
EL PODER EN LAS CIENCIAS SOCIALES: UNA REVISIÓN PRELIMINAR*

*John Cajas Guijarro*¹

* DOI: <https://doi.org/10.18601/01245996.v26n51.06>. Esta investigación no recibió ninguna subvención específica de agencias de financiación del sector público, comercial o sin fines de lucro. Recepción: 02-01-2024, aceptación: 31-05-2024. Sugerencia de citación: Cajas Guijarro, J. W. (2024). El poder en las ciencias sociales: una revisión preliminar. *Revista de Economía Institucional*, 26(51), 111-138.

¹ Doctor en economía del desarrollo (FLACSO-Ecuador). Profesor titular de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Central del Ecuador. Correo: jcajasg@uce.edu.ec ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5753-0315>. Se agradece los aportes de Amitava Dutt, Wilson Pérez, Leonardo Vera, y de evaluadores anónimos.

El poder en las ciencias sociales: una revisión preliminar

Resumen. El artículo explora los rostros del poder en diversas ciencias sociales, como la sociología, la ciencia política, las relaciones internacionales, la filosofía y la economía. El texto explora la complejidad del poder, subrayando diferentes facetas que incluyen las interacciones entre individuos, las restricciones impuestas a esas interacciones, la influencia en la configuración de sus intereses y construcción de su identidad. Estas facetas se manifiestan en distintas esferas, como las dinámicas cotidianas, los mercados, las relaciones de clase y las interacciones en la economía global. Como conclusión, se subraya la importancia de comprender estas perspectivas como una forma de contrarrestar las narrativas que sugieren la “ausencia de poder” en ámbitos, cuando en realidad el poder está omnipresente, aunque pueda ser antojado etéreo.

Palabras clave: poder, ciencias sociales, economía; JEL: A12, E02, P00

Power in Social Sciences: A Preliminary Review

Abstract. This paper examines the facets of power across various social sciences (sociology, politics, international relations, philosophy, economics). It delves into the complexity of power, highlighting different aspects, encompassing interactions among individuals, limitations in those interactions, influence on their interests, and the shaping of their identity. These aspects manifest across spheres like daily dynamics, markets, class relations, and global economic interactions. The conclusion emphasizes understanding these perspectives to counter narratives positing the “absence of power” in domains where, in fact, power is omnipresent, albeit ethereal.

Keywords: power, social sciences, economics; JEL: A12, E02, P00

O poder nas ciências sociais: uma revisão preliminar

Resumo. O artigo explora os rostos do poder em diversas ciências sociais, como a sociologia, a ciência política, as relações internacionais, a filosofia e a economia. O texto explora a complexidade do poder, destacando diferentes facetas que incluem as interações entre indivíduos, as restrições impostas a essas interações, a influência na configuração de seus interesses e a construção de sua identidade. Essas facetas se manifestam em diferentes esferas, como as dinâmicas cotidianas, os mercados, as relações de classe e as interações na economia global. Como conclusão, destaca-se a importância de compreender essas perspectivas como uma forma de contrariar as narrativas que sugerem a “ausência de poder” em determinados âmbitos, quando, na realidade, o poder está omnipresente, embora possa parecer etéreo.

Palavras-chave: poder, ciências sociais, economia; JEL: A12, E02, P00.

1. INTRODUCCIÓN

Foucault afirmó que “el poder está en todas partes” y “viene de todas partes” (2007, p. 113). En efecto, el poder es un fenómeno que parece omnipresente en la realidad social, aunque con múltiples “rostros” según cada contexto concreto. Si bien semánticamente puede interpretarse al poder como la habilidad o capacidad de realizar algo en un sentido u otro (Susen, 2018),² no existe una definición única en ciencias sociales. De hecho, la naturaleza del poder ha sido analizada en campos diversos, desde la sociología hasta la economía, lo que ha dado lugar a discusiones fragmentadas. En algunos casos, estas discusiones no convergen, lo que resulta en la definición del poder con criterios arbitrarios, sin mayor diálogo con los aportes preexistentes. Un ejemplo extremo de esto es la perspectiva de algunos economistas que consideran a los mercados completamente libres, como espacios donde simplemente no existen relaciones de poder (Friedman, 1962).

Sin embargo, también hay economistas que reconocen la importancia del poder en el análisis social. Deaton (2024), por ejemplo, sugiere que el excesivo énfasis en los mercados libres y competitivos ha hecho que la economía dominante subestime el rol de las relaciones de poder a la hora de determinar precios y salarios (incluyendo la importancia de los sindicatos para contrarrestar el poder de las corporaciones), definir el cambio técnico, influenciar sobre la política para cambiar las “reglas del juego”, y en la comprensión de la desigualdad en el capitalismo moderno. Por su parte, Gosh (2024) considera que la ausencia del poder en la economía dominante refuerza las actuales estructuras de poder y desbalances sociales. Así, deja de discutirse el creciente poder del capital en relación con los trabajadores, la insostenible explotación a la naturaleza, la discriminación asociada a la segmentación de mercados laborales, el abuso privado del poder de mercado y el comportamiento rentista, el uso del poder político para promover intereses privados al interior y entre naciones, y los impactos distributivos de las políticas fiscales y monetarias.

Gosh (2024) menciona que existen estructuras de poder dentro de la profesión económica que no se discuten, lo que refuerza los paradigmas dominantes creando presiones e incentivos que desvían la atención hacia cosas *triviales*. Estas jerarquías de poder discriminan y limitan el surgimiento y la difusión de teorías, explicaciones y análisis

² En alemán, el sustantivo *macht* (poder) semánticamente se asocia al verbo *machen* (hacer). Similarmente, en lenguas latinas el poder suele interpretarse como capacidad (Susen, 2018).

económicos alternativos, especialmente aquellos que podrían generar resultados incómodos para los intereses creados.

Considerando la importancia del poder tanto en la economía como en otras disciplinas de las ciencias sociales, este artículo busca contribuir a la discusión revisando diferentes nociones presentes en la literatura. El objetivo es doble. En primer lugar, se busca clasificar varias nociones de poder que puedan servir de orientación y estímulo para investigaciones futuras más detalladas y especializadas, con capacidad para abordar problemáticas concretas, como las planteadas por Deaton (2024) y Gosh (2024). Por ejemplo, algunas nociones disponibles en la literatura podrían facilitar el desarrollo de estudios teóricos y empíricos sobre cómo las relaciones de poder inciden en la generación de ciclos económicos y crisis (Dutt, 2020; Cajas Guijarro, 2023a, 2023b, 2024).

El artículo busca promover un diálogo multidisciplinario entre diferentes perspectivas acerca del concepto de poder. Incluso, podría aventurarse como hipótesis para trabajos futuros la posibilidad de que el poder sea un concepto que unifique –hasta cierto punto– a diferentes campos de las ciencias sociales alrededor de problemas concretos como la desigualdad. Al respecto, cabe señalar que la amplitud de fuentes consideradas y las limitaciones de espacio hacen que la presente revisión de literatura sea exploratoria, sin profundizar críticamente en las diversas nociones de poder abordadas. Si bien esta es una limitación, se espera que el artículo compense esto al intentar sintetizar los aportes de varios campos como sociología, ciencias políticas, relaciones internacionales, filosofía y algunas ramas de la economía.

Considerando estas observaciones, el artículo se organiza de la siguiente manera: tras esta introducción, se presenta un análisis general de las diversas perspectivas con las que se ha conceptualizado el poder en las ciencias sociales. A continuación, se examina la discusión sobre las “cuatro dimensiones del poder” (que en su momento tomó relevancia en sociología y ciencias políticas), permitiendo identificar atributos del poder relacionados con la interacción entre agentes, la configuración y confrontación de sus intereses, e incluso la formación de sus identidades. Posteriormente, se exploran otras interpretaciones destacadas, tanto en relaciones internacionales como aquellas sustentadas en algunos pensadores destacados. Por último, se revisan las interpretaciones del concepto de poder identificables en el campo de la economía (tanto de la corriente principal como desde otros enfoques), y se exponen algunas conclusiones y sugerencias para trabajos futuros.

2. PODER Y CIENCIAS SOCIALES: UNA MARAÑA CONCEPTUAL

El poder ha recibido diversas interpretaciones en las ciencias sociales, careciendo de una definición estándar (situación similar sucede con conceptos como sociedad o capital). Por ejemplo, Allen (2014) resalta el escaso consenso en ciencias políticas sobre qué es el poder. Por su parte, Dahl (1997) identifica 14.000 formas de concebir el poder como influencia. Esta amplitud de interpretaciones se manifiesta incluso en publicaciones académicas periódicas centradas en el poder, como el *Journal of Political Power*.

