

La morada oculta de la producción global

 vientosur.info/spip.php

"Entonces, todos estos grandes países desarrollados tienen sus propias medidas de protección para enfrentar la globalización. Pero en un país como nosotros, somos tan ingenuos, tan inocentes, tan jóvenes. Somos un país en desarrollo. No tenemos experiencia en hacer este tipo de regulación. Indonesia al final se convierte en el mercado en la mira. Tenemos que abrir [nuestro mercado], la gente viene. Algunas inversiones vienen porque nuestra mano de obra es muy barata. Pero al final del día, ¿qué pasa? Están vendiendo sus productos aquí, principalmente, y no tenemos ninguna protección".

La cita anterior está tomada de una de las entrevistas que realicé con los altos directivos de do s empresas en Indonesia. Curiosamente, la opinión expresada por este entrevistado, un representante del capital del Sur global, se basa en la persistencia de la economía mundial jerárquica, un fenómeno reconocido por todas las clases en el Sur, pero que recientemente ha sido objeto de un debate renovado entre los estudiosos occidentales, incluidos los de la izquierda.

El debate en sí se centra en gran medida en la cuestión de si el imperialismo sigue siendo relevante en la economía mundial actual, caracterizada por una nueva división internacional del trabajo vinculada a las cadenas globales de suministros o cadenas globales de valor. Algunos sostienen que la globalización de la producción ha hecho maravillas para disminuir las desigualdades entre las naciones, ya que la incorporación de los países del Sur global a la economía mundial ha promovido su desarrollo. Se considera que las recientes historias de éxito de algunos países asiáticos, especialmente China e India, validan este argumento. Numerosas personalidades, incluso a la izquierda, ven la complejidad de las cadenas globales de suministros, junto con el surgimiento de *economías emergentes*, como China, Rusia, Brasil, India, Sudáfrica e Indonesia, entre otras, como una supuesta evidencia de que lo que tenemos ahora ya no es una economía mundial imperialista, sino simplemente "hegemonías cambiantes" 1/. Los economistas, sociólogos y geógrafos, tanto dominantes como radicales, a menudo se centran en las características descentralizadas de tales cadenas 2/.

En un panel celebrado en el New School's Center for Public Scholarship en la ciudad de Nueva York el 1 de mayo de 2017, titulado "Imperialismo: ¿sigue siendo un concepto relevante?", el geógrafo marxista David Harvey —repetiendo algunos de los argumentos expresados en su "Comentario" en "La teoría del imperialismo de Utsa Patnaik y Prabhat Patnaik"— enfatizó su rechazo a lo que él llamó "la camisa de fuerza del imperialismo". Siguiendo explícitamente a Giovanni Arrighi en su edición de 1983 de "La Geometría del Imperialismo", Harvey afirmó que no encontraba la categoría del imperialismo "convinciente" o útil para examinar la economía mundial actual, viéndola como una concepción de una "restricción estructural fija" que necesita ser abandonada por los de la izquierda, en lugar de una configuración espacialmente dinámica. Los comentarios de

Harvey en el libro de los Patnaiks y en su presentación en Nueva York en mayo de 2017 han generado un debate en curso, comenzando con una crítica de sus argumentos por el economista político marxista John Smith, publicado originalmente en el sitio web de *Monthly Review*, pero luego continuó en el blog de *Review of African Political Economy*. Además de Harvey y Smith, otros se unieron al debate, con publicaciones notables de Patrick Bond, Walter Daum, Andy Higginbottom, Adam Mayer y Lee Wengraf 3/.

Este desacuerdo a la izquierda no es nuevo. Muchos pensadores socialistas en Europa y Estados Unidos han rechazado durante mucho tiempo cualquier noción de que existe una *raíz principal* del imperialismo, para utilizar la famosa frase de John Hobson, y han argumentado que el imperialismo es inexistente o producto del Estado y no de la economía. Y, por tanto, de naturaleza política o geopolítica (y no económica), sin relación con el funcionamiento del capitalismo como modo de producción 4/. Pero lo que generó el debate más reciente fue la declaración de Harvey de que no sólo rechazó en gran medida la teoría del imperialismo, sino que también sugirió que *el drenaje histórico de la riqueza de Oriente a Occidente durante más de dos siglos ... se ha revertido en gran medida en los últimos treinta años* (énfasis agregado) 5/.

En el centro de esta controversia está la cuestión de si el contexto cambiante de las relaciones de poder globales de hoy —o a lo que Harvey se refiere, en su respuesta a la crítica de Smith, como *formas complejas de producción, realización espacial, inter-territorial y espacial específica y distribución*-, podrían llevar a la conclusión de que la fuga del Sur / Este global al Norte / Oeste global ya no existe o se ha revertido, y que el concepto de imperialismo se ha vuelto obsoleto. ¿Es cierto que la noción de imperialismo es nada sino, en palabras de Bond, un *binario anticuado de naciones oprimidas y opresoras*? ¿Es razonable afirmar, como explica Wengraf, que el surgimiento de las economías emergentes, que posiblemente conduzca al *subimperialismo*, significa el fin del imperialismo mismo, especialmente destacando casos como el creciente papel de China en *aprovechar* la era del asalto neoliberal en el África subsahariana *que ha ayudado a asegurar su posición como "rival global dominante"* de Estados Unidos? ¿O es, como dice Higginbottom, que *el subimperialismo no significa el fin del imperialismo* (una posición que también tenía Daum) sino una *mutación del capitalismo neocolonial y continúa demostrando muchas de sus características*? Además, dada la abundancia de hechos ofrecidos por sus defensores, ¿es cierto que, como alega Harvey, quienes sostienen que el imperialismo persiste hoy simplemente se dedican al "idealismo de rango"? ¿O es lo contrario, como declara Mayer, que aquellos como Harvey que "niegan el imperialismo —tomando prestadas las palabras de Smith— son los que están pensando de una manera idealista <al omitir por completo el factor tiempo, historia y materialismo histórico de la discusión, particularmente cuando se confunde los flujos de dinero y los flujos de producción con la posición imperial? 6/

El análisis de las cadenas globales de suministros crea algunas preguntas cruciales en relación con los puntos anteriores: (1) si las cadenas globales de suministros descentralizadas pueden considerarse como una descentralización del poder entre los principales actores dentro de estas cadenas, y (2) si las complejidades de estas cadenas

sugieren que las características jerárquicas e imperialistas de la economía mundial han sido reemplazadas. Sostengo que la respuesta a ambas preguntas es no. A pesar de las redes aparentemente descentralizadas, y a pesar de las complejidades existentes que caracterizan a las cadenas globales de suministros, las relaciones capital-trabajo inherentes a estas cadenas siguen siendo imperialistas en sus configuraciones.

Como en la conceptualización de V. I. Lenin, el imperialismo puede definirse en términos generales como la "compleja mezcla de intereses económicos y políticos, relacionados con los esfuerzos del gran capital para controlar el territorio económico" 7/. El imperialismo tiene varios aspectos interrelacionados: (1) lucha geopolítica (incluso militar) por parte de los estados nacionales por posiciones dentro de la jerarquía internacional del sistema, que abarca el control de colonias o neocolonias, (2) despojo de pequeños productores fuera de la producción capitalista y (3) la explotación global (junto con la expropiación, o apropiación sin un equivalente) del trabajo en la producción capitalista, particularmente bajo el dominio de las empresas multinacionales que emanan principalmente del núcleo del sistema 8/. Este trabajo se centra casi por completo en el tercer aspecto, sin negar de ninguna manera la importancia de los otros dos. El problema es la extracción (o drenaje) del excedente de los países pobres por parte de los países ricos y/ o sus corporaciones. Sostengo que una forma de entender las características imperialistas persistentes de la economía mundial es mediante el examen de la explotación que ocurre en lo que Karl Marx llama "la morada oculta de la producción", que, en la era de las cadenas globales de suministros, se encuentra en el Sur global. Aunque la producción se ha desplazado hacia el Sur, las relaciones de intercambio imperialistas continúan prevaleciendo, precisamente debido al hecho de que la diferencia en los salarios entre el Norte y el Sur es mayor que la diferencia en la productividad. Como Tony Norfield argumenta en *The City*, el imperialismo en "la etapa actual del desarrollo capitalista tiene su base principal en la realidad ineludible de que unas pocas corporaciones importantes de un pequeño número de países dominan el mercado mundial", las finanzas mundiales y la estructura global de producción 9/.

En el modo de producción capitalista, la relación capital-trabajo es la relación central de explotación. Como argumenta Paul Sweezy, mientras "toda sociedad de clases se caracteriza por la dicotomía del trabajo excedente / necesario, por lo tanto, por una tasa implícita de explotación ... solo en el capitalismo toma esta forma de valor, con la tasa de explotación expresándose como una tasa de plusvalía" 10/. Es imposible examinar la economía capitalista y las luchas de clase centrales sin centrarse en el tema de la explotación, analizado a través de la teoría del valor-trabajo. Esto sigue siendo igualmente cierto cuando se examina la economía a nivel global.

Mi análisis comienza con un marco de cadenas globales de suministros que coloca a la mano de obra en el centro de su formulación. El marco se llama cadenas de suministros de valor-trabajo, o cadenas de valor-trabajo para abreviar. A diferencia de las teorías convencionales sobre este tema, este marco tiene en cuenta las cuestiones de poder, clase y control, cuestiones que deben abordarse si queremos sacar a la luz la explotación/expropiación que ocurre en las cadenas globales de suministros. Es crucial

que el análisis teórico y metodológico de las cadenas de valor-trabajo desarrollado aquí incorpore un cálculo de la variación internacional en los costos de mano de obra [costos laborales] unitarios en la manufactura. La medición de los costos laborales unitarios, que generalmente se presenta como el costo promedio del trabajo por unidad de producto real, o la relación entre la compensación horaria total y el producto por hora trabajada, combina la productividad laboral con los costos salariales (el precio del trabajo), de una manera estrechamente relacionado con la teoría de la explotación de Marx. Los costos laborales unitarios más bajos apuntan a una mayor tasa de explotación en la producción, y viceversa. El fracaso de algunos teóricos marxistas, como Charles Bettelheim (y, más recientemente, Claudio Katz) en comprender esta relación fundamental ha causado una enorme confusión, lo que llevó a Bettelheim a concluir, independientemente de estas relaciones empíricas, que la tasa de explotación es siempre mayor en el país más desarrollado simplemente porque está más desarrollado **11/**.

