

MERCANCIAS INTENSIVAS EN CONOCIMIENTO. CONTENIDO Y FORMA DE SU VALOR

KNOWLEDGE-INTENSIVE COMMODITIES. CONTENT AND FORM OF THEIR VALUE

Gastón Caligaris

Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, Argentina
CONICET, Buenos Aires, Argentina
gaston.caligaris@unq.edu.ar

Guido Starosta

Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, Argentina
CONICET, Buenos Aires, Argentina
guido.starosta@unq.edu.ar

Recibido: septiembre de 2023

Acceptado: octubre de 2023

Palabras clave: mercancías cognitivas, derechos de propiedad intelectual, ley del valor, trabajo intelectual
Keywords: cognitive commodities, intellectual property rights, law of value, intellectual labour

Resumen: En las últimas décadas el desarrollo de la microelectrónica y de las llamadas tecnologías de la información y comunicación ha implicado la producción creciente de mercancías intensivas en conocimiento. Este fenómeno ha inducido a varios teóricos marxistas a cuestionar la aplicabilidad de la ley del valor para estas mercancías. Es el caso de los teóricos del enfoque del “capitalismo cognitivo” y, más recientemente, de algunos economistas marxistas. Recogiendo los argumentos presentes en esta literatura, en este artículo buscamos someter a un examen crítico la determinación del contenido y forma del valor de las llamadas mercancías intensivas en conocimiento.

Abstract: The “microelectronics revolution” and the consequent proliferation of so-called New Information and Communication Technologies have coalesced in the contemporary centrality of knowledge-intensive commodities. This phenomenon has led many Marxist scholars to call into question the applicability of the law of value to this kind of commodities. Against this backdrop, this article critically examines the arguments put forward in that recent literature

and offers an alternative approach to the determination of the content and form of the value “cognitive commodities”.

1. Introducción

A partir de la década de 1960, la producción de plusvalor relativo estuvo signada por el desarrollo de la microelectrónica y de las llamadas tecnologías de la información y comunicación. Estas transformaciones implicaron un salto adelante en la complejización del trabajo y el desarrollo sus potencias intelectuales, reproducidas a su turno a través de nuevos y diferenciados patrones de consumo de la clase obrera. La difusión de internet en la década de 1990 y el ulterior desarrollo de la digitalización de la información, su procesamiento en grandes volúmenes, la llamada inteligencia artificial y otras innovaciones vinculadas a la automatización de la producción han profundizado esta tendencia del desarrollo de la subjetividad productiva. A su vez, estas transformaciones se realizaron a través del establecimiento de una nueva división internacional del trabajo que tendió a separar nacionalmente los procesos de trabajo más simples de los más complejos, dando a los países donde se concentraron estos últimos la apariencia de una transformación de mayor alcance y profundidad. Como suele ocurrir en momentos de cambios cualitativos en las bases técnicas de la producción, desde distintas perspectivas se teorizan las transformaciones en curso como cambios sustantivos en el modo en que se organiza la vida social. Dentro de la teoría marxista, este punto de vista rupturista ha pasado en buena medida por el cuestionamiento de la aplicabilidad de la ley del valor a las condiciones actuales de producción. Más concretamente, desde distintas perspectivas se ha argumentado que en la socie-

dad actual predomina la producción de mercancías intensivas en conocimiento, como es por ejemplo el caso del software o una fórmula química, que implican costos nulos de reproducibilidad y resultan no-rivales, de modo que su valor ya no puede regirse por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. La forma de valor es vista entonces como forzada extrínsecamente sobre los valores de uso a través de la imposición de una “escasez artificial” por medio de formas jurídicas específicas, como son los derechos de propiedad intelectual. Este punto de vista ha sido desarrollado en particular a inicios de la década del 2000 por el llamado enfoque del “capitalismo cognitivo” (Moulier Boutang et al., 2004, Vercellone, 2011, Míguez, 2020) sobre la base de la tesis del ‘trabajo inmaterial’ difundida en la década anterior a través de los trabajos de la corriente conocida como el operaísmo italiano (Virno, 1990, Lazzarato & Negri, 1991, Marazzi, 1994). En otro lugar hemos sometido a crítica las objeciones más sustantivas erigidas por estos teóricos (Starosta & Caligaris, 2017). En este trabajo, nos centraremos en cambio en las elaboraciones más recientes sobre las mercancías intensivas en conocimiento ofrecidas por algunos economistas marxistas.