La diversidad de enfoques acerca del poder es evidente al examinar algunas interpretaciones dicotómicas presentes en sociología y ciencias políticas. Susen (2018) identifica tres de estas interpretaciones: (1) poder blando vs. poder duro (simbólico vs. material, persuasión vs. coerción); (2) poder para vs. poder sobre (capacidad para actuar vs. influenciar); (3) poder a favor vs. poder en contra (afirmación vs. rechazo). En cambio, Duke (1976) resalta siete interpretaciones: (1) potencial para la acción social vs. comportamiento efectivo; (2) distinto a la fuerza, la coerción, la persuasión y la influencia vs. inclusivo de todas estas nociones; (3) asimétrico vs. simétrico; (4) de ejercicio ilegítimo vs. legítimo; (5) mercancía de posesión de suma cero vs. compartible; (6) posesión o mercancía vs. recurso disponible; (7) capacidad generalizada en toda situación vs. capacidad específica. Sobre la evolución del concepto, Saar (2010) sugiere que la “prehistoria teórica” del poder puede rastrearse hasta el concepto aristotélico de potencia (*dynamis*), entendida como la habilidad de una entidad de cambiar a otra.³ A su vez, Susen (2018) identifica varias interpretaciones sustentadas en pensadores como Hobbes, Locke, Rousseau, Marx, Durkheim, Weber, Arendt, Schmid, Foucault, Bourdieu, Habermas, Honneth, Fraser, Butler, entre otros.

Desde una amplia revisión, Ledyaev (2021) distingue tres etapas en el análisis conceptual del poder. En la etapa inicial aparecen los primeros intentos por definir al concepto, desde las intuiciones de Hobbes y Spinoza hasta las definiciones de Weber (1947), Russell (2004), Jouvenel (1948) y Merriam (1934). En la segunda etapa surge literatura más sistemática intentando delimitar el poder en dimensiones, empezando por Lasswell y Kaplan (2014), seguido por Dahl (1997), Parsons (1963), Arendt (1970), Lukes (2004), Blau (1964), Giddens (1985) entre otros. En esta etapa, Ledyaev resalta el debate sobre las “dimensiones del poder” junto con las reacciones generadas

³ Jorati (2021) brinda una revisión del pensamiento filosófico temprano sobre el poder.

a los aportes de Foucault (1982, 2012). También en esta etapa surgen nociones del poder sobre (individuos ejerciendo poder, en cercanía a Hobbes) y poder para (poder ejercido por grupos o sistemas sociales, en cercanía a Spinoza).

Finalmente, en la tercera etapa, que está vigente para Ledyaev, se interpreta al poder de forma multidimensional, aceptando que no existe una “esencia del poder” y que la búsqueda de una “interpretación correcta” es un problema marginal.⁴ Por ejemplo, Haugaard y Ryan (2012) consideran que es suficiente con identificar diferentes “miembros de la familia del poder” y clarificar cómo explican diferentes contextos de la realidad social, sin desarrollar un “concepto unificador”. Así, en esta etapa, la atención se centra en debates como la distinción entre concepciones del poder más empíricas, analíticas, normativas y evaluativas (Haugaard y Ryan, 2012). Esta etapa muestra varias características: mayor flexibilidad conceptual; concepción multidimensional; búsqueda de síntesis entre enfoques; tendencia a difuminar los límites del poder. Para Ledyaev (2021), los enfoques contemporáneos incluso aceptan un poder que puede ser simultáneamente: potencial o efectivo; relacionado a agentes como a estructuras sociales; ser tanto poder sobre como poder para; la posibilidad de que el poder sea de suma variable (conflictivo y de suma cero), otras veces cooperativo; la tendencia a que el poder fluya entre situaciones balanceadas y desbalanceadas; etc.

3. LAS “CUATRO DIMENSIONES” DEL PODER

Algunas nociones sobre el poder han ganado relevancia en sociología y ciencias políticas. Un ejemplo es la interpretación de Dahl, quien considera que un agente A ejerce poder sobre otro agente B si logra que este último realice acciones que no habría llevado a cabo sin la intervención de A (Dahl, 1957, pp. 202–203). En trabajos posteriores Dahl plantearía que el poder es una forma de influencia, en donde los agentes más agresivos emplean sanciones/privaciones o directamente la amenaza de la fuerza (coerción) (Stinebrickner, 2015, p. 196). La interpretación de Dahl fue criticada por Bachrach y Baratz (1962), quienes consideran que dicha propuesta es genérica y no distingue entre cuestiones relevantes e irrelevantes. Además, sugieren que Dahl omite formas más sutiles de poder asociadas a la dominación, donde incluso los dominados no son conscientes de su situación. En

⁴ Como menciona Ledyaev (2021), varios autores reseñan los problemas asociados a una definición genérica del poder. Al respecto, ver Wrong (2017), Hearn (2012), Andersson (2007), Dowding (2012), Dean (2012).

respuesta, Bachrach y Baratz (1962, p. 948) proponen que el poder también se ejerce cuando A impide que B realice acciones deseadas, limitando las opciones de B mediante un control de agenda.

Por otro lado, Lukes (2004) argumenta que la interpretación de Dahl (1957) es unidimensional al enfocarse solo en el poder ligado a la toma de decisiones, mientras que la interpretación de Bachrach y Baratz (1962) es bidimensional al incluir el poder asociado a la ausencia de toma de decisiones. Ambas perspectivas tendrían limitaciones por su enfoque conductual e individualista, que subestima las fuerzas sociales asociadas a la autopercepción de las personas, obviando así el rol del poder ideológico. Lukes sugiere agregar una tercera dimensión al plantear que A ejerce poder sobre B cuando A afecta a B en maneras contrarias a los intereses de este último (Lukes, 2004, p. 30). Lukes propone en su interpretación tridimensional concebir al poder como dominación, pues su ejercicio puede oponerse a los intereses de las personas incluso atrofiando, disminuyendo y socavando su capacidad de juicio y sus autopercepciones. Aquí el agente que ejerce poder puede incluso asegurarse la sumisión de los dominados controlando sus pensamientos y deseos. Esta posibilidad permite asociar a la interpretación de Lukes (2004) del poder como dominación con la noción de hegemonía de Gramsci, interpretada como el liderazgo político sustentado en el consentimiento de los liderados y que se asegura al difundir y popularizar la visión del mundo de las clases dominantes (sistema de creencias y similares empleadas para reforzar/reproducir las estructuras que sostienen la dominación) (Bates, 1975, p. 352).

Para Digeser (1992), las tres visiones previas sobre el poder pasan desde una noción sustentada en la acción/inacción a la formación de deseos capaces de violar “intereses objetivos”. Sin embargo, tales nociones presuponen la existencia de agentes con identidad. Por su parte, Digeser, cercano a Foucault (2012), sugiere una cuarta dimensión del poder para la cual no hay individualidades definidas, pues los sujetos son construcciones sociales históricamente formadas. En esta dimensión, el poder implica no solo una relación dual entre agentes sino también la influencia general sobre la capacidad de tener deseos, intenciones, intereses y actuar libremente; es decir, el poder implica la capacidad de influir sobre la agencia. Digeser plantea que cada concepción sobre el poder se enfoca en una determinada pregunta central: la concepción unidimensional se enfoca en quién ejerce poder; la concepción bidimensional pregunta por los aspectos retirados de la agenda y por quién los retira; la concepción tridimensional se concentra en aquellos cuyos intereses objetivos son afectados; final-

mente, la concepción tetradimensional se pregunta sobre qué tipo de sujeto está siendo creado.

Así, mientras que en las tres primeras concepciones es posible identificar relaciones humanas que no estén mediadas por el poder, en la cuarta concepción el poder es omnipresente. Tras las acciones intencionales existen valores más profundos que definen un antecedente en donde el poder está directamente asociado a la formación de identidad, creencias y comportamiento. Por ende, todas las prácticas sociales (económicas, políticas, legales, etc.), reglas y discursos son construidos por relaciones de poder. La cuarta noción del poder se enfoca en las fuentes y los efectos de los valores sin importar sus sesgos o verdad (y ni siquiera los intereses opuestos), y en donde los agentes no pueden existir independientemente de estos procesos. Como resultado, no existen “intereses esenciales” pues el poder forja a los propios sujetos.

En síntesis, siguiendo a Haugaard (2021), las cuatro dimensiones del poder hacen referencia a cuatro aspectos de la interacción social: la primera dimensión considera al aspecto agencia-energía (capacidad de acción); la segunda dimensión se enfoca en los componentes estructurales (control de agenda); la tercera dimensión analiza los elementos epistémicos de la interacción (intereses contrapuestos); la cuarta dimensión se enfoca en los elementos ontológicos de los sujetos sociales (construcción de identidad).