En este sentido, el marco de las cadenas de valor-trabajo es un medio para incorporar la explotación global dentro del marco de la teoría del valor-trabajo. La maximización de los márgenes de ganancia bruta a través de la reducción de los costos unitarios es el objetivo de los capitalistas, y esto "pone en marcha una búsqueda continua de nuevos métodos de producción, nuevas fuentes de trabajo, nuevas formas de organizar el proceso laboral. La reducción de los costos unitarios, sobre todo, depende de la porción de los costos unitarios totales que se deriva de la entrada de mano de obra, es decir, el costo laboral unitario". Esto a su vez depende de dos factores integrales al concepto de explotación de Marx: el precio (salario) de la fuerza laboral y la productividad laboral **12/**. El concepto de costos laborales unitarios, en este sentido, es una operacionalización de la tasa de explotación, que considera no solo la cuestión de los salarios sino también la cuestión de la productividad.

El marco de las cadenas de valor-trabajo, operacionalizado empíricamente a través del examen de los costos laborales unitarios, nos permite ver que, detrás de las complejidades de las cadenas globales de suministros, la explotación persiste. El capital global (es decir, las corporaciones multinacionales) se dedican a la búsqueda de bajos costos laborales unitarios en todo el mundo para acumular mayores márgenes de ganancia y ganancias generales. Los datos sobre los costos laborales unitarios muestran que los países con la mayor participación en las cadenas de valor-trabajo —los tres principales son China, India e Indonesia— también tienen costos laborales unitarios muy bajos. Esto significa que no sólo los salarios son bajos en estos países, sino que la productividad es alta. La organización global de las cadenas de valor-trabajo, entonces, es un medio para extraer plusvalía a través de la explotación de los trabajadores en el Sur global.

Pero, ¿cómo sucede exactamente esta extracción? Es difícil encontrar análisis actuales en el campo que proporcionen una imagen más o menos completa de cómo funcionan las cadenas globales de suministros. Por un lado, hay excelentes trabajos que utilizan los marcos globales de la cadena global de suministros o de la cadena global de valor

(CGS/CGV) y examinan las empresas y cómo se agrega (lea: captura) el valor de los proveedores en el Sur global. Pero la mayoría de ellos no están preocupados por la cuestión de la explotación laboral; algunos de ellos incluso representan la visión del capital, lo que sugiere que las corporaciones en el Norte aprovechan la oportunidad para extraer la plusvalía "ofrecida" por el Sur global. Por otro lado, también hay muchos trabajos excelentes en ciencias sociales que proporcionan exámenes detallados de cómo se trata a los trabajadores en las fábricas que ensamblan productos para empresas multinacionales. Pero estos trabajos generalmente omiten la conexión entre el control del proceso laboral y las intrincadas relaciones de poder que gobiernan las cadenas de suministros de una manera que puede resaltar los mecanismos específicos en los que el control se ejerce a través de diferentes actores dentro de las cadenas.

Por lo que es preciso colegir que es necesario abordar tanto los aspectos macro de las cadenas de valor-trabajo como los aspectos de *mesonivel*, es decir, los procesos que ocurren a nivel de empresa. Los aspectos macro nos ayudan a comprender cómo las relaciones imperialistas entre el Norte y el Sur globales se perpetúan mediante la explotación y la expropiación de este último por parte del primero. En el *mesonivel*, estas relaciones involucran el proceso en el que las multinacionales ejercen control sobre sus proveedores dependientes, y cómo tales relaciones desiguales entre las empresas afectan el otro extremo de las relaciones desiguales de poder, es decir, las que existen entre los empleadores y los trabajadores de la empresa. Basándose en trabajos de racionalización sistémica y producción flexible, así como en investigaciones empíricas en el punto de producción, es posible conectar el marco de las cadenas de valor-trabajo a casos particulares, como en mi propia investigación, donde realicé observaciones y entrevistas con dos proveedores indonesios. Lo que esto muestra es cómo las empresas dominantes (multinacionales gigantes) dentro de las cadenas extraen plusvalía a través de diversos mecanismos de control, tanto en términos de control de los procesos de producción de sus proveedores dependientes como en términos de control del proceso laboral de los trabajadores empleados por estos proveedores. Su objetivo aquí es asegurarse de que los costos laborales unitarios sean establemente bajos, incluso en los casos en que los costos salariales estén aumentando—como el aumento del salario mínimo emitido a través de políticas gubernamentales. Se instituyen mecanismos de control para permitir que el capital global mantenga un bajo costo laboral unitario al garantizar que se pueda aumentar la productividad.

Al final de cuentas, estas observaciones sugieren que las cadenas de valor-trabajo, como parte de la reestructuración de la economía mundial impulsada por el imperativo de la acumulación de capital, son imperialistas en sus características: la mera realidad capturada por el concepto del arbitraje laboral global dentro de las finanzas globales. Las cadenas de valor-trabajan implican una forma de intercambio desigual basado en una jerarquía mundial de salarios, en la que el capital global (empresas con sede en el Norte global) captura el valor del Sur a través de la súper o excesiva explotación del trabajo de los trabajadores que fabrican los bienes. En esencia, se obtiene más manos de obra por menos. Las multinacionales oligopólicas gigantes aprovechan los costos laborales unitarios diferenciales dentro de un sistema imperialista de *valor mundial*; controlan

gran parte del mercado mundial a través de sus operaciones internacionales, y el hecho de que el capital pueda moverse mucho más libremente que la mano de obra —su movimiento está restringido por factores como las políticas de inmigración— permite a las multinacionales aprovechar las inmensas diferencias de precios laborales a nivel global. Por ello, poseen más libertad para buscar mayores ganancias a través de la sustitución de mano de obra mejor pagada con mano de obra mal pagada a nivel global.

Esto significa que, lejos de avanzar hacia la transnacionalización, los procesos que ocurren en las cadenas de valor-trabajo apuntan al hecho de que los procesos de acumulación de capital son inseparables de las relaciones desiguales entre los estados-nación. Por tanto, reflejan las tasas de explotación mucho más altas impuestas a los trabajadores en el Sur global, con el Estado todavía sirviendo como instrumento y lugar de acumulación de capital. En efecto, las complejidades de las cadenas globales de suministros destacadas en la discusión general del tema a menudo ocultan la relación estructural del subdesarrollo, por lo que la exportación de capital, como observan Paul Baran y Sweezy, "lejos de ser una salida para el excedente generado internamente, es un dispositivo más eficiente para transferir el excedente generado en el extranjero al país inversor" **13/**. El concepto de cadenas de valor-trabajo, entonces, es un dispositivo teórico y empírico con el que mirar este tema desde una perspectiva del Sur global, es decir, para revelar las relaciones de explotación que se esconden detrás del velo de la producción globalizada.

Cadenas Globales de Suministros y Corporaciones Multinacionales

Si uno es un crítico o un entusiasta del capital, sería difícil estar en desacuerdo con la afirmación, junto con la clara evidencia que la acompaña, de que los procesos de producción global han adquirido nuevas características. Los patrones relativamente distintivos de la ola actual de globalización que comenzó a fines de la década de 1970 se pueden ver tanto en las esferas de la producción como en las finanzas: el aumento dramático en el comercio y los flujos de inversión extranjera directa, junto con la expansión masiva de los flujos internacionales de cartera. Pero lo que es especialmente importante tener en cuenta es el ritmo acelerado de la deslocalización, particularmente en el sector manufacturero, ya sea a través de contratos independientes (subcontratación externa) o dentro de los límites de una sola corporación multinacional, o lo que se conoce como comercio intraempresarial **14/**.

Hasta hace muy poco, la inversión extranjera directa (IED), que está vinculada al comercio intraempresarial, aumentó "mucho más rápido que el ingreso mundial", con una tendencia creciente en las entradas de IED, desde el 7 por ciento del producto interno bruto (PIB) mundial en 1980 a alrededor del 30 por ciento en 2009 **15/**. Una gran parte de la IED global va al Sur global, comenzando con el "aumento lento y constante" de la participación de estos países en la IED mundial a fines de los años ochenta. En 2010, "por primera vez, más de la mitad de toda la IED fue a economías del tercer mundo y en transición" **16/**. Un informe del Banco Mundial de 2003 afirma que la IED es la mayor fuente de financiamiento externo para los países en desarrollo **17/**. Incluso

cuando la IED global ha disminuido en los últimos años (una disminución del 19 por ciento en 2018), esta disminución se concentra en "economías desarrolladas donde las entradas de IED cayeron un 40%", y no se refleja en las tendencias relacionadas con las economías en desarrollo. No es sorprendente que "la IED para las economías en desarrollo se mantuvo resistente, con un aumento del 3% [desde 2017] a US \$ 694 millones" en 2018. Además, "la participación de las economías en desarrollo en la IED global alcanzó el 58%" ese mismo año, con cinco de las diez principales economías anfitrionas siendo países en desarrollo, incluidos China (que ocupa el segundo lugar), Brasil e India 18/. Sin embargo, las inversiones directas no nos cuentan la historia completa de la deslocalización. La contratación independiente (a veces denominada subcontratación o modos de producción no accionarios) también es una parte importante del funcionamiento de nuestra economía global. Aquí es donde las multinacionales entablan relaciones contractuales con firmas asociadas sin participación de capital, principalmente en el Sur global, generando alrededor de \$ 2 billones en ventas en 2010 19/. A través de este proceso, las empresas pueden capturar márgenes de ganancias muy altos a través de sus operaciones globales y obtener control sobre sus líneas de suministro. Incluso las multinacionales con altos niveles de IED también son importantes subcontratistas internacionales 20/.

Estas tendencias se hicieron eco posteriormente en un informe de 2015 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que confirma que la economía mundial ahora se caracteriza por la "creciente fragmentación de la producción en diferentes actividades y tareas". Estas actividades y tareas están unidas por cadenas globales de suministros por medios directos e indirectos, es decir, por inversiones extranjeras directas o prácticas de subcontratación por parte de empresas líderes y por la compra de insumos de producción de un proveedor nacional 21/. El énfasis aquí está en el hecho de que tanto los aumentos en el comercio intraempresarial como las prácticas de contratación significan una producción globalizada, asociada con una mayor producción en áreas de bajos salarios en el Sur global. Este patrón ha gobernado la relación entre capital y trabajo a nivel global a lo largo de las últimas tres décadas, con algunas características distintivas.