2. La aplicabilidad de ley del valor a las mercancías intensivas en conocimiento según los economistas marxistas

Las llamadas mercancías intensivas en conocimiento se caracterizan por condensar la mayor parte del trabajo intelectual requerido para su producción en la elaboración de la primera unidad, siendo las unidades subsiguientes productos de un trabajo aplicado a la mera réplica de esta, centrado esencialmente en la producción del soporte material en que se plasma el conocimiento previamente desplegado. El caso típico, y el más discutido en la literatura, es el de un software, donde el trabajo de investigación y desarrollo necesario para su producción se acaba con la obtención del llamado prototipo, siendo el trabajo subsiguiente el apenas requerido para producir las copias comercializables. En la medida que estas copias tienen precios que exceden largamente sus costos de producción inmediatos y están sujetas a derechos de propiedad intelectual, este fenómeno ha dado lugar al cuestionamiento de la determinación de los precios de estas mercancías por el tiempo de trabajo socialmente necesario para realizarlas.

Recientemente algunos economistas marxistas han intentado procesar esta especificidad de las mercancías intensivas en conocimiento procurando defender la aplicabilidad de la ley del valor. Algunas contribuciones hicieron hincapié en que el trabajo productor de este tipo de mercancías sencillamente es un trabajo improductivo más, que se sustenta en la apropiación de plusvalor producido en

otras ramas de la producción social (Pelman, 2003, Foley, 2013). Sin embargo, en la medida en que las llamadas mercancías cognitivas ocupan una proporción creciente del “cúmulo de mercancías” en que se presenta la riqueza social en la sociedad capitalista, más que responder a las objeciones respecto a la vigencia de la ley del valor, este tipo de explicaciones las termina reafirmando.

Otro conjunto de autores se preocupó por precisar que la carencia de valor de las mercancías intensivas en conocimiento obedece a que no quedan subsumidas a la ley del valor en la medida en que, según Marx, el valor no está determinado por las condiciones de producción efectivas sino de *reproducción* (Teixeira & Rotta, 2012, Rotta & Teixeira, 2018, Rigi, 2014). En consecuencia, una vez producida la primera unidad, las subsiguientes deben venderse por un valor correspondiente al trabajo que cuesta reproducirlas. Dejando a un lado el hecho de que al considerar que las mercancías intensivas en conocimiento no tienen valor este enfoque también acaba por reafirmar los cuestionamientos a la aplicabilidad de la ley del valor, un punto débil de su argumentación es que se basa en presentar como autoevidente y aproblemático el que el valor esté determinado por las condiciones de reproducción, sin más prueba que la evidencia textual de que Marx así lo consideraba (Rotta & Teixeira, 2018: 383–385).

A diferencia de este tipo de enfoques que buscaron dar cuenta de por qué las mercancías intensivas en conocimiento carecían de valor, otro conjunto de autores procuró argumentar en qué sentido el trabajo cognitivo necesario para producir estas mercancías se representa efectivamente como el valor de estas. El caso

más sofisticado en este sentido es la contribución de Fine, Jeon & Gimm (2010) desarrollada inicialmente por Jeon (2011) a partir de su intervención en el debate coreano sobre la especificidad de las mercancías intensivas en conocimiento, y más tarde en el contexto del debate sobre el capitalismo cognitivo (Jeon, 2010). Según este enfoque, el trabajo cognitivo genera valor en la medida en que potencia la producción de valor del trabajo directo que produce las mercancías intensivas en conocimiento, tal como ocurre con el trabajo más complejo. El problema de esta argumentación es que confunde los distintos atributos del trabajo productor de valor. En efecto, como hemos procurado precisar en otro lugar, un trabajo complejo resulta potenciado en su capacidad para producir valor no porque lo antecedan trabajos realizados por otros individuos, sino por el mismo individuo que lo realiza; concretamente, trabajos realizados para adquirir la fuerza de trabajo compleja necesaria para el trabajo en cuestión (Caligaris & Starosta, 2016). No es el caso que caracteriza a la producción de las mercancías intensivas en conocimiento, donde la fuerza de trabajo desplegada en la fase final del proceso de producción –en el caso del software, la producción de las copias comercializables– es relativamente simple. A su vez, como también se ha precisado en otro lugar, la potenciación del trabajo excepcionalmente más productivo no implica la producción de más valor sino la apropiación de plusvalor extra generado por otros capitales, donde de hecho el trabajo en cuestión más que estar potenciado, como señala Marx, simplemente *actúa como* si lo fuera (Caligaris, 2021). Tampoco es el caso de lo que es propio de las mercancías intensivas en conocimiento, donde por lo demás no se

discute su valor en relación a mercancías del mismo tipo sino al resto de las mercancías.