4. OTRAS INTERPRETACIONES EN CIENCIAS SOCIALES

Las relaciones internacionales son otro campo donde el poder ha recibido atención. En una amplia revisión, Baldwin (2016) identifica seis perspectivas analíticas:⁵ (1) poder como identidad, el cual clasifica a las naciones entre grandes potencias, superpotencias y similares, donde las potencias son estados capaces de defenderse/sostenerse por sí mismos al enfrentarse a otros estados (Kenedy, 1987, p. 539); (2) poder como meta de los Estados, la cual debería maximizarse similarmente a la utilidad estudiada en microeconomía (Waltz, 1990); (3) poder como medio, es decir, el ejercicio del poder para alcanzar otros objetivos a veces con el uso de la fuerza militar (Wagner, 2010), y otras veces usando negociaciones, trueques, capacidades productivas y tecnológicas, e incluso ideología y cultura; (4) poder como mecanismo que balancea las relaciones entre naciones (especialmente con enfoque militar) (Jervis, 1989; Brooks y Wohlforth, 2008); (5) poder

⁵ Baldwin (2016) también menciona discusiones desde el realismo, el constructivismo y el neoliberalismo.

como competencia, donde se interpreta la distribución del poder entre países en un contexto de suma cero (Baldwin, 2016, p. 113; Gilpin, 1981, p. 89); (6) poder como capacidades múltiples: políticas (recursos humanos, tecnología, reputación, sistemas de gobierno), sociales y culturales (cohesión social, lenguaje, religión, identidad étnica o racial, tradiciones legales o políticas), geográficas (principalmente recursos naturales), económicas (productividad, organización de la economía, industrialización, estabilidad, tecnificación), y militares (fuerzas armadas, tecnología militar, armamento nuclear) (Viotti y Kauppi, 2013, pp. 200–210). Igualmente, aquí puede encontrarse la noción del poder duro, asociado a recursos tangibles (p.ej. fuerza militar y económica), y el poder blando, sustentado en recursos intangibles (p.ej. cultura, ideología, instituciones). Este último también puede interpretarse como una forma de cooptación pues quien lo ejerce puede usarlo para que otros actúen según su voluntad (Nye, 1990, pp. 31–32).

Otras nociones relevantes en relaciones internacionales son el poder relacional y el poder estructural. El poder relacional recoge la noción de Dahl (1957), es decir, el poder de A para lograr que B haga cosas que de otra forma no haría (Strange, 1988, p. 24) o, en otras palabras, el poder de un actor social con relación a otros (Azmanova, 2018). En contraste, el poder estructural es una forma de meta-poder enfocado en el control relacional, es decir, controlar relaciones y estructuras sociales⁶ (Baumgartner et al., 1975, p. 49; Guzzini, 1993; Azmanova, 2018). Esta noción recibe un amplio alcance. Por ejemplo, para Strange (1988, pp. 24–25) el poder estructural implica la capacidad de influenciar sobre las estructuras de la economía política global donde interactúan los estados, sus instituciones, empresas e incluso su fuerza laboral. El amplio alcance del poder estructural dificulta la diferenciación entre poder económico (poder adquisitivo, poder de dirigir la producción, movilizar capital)⁷ y poder político (control del estado o cualquier otra institución para generar obediencia o conformismo). Como alternativa, Strange propone cuatro estructuras importantes (no únicas) para comprender el ejercicio del poder: estructuras de control de la seguridad y la violencia; estructuras económicas, asociadas al control del modo de producción, el cual es la base del poder de

⁶ Las estructuras sociales pueden interpretarse como redes complejas de relaciones sociales que crean patrones relativamente estables (Ritchie, 2018, p. 4; Hearn, 2012, p. 9).

⁷ Para un intento de formalizar el poder estructural en el contexto de redes de comercio internacional, ver Cajas Guijarro (2023a, cap. 5).

clase;⁸ estructuras financieras, principalmente asociadas al control de la oferta y distribución de crédito (permitiendo desplazar en el tiempo al poder adquisitivo y a su influencia sobre los mercados); estructuras vinculadas al control del conocimiento, tecnologías, creencias, ideas y también al control sobre los medios para comunicarlas.

Diversos autores también ofrecen interpretaciones del poder desde otras ciencias sociales. Siguiendo la reseña de Ozanne (2016), existen nociones conductuales sustentadas en Dahl (1957), Weber (1947, 1978), Russell (2004), Simon (1953, 1957) y Taylor (1982). Por ejemplo, Weber considera que el poder se refleja en la probabilidad de que un actor dentro de una relación social pueda realizar su propia voluntad pese a cualquier resistencia (1947, p. 152), de modo que el poder emerge cuando una decisión debe tomarse en una estructura social y algunos actores pueden imponer sus preferencias a otros (Bartlett, 1989, p. 10). A su vez, Weber considera la existencia de tres fuentes del poder: ideológicas, económicas y políticas. Por su parte, Mann (1986) identifica cuatro fuentes: poder ideológico alimentado por la necesidad de que las personas encuentren un sentido a sus vidas; poder económico alimentado por la necesidad de subsistir; poder político alimentado por la necesidad de imponer “ley y orden”; poder militar que nace de la necesidad de defensa. En cuanto a Russell (2004), él identifica tres tipos de poder: poder físico directo (p.ej. capacidad de encarcelar o ejecutar); poder de recompensar o castigar usando, por ejemplo, incentivos pecuniarios (p.ej. contratar o despedir empleados); y el poder de influenciar en la opinión vía educación y propaganda.

Entre esta diversidad de autores podemos incluir a Foucault (2012) quien, para Lukes (2004, p. 12), influenció masivamente en la discusión del poder por su interpretación de que la dominación está en todas partes y no es factible liberarse o razonar independientemente de ella. De todas formas, la obra de Foucault admite diversas interpretaciones. Por ejemplo, desde la perspectiva (dialéctica) del realismo crítico (Bhaskar, 1989), es posible encontrar una retroalimentación mutua entre agencia y estructuras en la obra de Foucault, en contraposición a las interpretaciones que proponen la existencia de individuos determinados exclusivamente por las estructuras (Wheatley, 2019). Asimismo, entre las diferentes interpretaciones de Foucault destaca la idea de que el poder no es algo que se posee o reclama, sino que

⁸ Strange (1988, p. 29) considera al poder de clase como la capacidad de una clase social de manejar el modo de producción para consolidar y defender su poder político, especialmente estableciendo instituciones, procesos legales y administrativos y demás que dificulten que otros la cuestionen o perturben.

el poder solo existe cuando se ejerce, de modo que cabe diferenciar entre el poder-acción y el poder-conocimiento (Marshall, 1995, p. 24).

Para cerrar esta revisión desde las ciencias sociales,⁹ podemos incluir a Bourdieu, quien interpreta al poder como una función de la multiplicidad de relaciones entre sujetos (Everett, 2002, p. 57). Particular énfasis merece la interpretación de que el poder emerge de la capacidad de mover capital (Aguilar y Sen, 2009, p. 433).¹⁰ En este sentido, Bourdieu propone que los poderes fundamentales son los capitales bajo la forma económica, cultural, social y simbólica (1989, p. 17). Aquí, el capital económico es inmediata y directamente convertible en dinero y puede institucionalizarse vía derechos de propiedad (Bourdieu, 1986, p. 16). Por su parte, el capital cultural toma la forma de disposiciones duraderas de la mente y el cuerpo, bienes culturales (pinturas, libros, etc.), que son huella o realización del pensamiento humano y que pueden legitimarse vía cualificaciones educativas (1986, p. 17). El capital social en cambio se sustenta en los recursos efectivos o potenciales asociados a poseer una red sostenible de relaciones de (re)conocimiento mutuo más o menos institucionalizadas (pertenencia a un grupo social), la cual proporciona a sus miembros el respaldo del capital de propiedad colectiva (1986, p. 21). Finalmente, el capital simbólico es la forma que asumen los otros tipos de capital cuando son percibidos y (re)conocidos como legítimos (1989, p. 17); así, el capital simbólico implica la existencia de categorías de percepción que permiten imponer las relaciones simbólicas con las cuales se reproduce las relaciones de poder que constituyen la estructura del espacio social (1989, p. 21).

A manera de resumen, el Cuadro 1 clasifica las nociones de poder identificadas en esta revisión de literatura desde las ciencias sociales. Cabe aclarar que esta clasificación no es única ni exhaustiva, y solo busca guiar y motivar a trabajos futuros más sistemáticos que visibilicen la complejidad del análisis del poder.

