

El capitalismo como sistema de poder: del dinero a la diferenciación del capital

Cecilia Rikap, Centre de Population et Développement, Institut de recherche pour le développement (IRD), Université Paris Descartes, Université Sorbonne Paris Cité

ceciliarikap@gmail.com

Recibido: 10 de mayo de 2018

Aceptado: 18 de octubre de 2018

Resumen

Partimos de la premisa de que la vigencia de una obra es función de los problemas contemporáneos que contribuye a plantear y repensar. En esa clave, indagamos sobre la diferenciación de la mercancía en común y dineraria como génesis del poder propuesta por Marx (1867, cap. 1), reconcibiendo al intercambio mercantil como una relación social asimétrica. Identificamos que este aporte ha sido ignorado por dos corrientes influyentes dentro del marxismo: quienes sostienen la tesis del capital monopolista y quienes defienden la vigencia de la ley del valor a partir de la pervivencia de la competencia real. En este contexto, retomamos dicho aporte ignorado en tanto relación de poder genérica pero circunstancial para integrarlo con la diferenciación del capital propuesta por Levín (1997), una relación de poder específica y perdurable entre capitales individuales. Mostramos cómo esta última retoma, pero al mismo tiempo supera el planteo de Marx en El Capital.

Palabras clave: Marx, Poder, Dinero, Capital Monopolista, Competencia, Diferenciación del capital.

Capitalism as a system of power: from money to the differentiation of capital

Abstract

We start from the premise that the validity of an author's work is a function of the contemporary problems that it contributes to raise and rethink. Thus, we analyze commodity's differentiation between the simple commodity and money as the genesis of power proposed by Marx (1867, cap. 1), reconceiving the commodity exchange as an asymmetric social relation. We identify that this contribution has been ignored by two influential currents within Marxism: those who sustain the thesis of monopoly capital and those who defend the validity of the law of value attached to the survival of real competition. In this context, we take up this ignored contribution as a generic but circumstantial power relation and we integrate it with the differentiation of capital proposed by Levín (1997), a specific and lasting power relation between individual capitals. We show how the latter retakes but at the same time surpasses Marx's contribution.

Keywords: Marx, Power, Money, Monopoly Capital, Competition, Capital Differentiation.

Introducción

¿Dónde radica la fertilidad de volver sobre la obra de Marx, 200 años más tarde de su nacimiento? Una respuesta posible es por erudición o por el simple placer de conocer. Hacer arqueología del pensamiento de un/a autor/a es un valor de uso en cualquier contexto. Sin embargo, en estas páginas elegiremos otro camino que retoma la que entendemos es la propuesta filosófica del propio autor: la crítica inmanente, en este caso de su crítica a la economía política. No nos detendremos en el detalle de qué, cómo y en qué pasaje Marx dijo tal o cual cosa, tarea por demás faraónica. No es éste el mayor provecho que entendemos puede extraerse de la obra de un autor tan prolífico, cuya huella puede ser rastreada en las distintas escuelas de pensamiento económico dentro de la llamada heterodoxia (McDonough y McMahon 2018), así como en probablemente todas las ciencias sociales y la filosofía.

Nos interesa en este artículo retomar una pista que consideramos que Marx lega pero no desarrolla lo suficiente. A partir de mostrar que Marx (1867, cap. 1) concibe a la mercancía como una relación social de poder, nos proponemos indagar sobre el capitalismo como modo de producción que engendra intrínsecamente múltiples relaciones sociales de poder, mostrando que no sólo la mercancía se desdobra en mercancía común –subordinada- y mercancía dineraria, la cual da a su poseedor el poder de decidir si la transacción se realiza o no, sino que también el capital se diferencia, engendrando estructuras de poder específicas. Para esto último, si bien algunos autores extienden la idea de capitales normales y pequeños del análisis de la renta de la tierra de Marx (1894) –el cual encuentra un fuerte antecedente en Ricardo (1817)- (Iñigo Carrera 2016, 2008; Shaikh 2016), tomaremos un camino de diferenciación alternativo que concebimos como una relación social de poder específica de aquélla general planteada por Marx (1867, cap. 1). Nos referimos a la diferenciación tecnológica del capital propuesta inicialmente por Levín (1997).

En pocas palabras, el camino que seguiremos en el resto de este artículo parte del desarrollo de Marx (1867, cap. 1) de la génesis del dinero. Luego, observaremos que esta pista no ha sido tenida en cuenta en el argumento central de dos influyentes corrientes marxistas: el capital monopolista y los marxistas que, frente a esta tesis, sostienen la vigencia de la ley del valor sobre la base de la pervivencia de la que llaman competencia real. Seguidamente, desarrollaremos sintéticamente la tesis de diferenciación tecnológica del capital, la cual apunta a continuar el desarrollo incompleto de Marx en torno a las relaciones de poder en el capitalismo. De esta manera, apostamos a retomar *in vivo* la obra de un autor pretérito, echando luz a problemas presentes, integrando una dimensión de su legado a una teoría del capitalismo contemporáneo y, al mismo tiempo, dando cuenta del devenir recapitulativo y reflexivo de la producción de conocimiento científico.