Una de esas características es el auge de las industrias orientadas a la exportación en el Sur global, centradas en el sector manufacturero 22/. Estas industrias orientadas a la exportación generalmente se ubican en complejos industriales específicos o enclaves de exportación, en los cuales las compañías operan fábricas que fabrican bienes u otros materiales para clientes extranjeros, incluidas las multinacionales. Desde mediados de la década de 1990, los académicos han hecho importantes afirmaciones sobre la búsqueda de "mano de obra barata" por parte de las corporaciones multinacionales en el Sur global. Edna Bonacich y sus coeditores, por ejemplo, argumentan en su capítulo preliminar a "Global Production" que una "característica importante de la nueva globalización es que [las corporaciones multinacionales] están buscando en el mundo la mano de obra más barata disponible y la están encontrando en los países en desarrollo" 23/. Y si examinamos el período comprendido entre mediados de la década de 1990 y mediados de 2010, podemos ver que ha habido un rápido aumento en el número de

empleos relacionados con las cadenas globales de suministros. El mencionado informe de la OIT de 2015 afirma que ha habido un aumento de 157 millones de tales empleos en dieciocho años, de 296 millones de trabajadores en 1995 a 453 millones en 2013, con gran parte de este aumento sucediendo antes de la crisis económica de 2007-09. Además, este crecimiento en la producción de la cadena de suministros se concentra en las llamadas economías emergentes, donde dicho crecimiento del empleo alcanzó los 116 millones; aquí, la manufactura orientada a la exportación sirve como el sector predominante, con los países del Norte global como el principal destino de exportación **24/**.

Como consecuencia, hemos visto la formación de una fuerza laboral global concentrada en el Sur global, donde había 541 millones de trabajadores industriales globales en 2010, en comparación con los 145 millones que vivían en el Norte global **25/**. Especialmente en el este y sudeste asiático, los fabricantes se convirtieron en centrales tanto en las exportaciones como en los procesos de producción **26/**. A principios de los años setenta y principios de los ochenta, muchos países en desarrollo, particularmente en el sudeste asiático, experimentaron un aumento en su participación en la producción manufacturera **27/**. Estas nuevas características de la producción globalizada son las que proporcionan un trasfondo para el análisis del funcionamiento actual de las cadenas globales de suministros.

Tales características especiales discutidas anteriormente se han considerado un tema candente en las ciencias sociales. Como resultado, muchas teorías y estudios empíricos sobre la globalización y la producción globalizada en particular se han publicado en las últimas tres décadas más o menos. Un enfoque popular incluye varios marcos CGS / CGV y sus derivados. Acuñado por Immanuel Wallerstein y Terence Hopkins en la década de 1980, el concepto de cadena de suministros era parte de la perspectiva del sistema-mundo **28/**. Posteriormente desarrollado por sociólogos, economistas y geógrafos, estos marcos se integraron en el discurso general sobre las cadenas globales de suministros y, según sus críticos, en ese contexto perdieron su perspectiva macro-histórica original y sucumbieron a un análisis organizacional centrado en empresas e industrias **29/**. Esto desvió la atención de los patrones globales de desarrollo desigual **30/**.

Las diferencias entre las principales teorías CGS / CGV y el análisis de la cadena de suministros del sistema-mundo tienen raíces más profundas en las perspectivas históricas. Como explican Jennifer Bair y Marion Werner, "los marcos generales de CGS / CGV han cambiado de la perspectiva macro-histórica a largo plazo de la teoría del sistema-mundo a un modelo de análisis organizacional más centrado en la industria y centrado en la empresa, con un enfoque en las empresas como actores de mesonivel" **31/**. Gary Gereffi afirma que las "corporaciones transnacionales" son "el principal agente organizador económico en el capitalismo global"—y que el marco del CGS se distingue de las teorías anteriores (como la teoría de la dependencia) precisamente porque esas teorías "no tenían una buena manera de vincular las actividades de las TNLs[corporaciones transnacionales] en la estructura de la economía mundial" **32/**. Empero, el análisis CGS / CGV adolece cada vez más de la desventaja opuesta de enfatizar

el nivel firme de análisis y perder de vista la estructura de la economía mundial capitalista en su conjunto. No hay duda de que los académicos de CGS y CGV han hecho contribuciones importantes, especialmente en los estudios detallados de productos y empresas. Los estudios de las cadenas globales de suministros que se ocupan directamente del valor de cambio, como los que examinan la producción del iPod y el iPhone, han proporcionado críticas institucionalizadas sofisticadas a las concepciones abstractas de valor agregado en la economía neoclásica que no ven las nuevas formas de explotación del trabajo **33/**. Sin embargo, como veremos, tanto los marcos CGS como CGV carecen del aparato radical necesario para analizar el poder y las relaciones de clase dentro de los procesos de producción global. Esto sigue siendo cierto a pesar de varias afirmaciones aparentemente críticas de sus defensores, quienes sostienen que las "relaciones de poder" entre los actores económicos y las instituciones involucradas en las cadenas de valor son "determinantes de la dirección y el volumen del comercio" **34/**.

En efecto, algunos estudiosos han argumentado que el análisis CGS / CGV se ha alejado directamente de las condiciones de poder. Parafraseando a Peter Dicken y Anders Malmberg, Bair y Werner afirman que las teorías de GCC / GVC se centran en las empresas, a pesar de su capacidad para "dar una idea de la dinámica de gobernanza interna de las redes de producción", se ha traducido en un *aplanamiento ideológico de las relaciones de poder* **35/**. Los geógrafos económicos, que han desarrollado su propio análisis de las cadenas globales de suministros llamado Red Global de Producción (RGP), han afirmado de manera similar que el marco CGS / CGV, debido al enfoque "orientado a la industria o los suministros" de sus proponentes, no puede dar "justicia para la economía global contemporánea multiactor y geográficamente compleja". Por lo tanto, está mal equipado para explicar los patrones globales de desarrollo desigual **36/**. Los críticos acusan que el análisis CGS / CGV está plagado de debilidades, tanto analíticas como políticas, especialmente debido a su incapacidad de "comprender la naturaleza de la explotación capitalista y el trabajo indecente" y de participar en una perspectiva "de abajo hacia arriba" sobre el trabajo **37/**.

Desde luego, las teorías CGS / CGV no siempre han minimizado (o ignorado) las relaciones desiguales de poder que son esenciales para el mantenimiento de las cadenas a nivel global. El enfoque del sistema-mundo para las cadenas de suministros, a pesar de su relativa falta de desarrollo empírico, no sufre este problema, ya que se ocupa de cuestiones de la periferia central, intercambio desigual y desigualdad laboral. Los defensores de la RGP—que a menudo critican el enfoque del sistema-mundo debido a "su muy problemática concepción de los lugares y las regiones como conjuntos territorializados relativamente estables y duraderos—deben admitir que la teoría del sistema-mundo proporciona un poderoso recordatorio de los imperativos capitalistas fundamentales en el trabajo ... que conduce a resultados de desarrollo altamente desiguales" **38/**.

Aunque tanto los marcos generales de CGS / CGV como los enfoques político-económicos más críticos para el mismo tema tienen en cuenta, en cierta medida, la división internacional del trabajo que caracteriza la producción capitalista, los enfoques

político-económicos críticos ven las cadenas de suministros de manera diferente que el enfoque CGS / CGV convencional. Uno puede argumentar que el discurso de las cadenas de suministros tuvo un inicio radical antes de que se volviera "impotente" en desarrollos posteriores, momento en el cual los enfoques convencionales se tomaron el control.

Primero, a diferencia de los proponentes de las CGS / CGV, los teóricos político-económicos críticos, incluidos los analistas del sistema-mundo, abordan un enfoque holístico y macro de las cadenas de suministros, lo que lleva a una consideración de "cómo las cadenas de suministros estructuran y reproducen un sistema-mundo estratificado y jerárquico" **39/**. Para Wallerstein, la *mercantilización de todo* es clave para el desarrollo histórico del propio capitalismo, incluida la forma en que los procesos de producción están "vinculados entre sí en complejas cadenas de suministros" **40/**. En sus trabajos posteriores, los teóricos del sistema-mundo continúan examinando cómo las distribuciones desiguales de recompensas y la persistente "jerarquía de riqueza de la economía mundial capitalista" están relacionadas con la división internacional del trabajo **41/**. Por el contrario, la naturaleza imperialista del sistema de la cadena de suministros, relacionada con la explotación internacional, se pierde de vista o se descarta en los análisis convencionales.

Giovanni Arrighi y Jessica Drangel argumentan en su estudio de la semi-periferia que para comprender esta jerarquía de riqueza, necesitamos examinar las actividades económicas (o nodos) de la cadena de suministros **42/**. Al adoptar este enfoque, encuentran que la industrialización, que es considerada como un signo de éxito nacional por muchos defensores del CGS/CGV, no refleja necesariamente un desarrollo generalizado e historias de éxito de "actualización". Como Arrighi explica en otra parte: "De hecho, el enfoque en la industrialización es otra fuente de ilusiones desarrollistas ... Desde esta perspectiva, la difusión de la industrialización no aparece como un desarrollo de la semi- periferia sino como una periferia de las actividades industriales" **43/**.

Se afirmó que el trabajo era parte integral del discurso del sistema-mundo de las cadenas de suministros. Basándose en las primeras formulaciones de las cadenas de suministros por Hopkins y Wallerstein, Bair escribe sobre cómo la tradición del sistema-mundo enfatiza que "la fuerza laboral es un insumo crítico en cada cadena de suministros y, por lo tanto, busca identificar los diversos modos de control y reproducción laboral que uno puede encontrar a lo largo de una cadena, o incluso dentro de una sola caja" **44/**. Tales economistas políticos críticos ven las cadenas de suministros "como redes que conectan [la transformación de materias primas en bienes finales] con la reproducción social de la fuerza de trabajo humana como un aporte crítico en este proceso" **45/**.