⁹ Para otras revisiones desde las ciencias sociales, ver Lukes (2004) y Hearn (2012).

¹⁰ Si el capital se interpreta como poder destinado a acumular (Marx, 1975a), entonces la relación entre capital y poder de Bourdieu podría interpretarse como poder que acumula poder, intuición cercana a la voluntad de poder formulada por Nietzsche como el deseo insaciable de manifestar poder (1968, p. 333).

Cuadro 1.
Clasificación de algunas nociones de poder en ciencias sociales

Clasificación	Nociones	Referencias guía
Semántica	Poder como capacidad de realizar algo en un sentido u otro	Susen (2018)
Prehistoria teórica	Concepto aristotélico de potencia: habilidad de una entidad de cambiar a otra	Saar (2010)
Interpretaciones dicotómicas	Poder blando vs. poder duro. Poder para vs. poder sobre. Poder a favor vs. poder en contra. Potencial para acción vs. comportamiento efectivo. Distinto a fuerza, coerción, persuasión e influencia vs. inclusivo de todas éstas. Asimétrico vs. simétrico. Ilegítimo vs. legítimo. Suma cero vs. compatible. Mercancía vs. recurso disponible. General vs. situacional.	Susen (2018) Duke (1976)
Etapas conceptuales	Primera: Conceptos iniciales. Hobbes, Spinoza, Weber (1947), Russell (2004), Jouvenel (1948), Merriam (1934) Segunda: Conceptos más sistemáticos. Laswell y Kaplan (2014), Dahl (1997), Parsons (1963), Arendt (1970), Lukes (2004), Blau (1964), Giddens (1985). Reacciones a Foucault (1982, 2012). Poder sobre (Hobbes) vs. poder para (Spinoza). Tercera: Conceptos enfocados a contextos específicos (empíricos, analíticos, normativos, evaluativos) y flexibles. No conceptos generales.	Ledyaev (2021)
Dimensiones desde sociología y ciencias políticas	Primera: A logra que B realice acciones que no realizaría de otro modo (influencia) Segunda: A impide que B realice acciones deseadas vía control de agenda Tercera: A afecta a B en maneras contrarias a sus intereses objetivos (dominación) Cuarta: Poder como influencia sobre la agencia y la identidad, cercano a Foucault (2012)	Dahl (1957) Bachrach y Baratz (1962) Lukes (2004) Digeser (1992)
Relaciones internacionales	Poder como identidad (potencias, superpotencias). Poder como meta. Poder como medio. Poder como mecanismo de balance. Poder de suma cero. Poder como capacidades múltiples. Poder duro vs. poder blando. Poder relacional: Poder de un actor social en relación con otros, cercano a Dahl (1957). Poder estructural: Meta-poder enfocado en controlar estructuras sociales, p.ej., seguridad, economía (control del modo de producción como base del poder de clase), finanzas, conocimiento (ideas y medios para comunicarse).	Baldwin (2016) Strange (1988)

Clasificación	Nociones	Referencias guía
Otras ciencias sociales	Poder reflejado en probabilidad de que un actor realice su voluntad. Fuentes: ideológicas, económicas y políticas.	Weber (1947)
	Poder ideológico: alimentado por necesidad de encontrar sentido a la vida. Poder económico: alimentado por necesidad de subsistir. Poder político: alimentado por necesidad de imponer “orden”. Poder militar: nace de necesidad de defensa.	Mann (1986)
	Poder físico directo. Poder de recompensar vía incentivos. Poder de influenciar en la opinión (educación, propaganda).	Russell (2004)
	Poder como dominación omnipresente. Algunos interpretan retroalimentación agencial-estructuras, otros interpretan individuos determinados exclusivamente por estructuras (Bhaskar, 1989; Wheatley, 2019). El poder no se posee o reclama, solo existe cuando se ejerce. Diferencia entre poder-acción y poder-conocimiento.	Foucault (2012)
	Poder desde relaciones entre sujetos que emerge al movilizar capital. Capital económico: convertible en dinero e institucionalizado vía derechos de propiedad. Capital cultural: toma forma de disposiciones duraderas (p.ej. bienes culturales) resultado del pensamiento humano y legitimadas con cualificaciones educativas. Capital social: asociado a redes de relaciones de (re)conocimiento mutuo más o menos institucionalizadas. Capital simbólico: forma que asumen los otros tipos de capital al ser percibidos y (re) conocidos como legítimos.	Bourdieu (1986)

Fuente: elaboración propia

5. PODER Y ECONOMÍA: ENTRE MERCADOS, NEGOCIACIÓN E INTUICIONES DIVERSAS

Revisando revistas de “alto impacto” asociadas al *mainstream*¹¹ (*American Economic Review*, *Journal of Political Economy*, *Economic Journal*, *Journal of Economic Perspectives*), Mosca (2018, pp. 5–6) identifica que la mayoría de artículos que en las últimas dos décadas usaron el término poder en su título (y lo emplearon de forma relevante en su contenido) pueden agruparse en cuatro áreas: (1) poder político, que incluye el uso de modelos económicos para estudiar procesos

¹¹ Sobre la distinción entre economía neoclásica, economía mainstream y economía ortodoxa, ver la nota 2 de Dutt (2015).

políticos, poder legal, búsqueda de rentas, lobby, elecciones, comportamiento electoral;¹² (2) poder económico asimétrico, enfocado en toma de decisiones en instituciones, poder de líderes, élites y autoridades públicas y privadas, así como el estudio de mercados laborales, economía de género y minorías, desigualdad, legislación social; (3) poder de mercado, el cual abarca al ejercicio del poder en mercados con competencia imperfecta (p.ej. monopolios, oligopolios, competencia monopolística, información asimétrica), y otros temas como el desempeño de mercados, estrategias y comportamiento de empresas, implicaciones institucionales de grandes empresas, estudio matemático de mercados no competitivos, políticas antitrust y similares; (4) poder de los economistas y política económica, donde se discute, por ejemplo, las políticas económicas de bancos centrales y gobiernos, junto con el poder otorgado a economistas “hacedores de política” y “expertos”.¹³

Dentro de estas cuatro áreas, quizá el poder de mercado posee la definición más concreta. Así, se dice que una empresa posee poder de mercado cuando, en un contexto de competencia imperfecta, puede influenciar el precio al cual vende sus productos, implicando que la empresa vende productos a un precio por encima de su costo marginal. De esta manera, el precio puede expresarse como la combinación del costo marginal y de un margen (*markup*) que representa a la magnitud del poder de mercado ejercido por la empresa.

Dada la dificultad de medir costos marginales, empíricamente el poder de mercado suele aproximarse con indicadores de concentración de mercado (p.ej. índice de Herfindahl-Hirschman o algún coeficiente de entropía). Sin embargo, teóricamente no siempre mayor poder de mercado implica mayor concentración. Según Syverson (2019), las investigaciones que usan la concentración como medida de poder de mercado implícitamente dependen del modelo de oligopolio de Cournot, el cual implica una relación positiva entre concentración y poder de mercado promedio. Este resultado puede cambiar si se asume dinámicas distintas de competencia, en donde incluso es posible —teóricamente— que mayor concentración implique menos competencia, pero también menos poder de mercado (Syverson, 2019, pp. 25–27).

¹² Para una revisión de modelos en esta perspectiva y una representación formal de equilibrio político, ver Persson y Tabellini (2002).

¹³ Sobre el poder otorgado a los economistas como “expertos”, ver Levy y Peart (2016) y sobre los cuestionamientos a tal “experticia” luego de la Gran Recesión de 2009, ver Dutt (2015) y Ozanne (2016).

Mientras que el poder de mercado emerge de la competencia imperfecta, en el caso ideal de la competencia perfecta el rol del poder en la economía mainstream es más oscuro. De hecho, Friedman (1962) plantea el extremo de que el poder implica la ausencia de comercio voluntario, de modo que el poder y los mercados perfectos completamente libres son mutuamente excluyentes. Es decir, no existe un ejercicio de poder en una transacción de mercado bajo condiciones de competencia perfecta pues ambas partes participan y llegan a acuerdos voluntariamente (Bardhan, 1991, p. 266).