La mercancía como relación social de poder

En el desarrollo del concepto de mercancía Marx (1867, cap. 1) muestra cómo ésta necesita expresar su valor en el valor de uso de otra mercancía. En esta forma simple del valor, nos dice, se esconde el secreto del dinero. La mercancía que presta su cuerpo para que la otra exprese en ella su valor es llamada por el autor forma equivalencial, pues esa expresión de valor la ha convertido en equivalente y, por tanto, en directamente cambiable por la mercancía que expresa en ella su valor. En la forma equivalencial, continúa Marx (1867, cap. 1), el trabajo privado (el que produjo la mercancía equivalencial) se evidencia como su antítesis: trabajo directamente social. En este caso, el de la forma simple, la mercancía equivalencial no es directamente cambiable por cualquier otra mercancía, sino sólo por aquella que fortuitamente la señaló como tal. Sin embargo, basta extender este análisis a la forma general del valor, donde todas las mercancías señalan a una sola como su equivalente, la misma y única para todas ellas, para hacer nacer al equivalente general. Sólo resta, dice el autor, observar qué mercancía conquistó históricamente este papel. Esa mercancía (el oro en aquel entonces) es la mercancía dineraria, única capaz de cambiarse directamente por todas las demás.

De modo que toda mercancía, cuando se anuncia como tal en el Mercado, se desdobra engendrando al dinero. La única forma en que un producto puede devenir mercancía, revestirse de la forma de mercancía potencial o virtual, es convirtiendo a otra mercancía en su equivalente. Esa otra, la equivalencial, sufre una transformación radical en esa operación. Pasa a ser lo contrario de una mercancía porque su cambiabilidad pasa a ser incondicional. Su cambiabilidad sólo depende de la voluntad de su poseedor y no de un tercero. En este sentido, el dinero es la anti-mercancía porque el/la dueño/a del dinero tiene directamente en sus manos trabajo social (Marx 1867, cap. 1). De allí que la génesis del dinero sea el proceso de diferenciación de la mercancía, un proceso de diferenciación intrínseco del cual resulta una relación polar entre la mercancía común y la dineraria, es poder social que nace de relaciones privadas (Levín 2010).

“¿Qué es una economía de mercado? Es una economía en la que los actores buscan dinero. ¿Por qué? Porque el dinero es el instrumento por excelencia del poder de mercado en la medida en que proporciona acceso a todas las mercancías.” (Orléan 2014, p. 149).

El dinero es directamente intercambiable por cualquier otra mercancía. Mientras que el/la vendedor/a depende de la voluntad del/a comprador/a para vender su mercancía, el/la comprador/a puede obtener directamente lo que quiera en tanto su precio sea menor o igual que el dinero que tenga, ya que el dinero sólo depende de la voluntad de su propietario/a para ser intercambiado. Por lo tanto, el intercambio de mercancías es siempre una relación asimétrica porque una de las

partes de la transacción tiene el poder de decidir si el intercambio tiene lugar o no. Como explica Orléan (2014), el dinero da a su poseedor/a una gran autonomía estratégica. Este es el poder del/a comprador/a. Quien tiene la mercancía se rinde al/a poseedor/a del dinero. El/la primero/a está dominado/a por el/la segundo/a porque este/a último/a ejerce poder sobre él o ella, ya que su reproducción depende de la realización de la transacción.

Ahora bien, poseer dinero en la transacción confiere un poder circunstancial, evanescente. Dura el segundo en el que las mercancías se ofrecen. Una vez realizada la transacción, el poder pasa a las manos del/a otrora vendedor/a quien antes ocupó el lugar subordinado de la relación social de poder mercantil.

A modo de síntesis podemos decir que en tanto la mercancía engendra ella misma una relación asimétrica, desigual, de poder circunstancial, constituye al mismo tiempo una relación social de poder y un intercambio de equivalentes. Retomando a Marx, entonces, el poder no sólo es una relación entre clases sociales y no una relación interpersonal como sugiere la economía neoclásica (Palermo 2014), sino que además nace justamente allí a dónde se supone no hay una relación de poder, con prescindencia de la forma que tome el mercado, sea este competitivo o monopólico. Esta pista, veremos en la siguiente sección, ha pasado inadvertida en el debate entre autores defensores de la tesis del capital monopolista (Baran y Sweezy 1966; Chesnais 2016; Hilferding 1985; Lenin 1916) y aquellos que sostienen la vigencia de ley del valor asociada a la competencia, no en términos neoclásicos, sino entendida como competencia real (Shaikh 2016).

El poder del dinero: una pista no retomada por distintas corrientes marxistas

Entre los autores que parten de la obra de Marx, un grupo de autores estudia la proliferación de monopolios (Baran y Sweezy 1966; Hilferding 1985; Lenin 1916; Chesnais 2016). Conciben al poder como propio de aquéllos y no de la, ahora ausente, competencia. Es la proliferación de monopolios la que explica una relación desigual entre capitales en la cual el monopolista tiene la capacidad de fijar precio, y de allí el fin de la vigencia de la ley del valor tal como fue expuesta por Marx (Baran y Sweezy 1966). De modo que para estos autores el poder se explica por una forma de mercado particular, el monopolio.