Finalmente, también dentro de la perspectiva de quienes procuraron defender la aplicabilidad de la ley del valor a las mercancías intensivas en conocimiento, algunos autores sostuvieron que el trabajo cognitivo realizado para la producción de la primera unidad se prorratea entre el conjunto de las unidades vendidas (Fuchs, 2009, 2017, Carchedi, 2014). Dejando a un lado lo acotado de sus argumentaciones, que como veremos en seguida sin embargo son correctas en su esencia, uno de los problemas de estas contribuciones es que, por adoptar un enfoque “temporalista” del valor, carecen de argumentos sólidos para responder a los planteos que argumentan la carencia de valor de las mercancías intensivas en conocimiento basándose en la supuesta determinación del valor por las condiciones de reproducción. Sobre esta base “temporalista”, además, se acaba por asumir, equivocadamente como veremos más adelante, que “el tiempo de producción del conocimiento necesario es mejor asignarlo al primer período de rotación del capital” y por tanto también termina derivando la conclusión igualmente errónea de que “la venta del conocimiento a precios por encima de su valor económico es el mecanismo central en el proceso de acumulación de capital con productos del conocimiento” (Fuchs, 2009: 398).

3. Especificidad material y valor de las mercancías intensivas en conocimiento

A pesar de su aspecto de autoevidente, la presunta inaplicabilidad de la ley del valor a las mercancías intensivas en conocimiento se basa en una confusión fundamental de las determinaciones inmanentes de la forma de valor del producto del trabajo. Más específicamente, este tipo de razonamientos se detiene en la *apariencia* presentada por la determinación del valor cuando la mercancía es considerada abstractamente como la *premisa* de la producción capitalista y no como *producto* del capital (Marx, 2000: 114 y ss.).

En efecto, al analizar la mercancía individual como tal, Marx considera a cada una de ellas como “un ejemplar medio de su clase” (Marx, 1999a: 49). Esto implica que en este nivel de abstracción la diversidad de circunstancias individuales puede ser puesta entre paréntesis y que, en consecuencia, la relación orgánica entre la determinación del valor de cada mercancía singular y el de la masa de la que forma parte puede ser igualmente dejada de lado. Pero el caso es bien diferente cuando la mercancía ya no se considera como una forma abstracta del capital o como su premisa, sino como su resultado o producto inmediato. En este contexto más concreto la mercancía se convierte en “portadora del capital que se ha valorizado” (Marx, 2000: 127) y debe ser entonces considerada “como *producto del capital total*” (Marx, 2000: 133), representante de una parte del plusvalor total generado por el mismo. La valorización *plena* del capital implica necesariamente, por tanto, que la mercancía esté presente y sea vendida “en el *volumen* y las *dimen-*

siones de la *venta* que tiene que operarse para que se realicen el viejo valor del capital y el de la plusvalía por él producida” (Marx, 2000: 115). El resultado inmanente del proceso ya no consiste en “bienes individuales”, sino en una determinada “masa de mercancías” que actúa como portadora del capital valorizado y que, en consecuencia, debe ser considerada como una única mercancía (compuesta), es decir, “una *única* mercancía [...] cuyo valor de cambio, por consiguiente, aparece también en el *precio total* como expresión del valor total de este producto total.” (Marx, 2000: 116). El valor del producto agregado ya no representa la simple adición de sus elementos constitutivos. Ahora es al revés, el valor total se determina “primero” y es luego distribuido equitativamente entre cada mercancía individual, que ahora contiene así una fracción proporcional al valor total (Marx, 1989: 98).

Las implicancias que tiene el reconocimiento de esta determinación del valor para el análisis de las mercancías intensivas en conocimiento es evidente. La desproporción entre el enorme “costo de producción” del primer producto original y la reproducción a costos insignificantes de las subsiguientes “copias” pierde el aura fantástica que cautiva a los economistas marxistas. Ni hace falta proclamar la obsolescencia de la “ley del valor trabajo”, ni adaptarla a la supuesta realidad de una producción sin costos o de mercancías sin valor. En otras palabras, en cuanto cada mercancía individual representa una fracción igual del valor del producto del capital como un todo, la comparación entre el (excepcionalmente alto) costo de producción del primer artículo y el (excepcionalmente bajo) costo de reproducción del resto pierde sentido en lo que concierne a las determinaciones de su valor.

4. Medios de producción intensivos en conocimiento y el proceso de formación de valor

Despejado este primer aspecto de la determinación del valor de las mercancías intensivas en conocimiento, consideremos el caso de sus medios de producción. Nos enfocaremos directamente en el caso del software que, en vistas de la alta intensidad del contenido digital de su valor de uso y el peso insignificante del soporte material, es más expresivo de la supuesta excepcionalidad de las mercancías intensivas en conocimiento.