Otros críticos, no obstante, creen que incluso la forma original de la teoría de las cadenas de suministros necesita mayor estudio, siendo lo más importante la incorporación del trabajo y un análisis del capitalismo, junto con sus relaciones de clase globales, en la teoría **46/**. Benjamin Selwyn sostiene que la teoría del sistema-mundo todavía no puede incorporar "satisfactoriamente el estudio y la conceptualización del trabajo en su análisis

del desarrollo diferenciado, aparentemente como resultado de su limitada comprensión del capitalismo" **47/**. Por lo tanto, teniendo en cuenta las debilidades de los marcos CGS / CGV y el enfoque del sistema-mundo, los académicos han argumentado que la tarea de la próxima generación de investigación de la cadena de valor o de suministros es reiniciar el enfoque de la cadena de suministros del sistema-mundo para tener en cuenta condiciones y marcos de análisis más contemporáneos. Para hacer esto, Bair sugiere que necesitamos "expandir el alcance del análisis para abarcar los mecanismos reguladores, las instituciones de mercado y las propiedades estructurales del capitalismo contemporáneo que afectan la configuración y el funcionamiento de estas cadenas, así como los resultados de desarrollo asociados con ellas"y prestar atención sobre cómo los trabajadores pueden beneficiarse de su participación en las cadenas **48/**. Además, Bair y Werner afirman que "necesitamos una atención analítica más cercana a la relación entre inclusión y exclusión como procesos continuos que son constitutivos de las cadenas de suministros" **40/**. Pero la sugerencia más sucinta la da Selwyn, quien insta a que la tarea crucial sea reintegrar el trabajo y un análisis sólido del capitalismo, junto con sus relaciones de clase globales, en los estudios de las cadenas globales de suministros o de valor **50/**.

Así que la cuestión crucial desde una perspectiva marxista es cómo integrar un análisis del valor laboral de las cadenas de suministros con un análisis más amplio del desarrollo capitalista en el siglo XXI, para dar cuenta de los nuevos desarrollos con respecto a la deslocalización y el arbitraje laboral global. La atención de los marcos CGS / CGV a las empresas es considerada una fortaleza por sus defensores, pero una debilidad por sus críticos. Por un lado, el análisis a nivel de empresa se considera una valiosa contribución de estos marcos, especialmente cuando se compara con la incapacidad del enfoque del sistema-mundo para hacerlo. El examen de las redes entre empresas se ve como un "avance metodológico", un medio para proporcionar "una forma sólida de estudiar y poner en funcionamiento el nexo global-local" **51/**. Pero otros ven esto como un enfoque estrecho y reduccionista, una señal de la ausencia de reconocimiento de las relaciones de poder sesgadas que caracterizan a las cadenas de suministros **52/**.

Una dificultad es la distinción histórica entre corporaciones transnacionales y multinacionales. Tradicionalmente, las corporaciones multinacionales habían sido vistas como corporaciones con sede en un país pero que operaban en muchos. Esto se distinguió de la idea de corporaciones transnacionales, en las cuales las corporaciones eran vistas como verdaderamente transnacionales o globales, y por tanto ya no estaban conectadas a un estado en particular **53/**. Recientemente, tanto los teóricos dominantes como los radicales, particularmente en Europa, han adoptado la concepción de corporaciones transnacionales y han evocado un proceso generalizado de transnacionalización, por el cual las corporaciones con alcance global ya no se consideran necesariamente con sede en el centro de la economía mundial o conectadas a estados centrales particulares. Esto ha alentado un cambio hacia un análisis extremo a nivel de empresa de la transnacionalización, donde los estados nacionales son vistos cada vez más como no actores (o actores desplazados) dentro de una economía globalizada **54/**. Sin embargo, otros pensadores más realistas han rechazado tales

nociones, insistiendo en el papel del estado y la continuación de las relaciones imperiales entre el núcleo y la periferia, lo que hace que el estado vuelva a la economía política global.

Por ello, el economista Ernesto Screpanti desmiente el mito de la transnacionalización de las grandes empresas en la globalización de la producción, recordándonos que las corporaciones multinacionales aún son bastante nacionales en su estructura de gobierno, especialmente si consideramos que el centro de gestión y la investigación tecnológica avanzada de las multinacionales todavía se concentra en el Norte global desarrollado. A través de procesos como las inversiones directas, argumenta Screpanti, las innovaciones se transfieren al Sur global, "donde producen una forma derivada de investigación tecnológica" 55/.

Pero, ¿por qué las multinacionales pueden mantener e incluso aumentar su capacidad de controlar "el mundo" incluso cuando la producción se desplaza hacia la periferia? Sugiero que la respuesta se encuentre en la historia y el desarrollo de las corporaciones gigantes, que luego se volvieron globales en sus operaciones. Hace más de medio siglo, Baran y Sweezy sostuvieron que el capitalismo ya no puede ser examinado utilizando un modelo libremente competitivo de relaciones de mercado, sino que debe verse en términos monopolísticos. Una de las razones principales es la posición dominante que ocupan las corporaciones multinacionales gigantes, cuyo poder definitorio es la capacidad de proteger sus márgenes de ganancias de la competencia ruinosa. Bajo el capital monopolista (del cual la fase más reciente es el capital de monopolista financiero), las corporaciones "pueden y eligen qué precios cobrar por sus productos", ya que el sistema prohíbe la práctica de "reducción de precios" bajo el supuesto de que conduciría a la "guerra económica" entre oligopolios 56/. Esta capacidad era inexistente en el sistema tradicional de libre competencia. Como resultado, aunque la reducción de precios—cuando pondría seriamente en peligro los márgenes de ganancia—rara vez ocurre, los "aumentos de precios por parte de las empresas generalmente ocurren en conjunto, generalmente bajo el liderazgo de precios de la corporación más grande de la industria" 57/.

A través de su capacidad para ejercer un control considerable sobre la producción y los precios, y para proteger sus márgenes de ganancia mientras dominan todos los sectores de producción, las multinacionales (en su mayoría con sede en economías capitalistas maduras) pueden ejercer un poder monopolístico a una escala cada vez más global, con un pequeño número de ellos desempeñando un papel predominante en la producción mundial. A medida que el tamaño y el alcance global de las multinacionales han crecido, también se ha mejorado su fuerza y capacidad para acumular capital. Esto ha exigido una nueva estructura de gestión intrínseca a su evolución como multinacionales. Esta nueva estructura administrativa, como señaló el economista Stephen Hymer, quien basó su argumento en la teoría de la organización industrial, permite a las corporaciones racionalizar la producción e incorporar los avances de la ciencia en la actividad económica "de manera sistemática". En línea con esto, las multinacionales pueden implementar un sistema vertical de control en sus capacidades de toma de decisiones,

con la oficina central ubicada en los países del norte global en la parte superior de la jerarquía. Según Hymer, esto permite a la organización tomar conciencia de sí misma y obtener "una cierta medida de control sobre su propia evolución y desarrollo" 58/.

Tales patrones de poder y autoridad se pueden ver claramente en uno de los principales procesos involucrados en la deslocalización: la IED. Al desplazar la inversión de cartera, la IED se convirtió en primordial después de la Segunda Guerra Mundial, especialmente en el ámbito de la manufactura 59/. Como argumenta Harry Magdoff: "La aceleración de la inversión en empresas manufactureras extranjeras agregó una nueva dimensión a la internacionalización del capital" 60/. La IED es una forma de penetrar en los mercados extranjeros. Permite a las empresas del Norte global competir directamente en los mercados extranjeros, en lugar de hacerlo solo a través de las exportaciones. Además, también permite que estas empresas entren en los canales de comercio exterior de las potencias competidoras 61/. La explicación de Magdoff sobre las inversiones extranjeras resuena con Hymer, quien enfatiza que la IED es una herramienta para mantener y expandir el poder monopólico de las multinacionales: "la inversión directa tiende a estar asociada con industrias en las que una pequeña cantidad de empresas representa la participación en el mercado" 62/.

Pero la deslocalización no siempre se trata, especialmente hoy, de inversiones directas en el extranjero. En cambio, como se mencionó anteriormente, a menudo incluye a la subcontratación externa. Para 2012, las cadenas globales de suministros coordinadas por corporaciones multinacionales representan aproximadamente el 80 por ciento del comercio global y los subcontratos externos se han convertido cada vez más en una parte importante de dichas cadenas, y el crecimiento se produce principalmente en las "economías en desarrollo". Entre 2005 y 2010, el crecimiento de dichos contratos en varios sectores manufactureros, incluidos la electrónica, los productos farmacéuticos y el calzado, superó con creces la tasa de crecimiento de la industria global 63/.

Además, las empresas líderes gestionan dichas redes entre empresas dentro de diversas estructuras de gobierno. Lejos de representar la descentralización del control sobre la producción (y la valorización) como a veces se supone, las redes "dispersas" asociadas con los nuevos modos de producción sin inversión se rigen en última instancia por la sede financiera centralizada de las corporaciones gigantes a las que sirven, que conservan monopolios sobre tecnología de la información y mercados, y se apropian de la mayor parte del valor agregado.

La primera tarea es, entonces, crear un marco crítico que proporcione un análisis de las cadenas globales de suministros que puedan incorporar la cuestión del poder, en poder de las multinacionales, y del trabajo, que, en la producción global actual, está cada vez más representado por los trabajadores en el sur global.

Sentando las Bases para el Marco de las Cadenas de Suministros de Valor-Trabajo

El marco de las cadenas de suministros de valor-trabajo es un análisis de las cadenas mundiales de suministros que incorpora el punto principal que sus predecesores omitieron: un examen de la extracción de excedentes del Sur global desde una perspectiva marxista. Sostengo que este es el medio más útil para analizar los procesos de producción globalizada, ya que este enfoque nos permite ver las relaciones de poder entre capital y trabajo que subyacen en nuestra economía mundial actual 64/.

Para desarrollar este marco, es necesario examinar lo siguiente e incluir en la formulación de la teoría: (1) el desarrollo del capitalismo monopolista dominado hoy por oligopolios multinacionales con un alcance global considerable y que ejercen un poder monopolístico significativo, como se discutió anteriormente; así como (2) el proceso de aprovechar las diferencias salariales internacionales a través del arbitraje laboral global, aprovechando los costos laborales unitarios mucho más bajos en las economías emergentes. Mientras que la primera es especialmente poderosa para ayudarnos a examinar la etapa actual del capitalismo con posiciones estratégicas aún en manos de las corporaciones multinacionales, la segunda es una lente útil precisamente porque se ve directamente a través de los ojos del capital. El arbitraje laboral global es una creación del capital. El término en sí es ampliamente utilizado en análisis corporativos financieros. Aunque otros términos más nebulosos, como la estrategia de país de bajo costo, abreviada como EPBC, a veces también se adoptan para racionalizar (en el sentido weberiano) las desigualdades que caracterizan la globalización de la producción, tratándolas como meros fenómenos del mercado. Por ejemplo, el arbitraje laboral global se presenta con frecuencia como los "nuevos imperativos de control de costos" de las corporaciones, que son necesarios para lidiar con factores macroeconómicos desafortunados como el exceso de oferta y la falta de apalancamiento de precios 65/.