En su conjunto, este grupo de autores ha sido criticado porque el monopolio aparece como un punto de partida y no como un resultado del desarrollo conceptual. Se asume que existen monopolios, cuya proliferación es explicada por factores extraeconómicos, ajenos al proceso de acumulación de capital. Se justifica, por ejemplo, que la capacidad de fijar precios se debe a alianzas entre corporaciones, como una suma de voluntades individuales y conscientes (Bekerman 2011; Starosta 2015, cap. 6). De allí que podamos pensar que se trata de

un poder extrínseco que no emana del propio desarrollo, continuando la obra de Marx, sino que significa un quiebre con aquélla.

La crítica de autores como Shaikh (1990, 2016) o Dumenil y Levy (1987, 2016) al capital monopolista, no obstante, no se centra en aspectos propios del desarrollo conceptual sino en la constatación empírica de que la rivalidad y la competencia mundial entre capitales individuales se ha reforzado. De modo que la crítica radica en sostener que la ley del valor sigue vigente en tanto los mercados siguen comportándose de acuerdo a las premisas de la competencia real. De hecho, Shaikh (2016, 761) va un paso más lejos y dice que con prescindencia de la forma que tome el capitalismo, éste seguirá siempre regido por las leyes de la competencia real. De hecho, Shaikh (2016) entiende que los defensores del capital monopolista confunden a la competencia real con la competencia perfecta. La primera es, para este autor, la descrita por Marx (1894) y en ella los capitales dentro de una rama tienen distintas tasas de ganancia porque, en todo momento, hay distintas técnicas en uso. Algunos capitales ya operan con la nueva técnica, y son éstos los que regulan el sistema, mientras otros capitales aún no la han adoptado. Subyace al planteo de Shaikh (1990, 2016) que el cambio técnico sigue cumpliendo las premisas descritas por Marx (1894): arroja una tasa de ganancia extraordinaria pero temporaria y aleatoria, pues los capitales de una rama están en permanente proceso de actualización técnica y no son siempre los mismos los que adoptan inicialmente la nueva técnica.

En el caso de Shaikh (1990, 2016), el autor favorece la idea de que los capitales entrantes son los que frecuentemente llegan con la nueva técnica y gozan de dicha ganancia extraordinaria hasta que la rama se adapta. Al mismo tiempo, pueden aparecer otros capitales entrantes, incluso antes de que la técnica anterior se haya expandido por completo, con otra nueva técnica y se repetiría el proceso. Vale mencionar que hay aquí un punto de contacto entre ambas vertientes marxistas, pues la idea de que la nueva técnica, más temprano que tarde, es adoptada por todos los capitales de una rama pervive en el contexto del capital monopolista (Baran y Sweezy 1966, cap. 4). Ahora bien, esta forma de concebir al cambio técnico entra en contradicción con el surgimiento reciente de estudios que analizan empíricamente la emergencia de monopolios intelectuales en tanto aquí el cambio técnico no es adoptado por toda la rama (Pagano 2014; Pagano y Rossi 2009; Durand y Milberg 2018).

En resumidas cuentas tenemos, por un lado, la tesis de la emergencia de monopolios en la cual se observa una relación de poder entre capitales pero explicada extrínsecamente y en contradicción o abandonando el desarrollo general propuesto por Marx (1867, 1894). Para estos autores, el poder está asociado a una forma de mercado particular, el monopolio, el cual está ausente en la forma competitiva la cual asumen ya no es predominante. Por el otro lado, encontramos autores que mantienen las premisas generales de este sistema y que conciben a los capitales que siguen operando bajo competencia real, la cual se asume ausente de relaciones de poder, en contradicción con el hallazgo del propio Marx (1894) en la génesis del dinero, a la cual remitimos en el apartado anterior. Ambas corrientes comparten entonces la idea de que la competencia capitalista está ausente de

relaciones de poder y que, en tal caso, es el monopolio el que explica su emergencia en el caso de los autores del capital monopolista.

En el apartado siguiente a partir del desarrollo propuesto inicialmente por Levín (1997) mostraremos cómo, retomando la idea de que la mercancía en tanto sólo puede existir diferenciada es ella misma una relación social de poder, es posible que ese poder evanescente se desarrolle y sedimente en ciertas empresas de capital las cuales, aun compitiendo con capitales semejantes, tendrán el poder de organizar en su favor una porción del proceso general de acumulación de capital.