Comencemos por el caso más simple del software de programación que es utilizado para el desarrollo de una nueva aplicación. Aquí parece no haber ninguna diferencia esencial con una máquina. Desde el punto de vista de la producción de la nueva aplicación, el software en cuestión es el producto material de un trabajo pretérito que será consumido productivamente en el proceso de trabajo presente. Como ocurre con una máquina, las propiedades útiles del software en cuestión en tanto medio de producción son realizadas a lo largo de más de un período de producción. Por tanto, su valor debe ser transferido al producto fraccionadamente, a un ritmo determinado por el promedio de la vida útil durante el cual actúe como un factor objetivo del proceso de trabajo. Existe, no obstante, una diferencia bastante significativa con una máquina. A diferencia de esta, puede decirse que el software se aproxima a la condición de material no perecedero (Zuckerfeld, 2006). Este es uno de los fenómenos propios de la producción de mercancías intensivas

en conocimiento que es señalado por algunos autores como evidencia de que no estamos ante un proceso de producción de valor como cualquier otro (Jeon, 2011: 195). Pero lo que se olvida aquí es que además del desgaste material, los medios de producción están sometidos a un *desgaste moral* (Marx, 1999b: 492). En este sentido, se puede decir que la característica más destacable del software como medio de producción es que el ritmo al que transferirá su valor al producto final *está casi exclusivamente determinado por este tipo de desgaste*.

Reconsideremos sobre esta base el problema de la aparente contradicción entre el valor de la “primera unidad” de una mercancía cognitiva y la “carencia de valor” de las copias subsiguientes.

En rigor, la “primera unidad” del software es el “prototipo”, el archivo digital original que contiene la nueva aplicación que ha sido desarrollada y que será utilizada para generar las posteriores copias comercializables. Desde el punto de vista de la producción de este producto final, el “prototipo” representa, por tanto, *trabajo pretérito objetivado*. Por ello, no debe ser tratado en ese contexto como parte del *resultado* efectivo del proceso de producción de software, sino de las *condiciones* para llevar a cabo este proceso mismo. En efecto, el trabajo de I+D socialmente necesario que resulta en el prototipo produce un *medio de producción* y, más concretamente, un *instrumento de trabajo*. Al igual que el caso de la producción de crisoles de cerámica por los fabricantes de vidrio que presenta Marx en *El Capital*, la producción de los “medio[s] de producción queda aquí ligada a la manufactura del producto” (Marx, 1999b: 423). Se trata entonces de un producto *parcial* del proceso de trabajo de un órgano especial del

obrero colectivo total. Pero es el *producto final colectivo de este último*, compuesto por la masa de copias comercializables, lo que adopta la forma mercancía (Marx, 1999b: 432).

A la luz de esta determinación pierde todo sentido la consideración que hace la literatura que discutimos del trabajo objetivado en el *prototipo* como uno improductivo (Perelman, 2003, Teixeira & Rotta, 2012, por ejemplo, Foley, 2013). El trabajo de I+D para la producción de un software es, ante todo, productivo de valores de uso en cuanto produce un medio de producción. Pero, además y fundamentalmente, es productivo de valor en la medida en que se trata de un trabajo realizado de manera privada, y de plusvalor en la medida en que se realiza bajo el comando de un capital individual. La confusión en esta literatura en torno a esta determinación funcional de la primera unidad en el proceso de producción es particularmente manifiesta en el caso de Rotta y Teixeira, quienes consideran “es crucial distinguir entre el producto del conocimiento en sí mismo y otros productos tangibles y no tangibles a los que puede estar unido” (Rotta & Teixeira, 2018: 386), a partir de lo cual concluyen que una mercancía intensiva en conocimiento implica “de hecho una combinación de más de una mercancía”, la “mercancía-conocimiento” y el “artefacto técnico en el que se almacena la información” (Rotta & Teixeira, 2018: 387). Ante todo, el conocimiento objetivado en la primera unidad no solo no es una mercancía, ni siquiera es un medio de producción. El conocimiento es un momento de la acción productiva, es un atributo de la fuerza de trabajo que despliega como trabajo cuando esta se pone en funcionamiento. Como tal, existe fuera del cuerpo del trabajador ante todo

como conocimiento objetivado en un valor de uso. Pero, como vimos, en el caso de la primera unidad o prototipo, este valor de uso no es una mercancía sino un medio de producción de un proceso de trabajo que va a tener por resultado un conjunto de mercancías en cuyo valor se representa tanto el trabajo vivo de los trabajadores que operan directamente sobre las copias comercializables como todo el trabajo pretérito necesario, incluyendo el gastado en el proceso de investigación y desarrollo para la producción de la primera unidad o prototipo.

