

Desigualdad global y teoría de sistemas: una aproximación histórica

Global inequality and systems theory: an historical approach

Mauricio Casanova

Departamento de Historia y Ciencias Sociales, Universidad de Concepción, Chile

<p>RESUMEN: El objetivo de este artículo es analizar la relación histórica entre la diferenciación funcional del sistema económico y la readaptación de la desigualdad global. Se examinan cuatro periodos: el preindustrial, caracterizado por la circulación de plata en un mundo comercial sino-centrado (1492-1815); el del patrón oro, en el cual el dinero-billete convertible en oro y emitido por bancos centrales emerge como el principal medio de intercambio (1815-1914); el de <i>gold-exchange standard</i>, en el que el dólar estadounidense reemplaza al oro como el medio de pago internacional; y el actual, basado en tasas de cambio flotantes y en el dinero fiduciario inconvertible (1971-presente). La hipótesis es que la diferenciación funcional del sistema económico ha contribuido a la transformación y readaptación de la desigualdad social a nuevos y más complejos escenarios.</p>	<p>ABSTRACT: This article analyzes historical relationships between the functional differentiation of the economic system and the re-adaptation of global inequality. Four periods are examined: the pre-industrial, characterized by the circulation of silver in a sino-centric commercial world (1492-1815); the gold standard, in which fiat money convertible into gold and issued by central banks emerged as the main medium of exchange (1815-1914); the gold-exchange standard, in which the US dollar replaced gold as the international payment medium (1914-1971); and the present period, based on floating exchange rates and inconvertible fiat money (1971-present). The hypothesis is that functional differentiation of the economic system has contributed to the transformation and re-adaptation of global inequality to new and more complex scenarios.</p>
<p>PALABRAS CLAVE: teoría de sistemas sociales; diferenciación funcional; sistema económico; dinero; desigualdad global</p>	<p>KEYWORDS: social systems theory; functional differentiation; economic system; money; global inequality</p>

INTRODUCCIÓN

La relación entre la teoría de sistemas sociales y el análisis de la desigualdad social ha sido, desde un principio, problemática. Por un lado, Luhmann (2007), uno de los principales referentes del enfoque sistémico, manifestó en reiteradas ocasiones que las asimetrías sociales no poseen en la sociedad moderna un significado funcional. Es decir, que las diferencias sociales pierden centralidad como eje central de la diferenciación. En la sociedad moderna, afirma el autor, la igualdad se desenvuelve en el marco de los sistemas funcionales: la participación potencial en la política, la economía, el derecho o la ciencia se asumen como universales. Mientras que se efectúan pagos, los atributos del pagador son irrelevantes para la economía. En tanto se publiquen investigaciones científicas, las atribuciones (familiares, étnicas) del científico o la científica son irrelevantes para la ciencia (no así para la política o la moral). La desigualdad tiene que ver más con el ámbito de los sistemas

organizacionales, en los que la exclusión es la norma general. Por otro lado, los críticos de la perspectiva sistémica han remarcado la ausencia de un examen sobre la diferenciación entre clases (Knorr-Cetina 1992; Kronauer 2003), sugiriendo incluso que la teoría de sistemas constituye un instrumento teórico que indirectamente justifica la existencia de desigualdades sociales (Habermas 1990). Estas críticas hacen aparecer a la teoría de sistemas como una propuesta antagónica a las teorías sociológicas de la desigualdad de tipo estructuralista.

En los últimos años, algunos autores han intentado hacerse cargo de estas críticas mediante la reintegración del problema de la desigualdad en la teoría de sistemas. Destacan dos propuestas. Primero, la de Schimank (2013), basada en la idea que —como sostuvo anteriormente Simmel (2003)— el medio dinero posee una capacidad exclusiva de interferir en las operaciones de diversos sistemas sociales y que, por ende, es posible referirse a una “sociedad capitalista funcionalmente diferenciada”. Esta postura es

cercana a la idea de Habermas (1990) de una supuesta colonización –por parte de los sistemas funcionales de la política y la economía– del mundo racionalizado de la vida. Segundo, la propuesta de Nassehi (2011) y Cadenas (2012, 2016), en la que la clausura operativa de los sistemas funcionales se lleva a cabo solamente en la dimensión factual (referida a los temas de la comunicación) y no en la dimensión social (relacionada con los atributos de los participantes en estratos o grupos), y que esta ‘inconsistencia’ propia de la dimensión social es la que posibilita a los diferentes subsistemas operar en base a la observación sistémica de ‘consistencias’ funcionales.

No obstante, todas estas propuestas constituyen esfuerzos por renovar un cuerpo teórico que todavía no ha logrado generar un programa unificado de investigación empírica que ponga a pruebas sus premisas. El mismo Nassehi (2011: 23) indica que “todo lo que ha sido aquí formulado de manera comparativamente abstracta, puede ser la llave que conecte la investigación empírica”. El objetivo de este artículo es precisamente vincular estas propuestas teóricas con una mirada historiográfica más detallada.

Nuestro propósito es vincular dos procesos históricos. En primer lugar, la diferenciación funcional del sistema económico en torno al medio dinero (Luhmann 2017). Este fenómeno es posible de ser observado cuando cada operación de pago en dinero se hace posible mediante un pago anterior y posibilita pagos en el futuro. Es decir, que el funcionamiento del sistema adquiere un carácter autopoietico (los elementos del sistema son producidos como consecuencia de las mismas operaciones del sistema), y se excluyen otros códigos como: poder/no poder, verdad/no verdad, legal/ilegal, en el funcionamiento interno del sistema económico. En la sociedad moderna, para la realización de una operación de pago mediante dinero, son irrelevantes todas las otras atribuciones que no se relacionen estrictamente con el pago mismo, lo que no excluye el acoplamiento con otros sistemas (para el derecho es relevante que sean pagos legales, para la política, que estén sujetos a impuestos). En segundo lugar, la readaptación histórica de las desigualdades propias del comercio global, transitando desde el régimen comercial euroasiático del periodo preindustrial hacia el colonialismo del siglo 19 y la diplomacia del dólar en el siglo 20. Nuestra hipótesis es la siguiente: la diferenciación funcional del sistema económico es parte de un proceso histórico a largo plazo en el que la distribución desigual de la riqueza a escala global ha logrado readaptarse a escenarios de mayor complejidad

El artículo se divide en cinco secciones. Primero se analiza el régimen monetario del periodo preindustrial (1492-1815), caracterizado por la circulación de plata en un mundo comercial, en el que el imperio chino es el centro manufacturero del planeta

(1). Luego se estudia el periodo del patrón oro clásico (1815-1914), en el que surge el dinero-billete emitido por organizaciones poseedoras del monopolio legítimo de la emisión (bancos centrales), en un contexto marcado tanto por el colonialismo europeo como por la decadencia del imperio chino (2). A continuación, se examina el régimen que surge como resultado de las guerras mundiales (1914-1944), en el que el dólar estadounidense se convierte en el medio de intercambio global (3). La descripción histórica culmina con el análisis del régimen actual, caracterizado por tasas de cambios flotantes, la inconvertibilidad del dinero-billete fiscal y el resurgimiento de China como potencia industrial (4). Se finaliza con una reflexión crítica en torno a la relación entre la readaptación de las desigualdades globales y la diferenciación funcional del sistema económico (5).

1. EL RÉGIMEN MONETARIO GLOBAL EN EL PERIODO PREINDUSTRIAL (1492-1815)

Para comprender los cambios acaecidos desde el siglo 19 es necesario tener en consideración tres aspectos del periodo anterior. En primer lugar, antes de la revolución industrial, del ascenso de Inglaterra como potencia manufacturera y del patrón oro clásico, la plata era el principal medio de intercambio de un comercio global sino-centrado (Flynn, Giráldez, y Glahn 2003; Giráldez 2015; Flynn 2015). Investigaciones recientes han mostrado que, contrariamente a la visión historiográfica tradicional, no fue sino hasta avanzado el siglo 18 cuando se produce la denominada Gran Divergencia entre Europa y el resto del mundo (Casanova 2020; Pomeranz 2000; Goldstone 2008; Perdue 2009; Rosenthal y Wong 2011). En el periodo 1500-1800, el comercio euroasiático seguía centrado en el sector que por siglos fue la economía más avanzada de la época: China. De hecho, la mayor parte de la plata que llegaba a Europa desde los enormes yacimientos de México y Sudamérica terminaba en China. En este periodo, Europa nunca dejó de exportar menos de dos tercios de los metales provenientes de América (Cipolla 1993). Hasta el siglo 18, la manufactura europea –como los *New Draperies*– no eran capaces de competir con la manufactura asiática. Los metales fueron, por siglos, el único recurso que Europa era capaz de exportar hacia el este.

En primer lugar, en el siglo 15, el sistema de emisión fiduciaria basado en la plata había sido abandonado en el imperio chino, debido a una crisis de hiperinflación ocasionada por la emisión excesiva, en el contexto de la defensa militar contra los mongoles (Flynn 2015). Esto significó que toda la inmensa estructura tributaria del imperio –la zona más poblada del planeta– comenzara a basarse en la plata-metal, la que experimenta un largo periodo de extrema sobrevalorización en comparación con el resto del mundo.