No obstante, el concepto del arbitraje laboral global es significativo, ya que el "arbitraje" en términos financieros significa precisamente aprovechar diferentes precios para el mismo factor o activo productivo. Además, aunque se supone que el arbitraje en la teoría económica neoclásica genera igualdad en los precios de mercado (la llamada ley de un precio), todos los actores económicos entienden bien que esto no se aplica al trabajo internacionalmente y que el arbitraje laboral global tiene sus raíces en factores estructurales en la economía mundial capitalista que generan precios muy diferentes para la mano de obra en el Sur global y el Norte global, y por lo tanto tasas muy diferentes de explotación laboral.

Por lo tanto, cuando se analiza con un pequeño "giro marxista", el examen general del arbitraje laboral global a menudo revela las dimensiones de poder de los procesos de producción globalizados, como lo demostró recientemente Smith en su libro de 2016: Imperialismo en el siglo XXI, así como en un estudio de 2012 realizado por Foster y Robert McChesney, *The Endless Crisis*. En esta perspectiva, se debe prestar especial atención a la teoría de valor-trabajo para permitirnos ver quién realmente se beneficia y captura el valor en una mercancía o cadena de valor global, y cómo obtienen estos beneficios a través de prácticas como los subcontratos externos que caracterizan el arbitraje laboral global 66/.

Un examen de los costos laborales unitarios (como se mencionó anteriormente, una medida que puede combinar adecuadamente la productividad con los costos salariales de una manera que se relaciona con la teoría de la explotación de Marx) revela que la participación en las cadenas globales de valor-trabajo no necesariamente beneficia al trabajo global del Sur. En cambio, los beneficios van a las corporaciones del Norte global, que pudieron mantener su producción de bajo costo, incluso en medio de la Gran Crisis Financiera de 2009. Existe una gran discrepancia tanto en salarios como en costos laborales unitarios entre los países del Norte global y el Sur global, y este hecho nos permite desenmascarar la explotación, tanto en términos absolutos como relativos, de los trabajadores en el Sur global.

El Control en las Cadenas de Suministros de Valor Trabajo: De la Tecnología al Proceso Laboral

Después de la formulación de cadenas de suministros de valor-trabajo, la siguiente tarea es conectar este marco a los procesos concretos que ocurren en el ámbito de la producción, incluyendo cómo las multinacionales con su poder de monopolio logran controlar el conocimiento tecnológico dentro de las cadenas de valor-trabajo, así como cómo se controla el proceso laboral en el taller. Para cerrar la brecha entre el marco abstracto y los procesos concretos, utilizo los conceptos de racionalización sistémica y producción flexible. El primero es un concepto nacido de la sociología industrial alemana, y el segundo fue popularizado por obras como Lean and Mean [Delgado y Eficiente] de Bennett Harrison, publicadas en 1994 [67/](#).

Estos dos enfoques ofrecen una visión de cerca de las cadenas mundiales de suministros (o redes de producción), destacando la noción de que las redes descentralizadas no necesariamente conducen a una dispersión del poder. Ambos enfoques enfatizan que las grandes empresas, como las multinacionales globales con sede en el Norte, pueden mantener (e incluso mejorar) su poderosa posición en los procesos de producción y distribución dentro de dichas redes, principalmente ejerciendo control sobre sus empresas ascendentes y/o descendentes. Esto permite a las multinacionales participar en una producción ajustada y flexible, acomodando las demandas fluctuantes del mercado en su búsqueda de una mayor producción, transfiriendo el trabajo de producción y las responsabilidades a las empresas dependientes.

Esto es posible debido a un rápido desarrollo en la tecnología de la información —de nuevas estrategias racionalización "que abordan la reorganización de la cadena de creación de valor de un producto final más allá del alcance de las empresas"— que las corporaciones poderosas utilizan para permitir prácticas de producción flexible. Los ejemplos incluyen estrategias de gestión como los sistemas de entrega a pedido (también conocidos como justo a tiempo o sistema de producción Toyota); una miríada de certificaciones internacionales emitidas por terceros, como la Organización Internacional de Normalización, que se convierten en un requisito para el suministro a las multinacionales; y un sistema de costos abiertos en el que los proveedores deben revelar sus estructuras de costos a sus posibles clientes multinacionales. A través de

estos medios, las compañías dominantes pueden retener su acceso exclusivo a las innovaciones y otros conocimientos tecnológicos, mientras presionan a sus proveedores dependientes para que proporcionen flexibilidad en la producción. Cuando hablamos de cadenas globales de valor-trabajo, los nodos críticos (en términos de valor-trabajo) se encuentran en países emergentes del Sur global, como Indonesia, donde las empresas multinacionales de subcontratación ubican cada vez más su producción.

A final de cuentas, son los trabajadores, los productores directos, quienes cargan con la carga que resulta de todas las estrategias anteriores. Esta nueva racionalización y organización de la producción, contrariamente al argumento principal, no proporciona una forma de trabajo más humanizada: las formas de control taylorista del proceso laboral permanecen en muchos segmentos de la producción dentro de las cadenas de valor-trabajo 68/. Los enfoques marxistas a las formas de control sobre el proceso laboral siguen siendo relevantes para examinar la explotación de los trabajadores y la extracción de plusvalía en nuestras cadenas actuales de valor-trabajo. Y aquí es donde el trabajo seminal de Harry Braverman de 1974, *Labor and Monopoly Capital* (que examina el control del proceso laboral bajo el capital monopolista), junto con otros trabajos relacionados sobre el tema, se vuelven especialmente útiles. Con la aplicación del control taylorista y el desarrollo de la tecnología, la desorganización del trabajo y la degradación del trabajo se potencian bajo el capitalismo monopolista generalizado. La teoría de Braverman y otros enfoques marxistas destacan los medios particulares por los cuales el control se administra en el taller en el capitalismo monopolista, pero el objetivo sigue siendo el mismo: la explotación de los trabajadores impulsada por el imperativo de la acumulación de capital 69/.

Ejemplos desde Indonesia

Si bien existe cierto reconocimiento del alcance global de la racionalización sistémica y la producción flexible, la mayoría de los estudios de las cadenas mundiales de suministros se centran más en los niveles nacionales o regionales en el Norte global, incluidas las industrias y redes europeas (especialmente alemanas), Estados Unidos y ocasionalmente algunos otros países, como Australia 70/. Y aunque existen muchos estudios sobre la nueva división internacional del trabajo publicados desde la década de 1980, que se centran principalmente en las trabajadoras en el Sur global, la conexión entre el tema del control del proceso laboral (que a menudo se convierte en el foco de estos estudios) y las complejidades de las redes de producción rara vez se introducen 71/.

Para llenar este vacío, realicé un estudio de dos empresas indonesias (cuyos resultados se pueden encontrar en mi próximo libro "Value Chains: The New Economic Imperialism" que tiene como objetivo proporcionar ejemplos de cómo las multinacionales dominantes ejercen control sobre los proveedores indonesios dependientes, que a su vez transfieren las presiones de flexibilidad en la producción, por un lado, y las demandas de alta productividad y eficiencia, por otro, a sus trabajadores en las plantas. Estos estudios de caso están dirigidos a ir más allá de la mera generalización y el análisis a nivel macro, yendo a la ilustración de casos concretos

concretos de "producción flexible", impuestos externamente por las multinacionales. Estas dos compañías indonesias no son estereotípicas de la fábrica clásica caracterizada por líneas de ensamblaje y condiciones de trabajo terribles, como Foxconn o fábricas que ensamblan zapatos deportivos 72/. Sin embargo, el hecho de que no sean talleres de explotación no necesariamente elimina las relaciones de explotación que se realizan en sus plantas. A través de diversas formas de control del proceso laboral, que van desde acciones disciplinarias hasta sistemas de incentivos hasta aquellos llevados a cabo por medios tecnológicos, los trabajadores son explotados, en la comprensión de Marx de la explotación, y se extrae la plusvalía. De hecho, las relaciones sistémicas se revelan en muchos aspectos de manera más completa al observar los entornos de producción más avanzados en las economías emergentes vinculadas a las cadenas de suministros de valor-trabajo.

Realicé principalmente entrevistas semi-estructuradas a ejecutivos de alta gerencia en estas dos compañías. Después de todo, son estos ejecutivos los que gestionan tanto sus relaciones con los clientes como con los trabajadores en sus plantas. Como Peter Evans argumenta, "para comprender la toma de decisiones que se lleva a cabo dentro de las empresas, uno debe hablar con las [personas] que las dirigen" 73/. Además, con el acceso limitado que tuve durante mis visitas, observé sus fábricas y oficinas y analicé los documentos de su compañía, desde informes anuales hasta folletos y videos, hasta diapositivas de presentación preparadas por la gerencia 74/. Las entrevistas sirven como una adición importante a la discusión de las cadenas de valor-trabajo. En este contexto, mis participantes sirven como "informantes clave" que explican las "reglas" de la gestión corporativa: cómo gestionan a sus trabajadores, por un lado, y las relaciones comerciales con clientes multinacionales, por el otro 75/. Estas entrevistas nos brindan información valiosa sobre cómo el capital global y local afecta a los trabajadores indonesios que, en las fábricas, producen los productos. Los ejecutivos son quienes toman decisiones sobre varios aspectos de su negocio, desde recibir órdenes hasta planificar la producción y administrar su ejecución. Se aseguran de que sus empresas estén en buen estado para que cualquier conflicto se resuelva rápidamente. Ellos son los que tratan directamente con sus clientes, especialmente los mejores; entablan negociaciones con ellos y controlar la gestión de la mano de obra en los talleres. Tienen el conocimiento y la experiencia que necesitamos para comprender mejor las cadenas de valor-trabajo, especialmente porque ocupan una posición importante que conecta el capital global del Norte y el trabajo global del Sur.