En este punto, salta a la vista que el argumento de la *reproducción sin costos* que asumen acríticamente buena parte de los economistas marxistas también se basa en la confusión acerca de dónde empieza y termina el proceso de producción de las mercancías intensivas en conocimiento. En efecto, la atribución de un valor prácticamente nulo a estas mercancías se basa en considerar al trabajo pretérito como abstractamente separado del trabajo presente. Rotta & Teixeira (2018) han procurado elaborar un poco más este argumento en base a identificar en los textos de Marx el presunto principio de que el valor está determinado por las condiciones de reproducción de las mercancías. Más concretamente, por la cantidad de trabajo que costará producir nuevamente las mercancías, estando de este modo sujeto a un desgaste moral instantáneo el valor de la primera unidad de las mercancías que hoy llegan al mercado (Rotta & Teixeira, 2018: 384–386; 391–392, véase también Rigi, 2014: 911–912). En primer lugar, como lo ha advertido al pasar Parkhurst (2019: 82) en su crítica a Rigi (2014), notemos que todas las citas de Marx que recuperan estos autores pueden leerse en el sentido de considerar como con-

diciones de reproducción a lo que en el Tomo I de *El capital* se reconoce como las “condiciones *sociales actuales*” en que se pueden producir las mercancías, es decir, no aquellas que serán necesarias en el futuro, ni de hecho tampoco las fueron efectivamente necesarias, sino las que lo son en el momento en que las mercancías llegan al mercado. En segundo lugar, sostener que la primera unidad sufre un desgaste moral instantáneo no solo tiene el problema de no comprender la determinación del valor por las “condiciones sociales actuales”, sino de confundir qué significa que un medio de producción se desgasta moralmente. Este tipo de desgaste acontece, ante todo, en la medida en que el medio de producción vuelve a actuar como tal en nuevo proceso de producción. Pero, además, este desgaste ocurre únicamente cuando al mercado llegan mercancías producidas por otros capitales con medios de producción más baratos o mejores (Marx, 1999b: 492-493), no cuando un mismo capital puede producir en otras condiciones. Como hemos visto, en la medida en que los medios de producción cognitivos son comprados como capital constante, sufren en efecto un desgaste eminentemente moral, pero no porque el capital individual que los usa pueda prescindir de ellos una vez realizada la primera copia, sino porque no se desgastan materialmente.

De nuestra reconstrucción de la relación entre el trabajo pretérito y el trabajo presente objetivado en las mercancías intensivas en conocimiento también se desprende que no media entre ambos trabajos ningún proceso de potenciación o virtualización, como lo consideran Fine, Jeon y Gimm (2010, Jeon, 2010, 2011). Como hemos visto, desde el punto de vista de su papel en el proceso de valorización,

el trabajo de investigación y desarrollo para producir el prototipo no se diferencia en nada del aplicado a la producción de crisoles de cerámica en la producción de vidrio con el que Marx ejemplifica la división del trabajo al interior de la industria manufacturera. Se trata de una parte del trabajo total gastado bajo comando de un capital que se distingue del resto simplemente por objetivarse en lo que resulta un medio de producción para el proceso de trabajo en curso.

5. La forma jurídica de las mercancías intensivas en conocimiento

Aunque la llamada reproductibilidad sin costos de las mercancías intensivas en conocimiento no transforma las leyes que regulan su valor, esta especificidad material sí incide, en cambio, sobre las condiciones de *apropiación* de su *valor de uso* y, por ello, sobre la *forma de realizarse* de su *valor*. La prominencia contemporánea de las discusiones en torno a los *derechos de propiedad intelectual* se deriva esencialmente de esta peculiaridad de las mercancías intensivas en conocimiento.

A diferencia del común de las mercancías, las intensivas en conocimiento requieren de una forma jurídica que no debe simplemente codificar su posesión como propiedad legal, sino que además necesita regular las condiciones específicas de apropiación de su valor de uso; por ejemplo, a través de la prohibición de la copia doméstica o de compartir el software propietario y, más en general, de su reproducción, modificación, mejora y/o redistribución, especialmente para fines comerciales (esto es usualmente acom-

pañado por barreras *técnicas* a la apropiación de sus propiedades materiales a través de códigos fuente no accesibles). Esto es necesario para prevenir la aparición de competidores que puedan producir mercancías idénticas sin la necesidad de incurrir en todos los costos involucrados en el desarrollo del primer ejemplar, por caso el software mismo (Husson, 2005). Pero al prevenir potenciales situaciones como ésta, estos derechos de propiedad intelectual no imponen un valor de cambio para esta mercancía por encima de su insignificamente pequeño (o inexistente) valor, como pretenden los economistas marxistas que discutimos (cf. Perelman, 2003, Zeller, 2008, Teixeira & Rotta, 2012, Rotta & Teixeira, 2018, Rigi, 2014). Al contrario, estos derechos de propiedad no hacen sino mediar la plena realización del valor de las mercancías intensivas en conocimiento. Dicho de otro modo, no es la relación jurídica la que determina la relación económica materializada. Es al revés, los derechos de propiedad intelectual sólo *median* la realización del contenido económico cuyo fundamento sigue residiendo en la *forma social* específica tomada por la organización del proceso de metabolismo humano en el capitalismo, esto es, en la forma privada e independiente asumida por el proceso de producción de valores de uso.

