiene dos variantes. En la primera, la presa es exterminada o expulsada, y el depredador actúa entonces esencialmente como un agresor. Es lo que ocurre en las operaciones de limpieza étnica, donde la tierra y los bienes de la población en la mira son apropiados por los agresores. En la segunda, el depredador puede adoptar una apariencia de protector: en el marco de la esclavitud antigua, por ejemplo, el depredador enmienda su comportamiento de manera de disminuir los costos de vigilancia haciendo de modo que las ganancias relativas que la presa puede esperar de la fuga sean reducidas [36]. Hay así una forma de

continuidad entre la lógica de la subyugación y aquella de la propiedad [37].

Como lo explica Mehrdad Vahabi, lo que es decisivo en la relación de depredación de tipo cinegético es la asimetría previa entre depredador y presa:

Cuando una relación de dominación es establecida ex ante entre la presa y el depredador, solo el depredador puede comportarse a la vez como agresor y como protector, mientras que la presa solo puede protegerse escapándose sin poder replicar a la agresión. [38]

Costos de apropiación, dominación y costos de salida son categorías adecuadas para pensar la dinámica económica de lo digital. Los costos de apropiación designan en este contexto las inversiones iniciales necesarias para impulsar una dinámica de crecimiento hyperscale.

Para una empresa emergente son costos fijos, por ejemplo, la concepción de un algoritmo y el desarrollo de una interfaz. En el caso de una adquisición, es el precio que paga una firma para adquirir una nueva posición digital estratégica. En estas dos situaciones, son costos irrecuperables, ya que en lo esencial la inversión está perdida si el proyecto financiado fracasa.

La dominación, luego, es consubstancial al dispositivo propio de la gubernamentalidad algorítmica y a su dimensión política de vigilancia, de anticipación y de control de las conductas. Ya se trate de los consumidores, de los trabajadores o de los capitales subalternos en las cadenas globales de valor, las maneras en que los sistemas de información se conectan en las prácticas establecen posiciones dominantes —una presencia espectral—, que otorgan a quienes las controlan una ventaja estructural, sobre todo por la centralización de los datos.

Por último, la dependencia en la gleba digital condiciona en adelante la existencia social de los individuos como aquella de las organizaciones. El anverso de este apego es el carácter prohibitivo de los costos de fuga y, por consiguiente, la generalización de situaciones de captura que entorpecen la dinámica competitiva.

Identificar la prevalencia de la depredación sobre la producción en la economía política de lo digital plantea más cuestiones de las que resuelve. Desde el punto de vista de la dinámica macroeconómica, esto sugiere que las inversiones en la protección y la expansión del control sobre la renta digital prevalecen sobre la

inversión productiva. Bien vemos el carácter propiamente reaccionario del modo de producción emergente.

Notas

[1] Viktor Mayer-Schönberger y Thomas Ramge, *Reinventing Capitalism in the Age of Big Data*, Nueva York, Basic Books, 2018, p. 7. [Hay versión en castellano: *La reinención de la economía. El capitalismo en la era del Big Data*, trad. de Julio Fajardo, Madrid, Turner Publicaciones, 2019.]

[2] Cédric Durand y Razmig Keucheyan, “Planifier à l’âge des algorithmes”, *Actuel Marx*, vol. 1, n° 65, 2019, pp. 81-102; Evgeny Morozov, “Digital socialism? The calculation debate in the age of Big Data”, *New Left Review*, nos 116-117, 2019, pp. 33-67.

[3] Anwar Shaikh, *Capitalism. Competition, Conflict, Crises*, Oxford, Oxford University Press, 2016.

[4] Christopher Freeman y Francisco Louçã, *As Time Goes By*, op. cit.; Carlota Perez, “Technological revolutions and techno-economic paradigms”, loc. cit.

[5] Evgeny Morozov, “Digital socialism? The calculation debate in the age of Big Data”, loc. cit.

[6] Nathalie Quintane, *Un œil en moins*, París, P.O.L., 2018, p. 373.

[7] Karl Marx, *Contribution à la critique de l’économie politique. Introduction aux Grundrisse dite “de 1857”*, trad. de Guillaume Fondu y Jean Quétier, París, Éditions sociales, 2014, p. 63. [Hay versión en castellano: *Contribución a la crítica de la economía política. Introducción (1857) y prólogo*, trad. de Mario Espinosa Pino, Madrid, Minerva, 2013.]

[8] McKenzie Wark, “Et si ce n’était même plus du capitalisme, mais quelque chose d’encore bien pire ?”, trad. de Yves Citton, *Multitudes*, vol. 1, n° 70, 2018, pp. 76-81.

[9] Duncan K. Foley, “Rethinking financial capitalism and the ‘information’ economy”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 45, n° 3, 2013, p. 165.