Del dinero como génesis del poder a la diferenciación tecnológica del capital

En esta sección retomamos la génesis del dinero como surgimiento de una relación de poder planteada por Marx (1867, cap. 1) para repensar las relaciones sociales de poder en el capitalismo. Un paso en el desarrollo del concepto de poder como constitutivo de las relaciones sociales en el capitalismo es reconocer que el capitalista ejerce poder sobre el trabajador no sólo puertas adentro de la fábrica, sino también en el intercambio en el cual la clase trabajadora es siempre vendedora de su única mercancía (la fuerza de trabajo) y la capitalista siempre ocupa el lugar de compradora, de modo que siempre tiene el poder de decidir si la transacción se realiza o no, y con ella la reproducción de la vida de la/el trabajador/a. En este caso, la relación de poder se perpetúa dentro y fuera de la fábrica ejercida por una clase sobre la otra, alternativamente por distintos capitalistas sobre distintos trabajadores pero aquéllos/as siempre en la posición de poder y éstos/as siempre en la posición subordinada, obligados a vender su única mercancía a algún capitalista para reproducirse (Palermo 2014).

Ahora bien, en sintonía con la reconstrucción que Palermo (2007) hace de Marx como quien mejor ha concebido al capitalismo como un sistema de poder, proponemos extender el sentido que el autor da a esta tesis en tanto el poder no es sólo una relación social de una clase que explota a otra, sino que -retomando el desarrollo de Marx (1867, cap. 1)- se establece una relación de poder en todo intercambio de mercancías. A partir de aquí, desarrollamos en este apartado cómo esta relación genérica de poder toma características específicas cuando extendemos la idea de diferenciación de la mercancía al capital. Diferenciación de capitales que, aunque no alcancen estas páginas para desarrollarlo, postulamos que refuerza la explotación y opresión de la clase trabajadora, ella también diferenciada (Smith 2016).

En el desarrollo propuesto por Marx, el capital total social es un todo homogéneo formado por capitales individuales. Éstos dependen de la realización de las mercancías producidas para hacerse de plusvalor y esa realización está condicionada, pues el poder está en manos de los poseedores de dinero, los

compradores, y no de los capitales individuales cuando venden. Si acaso el capital individual pudiera soslayar esa relación de poder con otra relación de poder que se imponga y la anule, podría tener asegurada la realización de su mercancía y con ella su plusvalor. Un modo de asegurar la venta de la mercancía es siendo el único oferente. Extrínsecamente, el monopolio puede ser una condición legada, por ejemplo, por un Estado Nacional garantizando así la realización de la mercancía. Pero este no es el único mecanismo posible.

Intrínsecamente los capitales buscan, de hecho, imponerse en la competencia mediante el cambio técnico el cual no sólo contribuye a asegurar la realización de la mercancía sino que además, como nota Marx (1894), asegura una ganancia extraordinaria o renta. Cada capital individual realiza una búsqueda permanente de cambio técnico. Así, el desarrollo de las fuerzas productivas resulta de la necesidad de asegurar una mayor acumulación de capital la cual depende de poder reproducir dicho capital en mejores condiciones que el resto y, en el límite inferior, implica una búsqueda por la supervivencia a la plétora de capital (Marx 1894).

Ahora bien, en la explicación del autor se impone una concepción cíclica del cambio técnico. El proceso se caracteriza siempre por los mismos pasos: búsqueda de todos los capitales individuales de cambio técnico, éxito de uno de ellos con consecuente ganancia extraordinaria, adopción (con o sin adaptación) por parte del resto de la rama (salvo aquellos que no lo logran y perecen) y eventualmente de nuevos capitales que se suman a la rama, desaparición de la ganancia extraordinaria. Y el proceso vuelve a empezar o se suceden varios cambios técnicos uno sobre otro portados por distintos capitales, todos con chances análogas de éxito. Predomina así una concepción repetitiva del proceso productivo en la cual irrumpe lo nuevo pero su efecto es sólo transitorio. Sin embargo, no hay ninguna necesidad propia del desarrollo que justifique que éste deba ser el ciclo de un cambio técnico. Nos valemos de esto último para integrar conceptualmente a la diferenciación tecnológica del capital como forma más desarrollada y específica de una relación de poder que es intrínseca al proceso de acumulación de capital.

Siguiendo a Ernst (2009), concebimos a la innovación como la producción de una nueva técnica productiva, ya sea una forma más eficiente de producir la misma mercancía (innovación de proceso) o una técnica capaz de producir una mercancía antes inexistente (innovación de producto). Así pues, podemos distinguir entre innovación transformadora y marginal. Usamos la primera para referirnos a innovaciones basadas en los últimos resultados científicos. Por el contrario, por innovación marginal nos referimos a nuevas técnicas que no se basan en los últimos resultados científicos, sino que se producen dentro de la unidad de producción utilizando las capacidades existentes de una manera diferente (nueva). Son adaptaciones tempranas de nuevas técnicas. Son las innovaciones transformativas aquellas que responden a la noción planteada por Marx (1980, p. 162) de “separación del brazo y la mente” en el capitalismo, la cual –prosigue el autor– es una condición indispensable para la producción acelerada y constante de nuevas técnicas en el capitalismo.