Otra noción de poder empleada en la economía mainstream es el poder de negociación (*bargaining power*). En sus versiones iniciales, el poder de negociación era entendido como la capacidad de conseguir el acuerdo de otra persona en los términos deseados (Chamberlain, 1958) o, más formalmente, como el costo que afronta B por no estar de acuerdo con A en comparación con los costos de estar de acuerdo (Chamberlain, 1951; Kuhn et al., 1983, p. 143). Posteriormente el concepto ganó relevancia en la teoría de juegos, particularmente gracias a Nash (1953; 1950). Para entender esta interpretación consideremos la exposición de Ozanne (2016, pp. 38–39). Asumamos dos individuos que deben compartir un valor constante, donde la distribución de dicho valor depende del poder de negociación relativo de cada individuo. Desde un enfoque axiomático, Nash plantea que este problema se soluciona con una distribución que maximiza el producto de Nash generalizado, definido como el producto de las participaciones de cada individuo en el valor total, ponderadas por su poder de negociación relativo y su utilidad marginal del ingreso. Como resultado, surge una distribución maximizadora tal que, si aumenta el poder de negociación de un individuo, aumenta su participación en el valor total.

Partiendo de esta noción de poder de negociación, Ozanne (2016) plantea su propia interpretación asumiendo un equilibrio de economía política donde, simultáneamente, se equilibran las relaciones de poder y las utilidades de los agentes. Así, Ozanne propone la siguiente noción de poder (haciendo analogías con la física): poder entendido como la capacidad de alterar un equilibrio económico, moviéndolo de su estado estable o cambiando la dirección de su dinámica en beneficio de uno o más individuos (2016, p. 55). Esta noción de poder como capacidad de alterar el equilibrio podría complementarse, por ejemplo, con la noción implícita de Basu (2018) en su discusión sobre economía y derecho. En tal discusión, Basu plantea que, en una situación de equilibrios múltiples, la ley –e implícitamente el poder–

se ejerce cuando un agente puede crear puntos focales e inducir a la coordinación social para alcanzar un equilibrio preexistente.

Más allá del mercado y la negociación, existen nociones en la economía *mainstream* que han intentado emular las intuiciones provenientes de otras ciencias sociales. Por ejemplo, Bartlett (1989) extiende la noción de Dahl (1957) construyendo una interpretación analítica de poder como la capacidad de A de alterar las decisiones tomadas y/o la utilidad experimentada por B en relación con las elecciones que se habrían tomado y/o la utilidad que se habría experimentado si A no existiera o actuara (Bartlett, 1989, p. 30). Así, se define la utilidad o la pérdida neta que A obtiene al influenciar a B, obteniendo una función de posibilidades de poder que resulta nula cuando A no realiza ninguna acción.

Además de esta formalización del poder asociado al cambio en la utilidad, Bartlett (1989, pp. 41–46) propone seis formas específicas de poder asociadas a la economía: (1) poder económico simple, entendido como la posibilidad de cambiar la decisión de un agente al plantearle mejores alternativas de las que originalmente posee; (2) poder de control de decisiones, el cual emerge cuando un agente puede decidir por alguien más como, por ejemplo, el poder ejercido por el gobierno para decidir en nombre de la población (delegación), así como el problema principal-agente; (3) poder de evento no concedido, visto como la capacidad de un agente de cambiar las circunstancias de forma tal que a posteriori otro agente cambiará su comportamiento, sin que se haya concedido esa capacidad previamente (p.ej. externalidades); (4) poder de evento concedido, similar al caso anterior pero aquí la capacidad ha sido previamente concedida (p.ej. poder otorgado a una de las partes en una negociación con desfase temporal, como sucede en contratos de futuros); (5) poder de agenda, donde se ejerce poder sobre la estructura de las alternativas percibidas (similar a Bachrach y Baratz); (6) poder de valoración, visto como la capacidad de alterar la valoración subjetiva de eventos o recompensas previamente definidas (similar a Lukes). En cuanto al poder de valoración, Bartlett brinda intuiciones sobre cómo este poder permite que instituciones y valores sociales sean efectivamente internalizados, incluso si surgen desde el azar (1989, p. 183). Por ejemplo, el conjunto de derechos socialmente compartidos por los miembros de un grupo es aprendido y también enseñado hasta que es internalizado sin cuestionamiento. Las personas e instituciones que inducen esa internalización –creando pesos psicológicos– terminan ejerciendo poder de valoración (1989, p. 180).

Más allá del *mainstream*, los intentos por entender el poder desde la economía también son diversos.¹⁴ Siguiendo varias reseñas, incluyendo a Bartlett (1989, pp. 3–9), Bhardan (1991), Ozanne (2016, Chapter 6), Mosca (2018, Chapter 1), es posible resumir los intentos de interpretar el poder desde la economía en los siguientes grupos no exhaustivos:

(1) *Perspectivas conductuales*. Partiendo de Dahl (1967) y Simon (1957), estos enfoques plantean que A tiene poder sobre B si A puede hacer que B actúe de formas que no actuaría en ausencia de A, pero extienden la discusión hacia incentivos y racionalidad (Taylor, 1982), costos de oportunidad (Harsanyi, 1962), cambios en la definición para incluir intereses en lugar de preferencias (Sen, 1997), e incluso considerando racionalidad limitada e información asimétrica (p. ej. contratos incompletos) que transforman situaciones competitivas en relaciones de poder (Williamson, 2007).

(2) *Marxismo*. En un sentido amplio, la clase capitalista tiene el poder de forzar a los trabajadores a aceptar una relación de sumisión y explotación, al mismo tiempo que los capitalistas tienen el poder de influenciar sobre la superestructura para determinar las bases del sistema de dominación capitalista (Marx, 1975a, 2005; Palermo, 2019). Asimismo, algunas interpretaciones marxistas hacen énfasis en que el origen del poder capitalista proviene de la desigual distribución de la propiedad (Roemer, 1982), las estructuras políticas de control y vigilancia de la producción, así como la posición ventajosa de los capitalistas en mercados laborales que no logran vaciarse por la presencia de un ejército laboral de reserva (Bowles y Gintis, 1992). También pueden incluirse interpretaciones donde el ejército laboral de reserva debilita el poder de negociación obrero y permite que los capitalistas acentúen la explotación laboral, surgiendo de esta forma los ciclos distributivos (Cajas Guijarro, 2023b; 2024).¹⁵

(3) *Teoría de la firma*. Aquí se incluye la distinción planteada por Coase (1937) de que un empleador puede decir a un empleado qué hacer, situación que no sucede en otras relaciones contractuales entre agentes independientes, donde es necesaria la persuasión. A tal punto surge una asimetría de poder entre empleado y empleador que, a diferencia de otros contratos entre individuos libres, el empleado termina forzado a poner más énfasis en los objetivos e intereses del

¹⁴ Por ejemplo, Mosca (2018) menciona varios usos del concepto de poder en la historia del pensamiento económico.

¹⁵ Como sugiere Kalecki (2021), el ejército laboral de reserva (p.ej. desempleo) posee implicaciones políticas en el capitalismo y en el rol del Estado.

empleador debido al surgimiento de un poder como autoridad (Hart y Moore, 1990; Palermo, 2000).

(4) *Poder en relaciones sociales “triangulares” y de mayor complejidad.* Un ejemplo de este enfoque es Basu (1986), quien considera la interacción entre terratenientes, campesinos y mercantes. Ideas similares pueden encontrarse en Aghion y Bolton (1987) y Dewatripont (1988). Otro ejemplo es el modelo de Akerlof (1984) donde el poder de la costumbre social puede persistir como resultado de una red de sanciones sociales sostenidas mutuamente cuando cada individuo racional se conforma por miedo a perder reputación —ante terceros— debido a la desobediencia (ver también Kuran, 1987).

(5) *Institucionalistas.* Aquí puede incluirse la noción de Simon (1961; 1957) del poder como autoridad, crucial en las relaciones empleado-empleador, al punto de sugerir que en el mercado laboral se negocia una sumisión a la autoridad. Por su parte, Williamson (1975) mira al poder como la combinación entre el comportamiento oportunista y el aprovechamiento de información impactante. Otro aporte institucionalista crucial proviene de Galbraith, comenzando por su idea de que el capitalismo estadounidense es un sistema de poder compensatorio donde los intereses organizados luchan y se compensan y anulan entre sí (Galbraith, 1993). Luego viene su noción de poder como sumisión a la voluntad de otros, la cual tendría tres fuentes: cualidades de liderazgo (p.ej. fortaleza física, persuasión), propiedad o riqueza (sumisión al poder adquisitivo), y organizaciones. También, en Galbraith (1983, 1986) se identifica tres formas de poder desde sus instrumentos: poder condicional o de infligir alternativas dolorosas, poder compensatorio o la capacidad de recompensar, y poder condicional o la capacidad de cambiar creencias vía educación y persuasión.¹⁶ Dugger (1980) por su parte interpreta al poder como la capacidad de decir a otros qué hacer con cierta certeza de que lo harán, de modo que cuando la coerción es innecesaria, esta forma de poder pasa desapercibida. Por último, cabe mencionar a Schmid (1987), para quien la propiedad en sí misma es poder, junto con su intuición de que el poder es inevitable cuando los intereses están en conflicto. Por ende, el ejercicio del poder implica la habilidad de imponer los intereses de uno cuando entran en conflicto con los intereses de otros.¹⁷

¹⁶ Para una interpretación institucionalista ambiciosa en términos teóricos-analíticos sobre cómo las ideas evolucionan en el comportamiento individual y compiten en la esfera pública, ver Markey-Towler (2018, 2019).