Habiendo primero declarado que las mercancías intensivas en conocimiento no tienen ningún valor inmanente como consecuencia de su reproducibilidad sin costos, los economistas marxistas procuran salvaguardar la teoría del valor de Marx frente a estas características de las mercancías intensivas en conocimiento aplicando a ellas la teoría marxiana de la renta de la tierra. Así, se afirma que se generan “rentas de monopolio” cuando los

derechos de propiedad intelectual transforman una mercancía no escasa en una artificialmente escasa y “rentas diferenciales” en la medida en que la utilización de la información transformada en mercancía permite aumentar la productividad del trabajo (Teixeira & Rotta, 2012, Rotta & Teixeira, 2018, Rigi, 2014). A su vez, se reconoce que, al igual que ocurre en la explicación marxiana de la renta de la tierra, en este caso la propiedad intelectual permite captar plusvalor producido en otras ramas de la producción (Foley, 2013). De este modo, se habla de una “renta de la información” y un “tributo rentístico” (Rigi, 2014) o de “renta de conocimiento” y “terratenientes del conocimiento” (Rotta & Teixeira, 2018). Como estos mismos autores lo reconocen, la diferencia esencial con el caso de la renta de la tierra es que aquí no se trata de una situación de condicionamientos naturales no controlables por el capital sino de una “escasez artificial” impuesta a través del Estado por el poder monopólico de los capitales que producen mercancías intensivas en conocimiento. Por eso, Rigi reconoce que su argumentación se basa en la teoría del capital monopolista desarrollada originalmente por Hilferding y Lenin (Rigi, 2014: 916).

El problema de esta explicación es que, más que salvaguardar la teoría marxiana del valor frente a las apariencias presentadas por este tipo de mercancías, acaba una vez más por negarla. Esta vez ya no porque pretende que las mercancías intensivas en conocimiento no tienen valor, sino porque lo pasan a fundamentar en la fuerza de los capitalistas para imponerse en el mercado. En efecto, como reconocía el propio Hilferding, para la teoría del capital monopolista “el precio deja de ser una magnitud determinada objetivamente”

te” y “se convierte en un problema de cálculo para los que lo determinan voluntaria y conscientemente” (Hilferding, 1963: 257). Vale decir, en vez de reconocerse al capitalismo como un modo de organizar el proceso de vida social enajenado como una potencia de una relación social materializada que se reproduce a espaldas de los individuos, pasa a concebirse como una organización de la sociedad comandada por la voluntad de determinados individuos. Pero más concreta y sencillamente, esta versión moderna de la vieja teoría del capital monopolista olvida que el sujeto del proceso de acumulación es el capital social global y no los capitales individuales particulares (Iñigo Carretera, 2013: 163 y ss.). Si los derechos de propiedad intelectual permitieran la apropiación sistemática de rentas monopólicas en sectores estratégicos mediante el sostenimiento de los precios de mercado por encima de los precios de producción, la producción de plusvalor relativo se vería obstaculizada. Por consiguiente, tarde o temprano el capital social global intervendría de forma directa, a través del Estado, para disciplinar a esos capitales individuales y recordarles que sus acciones aparentemente autónomas no son más que las personificaciones inmediatas de la necesidad del capital social global de reducir el valor de la fuerza de trabajo para ampliar la parte de la jornada laboral en que se produce el plusvalor.

Por último, nuestra discusión sobre el trabajo de I+D nos permite enriquecer el contenido económico de los derechos de propiedad intelectual. Porque es evidente que el vínculo cada vez más sistemático e intensivo entre conocimiento y producción social no tiene por finalidad inmediata el desarrollo de las capacidades humanas, sino en la producción de una plusga-