C. Rikap – *El capitalismo como sistema de poder: del dinero a la diferenciación del capital*

Las innovaciones generan una forma particular de renta y recientemente han sido identificadas por Durand y Milberg (2018) dentro de su taxonomía de rentas intelectuales en el contexto de lo que entienden como monopolios intelectuales que lideran cadenas globales de valor. Los autores que defienden la vigencia de la ley del valor y de la competencia real sostienen, en línea con el razonamiento de Marx (1894), que esas rentas son temporarias porque la innovación es eventualmente erosionada por otras ideas que compiten y la superan (Shaikh 2016). Sin embargo, es igualmente posible concebir que capitales individuales que inicialmente innovaron de manera azarosa, antes de que sus rentas asociadas a la innovación perezcan, destinen al menos parte de las mismas a esfuerzos innovativos futuros. Un segundo éxito innovativo antes de que el resto de la rama adopte por completo el primer cambio técnico, innovación que seguiría siendo producto en parte del azar, permitiría agrandar la brecha y con ella la renta. Así, montados sobre una innovación exitosa, es posible que algunos capitales volvieran a innovar una y otra vez. El resultado de una sucesión de múltiples éxitos en materia innovativa, para Levín (1997), diferencia cualitativamente al capital total social entre aquellos que conservan y ahora monopolizan la capacidad de innovar, y aquellos capitales que han perdido su autonomía técnica.¹

En otras palabras, ciertas empresas de capital siguieron un proceso de causalidad acumulativa donde haber innovado en el pasado es precondition para alcanzar nuevos éxitos, reforzándose a sí misma la capacidad de innovar. Esta sucesión constante de cambios técnicos, que da cuenta de la diferente capacidad innovativa de los capitales individuales, desata y profundiza la diferenciación de capital (Levín 1997; Pagano 2014). Siguiendo a Pagano (2014, p. 1423 traducción propia), las empresas que tienen más “dotaciones intelectuales seguirán obteniendo resultados (posiblemente cada vez mejores) que las que carecen de este poder de monopolio”. A su vez, también refuerza el argumento de diferenciación tecnológica del capital que Noel y Schankerman (2013) encontraran que cuando una empresa patenta resultados de sus investigaciones, sus rivales en materia tecnológica reducen la inversión investigación y desarrollo, su nivel de patentamiento y su valor de mercado.

De este modo, la innovación pasa de ser un resultado fortuito y accidental en el que todos los capitales individuales tienen las mismas posibilidades de éxito, lo que

¹ Ciertamente, monopolizar la capacidad de innovar en una rama no es la única fuente de una relación de poder duradera entre empresas. Ya hemos mencionado, por ejemplo, que un Estado puede conceder a una empresa un régimen de monopolio. Sin embargo, el poder legado por un Estado no es suficiente para explicar la relación de poder que se entabla a escala global entre capitales individuales en el capitalismo actual. Otras fuentes de una relación de poder entre empresas mencionadas por la literatura son una escala mínima de eficiencia elevada o el dominio de un recurso clave no reproductivo. Sin embargo, estas fuentes de diferenciación se explican por las características específicas de ciertas industrias y tampoco pueden aplicarse a todo el sistema. A su vez, Gereffi (2014) señaló que las barreras de entrada más tangibles han tendido a disminuir, mientras que la dinámica actual de las Cadenas Globales de Valor depende cada vez más de los activos intangibles.

genera rentas temporales, a una capacidad que pertenece a una porción del capital total de la sociedad, arrojando tasas de ganancia estructuralmente distintas.

En resumen, para sobrevivir en la competencia capitalista, la apuesta más segura es estar siempre un paso por delante de los capitales rivales. Por lo tanto, el capital más eficiente no utilizará la renta asociada a una innovación para ampliar la acumulación de capital, sino para financiar el desarrollo de (nuevas) innovaciones que amplíen en el tiempo esta extraordinaria fuente de ganancias. Este proceso abre una brecha entre los capitales que se profundiza a sí misma (Cazenave y Gonilski 2016; Piqué 2016; Levín 1997).

Levín (1997) denominó empresa de capital potenciado al capital individual que domina la capacidad de innovación de su rama. Simultáneamente, aquel que perdió esa capacidad, y se limita a adoptar tardíamente las técnicas demandadas por el capital potenciado, es llamado por dicho autor empresa de capital simple o reducido. La diferenciación tecnológica del capital es un proceso dual pues la potenciación de una porción del capital total reduce masiva y simultáneamente al resto. Asimismo, en este contexto, la competencia entre capitales potenciados no se centra en los precios de mercado, sino en ganar la incesante carrera innovativa. La competencia de mercado, en la cual reducir precios es una estrategia ganadora, difiere de la competencia tecnológica, la cual se basa en la obtención y renovación constante de ventajas técnicas (Levín 1997, p. 330-31).