¹⁷ Otras perspectivas institucionalistas pueden encontrarse en Samuels (1979), así como en el volumen 14 del *Journal of Economic Issues* (diciembre 1980).

A los grupos antes mencionados pueden añadirse los aportes postkeynesianos. Para Dutt (2015), estas corrientes consideran un vínculo relevante entre incertidumbre, instituciones y poder. Aquí la incertidumbre es una situación donde no existen bases objetivas que permitan asignar probabilidades a los posibles resultados futuros (Keynes, 1937; Knight, 1921). En respuesta a la incertidumbre, los agentes adoptan comportamientos que incluyen la formación de expectativas con diferentes niveles de confianza, convenciones (p. ej. seguir a mayorías o a “expertos”), mecanismos que faciliten posponer decisiones difíciles (p.ej. mantener activos líquidos o excesos de capacidad instalada), acuerdos durables (p. ej. contratos de largo plazo), entre otras acciones según cada contexto. Muchas veces estas acciones requieren el desarrollo de instituciones, las cuales modifican el comportamiento usando regulaciones codificadas (p. ej. leyes), normas y hábitos socialmente aceptados, y organizaciones formales e informales (Hodgson, 2006). La incertidumbre acentúa las relaciones de poder pues el desconocimiento del futuro motiva a construir expectativas desde criterios de “expertos”, “líderes de opinión” y, en general, desde agentes con influencia desproporcionada en los medios de comunicación, la academia e incluso en el sistema educativo. A su vez, el “nivel” de la incertidumbre puede afectarse por las disputas de poder, desde las cuales algunos grupos influyen sobre las instituciones (p. ej. fomentar leyes u organizaciones vía presiones a los gobiernos, o generando hábitos y tendencias aprovechando medios de comunicación masivos que afectan a la opinión pública). A criterio de Dutt (2015), un resultado de esta compleja interacción entre incertidumbre, instituciones y poder es el surgimiento de vulnerabilidades capaces de generar crisis económicas, p. ej., financieras (Minsky, 2016).¹⁸

Para cerrar esta revisión sobre el poder, puede mencionarse intentos enfocados en las finanzas desde una perspectiva de economía política crítica. Un ejemplo es el aporte de Nitzan y Bichler (2009), quienes entienden al capital como una cuantificación simbólica del poder o como el poder organizado de grupos capitalistas dominantes para dar forma y reordenar a la sociedad.¹⁹ Usando su interpretación de capital como poder (donde la capitalización representa una cristalización simbólica del poder capitalista), Bichler y Nitzan (2016) estudian

¹⁸ Similarmente, Dutt (2020) propone un modelo teórico que ilustra las posibles interacciones entre crecimiento, distribución del ingreso y poder, y muestra cómo esas interacciones pueden generar inestabilidad y crisis.

¹⁹ La interpretación del capital como poder de Nitzan y Bichler pueda combinarse con reflexiones sobre el vínculo entre dinero y poder (Marx, 1975b; Baldwin, 1971).

el mercado bursátil estadounidense formulando un índice de poder (índice S&P500/ promedio salarial), intentando representar el conflicto distributivo capitalistas-trabajadores.²⁰ Esta y demás nociones sobre el poder identificadas en economía se resumen en el Cuadro 2, donde reiteramos que la clasificación propuesta no es definitiva, sino que busca motivar a trabajos futuros más exhaustivos.

Cuadro 2.

Clasificación de algunas nociones de poder en economía

Clasificación	Nociones	Referencias guía
Economía mainstream	Poder político, económico asimétrico, de mercado, de los economistas.	Mosca (2018)
	Poder de mercado: capacidad de influenciar el precio en competencia imperfecta. Se fleja como margen (markup) sobre el costo marginal. Empíricamente se estima con indicadores de concentración (supuestos implícitos). En mercados de competencia perfecta se asume ausencia de relaciones de poder.	Mosca (2018), Syverson (2019), Firedman (1962), Bardhan (1991)
	Poder de negociación: originalmente asociado a la capacidad de conseguir acuerdos. Posteriormente se asocia a la capacidad de influenciar en la participación sobre ingreso/riqueza (suele usarse como indicador empírico).	Chamberlain (1951; 1958), Nash (1953, 1950)
	Poder entendido como capacidad de alterar un equilibrio económico, moviéndolo de su estado estable o cambiando la dirección (p.ej. cambios distributivos).	Ozanne (2016)
	Poder ejercido al crear puntos focales y coordinación en equilibrios múltiples.	Basu (2021)
	Poder: capacidad de A de alterar decisiones y/o utilidad experimentada por B. Poder económico simple (proponer mejores alternativas). Poder de control de decisiones (principal-agente). Poder de evento no concedido (externalidades). Poder de evento concedido (negociación con desfase temporal). Poder de control de agenda. Poder de alterar valoraciones subjetivas.	Bartlett (1989)
Perspectivas conductuales	A tiene poder sobre B si A puede hacer que B actúe de formas que no actuaría en ausencia de A, extendiéndose a la discusión de incentivos y racionalidad (total o limitada), costos de oportunidad, intereses, información asimétrica.	Simon (1957), Taylor (1982), Harsanyi (1962), Sen (1997), Williamson (2007)

²⁰ Para una extensión de este análisis a Alemania, Francia, Reino Unido y Japón, ver Baines y Hager (2019).

Clasificación	Nociones	Referencias guía
Marxismo	Capital como poder enfocado a acumular. La clase capitalista tiene el poder de forzar a trabajadores a aceptar una relación de sumisión y explotación y de influenciar sobre el sistema de dominación. Origen del poder capitalista: desigual distribución de la propiedad; estructuras políticas de control y vigilancia; posición ventajosa en mercados laborales que no pueden vaciarse al existir un ejército laboral de reserva que debilita poder de negociación obrero (ciclos distributivos).	Marx (1975a; 2005), Palermo (2019), Roemer (1982), Bowles y Gintis (1992), Cajas Guijarro (2023b; 2024)
Teoría de la firma	Asimetría de poder en relación empleado- empleador. Empleador tiene poder de decir a un empleado qué hacer: el empleado debe poner más énfasis en los objetivos e intereses del empleador (poder como autoridad).	Coase (1937), Hart y Moore (1990), Palermo (2000)
Interacciones complejas	Interacción entre terratenientes, campesinos y mercantes; poder de la costumbre social puede persistir como resultado de red de sanciones sociales.	Basu (1986), Akerlof (1984)
Institucionalistas	Poder como autoridad. Ejemplo: mercado laboral negocia sumisión a la autoridad. Poder como combinación entre oportunismo y uso de información impactante. Poder compensatorio: intereses organizados luchan y se compensan. Poder como sumisión al liderazgo, propiedad, riqueza, y organizaciones. Poder desde sus instrumentos (condicional o de infligir alternativas dolorosas, capacidad de recompensar, capacidad de cambiar creencias vía educación o persuasión). Poder como capacidad de decir a otros qué hacer con cierta certeza. Poder se ejerce al imponer intereses en conflicto. La propiedad como poder.	Simon (1961; 1957) Williamson (1975) Galbraith (1983; 1986; 1993) Dugger (1980) Schmid (1987)
Postkeynesianos	La incertidumbre acentúa el poder pues lleva a construir expectativas desde criterios de agentes con influencia desproporcionada (p.ej. “expertos”). A su vez, la incertidumbre es afectada por disputas de poder que surgen al desarrollar y modificar instituciones. Este vínculo es relevante en las crisis (p.ej. financieras).	Keynes (1937), Knight (1921), Dutt (2015; 2020), Minsky (2016)
Finanzas	Capital como cuantificación simbólica del poder o poder organizado de grupos capitalistas dominantes para dar forma a la sociedad. Instrumentalmente se representa con indicadores financieros asociados al conflicto distributivo.	Nitzan y Bichler (2009), Bichler y Nitzan (2016),

Fuente: elaboración propia

6. CONCLUSIÓN

El concepto de poder es complejo y ha recibido múltiples interpretaciones en diversas disciplinas como la sociología, las ciencias políticas, las relaciones internacionales, la filosofía e incluso la economía. Desde estos campos, el poder se manifiesta en una variedad de formas, abarcando interacciones entre individuos y grupos, restricciones a esas interacciones, capacidad para influir en los intereses y el bienestar de los involucrados, hasta la facultad de moldear su propia identidad.