Pero, ¿por qué estudiar empresas en Indonesia? Además de lo obvio (que es mi país de origen), hay otros aspectos que hacen de Indonesia un caso interesante para examinar cuando se trata de su posición dentro de las cadenas de valor laboral. Indonesia, cuya incorporación a la economía global ha aumentado desde la creación de la Ley de Inversión Extranjera en 1967 bajo Suharto, poco después de los asesinatos en masa y los encarcelamientos en masa de los comunistas indonesios y aquellos percibidos como tales, sirve como uno de los grupos de mano de obra barata para corporaciones del Norte global 76/. En efecto, Indonesia ocupa el tercer lugar, solo por detrás de China e India, en la proporción de empleos en las cadenas mundiales de suministros. A pesar de

un aumento considerable en los costos laborales unitarios de Indonesia entre 2009 y 2014, éstos siguen siendo bajos: en 2014 representaban aproximadamente el 62 por ciento de los de Estados Unidos. En general, Indonesia es un ejemplo clásico de un lugar donde la mano de obra es altamente explotada en las cadenas de valor laboral. El país tiene la mayoría de las características a menudo asociadas con lo que Evans llama "desarrollo dependiente" 77/.

La IED de Indonesia comenzó a crecer de manera constante a principios de los años setenta. Las entradas netas de IED aumentaron de alrededor de \$ 83 millones en 1970 a \$ 4,7 millardos en 1997. A pesar de algunas recesiones persistentes en la IED después de la crisis asiática de 1997-98—durante la cual Indonesia, al igual que otras economías emergentes en Asia fuera de China, se encontraron con sus monedas bajo ataque cuando los especuladores extranjeros retiraron capital de forma masiva, demostrando así la continua vulnerabilidad de estas economías—pronto aumentó nuevamente y alcanzó alrededor de \$ 19,6 millardos en 2012 78/. Durante las fluctuaciones en los últimos años, la entrada de IED en el país alcanzó los \$ 30,54 millardos en 2017, y aunque experimentó un declive en 2018 a \$ 27.86 millardos, el presidente de la Junta de Coordinación de Inversiones de Indonesia declaró en enero de 2019 que era optimista *sobre la aceleración de la inversión este año*. Además, como un medio para "atraer más inversión extranjera, el gobierno planea relajar las restricciones a la propiedad extranjera en 49 sectores empresariales" 79/.

Esto muestra que la tendencia en la IED del país (que ni siquiera tiene en cuenta la subcontratación ni otras formas de inversión, como las inversiones de cartera) continuó siendo considerablemente alta, incluso después de la caída de Suharto y el supuesto fin del Nuevo Orden en 1998. Esta tendencia al alza ha sido acompañada por un aumento en el empleo en el sector industrial—de aproximadamente el 13 por ciento del empleo total en 1980 a un poco menos del 22 por ciento en 2012. Además, el valor agregado manufacturero (participación en el PIB) en Indonesia también ha aumentado en todas las últimas décadas, del 9,2 por ciento en 1960 a aproximadamente el 24 por ciento en 2012, con un aumento dramático a mediados de la década de 1960 80/.

Estas tendencias resaltan el hecho de que Indonesia ha experimentado una serie de períodos de industrialización y crecimiento, aunque informes recientes han demostrado que el crecimiento se ha desacelerado en los últimos años: sólo 5 por ciento en 2014, 4,8 por ciento en 2015, 5 por ciento en 2016, y 5,12 por ciento en el primer semestre de 2018 81/. Han surgido debates sobre si es hora de que Indonesia se clasifique como una economía emergente (junto con Brasil, Rusia, India y China), cambiando así el acrónimo BRIC en BRIIC 182/. Según Bloomberg, Morgan Stanley es uno de los partidarios de esta idea, citando la economía de \$ 433 mil millones como la economía principal de más rápido crecimiento en el sudeste asiático, y una afirmación optimista del entonces ministro de Finanzas de Indonesia de un crecimiento "alcanzable" del 7 por ciento a partir de 2011 (y más tarde, una meta del 8 por ciento para 2019), un pronóstico que se demostró que era incorrecto en años posteriores 83/.

Pero aparte de esto, el optimismo era alto. Jim O'Neill, un ex economista de Goldman Sachs que acuñó el término BRIC, escribió en su última visita a Indonesia en 2013 que "encontró una inquietud saludable por las perspectivas económicas del país" **84/**. Su escrito sugiere que Indonesia pronto estará lista para ser incluida en el club de los "grandes", aunque el propio O'Neill ha incluido a Indonesia en el grupo de "mercados fronterizos" (economías relativamente más pequeñas llamadas MINT, junto con México, Nigeria y Turquía) **85/**. De cualquier manera, estas discusiones sugieren que Indonesia es vista por analistas financieros y economistas del Norte global como un destino prometedor para las inversiones y la reubicación de la producción; en otras palabras, un jugador importante en las cadenas de valor-trabajo. Según estos analistas, los problemas apremiantes que pueden evitar el crecimiento económico y el flujo de inversiones extranjeras son la corrupción en la política o la falta de capital humano e infraestructura **86/**.

Vale la pena resaltar aquí que los estudios de caso no tienen como objetivo centrarse en los detalles de la economía indonesia y su crecimiento, o en las especificidades con respecto al desarrollo de la política indonesia en las últimas décadas. Lo que a menudo se descuida y se aborda en estos estudios es que, detrás de la euforia del crecimiento en la economía y en la productividad laboral en particular, se encuentran los mecanismos de explotación de las cadenas de valor-trabajo. Es aquí donde las características imperialistas de la fase actual de globalización se revelan mejor. Y esto es precisamente lo que intentan hacer los estudios de caso: resaltar esos aspectos y examinarlos en el contexto del funcionamiento actual de la producción globalizada, de modo que tengamos un ejemplo de cómo funcionan los procesos de explotación en las cadenas de valor-trabajo.

En pocas palabras, los estudios de caso muestran que hay dos lados de los mecanismos de control en funcionamiento. Primero, las corporaciones multinacionales ejercen dominio sobre los proveedores dependientes a través de procesos como el control del conocimiento tecnológico, la aplicación de demandas que a menudo requieren una flexibilidad irrazonable—incluyendo prácticas o estrategias de entrega flexibles para lidiar con las previsiones erróneas—y la aplicación de una estandarización de procedimientos que, lejos de hacer negocios "justos", en gran medida beneficia a las multinacionales. Al final, todo esto sirve como un medio para externalizar los costos en nombre de las multinacionales. En segundo lugar, estos medios de control dirigidos a proveedores dependientes se "traducen" en formas de control de la mano de obra. La continua reorganización del trabajo implementado en el punto de producción, con el objetivo de satisfacer los requisitos exigidos por los clientes multinacionales, al final se convierte en un mecanismo significativo dentro de las cadenas de valor-trabajo que facilita la explotación extrema de la mano de obra en el Sur global por parte del Norte. Los clientes multinacionales obtienen ventajas de las políticas y prácticas de gestión realizadas por los jefes de las empresas dependientes, que van desde mediciones específicas del desempeño de los trabajadores hasta formas de control directo en la

fábrica. Todas estas prácticas están posibilitadas por la deslocalización del trabajo que ha transformado a los trabajadores en "meros ejecutores" del trabajo y por consiguiente los ha hecho vulnerables.

Cadenas de Valor-Trabajo y el Nuevo Imperialismo Económico

Smith argumenta que necesitamos aplicar la teoría del valor en nuestro examen de la economía mundial imperialista, para encontrar una teoría sistemática del imperialismo que no descuide los problemas de "la explotación del trabajo por parte del capital y la explotación de las naciones pobres por las naciones ricas" **87/**. Como él escribe, los análisis del imperialismo contemporáneo deben proceder e intentar explicar *la divergencia internacional sistemática en la tasa de explotación entre las naciones*, particularmente entre las naciones imperialistas en el Norte global y las naciones periféricas en el Sur global. Sostiene que no hay nada nuevo sobre las diferencias internacionales en el valor de la fuerza de trabajo, o sobre lo que él llama super-explotación. Lo nuevo, escribe Smith, es la "centralidad que estos fenómenos han alcanzado durante las últimas tres décadas de globalización neoliberal" **88/**.

El marco de las cadenas de valor-trabajo es un intento de proporcionar otra ventana a través de la cual ver la centralidad del fenómeno de la producción globalizada como una nueva forma de imperialismo económico, especialmente representado por la práctica del arbitraje laboral global. No pretende ser en sí misma una teoría completa del imperialismo, pero ayuda a examinar las características imperiales de las cadenas de valor-trabajo como revela la teoría de valor de Marx.

Lo esencial es reconocer el carácter imperial de las cadenas de valor-trabajo, que implican la captura global de valor y la continua fuga de excedentes del Sur al Norte. El capital global no solo participa en el arbitraje laboral global—una forma de intercambio desigual—en busca de bajos costos laborales unitarios, sino que lo hace con el apoyo de otras instituciones, incluidas las organizaciones internacionales y el Estado. A través de diversos medios, como la imposición de tratados y acuerdos multilaterales, los estados poderosos también mantienen su hegemonía de acuerdo con los intereses del capital que se origina en estos países. Como se mencionó anteriormente, hay una noción que circula incluso dentro de la izquierda de que el imperialismo está disminuyendo o incluso desapareciendo por completo. En contraste, aquí se argumenta que, contrariamente a esta afirmación, el imperialismo está vivo y saludable. Es más bien que las formas en que funciona han cambiado.

Pero nada de esto significa que los trabajadores en el Sur global no tengan poder. Como Michael Yates escribe al final de su libro, *¿Puede la clase obrera cambiar el mundo?:* "Recuerden que quienes más han sufrido—los trabajadores y campesinos en el Sur global, las minorías en el Norte global, las mujeres de la clase trabajadora en todas partes—van a liderar las luchas" **89/**. En efecto, la clase trabajadora en el Sur global, junto con sus aliados, ha participado y continuará participando en huelgas y protestas, en luchas contra la explotación. Estas son peleas que representan una amenaza real y constante para el capital, no importa cuán grande sea la distancia que separa a los

propietarios corporativos absentistas de los trabajadores dedicados a la producción en los nodos críticos de las cadenas de valor-trabajo, y no importa cuán complejas puedan parecer estas cadenas.

Febrero 2020

<https://www.jussempier.org/Inicio/Recursos/Info.%20econ/Resources/ISuwandiCadenasPrimariasValorTrabajo.pdf>

Intan Suwandi es colaboradora frecuente de la revista *Monthly Review* y ha escrito para varias publicaciones sobre la economía política del imperialismo, tanto en inglés como en indonesio. Este artículo está adaptado de su libro "Value Chains: The New Economic Imperialism", ganador del Premio Paul M. Sweezy-Paul A. Baran Memorial 2018. Recientemente recibió su Ph.D. en sociología de la Universidad de Oregon.