La co-existencia de distintas técnicas dentro de una rama, observada entre otros por Shaikh (2016, cap. 7), encuentra así una explicación conceptual coherente e integrada a un estudio sistémico del proceso de acumulación de capital en la cual toda relación social mediada por la mercancía (y por lo tanto por sus formas específicas, tal es el caso del capital) es una relación de poder, aunque no toda relación de poder revista el mismo carácter. Mientras el dinero confiere un poder temporario o circunstancial, el monopolio sobre la capacidad de innovar desata una relación de poder que perdura en el tiempo y que se extiende hasta el proceso de transformación técnico-material de la mano de la capacidad del capital potenciado de planificar la producción de los capitales simples que están bajo su órbita.

La planificación tiene lugar al interior de subsistemas de acumulación o producción dominados y organizados por la empresa de capital potenciado, e integrados por empresas de capital simple planificadas por aquella aun cuando no sean unidades de producción legalmente vinculadas. Dentro de estas estructuras semi-planificadas también se pone en cuestión la naturaleza mercantil de los productos de las empresas de capital simple dado que no son producidos por un trabajo privado, autónomo e independiente en su relación con la empresa de capital potenciado (Levín 1997, p. 337).

La relación de planificación surge de la subordinación del capital simple al capital potenciado. Dado que el primero ha perdido su autonomía técnica, al ser incapaz de alcanzar el continuo cambio técnico del capital potenciado, su mejor alternativa de supervivencia es depender de este último. En términos abstractos, esta forma de

C. Rikap – *El capitalismo como sistema de poder: del dinero a la diferenciación del capital*

poder de un capital individual sobre otro es una estructura que al mismo tiempo limita a un agente (el capital simple) y lo habilita porque le permite emprender, retomando el análisis general sobre relaciones de poder que propone Palermo (2007, p. 548 traducción propia), "comportamientos que no podrían emprenderse sin su existencia".

Planificar significa que la empresa de capital potenciado decide el tipo de producto, su cantidad, y la técnica de producción que las empresas bajo su dominio usarán. El capital potenciado también define las cláusulas de exclusividad, las condiciones de crédito comercial y exige estándares de calidad. Además, tiene la capacidad de crear e imponer nuevas regulaciones. Todo ello es conseguido mediante contratos de adhesión en los cuales las empresas de capital simple que compran o venden a la empresa de capital potenciado sólo tienen una alternativa: aceptar o no la realización de la transacción con todas sus condiciones impuestas de antemano por el capital potenciado (Cazenave y Gonilski 2016; Levín 1997). El control del capital potenciado sobre el simple no necesariamente se ejerce de forma directa diciéndole qué hacer; la planificación puede únicamente depender de la capacidad del capital potenciado de controlar los parámetros productivos claves de la empresa de capital simple. La planificación permite a la empresa de capital potenciado incrementar su tasa de ganancia mediante la reducción de su compromiso de capital, proceso que se ha denominado externalización o deslocalización, y que es compatible con la tendencia a "reducir la inversión" observada entre las grandes corporaciones de los países hegemónicos (Milberg y Winkler 2013; Auvray, Durand, y Rabinovich 2018).

Las empresas de capital simple compiten por integrar subsistemas de acumulación quedando bajo la órbita de un (o varios) capital potenciado. De lograrlo tendrán asegurada una tasa de ganancias sistemáticamente por encima de la tasa de interés, aunque estructuralmente inferior a la del capital potenciado pues éste no sólo goza de rentas por sus permanentes innovaciones, sino que además apropia parte del plusvalor de los capitales simples de su subsistema. Basándose en la distinción de Bettleheim (1975, p. 57 traducción propia) entre posesión y propiedad, los capitales simples tienen "la capacidad de poner en funcionamiento los medios de producción" (posesión), pero carecen parcialmente del "poder de disponer de los productos obtenidos con la ayuda de estos medios de producción" (propiedad).

Los subsistemas de acumulación son entonces porciones de capitalismo planificado que resultan de la capacidad de ciertas empresas de capital de dominar a su favor las condiciones de acumulación de capital en otras empresas, así como de aprovechar la capacidad reproductiva de otros actores (ONGs, universidades, dependencias del Estado, organismos de ciencia y tecnología, etc.) que también participan como si fueran empresas de capital simple en dicho subsistema (Levín 1997; Piqué 2016; Rikap 2017). En la parte inferior de la jerarquía que integra un subsistema de acumulación se encuentran también pequeños cuasi-capitales o

pseudo-capitales, siempre ocupando las posiciones más débiles. Se encargan de las tareas más repetitivas y sencillas (Levín 1997).

A modo de cierre, volvemos sobre la unidad y distinción entre la mercancía como relación social de poder genérica aunque circunstancial en el capitalismo y la diferenciación tecnológica del capital como una relación de poder específica de aquélla. Ambas relaciones de poder se entablan en el mercado aunque la relación de poder del dinero sobre la mercancía común está presente en todas las transacciones, mientras que el poder del capital potenciado sobre el capital simple (y sobre el cuasi-capital) refiere a ciertas transacciones en particular, aquellas que suceden al interior de un subsistema de acumulación. Pero hay algo más, la relación de poder que ejerce el capital potenciado se extiende, al igual que el poder del capitalista cuando decide si comprar o no fuerza de trabajo, al interior de la unidad de producción. En estos dos casos, mas no en los intercambios de otras mercancías, el poder no es sólo una relación mercantil asimétrica sino, y lo que es más importante, una relación de subordinación o dominación que se extiende a todo el proceso productivo. Así, la planificación capitalista se constituye como una relación de poder en la cual aquel capital individual que tiene la capacidad de planificar a otros tiene el poder.