Gran parte de la riqueza de los mercaderes europeos en Asia en este periodo mercantilista estaba basada en la compra/venta de plata en dirección oeste-este (Prakash 1994; Teichova, Hentenryk, y Ziegler 1997; Giráldez 2015; Trivellato 2015; Pomeranz y Topik 2017). La gigantesca demanda de plata por parte del imperio chino y el descubrimiento de América marcan el inicio del apogeo del comercio euroasiático y del primer sistema económico global (Flynn et al. 2003; Flynn 2015; Glahn 2016).

En segundo lugar, en un principio, gran parte de este intercambio global estaba en manos de comunidades cerradas, definidas por algún rasgo étnico o religioso. Armenios, persas, árabes, chinos, cristianos, musulmanes o judíos transitaban por estas rutas comerciales en diásporas que alcanzaban vastas zonas geográficas, formando redes que atravesaban diferentes imperios o Estados. En ciertos casos, estas comunidades migraban debido a la persecución política, como los judíos sefardíes que, en el contexto de la inquisición española, se establecieron en regiones como el imperio turco, donde la tolerancia religiosa era mayor. Fue característico en esta época temprana que las transacciones comerciales al interior de estas comunidades o entre comunidades distintas se redujeran a una parte específica de las ciudades. En los estados alemanes los mercaderes se ubicaban al lado del mercado de la ciudad, mientras que en el imperio turco otomano desarrollaban sus actividades en un edificio alejado con pequeñas ventanas, construido para evitar los contactos con el resto de la sociedad. El imperio chino y los shogunes japoneses designaron respectivamente las islas de Macao y Dejima para los mercaderes europeos. En el mediterráneo musulmán, los mercaderes cristianos eran localizados en edificios divididos por nación, llamados *funduq* (Parker 2015; Trivellato 2015). La circulación del medio dinero estaba sujeta tanto a las comunidades (religiosas, étnicas, familiares) como a delimitaciones espaciales. El código pago/no pago no se encontraba plenamente diferenciado de otros códigos como parentesco/filiación o correligionario/no correligionario.

Pero, con el tiempo, la circulación de plata deja de restringirse a estas comunidades cerradas, comenzando a expandirse a la economía doméstica. Este fenómeno, denominado por la historiografía como protoindustrialización (Ogilvie 1996, 1997), se caracteriza por la paulatina redistribución del tiempo en la economía familiar a favor de actividades orientadas hacia el mercado o hacia labores asalariadas (De Vries 2008). En ciertas partes de Europa, este proceso fue favorecido por el afán de los sectores de bajos y medianos ingresos por obtener ciertos productos no-europeos altamente cotizados, como la porcelana china, las telas indias, las especias asiáticas, café, tabaco, ron, té, entre otros. En ciertos sectores de Asia, sobre

todo en regiones como el delta del río Yangtsé en China, Edo en Japón o el norte de la India, se experimenta un proceso similar marcado por el notorio incremento de las actividades manufactureras en la economía doméstica, asociadas a la protoindustria de la seda y de la porcelana (Pomeranz 2000; Sugihara y Wong 2015).

En tercer lugar, se debe tener presente que, a finales del siglo 18, este proceso de protoindustrialización se estanca. La circulación de plata era insuficiente en comparación con el aumento demográfico. En China, por ejemplo, debido en parte a la incorporación de productos de origen americano, como el maíz y la papa, la población aumenta desde 125 millones en 1500 a 270 millones en 1750. En el mismo periodo, la población europea aumenta desde 69 millones a 140 millones de habitantes (Frank 1998: 168). La época de auge de las rutas comerciales euroasiáticas, que había iniciado con el enorme flujo de plata proveniente de los yacimientos americanos, había alcanzado sus límites. El tránsito hacia un nuevo régimen monetario fue posible debido a una innovación fundamental en la historia de la diferenciación funcional del medio dinero: el dinero-billete convertible en oro. Este instrumento será fundamental para el ascenso de Inglaterra como centro manufacturero mundial, la decadencia del imperio chino, la desvalorización internacional de la plata y el colonialismo europeo.

2. EL PATRÓN ORO CLÁSICO (1815-1914)

Las primeras décadas del siglo 19 constituyen tanto el inicio de la decadencia asiática (sobre todo de China) como el principio del dominio europeo. En el periodo anterior, los estados europeos se habían involucrado decididamente en el control militar de las rutas comerciales euroasiáticas. La Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales [*Verenigde Oostindische Compagnie*] y la Compañía Británica de las Indias Orientales [*English East India Company*], creadas en 1600 y 1602 respectivamente, nacen con este propósito. Ambas constituyen el inicio de la moderna empresa capitalista en Europa, financiadas mediante títulos transables en el mercado adquiridos por inversores privados, al igual que las sociedades anónimas en la actualidad, donde la gerencia se distingue de la propiedad. Estas compañías fueron promovidas estatalmente y dotadas de ejércitos facultados para defender militarmente al reino que representaban. Ambas establecieron diversos asentamientos en el océano Índico y fueron capaces de generar enormes riquezas mediante el control de las transacciones comerciales (Chaudhuri 1978; Prakash 1994; Robins 2006; Tracy 2015).

En el siglo 19 este patrón, caracterizado por incursiones comerciales-militares comandadas por

agencias semiestatales, pierde fuerza, dando paso al control colonialista imperial. La *English East India Company*, que poseía la facultad para administrar colonias británicas, es disuelta luego de una rebelión en 1858. Desde aquel entonces, la corona pasa a tener control directo de la India. En este periodo el imperio británico se expande a Birmania, la actual Sri Lanka, Hong Kong y Australia, además de varias partes de África. Otros estados europeos, sobre todo Francia, Holanda y Alemania, emprenden también una carrera colonialista que finalizaría solamente luego de la Segunda Guerra Mundial. Entre 1883 y 1884, los principales estados europeos ratifican el derecho de conquista y colonización, especialmente en África, transformando el colonialismo y el imperialismo en derecho internacional. Es en este contexto en que las clásicas distinciones centro/periferia comienzan a ser relevantes en el sistema económico global. Si bien autores como Wallerstein (2011) han sugerido que este ordenamiento habría comenzado mucho antes, con el descubrimiento de América, para algunos historiadores recientes es a inicios del siglo 19 cuando los países industriales exportadores de productos manufacturados comienzan a distinguirse con claridad de los exportadores de materias primas (Pomeranz 2000; Perdue 2009; Goldstone 2008; Rosenthal y Wong 2011; Glahn 2016).

La decadencia china, en tanto, estuvo marcada por una serie de complicaciones que terminaron por erosionar el poder estatal del imperio. El gobierno tuvo que enfrentar numerosas rebeliones, iniciadas formalmente en 1794. La guerra civil originada con la rebelión Taiping (1850-1864) llegó a causar entre 20 a 30 millones de muertos. También tuvo que hacer frente a desafíos externos ocasionados por el imperialismo occidental. Gran Bretaña, luego de dos guerras (1839-1842, 1856-1860), fuerza al gobierno a ceder el control *de facto* de sus principales puertos al imperio británico y a permitir la importación de opio a territorio chino. El negocio del opio era fundamental para financiar la colonia británica en la India. A finales del siglo 19 tuvieron lugar otras dos guerras, con Francia (1884-1885) y con Japón (1894-1895). Todos estos conflictos significaron enormes gastos para la administración imperial que tuvo que recurrir tanto a la emisión fiscal como a los empréstitos externos para financiar al ejército. Finalmente, en 1912, la dinastía Qing, vigente desde 1644, pierde el poder (So 2012; Glahn 2016).

La crisis china coincide también con el vuelco del comercio internacional desde la plata hacia el oro. La revolución francesa y las posteriores guerras napoleónicas (1803-1815) constituyen el inicio de esta transición. En el Reino Unido, durante este periodo, la escasez de plata y cobre condujo a que en 1797 se legalizara el dinero fiduciario. En 1816 se realizaron además una serie de reformas monetarias para evitar

la exportación de plata, fijando el oro como principal medio de pago para las transacciones internacionales. En un primer momento, diversas entidades financieras estaban facultadas de acuñar monedas, pero en 1844 el Banco de Inglaterra adquiere monopolio de la emisión legítima de notas convertibles. Este es el inicio formal del patrón oro. Dicha innovación permitió el incremento del circulante necesario tanto para las operaciones de pago en el mercado interno (en un contexto de explosión demográfica) como para las transacciones internacionales. Además, tras la revolución industrial, los bajos precios de la manufactura inglesa permitieron a los mercaderes expandir sus productos por todo el planeta, masificando el uso del oro en el comercio internacional. Luego de la guerra franco-prusiana (1870-1871), y tras el descubrimiento de enormes yacimientos de oro en Australia y California, el *Gold Standard* es implementado en Alemania y Francia. Luego le siguieron los Países Bajos (1875), Japón y Rusia (1897), Estados Unidos (1897) y Austria-Hungría (1902), entre otros (Bordo y Schwartz 1984; Eichengreen y Flandreau 1997; Bryan 2010).

La creación de las notas bancarias constituye el inicio de la generalización del dinero como medio de comunicación simbólicamente generalizado. No obstante, al ser convertibles en oro, el funcionamiento del sistema era todavía dependiente de existencia física del dinero-metal. Dicho de otra manera, el sistema todavía no lograba adquirir un carácter auto-poietico, como en la moderna banca central, bajo la cual la decisión de emitir (o no emitir) dinero es consecuencia de anteriores decisiones de emitir (o no emitir) dinero. Las reglas del patrón oro internacional operaban bajo las siguientes condiciones: (a) debía fijarse el valor de la moneda local en oro –que, en la práctica, era una nota bancaria emitida por el banco central o por el gobierno; (b) la moneda local debía poder ser intercambiada por oro en cualquier momento en el banco central o en instituciones gubernamentales y (c) debía necesariamente existir libertad para exportar/importar oro entre países. Con base en estas reglas, las entidades emisoras (bancos centrales o gobiernos) podían ocupar diversas estrategias, como las tasas de interés, para controlar tanto el flujo de oro (hacia y desde el exterior) como los precios (Bordo y Schwartz 1984; Eichengreen y Flandreau 1997; Bryan 2010).