nancia de innovación para el capitalista individual (Mandel, 1979: 254-255). A su vez, esta última es la forma concreta necesaria en la que el plusvalor relativo es producido por el capital en su conjunto. Al proteger la valorización del capital de I+D de los riesgos de apropiación de sus productos como medios de producción por parte de los competidores, los derechos de propiedad intelectual median, por tanto, no sólo la plena realización del valor y el plusvalor, sino, más concretamente, la apropiación de un plusvalor extra por parte de los innovadores exitosos. Por lo tanto, estos derechos reproducen las condiciones necesarias para la producción de plusvalor relativo por parte del capital social global a través de las acciones de sus fragmentos individuales formalmente autónomos. Pero sólo pueden hacerlo por tratarse únicamente de plusvalores extras temporales mediante los que se realiza la equiparación de la tasa de ganancia de los capitales normales; esto es, por tratarse de la forma desigual en que se realiza la igualdad de los capitales individuales como órganos del capital social global. En otras palabras, dejando a un lado circunstancias particulares excepcionales, los derechos de propiedad intelectual son una forma jurídica mediadora en la formación de la tasa general de ganancia y no, como suele suponer gran parte de la literatura, una barrera que crea “artificialmente” las condiciones de extracción de rentas de monopolio, ya sea porque por definición el precio de estas mercancías tendería de otro modo a cero o, en enfoques más matizados, porque “de forma similar a una propiedad territorial, un monopolio de propiedad basado en patentes inhibe cualquier flujo de capital adicional hacia el sector delimitado por el título de propiedad. Razón por la cual el plusvalor

producido dentro de ese sector “protegido” no puede fluir hacia la igualación general” (Zeller, 2008: 99).

Con todo, precisamente el hecho que acarrea la atención de estos teóricos, a saber, la generalización de los derechos de propiedad intelectual y la ampliación de su ámbito de aplicación, parece sugerir que se están convirtiendo en la condición normal para la valorización del capital a medida que aumenta el contenido “cognitivo” de las mercancías. A diferencia de la tierra, que es una condición natural no reproducible mediante el trabajo humano, el conocimiento objetivado es el producto del trabajo intelectual. Por tanto, nada impediría que otros capitales generasen con el tiempo su propio “conocimiento patentable” que, aun siendo diferente del conocimiento del primero, seguiría siendo capaz de movilizarse para producir valores de uso sustitutos en condiciones equivalentes de productividad que, tarde o temprano, erosionarían las plusganancias del capital innovador. Esto sugiere, a su vez, que los derechos de propiedad intelectual son la forma jurídica que adopta la equiparación de la tasa de ganancia de los capitales normales, es decir, de aquellos que alcanzan la magnitud específica que “se requiere determinado mínimo de capital para cada ramo de la actividad, a fin de poder elaborar las mercancías a su precio de producción” (Marx, 1997: 903) y que hoy en día tiene que incluir una fuerte inversión en I+D.

6. Conclusiones

En este capítulo hemos buscado ofrecer una respuesta a los cuestionamientos realizados por varios economistas marxistas sobre el vínculo entre la ley del valor des-

cubierta por Marx y el fenómeno de las llamadas mercancías intensivas en conocimiento. Hemos visto que estos economistas procuran demostrar la vigencia de dicha ley por la vía de precisar su significado o modo en el que opera con este tipo de mercancías. Sin embargo, la mayoría de estas contribuciones coinciden en la conclusión de que las mercancías intensivas en conocimiento carecen de valor o magnitud de valor, debiendo regirse su precio por la imposición de una escasez artificial sostenida en el poder monopólico de los capitales que las producen. A su vez, hemos visto que las escasas contribuciones que se distinguen por concluir que las mercancías cognitivas tienen valor, lo hacen a costa de argumentaciones deficientes o insuficientes.

Nuestro argumento central fue que las mercancías intensivas en conocimiento no se distinguen del resto de las mercancías en cuanto a su subsunción a la ley del valor. De nuestra argumentación destacamos los siguientes puntos. En primer lugar, que el valor de una mercancía está dado por la condición de esta como elemento individual de la masa de mercancías que resultan del proceso de autovalorización del capital. Por tanto, la distinción entre la primera y las sucesivas unidades de la masa de mercancías producidas con la que la literatura que discutimos pretende captar la especificidad del proceso de formación de valor de las mercancías cognitivas es totalmente superflua o intrascendente. En segundo lugar, que desde el punto de vista del proceso de producción la primera unidad en donde se plasma todo el trabajo de investigación y desarrollo resulta un medio de producción, que si se vende como tal deviene un capital constante como cualquier otro para el capital que lo utilice, mientras

que si se lo utiliza en el mismo proceso de producción del que emergió igualmente se representa el trabajo gastado en este como parte del trabajo socialmente necesario para la producción de la mercancía en cuestión. En tercer lugar, que lo que aparece como los derechos de propiedad intelectual que regulan el consumo de las mercancías cognitivas no son modos artificiales de generar escasez sustentados en el poder monopólico de los capitales que las producen sino relaciones jurídicas específicamente desarrolladas para mediar la realización del valor de mercancías cuyo consumo habilita una reproducción sin mayores costos.