[10] Jean Tirole, *Économie du bien commun*, París, PUF, 2016, p. 526. [Hay versión

en castellano: La economía del bien común, trad. de María Cordón Vergara, Barcelona, Debolsillo, 2018.]

[11] La noción de renta en economía es un concepto clásico vinculado con diferentes tradiciones. En una perspectiva marxista, una teoría de la renta de la tierra fue desarrollada por David Harvey, *The Limits to Capital*, op. cit., capítulo XI. Más recientemente, un estudio sistemático de la noción de renta en Marx fue propuesto por Deepankar Basu, “Marx’s analysis of ground-rent: theory, examples and applications”, *UMASS Amherst Economics Working Papers*, n° 241, 2018. En una perspectiva muy diferente, la escuela del Public Choice movilizó mucho esta noción: Matthew D. Mitchell, “Rent seeking at 52: an introduction to a special issue of public choice”, *Public Choice*, vol. 181, n° 1, 2019, pp. 1-4.

[12] Yves Citton, *Pour une écologie de l’attention*, París, Seuil, 2014.

[13] Arman Shehabi et al., *United States Data Center Energy Usage Report*, Berkeley National Laboratory, 2016.

[14] El principio de los rendimientos decrecientes evoca una situación donde el rendimiento marginal de un factor de producción disminuye. A la inversa, las economías de escala indican una situación donde el aumento del volumen de actividad conduce a una mayor eficacia, generalmente en virtud de la amortización de los costos fijos.

[15] Anwar Shaikh, *Capitalism*, op. cit., pp. 265-267.

[16] Bianca Bosker, “Siri rising: the inside story of Siri’s origins – and why she could overshadow the iPhone”, *HuffPost*, 22 de enero de 2013; Wade Roush, “Xconomy: the story of Siri, from birth at SRI to acquisition by Apple. Virtual personal assistants go mobile”, *xconomy.com*, 14 de junio de 2010.

[17] André B. Bondi, “Characteristics of scalability and their impact on performance”, en *Proceedings of the Second International Workshop on Software and Performance*. Ottawa, Ontario, Canada, Nueva York, ACM Press, 2000, p. 195. 2. Eric Schmidt y Jared Cohen, *The New Digital Age*, op. cit., p. 10.

[18] Eric Schmidt et Jared Cohen, *The New Digital Age*, op. cit., p. 10.

[19] Los economistas llaman “mercados bilaterales” a un tipo de mercados que

exigen el mantenimiento de dos o más clientelas: las tarjetas de crédito, por ejemplo, exigen que los consumidores las utilicen y, a la vez, que los comerciantes las acepten. Las empresas que operan en esos mercados, pues, deben desplegar estrategias de precios que repartan los costos entre los diferentes tipos de usuarios de manera de extender el número de participantes y maximizar sus beneficios. Los trabajos pioneros sobre este tema son: Jean-Charles Rochet y Jean Tirole, “Platform competition in two-sided markets”, *Journal of the European Economic Association*, vol. 1, n° 4, 2003, pp. 990-1029; Jean-Charles Rochet y Jean Tirole, “Two-sided markets: a progress report”, *The RAND Journal of Economics*, vol. 37, n° 3, 2006, pp. 645-667; Mark Armstrong, “Competition in two-sided markets”, *The RAND Journal of Economics*, vol. 37, n° 3, 2006, pp. 668-691.

[20] Lü Yao-Huai comprueba que, en comparación con los países occidentales, el derecho a la vida privada (privacy) en China es extremadamente limitado. Él explica esto por el hecho de que, incluso si la cuestión de la protección de la vida privada adquirió importancia, está en segundo plano respecto de “los beneficios sociales y el interés nacional” (p. 11). Además, las búsquedas filosóficas sobre este tema, a su juicio, siguen estando limitadas a cuestiones específicas y no plantean el problema ético en su generalidad, lo que limita los abordajes jurídicos (p. 13). La poca energía de la protección de la vida privada en China, en comparación con los estándares occidentales, resultaría in fine de la proximidad histórica de formas de colectivismo. Cf. Lü Yao-Huai, “Privacy and data privacy issues in contemporary China”, *Ethics and Information Technology*, vol. 7, n° 1, 2005, pp. 7-15.

[21] La prensa occidental dio una amplia cobertura al despliegue de las tecnologías de reconocimiento facial en China. Los elementos aquí referidos están tomados de los siguientes artículos: Sijia Jiang, “Backing Big Brother. Chinese facial recognition firms appeal to funds”, *reuters.com*, 13 de noviembre de 2017; Yuan Yang, “China pours millions into facial recognition startup Face ++”, *Financial Times*, 1º de noviembre de 2017; Simon Leplâtre, “En Chine, la reconnaissance faciale envahit le quotidien”, *Le Monde*, 9 de diciembre de 2017; “Ever better and cheaper, face-recognition technology is spreading”, *The Economist*, 9 de septiembre de 2017; Simon Denyer, “In China, facial recognition is sharp-end of a drive for total surveillance”, *The Washington Post*, 7 de enero de 2018.