Así, en el periodo del patrón oro clásico (1873-1914), tiene lugar un proceso fundamental para la posterior autonomía funcional del sistema económico. Primero en Inglaterra, y luego a un nivel global, se confirma el monopolio legítimo de la emisión. Se garantiza, por medio del derecho, la exclusividad de los bancos centrales como entidades emisoras de notas bancarias. En ciertos casos, como en el de los Estados Unidos de América, fueron el gobierno (1863-

1913), primero, y luego la Reserva Federal (desde 1913), las entidades emisoras oficiales. Anteriormente, diversas entidades, como bancos, municipalidades o compañías ferroviarias, podían emitir notas bancarias utilizadas en el comercio como medios de pago. En otros casos, la entidad emisora había surgido como un banco privado y fue con el tiempo adquiriendo el rol de organización gubernamental o semipública, como el Banco de Inglaterra o el Banco de Francia. En Alemania, el banco central (Reichsbank, 1876-1945) fue creado en el mismo proceso de implementación del patrón oro y en un contexto de unificación del estado-nación. En Japón el proceso fue similar: el Banco de Japón fue creado en 1882 en el contexto de la Restauración Meiji. Tanto el marco alemán como el yen japonés fueron instaurados en 1871. En la mayor parte de Latinoamérica, el establecimiento de bancos centrales fue más tardío; en Chile en 1925 y en Argentina en 1935, por ejemplo.

Es decir, que fue mediante el derecho que el funcionamiento del dinero como medio de comunicación simbólicamente generalizado se consolida, restringido a un Estado en particular, bajo un cuerpo de leyes específico. En el periodo preindustrial, la plata, el medio de pago más utilizado, fluía por un sistema comercial euroasiático sino-centrado, atravesando diversos Estados-imperio sin distinguir fronteras. La moneda acuñada por el imperio español, por ejemplo, circulaba sin cuestionamientos por todo el territorio del imperio chino (Glahn, 2016). Con la implementación del dinero-billete, emitido por entidades oficiales monopólicas, la moneda nacional (marco, franco, yen, libra, dólar) pasa a constituirse como medio de pago. La legitimidad de los medios de pago, antes restringida al universo de las comunidades familiares, religiosas o étnicas, pasa al Estado por medio del derecho. Empero, en este periodo del patrón oro clásico, las entidades emisoras, ya sea gobiernos o bancos centrales, tenían permitido emitir en relación con el encaje de dinero-metal que poseían (Bordo y Schwartz 1984; Eichengreen y Flandreau 1997). El derecho restringió la circulación del dinero-billete a un Estado en particular, pero la legitimidad real del medio de pago era todavía la existencia física de dinero-metal. En periodos de pánicos bursátiles, los tenedores de billetes intentaban en masa convertir las notas bancarias en dinero-metal, es decir, evitar el riesgo del dinero-billete nacional mediante la seguridad (valor intrínseco) del dinero-metal. Esto ocasionaba frecuentemente el agotamiento del encaje y la quiebra de los bancos (Kindleberger y Aliber 2005). Todos los factores que incidían en que la economía de un país, o su banco central, tuviese más o menos reservas de metal —es decir, todo los vaivenes políticos, militares o religiosos, todos los horrores del colonialismo, la expansión europea y el ocaso chino— formaban parte del funcionamiento interno del

sistema económico. El oro era poder, pero no solamente militar, sino también poder de emisión. El patrón oro, por tanto, constituye un proceso de cuasi-diferenciación funcional.

La diferenciación funcional del sistema económico surge definitivamente cuando la emisión se despoja del encaje en metal y, por tanto, en términos de sus operaciones sistémicas, de todo el entorno de coerción y desigualdad inherente al comercio global. Pero, evidentemente, Vietnam no supera su situación de pobreza por poseer un Banco Central similar al de su excolonizador: el Banco de Francia. Malawi sigue inmerso en un contexto poscolonialista marcado por la pobreza, a pesar de que haya instaurado el Banco de la Reserva de Malawi. Venezuela no supera la crisis por emitir más bolívares. ¿Cómo opera este entorno de desigualdad, propio del intercambio global, en el contexto de la diferenciación funcional?

3. LAS GUERRAS MUNDIALES Y LOS ACUERDOS DE BRETTON WOODS (1914-1971)

La primera guerra mundial produjo una severa crisis en el régimen monetario internacional. Debido a que las reservas de oro de cada país dependían de sus exportaciones, el dinero-metal comienza a fluir hacia los países vencedores. En la década de 1920, Francia y los Estados Unidos de América concentraban el 60% del stock global de oro. Además, la necesidad de contar con medios de pago para financiar la reconstrucción condujo a que la mayoría de las entidades emisoras (bancos centrales o gobiernos) emitieran dinero en relación con sus reservas de divisas (libras, dólares, francos) y no sus reservas de dinero-metal, como en el periodo del patrón oro clásico. Es decir, que la legitimidad de la emisión pasa del dinero-metal al dinero-billete de países que contaban con importantes reservas de dinero-metal. El *Gold Standard* pasa a ser entonces un *Gold-Exchange Standard*. A finales de la década de 1920, cerca del 50% de las reservas internacionales estaban formadas por divisas (Bordo 1993; Eichengreen 1996; Eichengreen y Temin 2000).

Luego de finalizada la primera guerra, la convertibilidad del dinero-billete en oro fue suspendida en la mayoría de los países, excepto en los Estados Unidos de América; lo que explica el predominio del dólar americano a nivel internacional. El dólar todavía cumplía, a diferencia de las otras monedas, las condiciones arriba descritas. Pero en Europa las apremiantes necesidades de reconstrucción, en un contexto marcado por el fortalecimiento de movimientos obreros mediante sindicatos y partidos políticos, hacían imposible el seguir dependiendo de las reservas de oro para emitir dinero. Los países comenzaron a emitir dinero para financiar reformas sociales, obras de reconstrucción o incentivos a la industria

(Eichengreen 1996). En Alemania, la emisión fue de tal magnitud que se produjo una de las crisis de hiperinflación más agudas de la historia. En ciertos momentos del otoño de 1923, la inflación alcanzó el 1000%. El dinero que un día tenía cierto valor, al siguiente ya no alcanzaba para adquirir nada en el mercado. En ciertas ocasiones el valor del papel era mayor que la denominación del dinero-billete. Es decir, que la legitimidad del medio de pago, consolidada en el periodo del patrón oro clásico, se derrumbaba. Para enfrentar esta situación, en los años siguientes, el *Papiermark*, dinero-billete inconvertible emitido durante la guerra, es reemplazado por el *Rentemark*, dinero-billete respaldado en hipotecas del gobierno alemán impuestas sobre la tierra y ciertos bienes industriales (Knortz 2010). En este periodo de cuasidiferenciación, la emisión debía estar respaldada en alguna ‘fuente económica de credibilidad’.

Finalmente, a mediados de la década de 1920, el patrón oro es reinstaurado en la mayoría de los países: en Alemania en 1924, en el Reino Unido en 1925 y en Francia en 1926. Otros países no involucrados en el conflicto aprovecharon este contexto para establecer bancos centrales e implementar el *Gold-Exchange Standard*. La misión Kemmerer, conformada por economistas estadounidenses, fue contratada por varios países de Latinoamérica para conducir la implementación de estas reformas (Drake 1995; Conde 2006). En Chile, por ejemplo, el Banco Central y el patrón oro fueron instaurados en 1925 con la asistencia del *Money Doctor*, como solía llamarse a Edwin Kemmerer en la prensa local (Drake 1984). La segunda mitad de la década de 1920 fue un periodo de reexpansión global del patrón oro (en el formato de *Gold-Exchange Standard*) y de marcado crecimiento, sobre todo en Estados Unidos de América y Alemania. Además, otros países no-europeos comienzan a alcanzar un desarrollo industrial comparable al del resto del primer mundo, especialmente Japón. A fines del siglo 19, luego de la guerra sino-japonesa (1894-1895), el imperio nipón había comenzado a expandirse a territorios de Corea y Taiwán. En el cambio de siglo, y durante la primera guerra mundial, el imperio logra ocupar territorios rusos y chinos (Peattie 1989). En 1942, Japón comandaba unos de los imperios ultramarinos más grandes de la historia (Macpherson 1987).