Notas:

1/ David Harvey, "Imperialism: Is It Still a Relevant Concept?," (Documento presentado en el Center for Public Scholarship, New School for Social Research, Nueva York, 1 de mayo de 2017); David Harvey, "A Commentary on A Theory of Imperialism", en *A Theory of Imperialism*, Utsa Patnaik y Prabhat Patnaik (Nueva York: Columbia University Press, 2017), 154–72. Harvey indica que adoptó la noción de que el concepto de imperialismo debería ser reemplazado por el de hegemonías cambiantes después de leer *La geometría del imperialismo: los límites del paradigma de Hobson de Giovanni Arrighi* (Londres: Verso, 1983), 173.

2/ Gary Gereffi, "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks," en *Commodity Chains and Global Capitalism*, ed. Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (Westport: Praeger, 1994), 95–122; Gary Gereffi, "Global Production Systems and Third World Development," in *Global Change, Regional Response*, ed. Barbara Stallings (Cambridge: Cambridge University Press, 1995), 100–142; Gary Gereffi, "The New Offshoring of Jobs and Global Development," ILO Lecture Series (Geneva: International Labour Organization, 2005); William Milberg y Deborah Winkler, *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development* (Cambridge: Cambridge University Press, 2013).

3/ Harvey, "Imperialism: Is It Still a Relevant Concept?"; John Smith, "A Critique of David Harvey's Analysis of Imperialism," *MR Online*, 26 agosto, 2017. Para la discusión en el blog de Review of African Political Economy (ROAPE) véase, <http://roape.net>, see: John Smith, "David Harvey Denies Imperialism," 10 enero, 2018; David Harvey, "Realities on the Ground: David Harvey Replies to John Smith," 5 febrero, 2018; John Smith, "Imperialist Realities vs. The Myths of David Harvey," 19 marzo, 2018; Adam Mayer, "Dissolving Empire: David Harvey, John Smith, and the Migrant," 10 abril, 2018; Patrick Bond, "Towards a Broader Theory of Imperialism," 18 abril, 2018; Walter Daum, "Is

Imperialism Still Imperialist? A Response to Patrick Bond," 16 mayo, 2018; Andy Higginbottom, "A Self-Enriching Path: Imperialism and the Global South," 19 junio, 2018; Lee Wengraf, "U.S.-China Inter-Imperial Rivalry in Africa," 16 noviembre, 2018.

4/ohn A. Hobson, *Imperialism: A Study* (Nueva York: James Pott & Company, 1902), 76–99. Los socialistas occidentales han evidenciado grandes variaciones en las críticas al concepto clásico del imperialismo en sentido amplio, que anteriormente se hicieron famosos por pensadores como V. I. Lenin, Rosa Luxemburgo, Paul Baran, Harry Magdoff y Samir Amin. Estos incluyen argumentos de que (1) el imperialismo es beneficioso para promover el desarrollo en los países pobres, como en Bill Warren, *Imperialism: Pioneer of Capitalism* (Londres: Verso, 1980); (2) la opinión de que las tasas de explotación (pero no las ganancias) son más altas en el centro que en la periferia, como en: Charles Bettelheim, "Theoretical Comments," en *Unequal Exchange*, Arghiri Emmanuel (Nueva York: Monthly Review Press, 1972), 302-4; Claudio Katz, "Revisiting the Theory of Super-Exploitation", *Links International Journal of Socialist Renewal*, 5 de julio de 2018; y Alex Callinicos, *Imperialism and the Global Political Economy* (Cambridge: Polity, 2009), 181; (3) la noción de que el imperialismo ha sido reemplazado por un imperio amorfo, como en Michael Hardt y Antonio Negri, *Empire* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000); (4) la idea de que el imperialismo en el sentido clásico ha sido reemplazado por un capitalismo transnacional que desplaza a los estados nacionales y las economías nacionales, como en William I. Robinson, *Into the Tempest: Essays on the New Global Capitalism* (Chicago: Haymarket, 2019) —Y la opinión de que el imperialismo ya no es principalmente de naturaleza económica sino política y geopolítica, y en gran parte sinónimo de la hegemonía de los Estados Unidos, como en Leo Panitch y Sam Gindin, *The Making of Global Capitalism* (Londres: Verso, 2012); y (5) la visión de Arrighi y Harvey, discutida anteriormente, en la que el imperialismo puede ser reemplazado por un concepto de hegemonías cambiantes. Naturalmente, los pensadores socialdemócratas y liberales generalmente han rechazado cualquier conexión entre el capitalismo y el imperialismo económico, como en Mark Blaug, "Economic Imperialism Revisited", en *Economic Imperialism*, ed. Kenneth E. Boulding y Tapan Mukerjee (Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 1972), 142–55.

5/Harvey, "A Commentary on A Theory of Imperialism," 169.

6/Véase las publicaciones de Smith, Harvey, Mayer, Bond, Daum, Higginbottom, y Wengraf sobre el ROAPE blog, mencionado en el pie de página 3.

7/Según lo abordado por Jayati Ghosh en "Globalization and the End of the Labour Aristocracy," *Dollars & Sense: Real World Economics* 329 (2017).

8/Para trabajos que discuten estas formas de imperialismo, ver John Bellamy Foster, *Naked Imperialism* (New York: Monthly Review Press, 2006); Utsa Patnaik y Prabhat Patnaik, *A Theory of Imperialism*; John Smith, *Imperialism in the Twenty-First Century* (New York: Monthly Review Press, 2016). Para una discusión más elaborada sobre los conceptos de explotación y expropiación, ver John Bellamy Foster y Brett Clark, "The Expropriation of Nature," *Monthly Review* 69, no. 10 (March 2018): 5.

[9]

10/ Paul Sweezy, "Marxian Value Theory and Crises," en *The Faltering Economy*, ed. John Bellamy Foster and Henryk Szlajfer (New York: Monthly Review Press, 1984), 238.

11/ Bettelheim, "Theoretical Comments," 302–4; Katz, "Revisiting the Theory of Super-Exploitation." Véase también Emmanuel's reply to Bettelheim in Emmanuel, *Unequal Exchange*, 380–83.

12/ Richard Edwards, "Social Relations of Production at the Point of Production," *The Insurgent Sociologist* 8, no. 2 & 3(1978): 110.

13/ Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, *Monopoly Capital* (New York: Monthly Review Press, 1966), 107–8.

14/ Milberg and Winkler, *Outsourcing Economics*, 33–35.

15/ John Bellamy Foster y Robert McChesney, *The Endless Crisis* (New York: Monthly Review Press, 2012), 105.

16/ Martin Hart-Landsberg, *Capitalist Globalization: Consequences, Resistance, and Alternatives* (New York: Monthly Review Press, 2013), 18.

17/ M. Scott Solomon, "Labour Migrations and the Global Political Economy," en *laOxford Research Encyclopaedia of International Studies*, vol. 7, ed. Robert Denmark (Oxford: Wiley- Blackwell, 2010), 4767–86.

18/ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), "Global FDI Flows Continue Their Slide in 2018," *Global Investment Trends Monitor* 31(2019): 2–3.

19/ UNCTAD, *World Investment Report: Non-Equity Modes of International Production and Development* (Geneva: United Nations, 2011), 131.

20/ Foster y McChesney, *The Endless Crisis*, 111.

21/ International Labour Organization (ILO), *World Employment Social Outlook: The Changing Nature of Jobs* (Geneva: ILO, 2015), 131.

22/ Véase a Teri Caraway, *Assembling Women: The Feminisation of Global Manufacturing* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 2007).

23/ Edna Bonacich, Lucie Cheng, Norma Chinchilla, Nora Hamilton, y Paul Ong, "The Garment Industry in the Restructuring Global Economy," in *Global Production: The Apparel Industry in the Pacific Rim* (Philadelphia: Temple University Press, 1994), 16.

24/ ILO, *World employment Social Outlook*, 132.

25/ *Smith Imperialism in Twuenmty-First Century*, 101.

26/ Gereffi, "Global Production Systems and Third World Development," 107.

27/ . Jesus Felipe y Gemma Estrada, "Benchmarking Developing Asia's Manufacturing Sector," *International Journal of Development Issues* 7, no. 2 (2008).

28/ Terence Hopkins y Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800," *Review* 10, no. 1 (1986): 157-70.

29/ See Jennifer Bair y Marion Werner, "Commodity Chains and the Uneven Geographies of Global Capitalism: A Disarticulations Perspective," *Environment and Planning A* 43, no. 5 (2011): 988-97.

30/ Henry Wai-Chung Yeung y Neil Coe, "Toward a Dynamic Theory of Global Production Networks," *Economic Geography* 91, no. 1 (2014): 29-58.

31/ Bair y Werner, "Commodity Chains and the Uneven Geographies," 988.

32/ Gereffi, "Global Production Systems and Third World Development," 103.

33/ Greg Linden, Kenneth Kraemer, y Jason Dedrick, "Who Captures Value in a Global Innovation System? The Case of Apple's iPod," *Communications of the ACM* 52, no. 3: 140-44; Yuqing Xing y Neal Detert, "How the iPhone Widens the U.S. Trade Deficit with the People's Republic of China," *Asian Development Bank Institute Working Paper Series*, No. 257, December 2010. Linden, Kraemer, y Dedrick ofrecen una valiosa crítica del valor agregado, junto con su sugerencia de que el valor realmente se captura (no se agrega). Después de demostrar que las empresas estadounidenses como Apple son las que más se benefician (porque a pesar de que la producción en sí se encuentra en China, captura un alto valor), concluyen: "Las empresas de EUA necesitan trabajar con socios internacionales para traer nuevos productos al mercado. Estas compañías capturarán ganancias proporcionales al valor extra que aportan. Esta es simplemente la naturaleza de los negocios en el siglo XXI, y el hecho de que muchas empresas estadounidenses tengan éxito en este entorno aporta beneficios significativos a la economía estadounidense". Xing y Detert, después de sugerir que Apple todavía tendrá un margen de beneficio del 50 por ciento, incluso si la producción se encuentra en los Estados Unidos, concluyen que "en una economía de mercado, no hay nada de malo en que una empresa busque la maximización de beneficios". Los gobiernos no deberían restringir tal comportamiento de ninguna manera". Luego, sugieren que la Responsabilidad Social Corporativa es suficiente como una "opción de política efectiva", con un enfoque en la creación de empleos para trabajadores poco calificados, "como el uso de trabajadores estadounidenses para ensamblar iPhones".