Hacia una actualización de la teoría que eche luz a la consigna sobre la vigencia del marxismo

En tanto concebimos al conocimiento como proceso y producto, que se produce al ser consumido y que entonces se acrecienta al ser usado, apostamos a producirlo como un común (Dardot y Laval 2014) y, de allí, entendemos que el mejor *uso* que podemos hacer de la obra de Marx en toda época histórica es *consumirla* como legado vivo, en movimiento, que debe ser expandido a partir de re TRABAJAR los problemas que deja abiertos, las preguntas inconclusas, andando sobre los saltos y resolviendo sus fracasos.

Este uso crítico no es un consumo individual sino social y tiene una profunda necesidad política. Entendemos que es el proyecto que proclaman Marx y Engels en el Manifiesto Comunista y que empieza a concretar Marx cuando escribe “El Capital” parte de un legado a actualizar y re TRABAJAR. Su riqueza estriba en ser un proyecto vivo, que no se completa ni agota en esas obras. Los cambios en el capitalismo nos exigen retomar problemas no resueltos por grandes autores como Marx. El ejercicio de estas páginas, apuntó justamente a poner de manifiesto una pista poco explorada del aporte de este autor y, de la mano de ésta, proponer una manera de producir conocimiento que destaca como aportes aquellas porciones de una obra que tienen la capacidad de desatar nuevos problemas, nuevas pistas para pensar nuestro presente histórico y, por lo tanto, nuevas preguntas para seguir desarrollando y organizando transformativamente nuestra experiencia social.

Partimos de explorar cómo aparece el poder en la obra de Marx (1867, cap. 1) en el desdoblamiento de la mercancía en común y dineraria, entendiendo –como

dijimos recién- que la vigencia de la obra de un autor se mide en función de las preguntas de investigación que abre, en la medida en que permite ser puntapié de ulteriores desarrollos conceptuales, que actualizan la teoría. Sin embargo, observamos que dicha génesis del poder ha sido ignorada por dos corrientes marxistas centrales. Entonces, nos propusimos continuar desarrollando aquella pista a partir de entenderla como una forma genérica del poder en el capitalismo, y avanzamos en la integración de aquélla con una relación de poder específica: la diferenciación tecnológica del capital expuesta inicialmente por Levín (1997).

Sin dudas quedan muchas preguntas en el tintero. Entre ellas, ¿cómo se reconfiguran los límites del capital individual ante el surgimiento de subsistemas de acumulación? ¿Cómo se explica internamente la diferenciación de la clase trabajadora en el contexto propuesto? ¿Cómo es posible conciliar el poder del capital potenciado con la jerarquía compleja de distintos tipos de Estados Nacionales existentes? Y, en clave política, ¿cuál es la estrategia más fértil de acción revolucionaria en un contexto de diferenciación tecnológica del capital? Estas y otras preguntas nos incitan a seguir trabajando. Es justamente en su capacidad de engendrar en quien lo lee nuevas preguntas y problemas que contribuyen a tal objetivo transformador en la que entendemos Marx está más vigente que nunca. En su capacidad de activar nuestra mente y agudizar nuestros sentidos en tanto las preocupaciones que lo llevan a escribir “El Capital” siguen siendo acuciantes y urgentes. Hoy tiene plena vigencia el proyecto político de Marx: el proyecto de una estrategia revolucionaria organizada y construida a partir del socialismo científico. Y, en ese camino, reconocemos a la obra de Marx no como un cuerpo cerrado sobre cuyos hombros pararnos para develar los secretos del mundo, sino como una herencia viva, una incitación al trabajo del concepto, a la producción de una teoría económica que dé cuenta de las transformaciones ocurridas sobre el capitalismo y que ella misma contribuya a responder la pregunta que acompaña cotidianamente a todo/a revolucionario/a: ¿Qué hacer?

Referencias bibliográficas

Auvray, Tristan, Cédric Durand, y Joel Rabinovich, 2018, “Explaining the investment slowdown An empirical analysis of the relations between financialization, globalization and intangibles”, *Conferencia de la AFEP*, Reims.

Baran, Paul A., y Paul M. Sweezy, 1966, *Monopoly capital*, NYU Press, Estados Unidos.

Bekerman, Federico, 2011, “Fracasos fecundos en la ‘Economía Marxista’ del siglo veinte. Una relectura del debate entre los teóricos del capital monopolista y los ‘fundamentalistas’, a partir del esquema de la ciencia económica.”, *Trabajo no publicado*, Buenos Aires, Argentina.