Pero, el auge de los ‘locos años veinte’ culmina bruscamente con el pánico bursátil estadounidense de 1929. Desde aquel entonces, el régimen monetario internacional, que había logrado reconstruirse transitando desde el patrón oro clásico al *Gold-Exchange Standard* vuelve a derrumbarse. Los sucesivos préstamos entre Estados Unidos de América y los principales países europeos habían creado un sistema de interdependencia que facilitó la rápida propagación de la crisis (Kindleberger 1973; Eichengreen 1996;

Eichengreen y Temin 2000). De hecho, pocos meses después del ‘jueves negro’ en Estados Unidos de América, inicia la implementación del Plan Young, creado para organizar los pagos de las reparaciones alemanas a los países vencedores; las que debían ser pagadas en dinero-metal o divisas convertibles en dinero-metal, restringiendo las posibilidades de crecimiento en una economía regida por el patrón oro. La crisis no tardó entonces en arribar en Alemania. Cuando el pánico se apoderaba de los tenedores de alguna moneda, estos comenzaban a intercambiarlas por otras divisas o por oro, produciendo la devaluación internacional de la moneda del país afectado, como sucedió con la quiebra del *Credit-Anstalt* en Austria durante 1931. En septiembre de 1931, Inglaterra, símbolo histórico del patrón oro, suspende la convertibilidad. Pocos meses después de asumir, en 1933, Hitler anuncia el cese de pagos de las reparaciones alemanas. El periodo del *Gold-Exchange Standard* había llegado a su fin.

La legitimidad del dinero-billete pierde su sustento propiamente económico, es decir, no se sustenta más en bienes ‘monetizables’. En el periodo poscrisis, los bancos centrales comienzan a emitir dinero-billete sin respaldo ni en oro ni en divisas convertibles en oro, sino netamente en el derecho: en las leyes que autorizaron a los bancos centrales a emitir para financiar la reconstrucción de la economía. En la mayoría de los casos, esta emisión estaba respaldada en préstamos del banco central al fisco: el fisco emitía vales del tesoro, los que eran adquiridos por el banco utilizando emisión fiduciaria. Por ende, la legitimidad del dinero-billete radicaba en el futuro, en la supuesta garantía de que el gobierno fuese a pagar la deuda contraída con el banco. En los siglos anteriores, esta legitimidad había sido la plata, luego el oro, luego divisas convertibles en oro, hasta que finalmente pasa a ser una promesa: ‘la promesa de un pago futuro’. En Alemania, por ejemplo, se crea en 1933 la *Mefo GmbH* [*Metallurgische Forschungsgesellschaft*], organización formada por grandes empresas industriales como *Vereinigte Stahlwerke*, *Krupp*, *Siemens*, *Deutsche Industrie Werke* o *GHH* [*Gutehoffnungsbuette*] para promover el rearme. Esta sociedad, que no ejercía de facto ninguna operación de producción, contaba con la posibilidad de emitir documentos (*Mefo bills*) que podían ser convertidos en dinero-billete del *Reichsbank*. El mecanismo fue ideado por Hjalmar Schacht para permitir que el *Reichsbank* fuese el prestamista en el proceso de recuperación de la industria pesada alemana (Kopper 2006). De una manera similar, excepto en los Estados Unidos de América, en donde el patrón oro seguía rigiendo (Meltzer 2003), se organizó el rearme de los países involucrados en la primera guerra. Pocos años después, estalla la segunda guerra mundial.

Pocos meses antes de la victoria de los aliados, en el marco de una conferencia llevada a cabo en Bretton Woods, Estados Unidos de América (julio de 1944), diversos países llegan a una serie de acuerdos que constituyen la base del sistema monetario internacional imperante en las próximas décadas. Los principales puntos acordados fueron dos (Cesarano 2006). En primer lugar, se establece un sistema de tasas de cambio fijo entre monedas nacionales, usando el dólar estadounidense como base. El dólar, la única moneda de los países beligerantes todavía regida por el patrón oro, se transforma entonces en la base de las reservas del resto de los bancos centrales. Estados Unidos de América, al momento de la conferencia, poseía casi dos tercios del stock global de oro. El *Gold-Exchange Standard*, instaurado entre la primera guerra mundial y la crisis de 1929, deviene en un *Dollar-Exchange Standard*. Luego de que Inglaterra anunciara el cese del patrón oro en 1931, devaluando la libra esterlina para evitar el flujo de oro hacia el exterior, otros 23 países se habían visto obligados a suspender la convertibilidad. La idea de un sistema de intercambio fijo era evitar este tipo de situaciones. Se esperaba que los bancos centrales utilizaran sus reservas de dólares para mantener las tasas de intercambio estables mediante operaciones de mercado abierto. Es decir, que pudiesen, por ejemplo, vender dólares para reducir el circulante monetario (obtenido por el banco a cambio de la divisa americana) y evitar la inflación. En un principio, la Unión Soviética fue partícipe de estos acuerdos, pero luego se retira argumentando que, en la conferencia, los intereses de Wall Street eran predominantes (Sanchez-Sibony 2014). En segundo lugar, se crean una serie de instituciones encargadas de garantizar la estabilidad del sistema monetario global. El Fondo Monetario Internacional (FMI) nace con el objetivo contar con una reserva de divisas a las que un país pueda recurrir cuando se experimentasen problemas en su balanza de pagos. El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) tenía el objetivo inicial de proveer de los capitales necesarios para financiar la reconstrucción de los países europeos devastados por la guerra. No obstante, con el tiempo, su accionar comienza a redirigirse hacia la promoción del desarrollo en economías emergentes. En el contexto de la conferencia, Keynes propuso incluso la creación de una especie de banca central mundial con la facultad de emitir una *supranational currency* (el *bancor*), cuyo valor fuera usado como referente en el intercambio comercial entre países. Esta medida fue rechazada por los representantes estadounidenses debido a que el dólar dejaba de ser utilizado como referente internacional (Yago, Asai, y Itoh 2015).

Bajo este ordenamiento internacional, caracterizado por tasas de cambios fijas, se sientan las bases de la ‘edad de oro del capitalismo’, un periodo

marcado por el crecimiento económico. Las políticas keynesianas fueron un factor clave en este proceso. Keynes (2003, 2010) había manifestado en reiteradas ocasiones su rechazo al patrón oro. La convertibilidad, según el economista inglés, había facilitado la Gran Depresión y no era capaz de garantizar ni la existencia de un sistema internacional estable ni la estabilidad de los precios internos. El dinero no era una entidad neutral, regulada de forma ‘natural’ por el patrón oro, como aseguraba la ortodoxia académica de aquel entonces. Era, en realidad, algo que necesariamente debiese ser ‘dirigido’ por las políticas monetarias y fiscales. La tesis central de su obra, manifiesta en la *Teoría general*, es que el equilibrio caracterizado por el desempleo es posible; situación que no puede resolverse de manera natural por la economía de mercado. Por lo tanto, la política fiscal no interviene en la regulación de la economía, sino que constituye parte de la regulación misma. La base de la política fiscal keynesiana es la idea que el gasto público genera un resultado similar a la inversión privada, a saber, un nuevo equilibrio entre renta y gasto en el que la producción es mayor. El ingreso nacional, conformado, no por la existencia física de oro o plata, sino por la sumatoria consumo-inversión-gasto, se incrementaría luego del gasto fiscal.

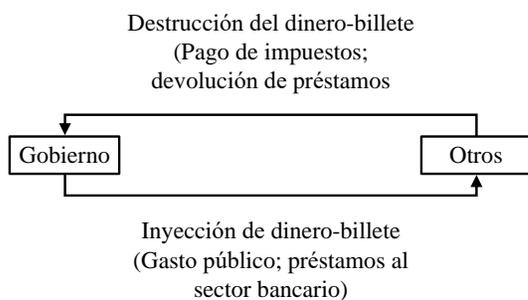
El entendimiento keynesiano del dinero constituye uno de los pasos fundamentales de la diferenciación funcional del sistema económico, en la medida en que confirma una tendencia que venía manifestándose, no tanto en la teoría, sino más bien en la práctica, desde principios del siglo 20: que la credibilidad del dinero-billete no es más que su aceptabilidad general dentro de los límites de un Estado. Se comienza entonces a diferenciar la política monetaria de la fiscal. La primera busca mantener los precios estables y evitar crisis, mientras que la segunda se aboca al empleo y al crecimiento. En un artículo publicado a mediados de siglo en *The American Economic Review*, un economista se refiere a este proceso de transición en la semántica del dinero con un título sugerente: “El dinero como criatura del Estado” (Lerner 1947). En la teoría moderna del dinero, el circulante de dinero-billete se inyecta en la economía mediante el gasto público o los avances (en forma de préstamo) al sector privado. El circulante es, por tanto, una deuda del fisco. Los ciudadanos pagan impuestos, los que deben necesariamente ser pagados con el mismo dinero-billete inyectado por el Estado. La legitimidad del dinero-billete emitido por un banco central es la garantía de que se podrá repagar al mismo gobierno con el mismo dinero-billete; al igual como sucede con cualquier instrumento financiero. El circulante, entonces, ‘se destruye’ al ser devuelto.

La secuencia causal es clara: aquellos que tienen deudas a pagar en circulante deben obtenerlo antes de que puedan

pagar, y si el fisco es el único proveedor, entonces el fisco debe gastar o prestar el circulante antes de los impuestos u otras obligaciones por pagar. (Tymoigne y Wray 2013: 8).