34/ Milberg y Winkler, *Outsourcing Economics*, 17.

35/ Bair y Werner, "Commodity Chains and the Uneven Geographies," 989.

36/ See Yeung y Coe, "Toward a Dynamic Theory of Global Production Networks," 32.

- 37/ Benjamin Selwyn, "Social Upgrading and Labour in Global Production Networks: A Critique and an Alternative Conception," *Competition and Change* 17, no. 1 (2013): 76.
- 38/ Neil M. Coe, Peter Dicken, Martin Hess, y Henry Wai-Chung Yeung, "Making Connections: Global Production Networks and World City Networks," *Global Networks* 10, no. 1 (2010): 140– 42.
- 39/ Jennifer Bair, "Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward," *Competition and Change* 9 (2005): 156.
- 40/ Immanuel Wallerstein, *Historical Capitalism* (London: Verso, 1983), 16.
- 41/ Giovanni Arrighi, "The Developmentalist Illusion: A Reconceptualisation of the Semiperiphery," in *Semiperipheral States in the World-Economy*, ed. William G. Martin (New York: Greenwood, 1990), 22.
- 42/ Giovanni Arrighi y Jessica Drangel, "The Stratification of the World-Economy," *Review* 10, no. 1 (1986): 16.
- 43/ Arrighi, "The Developmentalist Illusion," 24.
- 44/ Jennifer Bair, "Global Commodity Chains: Genealogy and Review," in *Frontiers of Commodity Chain Research* (Stanford: Stanford University Press, 2009), 15.
- 45/ Bair, "Global Capitalism and Commodity Chains," 155–56.
- 46/ Benjamin Selwyn, "Beyond Firm-Centrism: Reintegrating Labour and Capitalism into Global Commodity Chain Analysis," *Journal of Economic Geography* 12 (2012): 205–26; Benjamin Selwyn, "Commodity Chains, Creative Destruction and Global Inequality: A Class Analysis," *Journal of Economic Geography* 15, no. 2 (2015), 253–74.
- 47/ Selwyn, "Beyond Firm-Centrism," 213–15.
- 48/ Bair, "Global Capitalism and Commodity Chains," 171.
- 49/ Bair y Werner, "Commodity Chains and the Uneven Geographies," 992.
- 50/ Selwyn, "Beyond Firm-Centrism"; Selwyn, "Commodity Chains, Creative Destruction and Global Inequality."
- 51/ Bair, "Global Capitalism and Commodity Chains," 158–59.
- 52/ Selwyn, "Social Upgrading and Labour in Global Production Networks," 76; Bair y Werner, "Commodity Chains and the Uneven Geographies," 988–89.
- 53/ Peter F. Drucker, "Multinationals and Developing Countries: Myths and Realities," *Foreign Affairs* 53, no. 1 (1974): 121–34; Peter F. Drucker, "The Global Economy and the Nation State," *Foreign Affairs* 76, no. 5 (1997): 159–71.

54/ William Robinson, *A Theory of Global Capital* (Baltimore: John Hopkins University Press, 2004); William Robinson, *Global Capitalism and the Crisis of Humanity* (Cambridge: Cambridge University Press, 2014); Leslie Sklair, *The Transnational Capitalist Class* (Oxford: Blackwell, 2001).

55/ Ernesto Screpanti, *Global Imperialism and the Great Crisis* (New York: Monthly Review Press, 2014), 18–19.

56/ Baran Y Sweezy, *Monopoly Capital*, 57–58.

57/ John Bellamy Foster, Robert McChesney, y R. Jamil Jonna, “The Internationalisation of Monopoly Capital,” *Monthly Review* 63, no. 2 (June 2011): 11.

58/ Stephen Hymer, *The Multinational Corporation: A Radical Approach* (Cambridge: Cambridge University Press, 1979), 59.

59/ Robert Gilpin, *U.S. Power and the Multinational Corporation* (New York: Basic, 1975).

60/ Harry Magdoff, *The Age of Imperialism* (New York: Monthly Review Press, 1969), 54.

61/ Magdoff, *The Age of Imperialism*, 58. 62. Hymer, *The Multinational Corporation*, 174.

62/ Hymer, *The Multinational Corporation*, 174..

63/ UNCTAD, *World Investment Report: Non-Equity Modes of International Production and Development* (Geneva: United Nations, 2011); UNCTAD, *World Investment Report: Global Value Chains* (Geneva: United Nations, 2013).

64/ Intan Suwandi, R. Jamil Jonna, y John Bellamy Foster, “Global Commodity Chains and the New Imperialism,” *Monthly Review* 70, no. 10 (March 2019): 1–24.

65/ Stephen Roach, “How Global Labour Arbitrage Will Shape the World Economy,” *Global Agenda*, 2005.

66/ Para la teoría marxista de valor-trabajo, ver a Karl Marx, *Capital*, vol. 1 (1867; repr., London: Penguin, 1976) y a Samir Amin, *The Law of Value and Historical Materialism* (New York: Monthly Review Press, 1978).

67/ Véase Norbert Altmann, Christoph Köhler, y Pamela Meil, “No End in Sight—Current Debates on the Future of Industrial Work,” in *Technology and Work in German Industry* (London: Routledge, 1992), 1–11; Bennett Harrison, *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility* (New York: Basic, 1994).

68/ Norbert Altmann y Manfred Deiss, “Productivity by Systemic Rationalisation: Good Work—Bad Work—No Work?,” *Economic and Industrial Democracy* 19 (1998): 137–59.

69/ Por ejemplo, véase Edwards, "Social Relations of Production at the Point of Production"; David Gartman, "Marx and the Labour Process: An Interpretation," *The Insurgent Sociologist* 8, no. 2 & 3 (1978): 97–108; Stephen A. Marglin, "What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production," *Review of Radical Economics* 6 (1974): 60–112.

70/ Altmann y Deiss, "Productivity by Systemic Rationalisation"; Christopher Wright y John Lund, "Supply Chain Rationalisation: Retailer Dominance and Labour Flexibility in the Australian Food and Grocery Industry," *Work, Employment, and Society* 17, no. 1 (2003): 137–57.

71/ Para estudios que se centran en las trabajadoras, véase Caraway, *Assembling Women*; Cynthia Enloe, *The Curious Feminist: Searching for Women in a New Age of Empire* (Berkeley: University of California Press, 2004); Annette Fuentes y Barbara Ehrenreich, *Women in the Global Factory* (Boston: South End, 1983); Mary Beth Mills, "Gender and Inequality in the Global Labour Force," *Annual Review of Anthropology* 32 (2003): 41–62; Aihwa Ong, "The Gender and Labour Politics of Postmodernity," *Annual Review of Anthropology* 20 (1991): 279–309; Pun Ngai, *Made in China: Women Factory Workers in a Global Workplace* (Durham, NC: Duke University Press, 2005); Leslie Salzinger, *Genders in Production: Making Workers in Mexico's Global Factories* (Berkeley: University of California Press, 2003).

72/ Véase Fair Labour Association, *Independent Investigation of Apple Supplier, Foxconn* (Washington, D.C.: Fair Labour Association, 2012); National Labour Committee and China Labour Watch, *PUMA's Workers in China: Facing an Olympian Struggle to Survive* (New York: National Labour Committee and China Labour Watch, 2004).

73/ Peter Evans, *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil* (Princeton: Princeton University Press, 1979).

74/ Para métodos similares, véase a Evans, *Dependent Development*; Peter Evans, *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation* (Princeton: Princeton University Press, 1995); Wright and Lund, "Supply Chain Rationalisation."

75/ Ver: Evans, *Embedded Autonomy*; Nirmalya Kumar, Louis W. Stern, and James C. Anderson, "Conducting Interorganisational Research Using Key Informants," *The Academy of Management Journal* 36, no. 6 (1993): 1633–51; Marc-Adelard Tremblay, "The Key Informant Technique: A Nonethnographic Application," *American Anthropologist* 59, no. 4 (1957): 688–701.

76/ Dan La Botz, *Made in Indonesia* (Boston: South End, 2001), 29–55. Véase también Intan Suwandi, "No Reconciliation without Truth: An Interview with Tan Swie Ling on the 1965 Mass Killings in Indonesia," *Monthly Review* 67, no. 7 (December 2015): 14–30.

77/ Evans, *Dependent Development*, 32–34.

78/ International Monetary Fund (IMF), International Financial Statistics (Washington, D.C.: IMF, 2007); World Bank, World Development Indicators (Washington, D.C.: World Bank, 1999).

79/ **"Indonesia's FDI Touches Nearly 28 Bln USD in 2018," Xinhua News, January 30, 2019. 80.**

80/ The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), OECD Factbook 2014: Economic, Environmental and Social Statistics (Paris: OECD, 2014).

81/ Véase Tri Artining Putri, "Ekonomi Melambat, Pertumbuhan Ekonomi Tak Tercapai?" Tempo.Co, May 5, 2015; Muhammad Hendartyo, "4 Tahun Jokowi, Rapor Merah Berdasarkan Tolak Ukur RP-JMN," Tempo.Co, October 22, 2018; IMF, Indonesia: 2016 Article IV Consultation (Washington, D.C.: IMF, 2017), 39; IMF, Indonesia: 2017 Article IV Consultation (Washington, D.C.: IMF, 2018), 34.

82/ Peter Day, "Can Indonesia Join the BRIC Countries?" BBC News, February 17, 2011; OECD, OECD Economic Surveys: Indonesia (Paris: OECD, 2015).

83/ Arijit Ghosh, "BRIC Should Include Indonesia, Morgan Stanley Says," Bloomberg, June 17, 2009; Hendartyo, "4 Tahun Jokowi, Rapor Merah Berdasarkan Tolak Ukur RPJMN."

184/ Jim O'Neill, "Who You Calling a BRIC?," Bloomberg Business, November 13, 2013.

85/ Véase también a Matthew Boesler, "The Economist Who Invented the BRICs Just Invented a Whole New Group of Countries: The MINTs," Business Insider, November 14, 2013.

86/ Day, "Can Indonesia Join the BRIC Countries?"; Ghosh, "BRIC Should Include Indonesia".

87/ Smith, Imperialism in the Twenty-First Century, 199.

88/ John Smith, "Imperialism and the Law of Value," Global Discourse 2, no. 1 (2011).

89/ Michael D. Yates, Can the Working Class Change the World? (New York Monthly Review Press, 2018), 185.