Estas facetas del poder se despliegan en diferentes esferas, desde las dinámicas cotidianas hasta las interacciones visibles en los mercados, las negociaciones, las relaciones de clase (p. ej. capitalistas y trabajadores); e incluso en las relaciones entre estados en la economía global. Esta amplia gama de facetas y ámbitos en los que el poder se manifiesta ilustra por qué resulta desafiante (y quizá hasta innecesario) proponer una definición única. En lugar de ello, han surgido diversas perspectivas que han evolucionado en etapas donde cada vez se reconoce con más fuerza la naturaleza multifacética del poder, tal como sugiere Ledyayev (2021).

Ante la condición omnipresente y polifacética del poder, parece provechoso familiarizarse con varias concepciones y profundizar en aquellas que sean más apropiadas para analizar fenómenos sociales concretos. De igual forma, es plausible aceptar que un mismo fenómeno puede alojar diversas formas de poder, sin que ninguna necesariamente predomine. Esto no implica desestimar los esfuerzos por construir definiciones rigurosas en términos lógicos, sino más bien reconocer la compleja naturaleza de los fenómenos sociales y la necesidad de mantener diálogos multidisciplinares entre diferentes ciencias sociales.

Ahora, cabe indicar que el estudio del poder, como el que se desarrolla en este artículo, no solo tiene una aspiración académica, sino que posee implicaciones políticas. Por ejemplo, en el campo de la economía, las narrativas que postulan la “ausencia de poder” en los mercados “libres” terminan muchas veces traducándose en políticas concretas de liberalización de mercados y disminución del rol del Estado en las sociedades. Semejantes políticas resultan contraproducentes pues omiten el hecho de que, en las economías capitalistas realmente existentes, el poder está presente en diferentes formas, tal como sugieren Deaton (2024), Gosh (2024), y varios de los autores revisados en este texto.

En ese sentido, una sugerencia para trabajos futuros que contrarresten a las visiones de “mercados libres de poder” es la selección de algunas nociones reseñadas en este artículo para estudiar en detalle las relaciones de poder realmente existentes en los mercados capitalistas y sus principales implicaciones en términos de política (más allá del poder de mercado y de negociación). Por ejemplo, puede estudiarse con mayor detalle cómo en diferentes mercados surge el poder en términos de influencia, control de agenda, afectación a los intereses de los involucrados y construcción de su identidad, siguiendo las “cuatro dimensiones” planteadas en sociología y ciencias políticas. Asimismo, como sugerencia para investigaciones futuras, puede estudiarse con mayor detalle las relaciones de poder en los mercados laborales, cómo dichas relaciones influyen en los ciclos económicos y cómo se traducen en relaciones de autoridad y sumisión. Otra sugerencia consiste en un mayor desarrollo de la noción del poder estructural proveniente de las relaciones internacionales y su aplicación (incluso empírica) en diferentes interacciones entre países como, por ejemplo, el comercio internacional. Estas y otras posibilidades pueden ampliar la comprensión de la complejidad de las sociedades capitalistas contemporáneas donde, más allá de los discursos de “libertad” y “ausencia de poder”, en los hechos el poder resulta omnipresente, aunque también difuso y etéreo.

REFERENCIAS

- Aghion, P. y Bolton, P. (1987). Contracts as a Barrier to Entry. *American Economic Review*, 77(3), 388–401.
- Aguilar, J., y Sen, S. (2009). Comparing Conceptualizations of Social Capital. *Journal of Community Practice*, 17(4), 424–443.
- Akerlof, G. A. (1984). *An economic theorist's book of tales*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Allen, A. (2014). The power family tree. *Journal of Political Power*, 7(3), 443–449.
- Andersson, Å. (2007). *Power and social ontology*. Lund: Bokbox Publications.
- Arendt, H. (1970). *On violence*. Nueva York: Houghton Mifflin Harcourt.
- Azmanova, A. (2018). Relational, structural and systemic forms of power: The ‘right to justification’ confronting three types of domination. *Journal of Political Power*, 11(1), 68–78.
- Bachrach, P., y Baratz, M. S. (1962). Two faces of power. *American Political Science Review*, 56(4), 947–952.
- Baines, J., y Hager, S. B. (2019). Financial Crisis, Inequality, and Capitalist Diversity: A Critique of the Capital as Power Model of the Stock Market. *New Political Economy*, 1–18.

- Baldwin, D. A. (1971). Money and power. *The Journal of Politics*, 33(3), 578–614.
- Baldwin, D. A. (2016). *Power and international relations: A conceptual approach*. Princeton: Princeton University Press.
- Bardhan, P. (1991). On the concept of power in economics. *Economics & Politics*, 3(3), 265–277.
- Bartlett, R. (1989). *Economics and power: An inquiry into human relations and market*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Basu, K. (1986). One kind of power. *Oxford Economic Papers*, 38(2), 259–282.
- Basu, K. (2018). *The republic of beliefs: A new approach to law and economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Bates, T. R. (1975). Gramsci and the Theory of Hegemony. *Journal of the History of Ideas*, 351–366.
- Baumgartner, T., Buckley, W., y Burns, T. (1975). Meta-power and relational control in social life. *Information* (International Social Science Council), 14(6), 49–78.
- Bhaskar, R. (1989). *The possibility of naturalism: A philosophical critique of the contemporary human sciences*. Londres: Routledge.
- Bichler, S., y Nitzan, J. (2016). A CasP model of the stock market. *Real-World Economics Review*, 77, 118–154.
- Blau, P. (1964). *Exchange and power in social life*. Londres: Routledge.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. G. Richardson (ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education*. (Vol. 241, pp. 241–258). Westport: Greenwood Publishing Group.
- Bourdieu, P. (1989). Social Space and Symbolic Power. *Sociological Theory*, 7(1), 14–25.
- Bowles, S., y Gintis, H. (1992). Power and wealth in a competitive capitalist economy. *Philosophy & Public Affairs*, 21(4), 324–353.
- Brooks, S. G., y Wohlforth, W. C. (2008). *World out of balance: International relations and the challenge of American primacy*. Princeton: Princeton University Press.
- Cajas Guijarro, J. (2023a). *Poder, crisis y periferia: Cinco ensayos sobre la complejidad capitalista*. [Tesis doctoral, FLACSO]. <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/19010/2/TFLACSO-2023JWCG.pdf>
- Cajas Guijarro, J. (2023b). Poder, intensidad del trabajo y crisis en un modelo marxista de ciclos endógenos. *El Trimestre Económico*, 90(358), 365–407.
- Cajas Guijarro, J. (2024). Un modelo bisectorial de ciclos distributivos endógenos y sobreproducción. *El Trimestre Económico*, 91(362), 295–339.
- Chamberlain, N. W. (1951). *Collective Bargaining*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Chamberlain, N. W. (1958). *Labor*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Coase, R. H. (1937). *The nature of the firm*. *Economica*, 4(16), 386–405.
- Dahl, R. A. (1957). The concept of power. *Behavioral Science*, 2(3), 201–215.
- Dahl, R. A. (1997). *Toward Democracy—a Journey: Reflections, 1940–1997* (Vol. 2). Berkeley: Institute of Governmental Studies Press, University of California.

- Dean, M. (2012). The signature of power. *Journal of Political Power*, 5(1), 101–117.
- Deaton, A. (2024). *Rethinking Economics or Rethinking My Economics*. Fondo Monetario Internacional [https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2024/03/Symposium-Rethinking-Economics-Angus-Deaton]
- Dewatripont, M. (1988). Commitment through renegotiation-proof contracts with third parties. *The Review of Economic Studies*, 55(3), 377–390.
- Digester, P. (1992). The fourth face of power. *The Journal of Politics*, 54(4), 977–1007.
- Dowding, K. (2012). Why should we care about the definition of power? *Journal of Political Power*, 5(1), 119–135.
- Dugger, W. M. (1980). Power: An institutional framework of analysis. *Journal of Economic Issues*, 14(4), 897–907.
- Duke, J. T. (1976). *Conflict and power in social life*. Brigham Young University Press.
- Dutt, A. K. (2015). Uncertainty, power, institutions, and crisis: Implications for economic analysis and the future of capitalism. *Review of Keynesian Economics*, 3(1), 9–28.
- Dutt, A. K. (2020). Power, income inequality and economic growth. En D. Basu y D. Das (eds.), *Conflict, Demand and Economic Development: Essays in Honour of Amit Bhaduri*. (pp. 25–43). Londres: Routledge.
- Everett, J. (2002). Organizational Research and the Praxeology of Pierre Bourdieu. *Organizational Research Methods*, 5(1), 56–80.
- Foucault, M. (1982). The subject and power. *Critical Inquiry*, 8(4), 777–795.
- Foucault, M. (2007). *Historia de la sexualidad. La voluntad de saber* (Vol. 1). México: Siglo XXI Editores.
- Foucault, M. (2012). *Discipline and punish: The birth of the prison*. Nueva York: Vintage.
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Galbraith, J. K. (1983). *The Anatomy of Power*. Nueva York: Houghton Mifflin.
- Galbraith, J. K. (1986). Power and Organization. En S. Lukes (ed.), *Power*. (pp.211–228). Nueva York: New York University Press.
- Galbraith, J. K. (1993). *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Nueva York: Routledge.
- Giddens, A. (1985). *A contemporary critique of historical materialism. Vol. 2. The nation state and violence*. Berkeley: University of California Press.
- Gilpin, R. (1981). *War and change in world politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gosh, J. (2024). *Why and How Economics Must Change*. Fondo Monetario Internacional [https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2024/03/Symposium-Why-and-how-economics-must-change-Jayati-Ghosh]
- Guzzini, S. (1993). Structural power: The limits of neorealist power analysis. *International Organization*, 47(3), 443–478.