En teoría, el fisco pudiese emitir para financiar cualquier propósito, pero eso no es posible debido a dos factores. Primero, a las expectativas del mercado. Si el sector financiero, el empresarial o cualquier actor económico percibe que el gobierno está haciendo uso indebido del monopolio legítimo de la emisión, el dinero-billete puede devaluarse o incluso –como sucede en las crisis hiperinflacionarias– perder todo tipo de valor. En segundo lugar, está el derecho. Las leyes orgánicas de los bancos centrales modernos restringen el uso de la emisión, considerada una facultad exclusiva del Estado, bajo ciertos parámetros; de la misma manera que el uso de la fuerza se encuentra sometido a la ley. En la mayoría de los casos, la simple emisión por mandato del gobierno de turno está prohibida. Los bancos centrales, en este esquema, están encargados tanto de mantener la estabilidad de los precios como de evitar crisis. La decisión de emitir (o no) dinero-billete se basa en política monetaria, es decir, en decisiones anteriores de haber emitido (o no) dinero-billete. La emergencia del medio dinero se despoja del código tener/no tener (oro). Esto es, pasa a ser reproducción autopoiética. Como sostiene Mascareño (2009: 183): “el carácter subjetivo y a la vez universal de la contingencia (como doble contingencia), hace que las cadenas de selección [...] sean altamente frágiles en ausencia de un mecanismo que probabilice su emergencia frente a posibilidades alternativas”. Los bancos centrales, un logro evolutivo altamente improbable, cumple este rol de asegurar las cadenas de selección inherentes a la emergencia del medio dinero.

FIGURA 1. TEORÍA MODERNA DEL DINERO



En síntesis, entre la primera guerra mundial y la década de los 1970, el patrón oro clásico, en donde la emergencia del medio dinero estaba sujeta al código tener/no tener (oro), cae en desuso. Se confirma paulatinamente el tránsito hacia la clausura operacional del medio dinero, considerado como una deuda del Estado/gobierno. Los bancos centrales, con base en leyes orgánicas, pueden decidir emitir o no emitir,

considerando decisiones anteriores de haber emitido o no haber emitido. Este mecanismo constituye un paso histórico fundamental para la diferenciación funcional. Independiente a la postura política-económica, monetaristas o keynesianos coinciden en la defensa al régimen de emisión fiduciaria; tanto Keynes como Milton Friedman (1986) fueron abiertos opositores al patrón oro.

Quedan, no obstante, dos asuntos por analizar. En primer lugar, bajo los acuerdos de Bretton Woods se suponía que la emisión estaba respaldada en el tener/no tener dólares estadounidenses. El respaldo de la moneda americana, a su vez, estaba basado en el hecho que la convertibilidad al oro todavía estaba vigente en los Estados Unidos. Por tanto, a nivel internacional, la emergencia del medio dinero todavía no estaba diferenciada del código tener/no tener; situación que es clave para la diferenciación funcional del medio dinero. En segundo lugar, queda pendiente aclarar qué sucede con la desigualdad y la coerción (el colonialismo, las guerras, la mano de obra semiesclava en África y Asia, o el desastre medioambiental) en este contexto de naciente diferenciación funcional del sistema económico. En el pasado, bajo el régimen de convertibilidad, el tener/no tener dinero-metal significaba poder o no emitir dinero-billete. La conquista de América, las colonias en Asia, la repartición de África, estaban en gran parte motivadas por la búsqueda de oro o plata. La guerra, el control militar colonial y la coerción eran, por tanto, parte de las operaciones intrasistémicas del medio dinero, en la medida en que eran la base de la emergencia del medio. Cuando el dinero se despoja del código tener/no tener y, por ende, de todas las razones históricas que explican el orden global centro/periferia ¿cómo queda configurada la relación entre el sistema funcionalmente diferenciado en torno al dinero y este ‘mundo de desigualdad’ que pasa a operar como entorno?

4. EL RÉGIMEN MONETARIO POS-BRETTON WOODS (1971-2008)

A finales de la década de 1940, los Estados Unidos de América proporcionaron, en el contexto del Plan Marshall, una serie de préstamos a varios países de Europa Occidental para poder financiar la reconstrucción posguerra. Los dólares americanos, considerando el régimen de tasas de cambios fijas acordadas en Bretton Woods, eran fundamentales para el pago de las importaciones; no solo de productos estadounidenses, sino también de bienes o servicios de compañías de otros países que aceptaban solamente la moneda americana como medio de pago. Con Japón se implementó un procedimiento de empréstitos similar, conocido como Plan Dodge. El dólar se había transformado entonces en la referencia de todo el

comercio global (Bordo y Eichengreen 1993; Cesarano 2006).

Sin embargo, a finales de la década de 1950 este ordenamiento comienza a mostrar sus primeros síntomas de crisis. Los dólares que circulaban en el comercio global excedían considerablemente las reservas estadounidenses de oro, lo que implicaba el peligro de que, si los tenedores de la divisa comenzaban a convertir los dólares en oro, la Reserva Federal hubiese eventualmente quedado en banca rota, como sucede con las corridas bancarias comunes. A principios de los sesenta, la Reserva Federal, junto con los bancos centrales de Inglaterra, Francia, Alemania Occidental, Suiza y los Países Bajos, se vieron forzados a pactar el incremento de la oferta de oro en el mercado europeo para reducir el precio del metal y evitar que los tenedores convirtiesen, al otro lado del atlántico, los dólares en oro. Estos acuerdos, sin embargo, dieron resultado solamente a corto plazo. Con el paso de los años, el precio del oro seguía en alza y la credibilidad de la convertibilidad comenzaba a ser cuestionada. Con la guerra de Vietnam esta incertidumbre aumenta todavía más, llegando a un punto crítico a comienzos de los 1970. Finalmente, en 1971, Nixon suspende unilateralmente la convertibilidad. El régimen basado en los acuerdos de Bretton Wood había llegado a su fin (Leeson 2003).

Desde principios de los 1970, el comercio global comienza a organizarse con base en un régimen de tipo de cambio flexible, en el que el valor de una moneda con respecto a otra depende del mercado (Bearce 2007; Endres 2010). No obstante, los bancos centrales recurren a una serie de mecanismos indirectos, las llamadas operaciones de mercado abierto, para incidir en el tipo de cambio, controlar los precios, evitar la inflación o deflación y prevenir crisis. En el régimen de convertibilidad al oro, una guerra, por ejemplo, podía provocar el aumento de las reservas de oro del país victorioso, como efectivamente sucedió en el caso de los Estados Unidos luego de las guerras mundiales o con el imperio alemán luego de la guerra franco-prusiana. Esto significaba que el circulante podía incrementarse, estimulando la economía y fomentando el crecimiento. En el periodo pos-Bretton Woods las economías se ven afectadas de otra manera. Las guerras, o cualquier situación relevante —como elecciones presidenciales, por ejemplo— alteran las expectativas del mercado, lo que ocasiona un cambio en el valor de las monedas con respecto a otras, lo que, a su vez, tiene una serie de otros efectos indirectos en cada país, algunos positivos y otros negativos. Pero, mediante la política monetaria de los bancos centrales, las economías, en las que la clausura operacional del medio dinero está garantizada por el derecho, se encuentran de cierta manera protegidas de los vaivenes del entorno. El precio del oro, las guerras, las elecciones presidenciales, las crisis

diplomáticas, pasan a formar parte del entorno del sistema. Los bancos centrales, provistos de ciertas facultades garantizadas por sus leyes orgánicas, se encargan de procesar dicha información y operar en función de un programa preestablecido, basado en la mayoría de los casos en mantener la estabilidad de los precios. La emergencia del medio dinero, en el caso de cada moneda nacional, se despoja del tener/no tener oro, plata o divisas. Los bancos centrales, dotados del monopolio legítimo de la emisión, son los que deciden si emitir o no, basados en decisiones anteriores de haber (o no haber) emitido. La independencia con respecto al código tener/no tener confirma históricamente el tránsito hacia la diferenciación funcional del medio dinero.

Estos mecanismos de ‘protección’ frente a eventos externos, como crisis, guerras o pánicos bursátiles, fueron evidentes durante la crisis del 2008. Inicialmente los precios de ciertos instrumentos financieros —principalmente los créditos hipotecarios *subprime*— comenzaron a bajar de manera brusca, por lo que los ingresos de las entidades tenedoras de estos instrumentos disminuyeron también de forma repentina. Luego, en este contexto de incertidumbre, las instituciones que tenían parte de sus activos depositados en las entidades financieras afectadas por la crisis comenzaron a reclamar estos activos. Finalmente, las entidades financieras afectadas se fueron quedando sin liquidez, teniendo que declararse en bancarrota. Gran parte de los debates económicos durante el transcurso de esta crisis estuvieron centrados en la labor de la Reserva Federal. Para algunos, las quiebras bancarias habían sido ocasionadas por la irresponsabilidad de las mismas instituciones financieras vinculadas en el negocio de los préstamos *subprime*, por lo que la crisis era parte de un mecanismo natural de ‘supervivencia del más fuerte’ en el mercado. Para otros, la Reserva Federal debía anticipar las consecuencias del quiebre de empresas claves del sector, evitar la propagación de la crisis y, sobre todo, impedir que ciertas compañías claves —consideradas *too big to fail*— pudiesen verse afectadas. Finalmente, esta segunda postura fue la adoptada por Ben Bernake, presidente de la Reserva Federal. Mediante la *Emergency Economic Stabilization Act of 2008*, en la que se autorizó a utilizar recursos del fisco para rescatar a las entidades en quiebra o en riesgo de quiebra, la crisis logró ser apaciguada. Es decir, fue el derecho, en la forma de política monetaria y fiscal, lo que evitó una catástrofe como la de 1929 (Marichal 2010).