Bettelheim, Charles, 1975, *Economic Calculation and Forms of Property: An Essay on the Transition Between Capitalism and Socialism* (Translated by John Taylor), Monthly Review Press, Nueva York.

Cazenave, Ariadna, y Martín Gonilski, 2016, "Intentos de planificación estatal en la Argentina en el contexto de la Guerra Fría: el caso de las instituciones públicas de ciencia, tecnología e innovación", *Realidad Económica*, no. 301, pp. 147-71.

Chesnais, François, 2016, *Finance capital today: corporations and banks in the Lasting Global Slump*. Brill, Boston.

Dardot, Pierre, y Christian Laval, 2014, *Commun: essai sur la révolution au XXIe siècle*, la Découverte, Francia.

Duménil, Gérard, y Dominique Lévy, 1987, "The Dynamics of competition: a restoration of the classical analysis", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 11, no. 2, pp. 133-64.

———, 2016, "Technology and Distribution in Managerial Capitalism: The Chain of Historical Trajectories à la Marx and Countertendential Traverses", *Science & Society*, vol 80, no. 4, pp. 530-549.

Durand, Cédric, y William Milberg, 2018, *Intellectual Monopoly in Global Value Chains*, New School for Social Research, Nueva York.

Gereffi, Gary, 2014, "Global value chains in a post-Washington Consensus world", *Review of International Political Economy*, vol. 21, no. 1, pp. 9-37.

Hilferding, Rudolf, 1985, *Finance capital: a study of the latest phase of capitalist development*, Routledge, Reino Unido.

Iñigo Carrera, Juan, 2008, *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Imago Mundi, Buenos Aires, Argentina.

———, 2016, "The general rate of profit and its realisation in the differentiation of industrial capitals", en G. Charnock y G. Starosta, *The New International Division of Labour*, Springer, Reino Unido, pp. 25-53.

Lenin, Vladimir Il'ich, 1916, *Imperialism: The highest stage of capitalism*, Resistance Books, Estados Unidos.

Levín, Pablo, 1997, *El capital tecnológico*, Catálogos, Buenos Aires, Argentina.

———, 2010, "Esquema de la ciencia económica", *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, no. 7 y 8, pp. 247-89.

Marx, Karl, 1867, *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I*, Fondo de Cultura Económica, México.

C. Rikap – *El capitalismo como sistema de poder: del dinero a la diferenciación del capital*

———, 1894, *El Capital. Crítica de la Economía Política (Tomo III)*, Fondo de Cultura Económica, México.

———, 1980, *Capital y Tecnología. Manuscritos inéditos (1861-1863)*, Terraova, Mexico.

McDonough, Terrence, y Cian McMahon, 2018, “Marxism, Crypto-Marxism and the Political Economy of Capitalism”, *Review of Political Economy*, pp. 1–20.

Milberg, William, y Deborah Winkler, 2013, *Outsourcing economics: global value chains in capitalist development*, Cambridge University Press, Reino Unido.

Noel, Michael, y Mark Schankerman, 2013, “Strategic patenting and software innovation”, *The Journal of Industrial Economics*, vol. 61, no. 3, pp. 481–520.

Orléan, André, 2014, *The empire of value: A new foundation for economics*, MIT Press, Estados Unidos.

Pagano, Ugo, 2014, “The crisis of intellectual monopoly capitalism”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 38, no. 6, pp. 1409–1429.

Pagano, Ugo y Maria Alessandra, Rossi, 2009, “The crash of the knowledge economy”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, no. 4, pp. 665–683.

Palermo, Giulio, 2007, “The ontology of economic power in capitalism: mainstream economics and Marx”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 31, no. 4, pp. 539–561.

———, 2014, “The economic debate on power: a Marxist critique”, *Journal of Economic Methodology*, vol. 21, no. 2. Pp. 175–192.

Piqué, María del Pilar, 2016, “Sistema Nacional de Innovación y la planificación de los subsistemas de capital, La política tecnológica como capítulo de una estrategia de desarrollo en el presente latinoamericano”, *Enfoques*, vol. 27, no. 1, pp. 143–162.

Ricardo, David, 1817, *Principios de Economía Política y Tributación*, Fondo de Cultura Económica, México.

Rikap, Cecilia, 2017, “The Differentiated Market-University, Structural differences among university’s commodification processes”, en Malcolm Tight y Jeroen Huisman *Theory and Method in Higher Education Research*, vol 3, Emerald Group Publishing, United Kingdom, pp.179–96.

Shaikh, Anwar, 1990, *Valor, acumulación y crisis*, Tercer mundo editores, Bogotá, Colombia.

———, 2016, *Capitalism: Competition, conflict, crises*, Oxford University Press, Reino Unido.

Smith, John, 2016, *Imperialism in the Twenty-First Century: Globalization, Super-Exploitation, and Capitalism's Final Crisis*, NYU Press, Nueva York, Estados Unidos.

Starosta, Guido, 2015, *Marx's capital, method and revolutionary subjectivity*, Brill, Leiden, Boston, Estados Unidos.