7. Bibliografía

- Caligaris, G. (2021): “Una reconstrucción del debate marxista sobre la fuente del plusvalor extra que apropian los capitales innovadores”, *Ensayos de Economía*, 31 (59): 165–185
- Caligaris, G. y Starosta, G. (2016): “Trabajo complejo y producción de valor en la crítica de la economía política”, *Revista de Economía Crítica*, 22, 14–29
- Carchedi, G. (2014): “Old wine, new bottles and the Internet”, *Work Organisation, Labour and Globalisation*, 8(1), 69-87.
- Fine, B., et al. (2010): “Value is as Value does: Twixt Knowledge and the World Economy”, *Capital & Class*, 34(1), 69-83.
- Foley, D. K. (2013): “Rethinking financial capitalism and the ‘information’ economy”, *Review of Radical Political Economics*, 45(3), 257-268.
- Fuchs, C. (2009): “A Contribution to the Critique of the Political Economy of Transnational Informational Capitalism”, *Rethinking Marxism*, 21(3), 387-402.
- Fuchs, C. (2017): “The information economy and the labor theory of value”, *International Journal of Political Economy*, 46(1), 65-89.
- Hilferding, R. (1963): *El capital financiero*. Madrid: Tecnos.
- Husson, M. (2005): “¿Por qué una teoría del valor?”, Ponencia presentada en el V Coloquio Latinoamericano de Economistas Políticos, 27 al 29 de octubre, Ciudad de México.
- Iñigo Carrera, J. (2013): *El capital: Razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Jeon, H. (2010): “Cognitive Capitalism or Cognition in Capitalism? A Critique of Cognitive Capitalism Theory”, *Spectrum*, 2(3), 90-117.
- Jeon, H. (2011): “The Value and Price of Information Commodities: An Assessment of the South Korean Controversy”, *Research in Political Economy*, 27, 191-222.
- Lazzarato, M. y Negri, A. (1991) : «Travail immatériel et subjectivité», *Futur antérieur*, 6, 86–89
- Mandel, E. (1979): *El capitalismo tardío*. México: Ediciones Era.
- Marazzi, C. (1994): *Il posto dei calzini: la svolta linguistica dell'economia ei suoi effetti nella politica*. Bellinzona: Edizioni Casagrande
- Marx, K. (1989): *Teorías sobre la plusvalía III. Tomo IV de El Capital*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1997): *El capital. Crítica de la economía política. Tomo III/Vol. 8*. México: Siglo XXI.

- Marx, K. (1999a): *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I/Vol. 1*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1999b): *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I/Vol. 2*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (2000): *El capital. Libro I Capítulo VI (inédito). Resultados del proceso inmediato de producción*. México: Siglo XXI.
- Míguez, P. (2020): *Trabajo y valor en el capitalismo contemporáneo*. Buenos Aires: Ediciones UNGS.
- Moulier Boutang, Y., et al. (2004): *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Parkhurst, B. (2019): "Digital Information and Value: A Response to Jakob Rigi", *tripleC: Communication, Capitalism & Critique. Open Access Journal for a Global Sustainable Information Society*, 17(1), 72-85.
- Perelman, M. (2003): "Intellectual property rights and the commodity form: New dimensions in the legislated transfer of surplus value", *Review of radical political economics*, 35(3), 304-311.
- Rigi, J. (2014): "Foundations of a Marxist theory of the political economy of information: Trade secrets and intellectual property, and the production of relative surplus value and the extraction of rent-tribute", *tripleC: Communication, Capitalism & Critique. Open Access Journal for a Global Sustainable Information Society*, 12(2), 909-936.
- Rotta, T. N., y Teixeira, R. A. (2018): "The commodification of knowledge and information", en M. Vidal, et al. (eds.), *Oxford Handbook of Karl Marx*. Oxford: Oxford University Press, pp. 379-399.
- Starosta, G. y Caligaris, G. (2017): *Trabajo, valor y capital. De la crítica marxiana de la economía política al capitalismo contemporáneo*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes
- Teixeira, R. A., y Rotta, T. N. (2012): "Valueless knowledge-commodities and financialization: Productive and financial dimensions of capital autonomization", *Review of Radical Political Economics*, 44(4), 448-467.
- Vercellone, C. (2011): *Capitalismo cognitivo. Renta, saber y valor en la época posfordista*. Buenos Aires: Prometeo.
- Zeller, C. (2008): "From the gene to the globe: Extracting rents based on intellectual property monopolies", *Review of International Political Economy*, 15(1), 86-115.
- Zuckerfeld, M. (2006): "Bienes informacionales y capitalismo", en Solano, M. A., *Pensar a contracorriente. Volumen II*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, pp. 215-244.