El resguardo del medio dinero en la política monetaria llevada a cabo por una entidad poseedora del monopolio legítimo de la emisión es uno de los aspectos más notables de la historia de la diferenciación funcional del sistema económico. Fue una respuesta evolutiva a sucesivas crisis históricas, en un proceso en el que se logra finalmente independizar la

emergencia del medio dinero tanto del código tener/no tener (oro, divisas) como de cualquier operación del entorno que ponga en riesgo el funcionamiento interno del sistema. No obstante, este ‘resguardo histórico’ es frágil y, visto desde un punto de vista de la historia a largo plazo, relativamente reciente. Si bien la supuesta autonomía de los bancos centrales es, sin lugar a duda, el paradigma imperante, existen varias escuelas de pensamiento opositoras. Los defensores radicales del libre mercado en Estados Unidos de América, por ejemplo, se opusieron con fuerza a las medidas adoptadas durante la crisis del 2008, popularizando el slogan político *End the Fed* (Paul 2010). Estos argumentan que los grandes avances económicos de la historia, como la revolución industrial, tuvieron lugar en un contexto marcado por el patrón oro. No mencionan, sin embargo, que dicho oro no emergía ‘de forma natural’ por el mercado, sino que era el resultado de la expansión colonial, de guerras y genocidios.

La idea tras la autonomía de los bancos centrales es que estos puedan garantizar que la emisión (o la no-emisión) tenga que ver solamente con necesidades del mercado. Esta finalidad es explícita en las leyes orgánicas de la mayor parte de las entidades que poseen el monopolio legítimo de la emisión. Puede que, en la actualidad, los bancos centrales posean reservas de dólares, pero esta reserva se utiliza, en las operaciones de mercado abierto, para accionar ‘en el mercado’ con el objetivo de estabilizar los precios. Así, un banco central puede anunciar un plan de venta de parte de sus reservas de divisas para disminuir el circulante monetario e impedir el alza excesiva de los precios o, de forma contraria, anunciar un plan de compra de bonos de deuda gubernamental para inyectar circulante e incentivar el crecimiento.

El Banco Central de la República de China (BCRC), por ejemplo, comenzó a implementar una política monetaria expansiva (orientada hacia la expansión del medio circulante) para confrontar la crisis internacional del 2008, dejando atrás décadas de política monetaria estricta (orientada a impedir el aumento excesivo del medio circulante). Estas medidas extensivas fueron llevadas a cabo por medio de la reducción tanto de las tasas de interés como de la ratio de reserva exigida a las instituciones bancarias (Zhang 2009). Desde el vuelco de la economía china hacia el comercio internacional, a comienzos de la década de 1980, el BCRC venía operando con estas nuevas reglas del juego del mundo pos-Bretton Woods. El crecimiento explosivo de sus exportaciones –primero de copias de manufacturas de las potencias industriales, luego con productos de mayor elaboración que requieren el uso intensivo de capital y tecnología (como la industria automotriz o de telefonía celular)– tuvo como consecuencia que China vuelva, luego de su larga crisis iniciada a principios del 19, a tomar su rol

histórico como centro manufacturero del mundo. El Banco Mundial ha manifestado que el crecimiento de la economía china a finales del siglo 20 es el más grande del cual se tenga conocimiento en la historia (Morrison 2018).

En el periodo anterior a 1800, China, el centro industrial del planeta, fue el destino de la mayor parte del medio circulante de la época, la plata. Luego Inglaterra, en la época del patrón oro, logra tomar posesión de la mayor parte del stock global de dinero-metal del periodo. Los Estados Unidos de América, como resultado de las guerras mundiales, toma en el siglo 20 el lugar del imperio británico. Hasta nuestros días, gran parte de las reservas mundiales de oro se encuentran bajo estricta vigilancia en las bóvedas de la Reserva Federal. En la actualidad, en un régimen de tasas de cambio flotante, China ha logrado tomar posición de la mayor reserva mundial de divisas. Además, el gigante asiático es ya el sexto mayor poseedor de reservas de oro.

Es sin duda una ironía de la historia que la primera compañía europea de investigación orientada a la industria, establecida por Augusto de Sajonia en Dresde en 1709 (De Vries 2008: 131), haya nacido con la finalidad de copiar la manufactura de porcelana proveniente de China, de la misma manera como China, a finales del siglo 20, inundó el planeta con copias de manufacturas de países del primer mundo. Ambos intentos de ‘copia’ antecedieron el ascenso, primero de Europa, luego de China, como las potencias industriales globales. Ambos ascensos fueron a costas del deterioro del otro. Para Hegel (1992), la historia del espíritu se manifestaba en un devenir geoespacial: transitaba desde Oriente hacia Occidente. Pero Hegel no consideró que el tiempo no se detiene y que la tierra es redonda, ni que –desde el punto de vista de la historia a muy largo plazo– el punto final coincidiría con el punto de inicio.

5. UNA MIRADA HISTÓRICA A LA RELACIÓN ENTRE DESIGUALDAD Y DIFERENCIACIÓN FUNCIONAL

En cada periodo de la historia moderna del medio dinero, existe un poder dominante que toma la propiedad –ya sea por las fuerzas del mercado o mediante la coerción y la conquista colonial– de aquello que, en cada época, es concebido como el valor ‘en sí’ de un medio dinero, considerado una muestra de un valor que está ‘fuera de sí’. En las afueras de los sistemas funcionalmente diferenciados en torno al dinero local existe un mundo en donde el código tener/no tener y la coerción son todavía la norma general.

Esta es la principal lección de la revisión histórica propuesta en esta investigación. En el periodo preindustrial, el comercio global, basado en la circulación de la plata, no tuvo la capacidad de sobrevivir

a varios *shocks* externos. Por un lado, el aumento demográfico explosivo hizo insuficiente al medio circulante. Por otro, la expansión colonial europea inició un periodo de larga decadencia del que había sido el centro manufacturero del planeta por siglos: el Imperio Chino. En el siglo 19, la innovación del dinero-billete convertible en oro y el surgimiento de entidades poseedoras del monopolio de la emisión legítima, fue paralelo al ascenso inglés, y luego de Europa, como potencias hegemónicas industriales. Los inicios de la diferenciación funcional tuvieron lugar precisamente en este contexto marcado por la crisis china y el ascenso del colonialismo e imperialismo europeo. Luego, la competencia entre países del primer mundo, caracterizada por guerras y genocidios (sobre todo en África), llevó a un enfrentamiento que produjo finalmente el agotamiento del régimen basado en el patrón oro clásico. Posterior a las guerras mundiales, el oro no podía operar como respaldo simbólico del dinero-billete, debido básicamente a que quedó fuera de circulación, encarcelado en las bóvedas del Banco Central estadounidense. Por eso, en el régimen de Bretton Woods, es el dólar americano, convertible en oro, la base del comercio internacional. Nuevamente, esta crisis produjo otro paso histórico hacia la diferenciación funcional: las operaciones del medio dinero comenzaron a ser limitadas al universo interno establecido por el derecho, siendo el banco central el encargado de procesar la información externa y, mediante operaciones ‘en el mercado’, seguir el programa establecido en su ley orgánica (control de precios, fomento del crecimiento). Sin embargo, la diplomacia del dólar no fue pasiva, basada en acuerdos o en los vaivenes del mercado mundial. En ciertos casos fue invasiva, agresiva y cómplice de violaciones a los Derechos Humanos. Chile, y toda Latinoamérica, conocieron de cerca estas fuerzas escondidas ‘por detrás’ de la diplomacia del dólar y los acuerdos de Bretton Woods. No obstante, el régimen nuevamente iba a mostrar sus debilidades. Al colapso de la convertibilidad del dólar estadounidense le siguieron las alteraciones en los precios ocasionada por los acuerdos de los países petroleros desde 1973. La dependencia de las importaciones de petróleo de gran parte del mundo hizo del precio internacional del ‘oro negro’ un indicador esencial de los precios internos de cada economía. Por eso no es casualidad que esta fuente de energía haya sido motivo de varios conflictos. Siria, y varios países del mundo árabe, vienen lamentablemente conociendo hace años este ‘otro lado’ del mundo pos-Bretton Woods.

En todo este tránsito histórico se pueden observar dos procesos de forma clara. Primero, un continuo conflicto entre potencias llevado a cabo en un concierto internacional marcado por la desigualdad, guerras y coerción, la existencia de países ricos y

pobres. Todo esto, a pesar de los múltiples intentos del derecho internacional por promover la paz y la justicia. Segundo, un continuo fortalecimiento de la diferenciación funcional del medio dinero resguardada por el derecho, en la que se fueron estableciendo una serie de instancias (políticas monetarias) u organizaciones (bancos centrales) encargados de mantener la autonomía del medio dinero (local) con respecto a los *shocks* del entorno. Mientras que en el primer proceso el código tener/no tener fue, es y –probablemente– seguirá siendo la norma, en el segundo se observa una paulatina independencia con respecto a este código. Las guerras continúan, los genocidios siguen existiendo, la coerción no deja de estar presente, pero el sistema económico (en cada caso) sigue funcionando. Sin el patrón oro, el colonialismo europeo no hubiese tenido mayor fundamento; sin las guerras mundiales y los acuerdos de Bretton Woods, el ascenso de Estados Unidos de América como potencia hegemónica no hubiese tenido lugar. La diferenciación funcional en torno al medio dinero es, a fin de cuentas, el resultado de una serie de crisis históricas, en las que fueron surgiendo mecanismos que permitieron que el código tener/no tener, no al interior de los sistemas regidos en cada caso por el medio dinero local, sino al exterior de estos, tuviese la posibilidad de seguir vigente.