[22] Karl Marx, *Le Capital*. Livre III. Le procès d'ensemble de la production capitaliste, op. cit., p. 702.

[23] Citado por J. Adam Tooze, *Crashed. How a Decade of Financial Crises Changed the World*, New York, The Viking Press, 2018, p. 462. [Hay versión en castellano: *Crash. Cómo una década de crisis financieras ha cambiado el mundo*, trad. de Yolanda Fontal, Efrén del Valle y Gonzalo García, Barcelona, Crítica, 2018.]

[24] Duncan K. Foley, “Rethinking financial capitalism and the ‘information’ economy”, loc. cit., p. 261.

[25] El concepto de profits upon alienation desarrollado por Steuart y retomado por Marx corresponde a esas ganancias de transferencia. Cf. Costas Lapavitsas, *Profiting without Producing. How Finance Exploits Us All*, Nueva York, Verso, 2014, pp. 141-147; Anwar Shaikh, *Capitalism*, op. cit., pp. 208-212. [Hay versión en castellano de Costas Lapavitsas: *Beneficios sin producción. Cómo nos explotan las finanzas*, trad. de Carla Estevan Esteban y Laura de la Villa Alemán, Madrid, Traficantes de Sueños, 2016.]

[26] Karl Marx, “The French Credit immobilier”, *Nueva York Daily Tribune*, 21 de junio de 1856, consultable en marxengels.public-archive.net; Charles Fourier, *Théorie des quatre mouvements et des destinées générales*, partie 1 [1808], Université du Québec à Chicoutimi, “Les Classiques des sciences sociales”, en ligne, p. 176. [Hay versión en castellano de Charles Fourier: *Teoría de los cuatro movimientos y de los destinos generales*, trad. de Francisco Monge, Barcelona, Barral, 1974.]

[27] Es lo que observan por ejemplo Mathieu Montalban y sus coautores cuando escriben: “El objetivo de toda forma de capital es producir un valor (de cambio) para la ganancia, y no suministrar un valor de uso, que no es más que un medio para el capital. Las plataformas captan una parte de la renta de su posición de intermediarios o de ‘organizadores de mercado’. Muy pocas de ellas crean realmente valor para el capital, de manera que su actividad se parece a una redistribución de la plusvalía más que a una creación de valor”. Matthieu Montalban, Vincent Frigant y Bernard Jullien, “Platform economy as a new form of capitalism: a regulationist research programme”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 43, n° 4, 2019, p. 16.

[28] Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class*, Oxford, Oxford University Press, 1899; Marc-André Gagnon, “Penser le capitalisme cognitif selon Thorstein

Veblen : connaissance, pouvoir et capital”, Interventions économiques, n° 36, 2007, p. 569. [Hay versión en castellano de Thorstein Veblen: Teoría de la clase ociosa, trad. de Vicente Herrero, México, Fondo de Cultura Económica, 1966.]

[29] Ibid.

[30] Thorstein Veblen, The Theory of Business Enterprise, Eastbourne, Gardners Books, 1904, p. 167. [Hay versión en castellano: Teoría de la empresa de negocios, trad. de Carlos Alberto Trípodí, Buenos Aires, Eudeba, 1865.]

[31] Thorstein Veblen, The Theory of Business Enterprise, Eastbourne, Gardners Books, 1904, p. 167. [Hay versión en castellano: Teoría de la empresa de negocios, trad. de Carlos Alberto Trípodí, Buenos Aires, Eudeba, 1865.]

[32] Thorstein Veblen, The Theory of Business Enterprise, op. cit., p. 35.

[33] Thorstein Veblen, The Theory of the Leisure Class, op. cit., p. 19.

[34] Perry Anderson, Lineages of the Absolutist State, op. cit., p. 31.

[35] Mehrdad Vahabi, The Political Economy of Predation, op. cit., Capítulo I.

[36] Moses I. Finley, Économie et société en Grèce ancienne, París, La Découverte, 2007.

[37] Así como existe una forma de continuidad entre caza y pastoralismo. Cf. Grégoire Chamayou, Les Chasses à l’homme. Histoire et philosophie du pouvoir cynégétique, París, La Fabrique, 2010, capítulo III. [Hay versión en castellano: Las cacerías del hombre. Historia y filosofía del poder cinegético, trad. de Gloria Casanueva y Hernán Soto, Santiago de Chile, LOM Ediciones, 2014.]

[38] Mehrdad Vahabi, The Political Economy of Predation, op. cit., p. 100.

[LEER EL ARTICULO ORIGINAL PULSANDO AQUÍ](#)

Fotografía: Jacobin América Latina

Fecha de creación

2021/07/29