- Harsanyi, J. C. (1962). Measurement of social power, opportunity costs, and the theory of two-person bargaining games. *Behavioral Science*, 7(1), 67–80.
- Hart, O., y Moore, J. (1990). Property Rights and the Nature of the Firm. *Journal of Political Economy*, 98(6), 1119–1158.
- Haugaard, M. (2021). The four dimensions of power: Conflict and democracy. *Journal of Political Power*, 14(1), 153–175.
- Haugaard, M., y Ryan, K. (2012). *Social and political power. Political Power: The Development of the Field*. Barbar Budrich, Opladen, Berlin, Toronto, 21–53.
- Hearn, J. S. (2012). *Theorizing Power*. Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Hodgson, G. M. (2006). What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*, 40(1), 1–25.
- Jervis, R. (1989). *The logic of images in international relations*. Columbia: Columbia University Press.
- Jorati, J. (2021). *Powers: A History*. Oxford: Oxford University Press.
- Jouvenel, B. (1948). *Power: The natural history of its growth*. Londres: Hutchinson.
- Kalecki, M. (2021). Political aspects of full employment. En *The Political Economy: Readings in the Politics and Economics of American Public Policy* (pp. 27-31). Londres: Routledge.
- Kenedy, P. (1987). *The rise and fall of the great powers: Economic change and military conflict from 1500 to 2000*. Nueva York: Random House.
- Keynes, J. M. (1937). The general theory of employment. *The Quarterly Journal of Economics*, 51(2), 209–223.
- Knight, F. H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Nueva York: Houghton Mifflin.
- Kuhn, J., Lewin, D., & McNulty, P. (1983). Neil W. Chamberlain: A Retrospective Analysis of His Scholarly Work and Influence. *British Journal of Industrial Relations*, 21(2), 143–160.
- Kuran, T. (1987). Preference falsification, policy continuity and collective conservatism. *The Economic Journal*, 97(387), 642–665.
- Lasswell, H. D., y Kaplan, A. (2014). *Power and society: A framework for political inquiry*. Nueva York: Routledge.
- Ledyayev, V. (2021). Conceptual analysis of power: Basic trends. *Journal of Political Power*, 14(1), 72–84.
- Levy, D., y Peart, S. (2016). *Escape from Democracy. The Role of Experts and the Public in Economic Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lukes, S. (2004). *Power: A radical view*. Nueva York: Macmillan.
- Mann, M. (1986). *The Sources of Social Power, Vol. 1: A History of Power from the Beginning to AD 1760*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Markey-Towler, B. (2018). A formal psychological theory for evolutionary economics. *Journal of Evolutionary Economics*, 28(4), 691–725.
- Markey-Towler, B. (2019). The competition and evolution of ideas in the public sphere: A new foundation for institutional theory. *Journal of Institutional Economics*, 15(1), 27–48.
- Marshall, J. (1995). *Michel Foucault: Governmentality and liberal education*. *Studies in Philosophy and Education*, 14(1), 23–34.

- Marx, K. (1975a). *Capital. A Critique of Political Economy. Book 1. The Process of Production of Capital*. En *Marx-Engels collected works* (Vol. 35). Nueva York: International Publishers.
- Marx, K. (1975b). *The Power of Money*. En *Marx-Engels collected works* (Vol. 3, pp.322-326). Nueva York: International Publishers.
- Marx, K. (2005). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*. México: Siglo XXI Editores.
- Merriam, C. (1934). *Political power: Its composition and incidence*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Minsky, H. (2016). *Can" it" happen again?: Essays on instability and finance*. Londres: Routledge.
- Mosca, M. (Ed.). (2018). *Power in Economic Thought*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Nash, J. (1950). *The Bargaining Problem*. *Econometrica*, 18(2), 155–162.
- Nash, J. (1953). *Two-Person Cooperative Games*. *Econometrica*, 21(1), 128–140.
- Nietzsche, F. (1968). *The will to power*. Nueva York: Vintage.
- Nitzan, J., y Bichler, S. (2009). *Capital as Power: A Study of Order and Creorder*. Nueva York: Routledge.
- Nye, J. (1990). *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power*. Nueva York: Basic Books.
- Ozanne, A. (2016). *Power and neoclassical economics: A return to Political Economy in the teaching of economics*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Palermo, G. (2000). *Economic power and the firm in new institutional economics: Two conflicting problems*. *Journal of Economic Issues*, 34(3), 573–601.
- Palermo, G. (2019). *Power: A Marxist view: Coercion and exploitation in the capitalist mode of production*. *Cambridge Journal of Economics*.
- Parsons, T. (1963). *On the concept of political power*. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 107(3), 232–262.
- Persson, T., y Tabellini, G. E. (2002). *Political economics: Explaining economic policy*. Cambridge MA: MIT Press.
- Ritchie, K. (2018). *Social Structures and the Ontology of Social Groups*. *Philosophy and Phenomenological Research*, 100(2), 402-424.
- Roemer, J. (1982). *A General Theory of Exploitation and Class*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Russell, B. (2004). *Power: A New Social Analysis*. Nueva York: Routledge.
- Saar, M. (2010). *Power and critique*. *Journal of Power*, 3(1), 7–20.
- Samuels, W. (1979). *The Economy as a System of Power*. New Jersey: Transaction Books.
- Schmid, A. A. (1987). *Property, power, and public choice: An inquiry into law and economics*. Nueva York: Praeger.
- Sen, A. (1997). *Resources, values, and development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Simon, H. (1953). *Notes on the observation and measurement of power*. *Journal of Politics*, 15(4), 500–516.
- Simon, H. (1957). *Models of Man: Social and Rational*. New Jersey: Wiley.
- Simon, H. (1961). *Administrative Behavior*. Nueva York: Macmillan.

- Stinebrickner, B. (2015). Robert A. Dahl and the essentials of Modern Political Analysis: Politics, influence, power, and polyarchy. *Journal of Political Power*, 8(2), 189–207.
- Strange, S. (1988). *States and markets*. Londres: Pinter Publishers.
- Susen, S. (2018). The seductive force of ‘noumenal power’: A new path (or impasse) for critical theory? *Journal of Political Power*, 11(1), 4–45.
- Syverson, C. (2019). Macroeconomics and Market Power: Context, Implications, and Open Questions. *Journal of Economic Perspectives*, 33(3), 23–43.
- Taylor, M. (1982). *Community, Anarchy and Liberty*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Viotti, P., y Kauppi, M. (2013). *International relations and world politics*. Nueva York: Pearson.
- Wagner, R. H. (2010). *War and the state: The theory of international politics*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Waltz, K. N. (1990). Realist thought and neorealist theory. *Journal of International Affairs*, 21–37.
- Weber, M. (1947). *The Theory of Social and Economic Organization*. Oxford: Oxford University Press.
- Weber, M. (1978). *Economy and society: An outline of interpretive sociology*. Berkeley: University of California Press.
- Wheatley, L. (2019). Foucault’s concepts of structure ... and agency?: A critical realist critique. *Journal of Critical Realism*, 18(1), 18–30.
- Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. Nueva York: Free Press.
- Williamson, O. E. (2007). The economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational contracting. En C. Boersch, y R. Elschen (eds.), *Das Summa Summarum des Management* (pp. 61–75). Berlín: Springer.
- Wrong, D. (2017). *Power: Its forms, bases and uses*. Nueva York: Routledge.