Como sostiene Nassehi (2011), los sistemas funcionales resuelven sus problemas de orden no sobre asimetrías factuales sino sobre asimetrías sociales. Es decir, que es precisamente la indiferencia a la desigualdad lo que constituye la posibilidad de la autonomía funcional. Esto es lo que hemos intentado mostrar en esta investigación: dar cuenta que el surgimiento del sistema funcionalmente diferenciado en torno al medio dinero en la sociedad global estuvo caracterizado por un proceso paralelo en el que se fueron desarrollando mecanismos evolutivos que hicieron al sistema insensible frente a las desigualdades sociales. Lo que caracteriza precisamente la autonomía funcional del sistema económico es su indiferencia frente a un entorno caracterizado por la coerción. Sin embargo, en este estudio hemos intentado presentar otro argumento secundario no presente –al menos, no explícitamente– en la reflexión de Nassehi: que es esta insensibilidad frente a la desigualdad en el sistema funcional lo que ha permitido que la desigualdad siga existiendo. La diferenciación funcional, al menos en el caso del medio dinero, no existe ‘a pesar de’ la desigualdad, sino que es esta desigualdad la que ha logrado persistir ‘debido a’ la diferenciación del medio dinero.

Esto no quiere decir que haya una relación causal entre diferenciación funcional (primero) y desigualdad (después). Evidentemente, han existido asimetrías sociales con anterioridad al surgimiento de la sociedad funcionalmente diferenciada. La

diferenciación funcional ha emergido como respuesta a crisis históricas en las cuales la desigualdad, en el estado en el que se encontraba, no podía seguir existiendo. No es que la desigualdad ‘se mantenga’ debido a la diferenciación funcional, como sostienen autores como Tyrell (1978), sino que es la misma diferenciación funcional parte de un proceso de readaptación de la desigualdad en un nuevo escenario de mayor complejidad. La circulación de plata, el medio de intercambio predominante en el periodo preindustrial resultó ser insuficiente luego del *boom* demográfico europeo y asiático. Para esto surgió un mecanismo evolutivo: el dinero-billete convertible en oro. Luego de las guerras mundiales, el *stock* global de oro pasó a estar en manos de un par de bancos centrales, por lo que el patrón oro clásico no pudo sobrevivir. Para esto surgió otro mecanismo evolutivo: el *Gold-Exchange Standard*, pero nuevamente el oro de la Reserva Federal de los Estados Unidos de América resultó ser insuficiente y, dado el incremento del intercambio global, los acuerdos de Bretton Woods tuvieron que ser dejados de lado. Para esto surge nuevamente otro mecanismo evolutivo: el régimen de tasas de cambio flotantes, que es la base definitiva de la diferenciación del sistema económico.

Tampoco se pretende afirmar que la teoría de la diferenciación funcional considere la desigualdad como normativamente necesaria para la universalidad de los sistemas. La inclusión o participación en los sistemas funcionales no es similar a la igualdad en el sentido de la semántica de la igualdad: se puede estar plenamente incluido en el sistema económico siendo deudor moroso o teniendo insuficiente dinero para costear la sobrevivencia. Lo que se ha querido mostrar es simplemente que, en términos históricos, la reflexión abstracta de Nassehi (2011) resulta ser adecuada; y que, por tanto, una teoría de la diferenciación funcional no es incompatible con una teoría de la desigualdad. Al contrario, desde el prisma de la investigación histórica, ambos fenómenos no pueden entenderse por separado. La exclusión moderna, como sostiene Cadenas (2012, 2016), tiene que ver básicamente con el acoplamiento exitoso entre organizaciones y sistemas funcionales. Fue el ejército británico (una organización) el que invadió China, impulsó el opio como medio de pago, despojando a la plata como medio de intercambio global y dando paso al predominio del patrón oro. Fueron los estados europeos (organizaciones) los que, en este contexto, impulsaron la colonización de África en busca de oro. Para todo esto hubo una respuesta evolutiva orientada históricamente hacia la diferenciación funcional: el dinero-billete convertible en oro. Fue la Reserva Federal (una organización) la que, luego de las guerras mundiales, se hizo con gran parte el *stock* global de oro, transformando al dólar estadounidense en el nuevo medio de intercambio global. Para esto

hubo también otra respuesta evolutiva orientada históricamente hacia la diferenciación funcional: el *Gold-Exchange Standard*. En este entorno de coerción y desigualdad, son las organizaciones –descritas por Nassehi (2011) como máquinas de exclusión– las que, en su devenir de conflictos, enfrentamientos y desacuerdos, han provocado crisis históricas que han tenido como consecuencia la diferenciación funcional de un sistema que evolutivamente ha desarrollado la capacidad de ser indiferente a este mismo entorno de coerción, y es este logro evolutivo el que ha permitido a la desigualdad readaptarse a escenarios de mayor complejidad.

6. CONSIDERACIONES FINALES

En este artículo hemos intentado formular los siguientes argumentos: (a) que la diferenciación funcional del sistema económico en torno al medio dinero, según los parámetros establecidos por la teoría de sistemas sociales, es el resultado de una serie de crisis históricas en las que la distribución desigual de la riqueza global debe readaptarse para lograr persistir; (b) que es precisamente debido a la diferenciación funcional del sistema económico en torno al medio dinero que esta readaptación ha sido históricamente posible. El ejemplo del patrón oro es clarificador. Debido tanto al *boom* demográfico preindustrial como al aumento de las actividades asalariadas, la circulación de plata resultó ser insuficiente para el mantenimiento del intercambio global, por lo que surge la innovación del dinero-billete convertible el dinero-metal, para poder aumentar el circulante e incentivar el crecimiento. Pero este tránsito histórico no se reduce solamente al campo de la evolución del medio dinero, sino que es parte de otro proceso de mayor amplitud: el ascenso de Europa como poder colonial y la decadencia del imperio chino. El paso desde el patrón oro hacia el régimen organizado en torno a los acuerdos de Bretton Woods, que constituye un proceso fundamental en la historia de la diferenciación funcional del sistema económico, es también parte del ascenso de los Estados Unidos de América como potencial mundial.

En la segunda mitad del siglo 20, los teóricos de sistemas se esforzaron en remarcar que las asimetrías sociales (de clase, por ejemplo) no poseían en la sociedad moderna un rol funcional. En la sociedad funcionalmente diferenciada, la inclusión en los sistemas sociales se asume como universal y la exclusión en estos tiene que ver más bien con la inclusión en otros subsistemas. No se puede, al menos en teoría, tener un cargo público y ser director de una empresa que reciba fondos del fisco. Existe un código específico para este tipo de situaciones de interferencia intersistémica, que es el de la moral (bueno/malo); o bien leyes que impidan la existencia de estas situaciones.

Pero estos argumentos se reducen al campo específico de una sociedad determinada, desconectada (teóricamente) del mundo de coerción inherente al intercambio económico global. En esta investigación hemos propuesto que este contexto marcado por la diferenciación funcional es, en cada caso, resultado de la readaptación de las desigualdades globales y que, por tanto, los contrargumentos del enfoque sistémico hacia cualquier perspectiva centrada en la desigualdad global son injustificados.

La observación de la teoría de sistemas, como insisten sus adherentes, es una observación ‘en la sociedad’. La misma teoría es considerada un subsistema del sistema social ciencia. Por tanto, no es casualidad que la indiferencia, evolutivamente desarrollada, de los sistemas sociales a la desigualdad social, indicada por Nassehi o Cadenas, haya marcado a los teóricos mismos: la observación ‘en la sociedad’ es también indiferencia ‘en la sociedad’.

REFERENCIAS

- Bearce, D. (2007). *Monetary divergence: domestic policy autonomy in the post-Bretton Woods era*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Bordo, M. D. (1993). The Gold Standard, Bretton Woods, and other monetary regimes: a historical appraisal. *Federal Reserve of St. Louis*, 123–191.
- Bordo, M. D., y Eichengreen, B. (1993). *A retrospective on the Bretton Woods system*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bordo, M. D., y Schwartz, A. J. (Eds.). (1984). *A retrospective on the classical Gold Standard, 1821-1931*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bryan, S. (2010). *The Gold Standard at the turn of the twentieth century. Rising powers, global money, and the age of empire*. New York: Columbia University Press.
- Cadenas, H. (2012). La desigualdad de la sociedad. Diferenciación y desigualdad en la sociedad moderna. *Persona y Sociedad* 26, 51–77.
- Cadenas, H. (2016). Desigualdad social y teoría de sistemas: la importancia de los medios, 3(1), 41–69.
- Casanova, M. (2020). En torno a los orígenes de la Gran Divergencia: debates recientes en historia económica (2000-2018). *Cultura Hombre Sociedad*. Epub: 31 de agosto de 2020. <https://dx.doi.org/10.7770/2452-610x.2020.cuhso.02.a01>
- Cesarano, F. (2006). *Monetary theory and Bretton Woods: the construction of an international monetary order*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chaudhuri, K. N. (1978) *The trading world of Asia and the English East India Company, 1660-1760*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cipolla, C. M. (1993). *Before the industrial revolution: European society and economy, 1000-1700*. New York: Norton.
- Conde, R. (2006). Fiscal and monetary regimes. In: J. Coatsworth, R. Cortes-Conde, y V. Bulmer-Thomas (eds.), *The Cambridge economic history of Latin America: volume 2: The long Twentieth Century* (pp. 209-248). Cambridge: Cambridge University Press.
- De Vries, J. (2008). *The Industrious Revolution: consumer behavior and the household economy, 1650 to the Present*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Drake, P. W. (1984). La misión Kemmerer a Chile: consejeros norteamericanos, estabilización y endeudamiento, 1925-1932. *Cuadernos de historia* 4, 31–59.
- Drake, P. W. (1995). *Kemmerer en Los Andes: la misión Kemmerer, 1923-1933*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Eichengreen, B. (1996). *Golden Fetters. The Gold Standard and the Great Depression, 1919-1939*. Oxford: Oxford University Press.
- Eichengreen, B., y Flandreau, M. (1997). *Gold Standard in theory and history*. London/New York: Routledge.
- Eichengreen, B., y Temin, P. (2000). The Gold Standard and the Great Depression. *Contemporary European History* 9(2), 183–207.
- Endres, A. M. (2010). *International financial integration: competing ideas and policies in the post-Bretton Woods era*. London/New York: Palgrave Macmillan.
- Flynn, D. O. 2015. Silver in a global context, 1400–1800. In: J. H. Bentley, M. E. Wiesner-Hanks, y S. Subrahmanyam (eds.), *The Cambridge world history: volume 6. The construction of a global world, 1400–1800* (pp. 213-239). Cambridge: Cambridge University Press.
- Flynn, D. O., Giráldez, A., y Glahn, R. V. (2003). *Global connections and monetary history, 1470-1800*. Burlington, VT: Ashgate Pub Ltd.
- Frank, A. G. (1998). *ReORIENT: global economy in the Asian age*. California: University of California Press.
- Friedman, M., y Schwartz, A. J. (1986). Has government any role in money? *Journal of Monetary Economics* 17(1), 37–62.
- Giráldez, A. (2015). *The age of trade: The Manila galleons and the dawn of the global economy*. Lanham, Maryland: Rowman y Littlefield.
- Glahn, R. von. (2016). *The economic history of China: from Antiquity to the Nineteenth Century*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Goldstone, J. (2008). *Why Europe? The rise of the West in world history 1500-1850*. New York: McGraw-Hill Education.
- Habermas, J. (1990). *El discurso filosófico de la modernidad*. Madrid: Taurus.

- Hegel, G. W. F. (1992). *Lecciones sobre la filosofía de la historia universal. Introducción general*. Valencia: Universidad de Valencia.
- Keynes, J. M. (2003). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México DF: Fondo De Cultura Económica.
- Keynes, J. M. (2010). *Tratado sobre el dinero*. Madrid: Síntesis.
- Kindleberger, C. (1973). *The world in depression, 1929-1939*. California: University of California Press.
- Kindleberger, C. P., y Aliber, R. Z. (2005). *Manias, panics, and crashes: a history of financial crises*. Hoboken, N.J.: John Wiley y Sons.
- Knorr-Cetina, K. D. (1992). Zur Unterkomplexität der Differenzierungstheorie: empirische Anfragen an die Systemtheorie. *Zeitschrift für Soziologie* 21(6), 406–419.
- Knortz, H. (2010). *Wirtschaftsgeschichte der Weimarer Republik* (1). Göttingen: UTB.
- Kopper, C. (2006). *Hjalmar Schacht: Aufstieg und Fall von Hitlers mächtigstem Bankier*. München: Hanser.
- Kronauer, M. (2003). *Exklusion: Die Gefährdung des Sozialen im hoch entwickelten Kapitalismus*. Frankfurt aM: Campus.
- Leeson, R. (2003). *Ideology and the international economy: the decline and fall of Bretton Woods*. London: Palgrave Macmillan.
- Lerner, A. P. (1947). Money as a creature of the State. *The American Economic Review* 37(2), 312–317.
- Luhmann, N. (2007). *La sociedad de la sociedad*. México DF: Herder-Universidad Iberoamericana.
- Luhmann, N. (2017). *La economía de la sociedad*. México DF: Herder.
- Macpherson, W. J. (1987). *The economic development of Japan c. 1868–1941*. London: Macmillan Education UK.
- Marichal, C. (2010). *Nueva historia de las grandes crisis financieras. Una perspectiva global, 1873-2008*. Buenos Aires: Sudamericana-Debate.
- Mascareño, A. (2009). Medios simbólicamente generalizados y el problema de la emergencia. *Cinta de moebio* 36, 174–197.
- Meltzer, A. H. (2003). *A history of the Federal Reserve I. 1913-1951*. Chicago: University of Chicago Press.
- Morrison, W. M. (2018). *China's economic rise: history, trends, challenges, and implications for the United States* (Congressional Research Service). United States of America: United States Congress.
- Nassehi, A. (2011). La teoría de la diferenciación funcional en el horizonte de sus críticas. *MAD* 24, 1–29.
- Ogilvie, S. C. (Ed.). (1996). *European proto-industrialization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ogilvie, S. C. (Ed.). (1997). The proto-industrialization debate. In: *State corporatism and proto-industry: the Württemberg Black Forest, 1580–1797* (pp. 16-34). Cambridge: Cambridge University Press.
- Parker, C. H. (2015). Entrepreneurs, families, and companies. In: J. H. Bentley, M. E. Wiesner-Hanks, y S. Subrahmanyam (eds.), *The Cambridge world history: volume 6. The construction of a global world, 1400–1800* (pp. 190-212). Cambridge: Cambridge University Press.
- Paul, R. (2010). *End the Fed*. New York: Grand Central Publishing.
- Peattie, M. R. 1(989). The Japanese colonial empire, 1895–1945. In P. Duus (ed.), *The Cambridge history of Japan: volume 6. The Twentieth Century* (pp. 215-270). Cambridge: Cambridge University Press.
- Perdue, P. C. (2009). *China marches West: the Qing conquest of Central Eurasia*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Pomeranz, K. (2000). *The Great Divergence: China, Europe, and the making of the modern world economy*. New Jersey: Princeton University Press.
- Pomeranz, K., y Topik, S. (2017). *The world that trade created: society, culture, and the world economy, 1400 to the Present*. New York: Routledge.
- Prakash, O. (1994). *Precious metals and commerce: the Dutch East India Company in the Indian Ocean trade*. USA: Variorum.
- Robins, N. (2006). *The corporation that changed the world: how the East India Company shaped the modern multinational*. Hyderabad, India: Pluto Press.
- Rosenthal, J.-L., y Wong, R. B. (2011). *Before and beyond divergence: the politics of economic change in China and Europe*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Sanchez-Sibony, O. (2014). Capitalism's fellow traveler: the Soviet Union, Bretton Woods, and the Cold War, 1944–1958. *Comparative Studies in Society and History*, 56(2), 290–319.
- Schimank, U. (2013). La sociedad moderna: una sociedad capitalista funcionalmente diferenciada. *MAD* 28, 1–22.
- Simmel, G. (2003). *Filosofía del dinero*. Granada: Comares.
- So, B. K. L. (2012). *The economy of Lower Yangzi Delta in late imperial China: Connecting money, markets, and institutions*. New York: Routledge.
- Sugihara, K., y Wong, R. B. (2015). Industrious revolutions in early modern world history. In: J. H. Bentley, M. E. Wiesner-Hanks, y S. Subrahmanyam (eds.), *The Cambridge world history: Volume 6. The construction of a global world, 1400–1800* (pp. 283-310). Cambridge: Cambridge University Press.

- Teichova, A., Hentzenryk, G. K., y Ziegler, D. (eds.). (1997). *Banking, trade and industry: Europe, America and Asia from the Thirteenth to the Twentieth Century*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tracy, J. D. (2015). Dutch and English trade to the East: the Indian Ocean and the Levant, to about 1700. In: J. H. Bentley, M. E. Wiesner-Hanks, y S. Subrahmanyam (eds.), *The Cambridge world history: Volume 6. The construction of a global world, 1400–1800* (pp. 240-262). Cambridge: Cambridge University Press.
- Trivellato, F. (2015). The organization of trade in Europe and Asia, 1400–1800. In J. H. Bentley, M. E. Wiesner-Hanks, y S. Subrahmanyam (eds.), *The Cambridge world history: Volume 6. The construction of a global world, 1400–1800* (pp. 160-189). Cambridge: Cambridge University Press.
- Tymoigne, E., y Wray, L. R. (2013). Modern money theory 101: a reply to critics. *Levy Economics Institute of Bard College. Working Paper*, (778), 1–57.
- Tyrell, H. (1978). Anfragen an die Theorie der gesellschaftlichen Differenzierung. *Zeitschrift für Soziologie* 7(2), 175–193.
- Wallerstein, I. (2011). *The modern World-System I: capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the Sixteenth Century*. California: University of California Press.
- Yago, K., Asai, Y., y Itoh, M. (eds.). (2015). *History of the IMF: organization, policy, and market*. Tokyo: Springer Japan.
- Zhang, L. (2009). China's policy responses to the global financial crisis: efficacy and risks. In: *Global Financial Governance: Challenges and Regional Responses*. Conference in Berlin.

CONTACTO

m.casanovabrito@gmail.com

Recibido: junio 2020

Aceptado: septiembre 2020

MAD | ISSN 0718-0527

Departamento de Antropología | Facultad de Ciencias Sociales | Universidad de Chile

Avenida Capitán Ignacio Carrera Pinto 1045 Ñuñoa 7800284 | Santiago | Chile

+56 2 29787760 | revistamad.uchile@facso.cl | www.revistamad.uchile.cl

Twitter y Facebook: [@RevMadUChile](https://twitter.com/RevMadUChile)