

Volviendo a la Producción: un Análisis de la Economía Global Imperialista¹

Intan Suwandi

Al hojear las páginas de Harvard Business Review en los últimos años, parece haber algunas preocupaciones expresadas por los apologistas del capital con respecto al futuro de la globalización (ver, por ejemplo, Bower, Leonard y Paine 2011; Bremmer 2014). A sus ojos, hay amenazas obvias para el capitalismo de mercado global. Por ejemplo, se considera que la tendencia creciente de lo que ellos llaman “capitalismo de Estado”, como lo demuestra el poder creciente de los “mercados emergentes” como China, Rusia y Brasil, presenta serios obstáculos al bienestar de las corporaciones multinacionales occidentales. Lo interesante es que estas perspectivas reconocen las crecientes desigualdades de ingresos y riqueza, un fenómeno que, temen, “se burla de la idea de que el crecimiento económico beneficia a todos”. Pero lo que realmente temen es cómo estas crecientes desigualdades pueden conducir a una “política populista” que daría lugar a “intervenciones gubernamentales dañinas”, incluida la “regulación excesiva de las transacciones del mercado, la confiscación de la propiedad y otras abrogaciones de los derechos de propiedad” (Bower et.al.2011).

Debatir si esta “globalización cautelosa”, como la llama Ian Bremmer, realmente está sucediendo está más allá del alcance de este documento. Pero las preocupaciones son claras: el capital quiere asegurarse de que las corporaciones multinacionales puedan participar en la acumulación de capital sin interrupciones significativas. Se dan varias sugerencias, que van desde la necesidad de que las empresas se involucren en acciones colectivas y se conviertan en líderes en la defensa del mercado, hasta el movimiento estratégico de “tomarse de la mano” con socios locales para

¹ ↪ Algunas partes de este documento se han tomado del título del artículo publicado anteriormente por el autor “Behind the Veil of Globalization”, Monthly Review 67, n. ° 3 (julio-agosto de 2015): 37-53.

si queremos valorar críticamente la "globalización", no podemos simplemente ver las transacciones que ocurren en el mercado. En cambio, tenemos que ir al lugar donde se producen las mercancías o, como dijo Marx, a la morada oculta de la producción.

garantizar el éxito de las inversiones extranjeras, especialmente en países donde "el capitalismo de Estado" prospera. Estos ejemplos pueden ilustrar la búsqueda interminable de lucro por parte del capital del Norte global en la economía mundial capitalista, navegando en su camino para invertir, ya sea directa o indirectamente, en el Sur global. Esto muestra que, a pesar de su incansable atención al mercado, la atención se centra en el

esfuerzo del capital mundial para exportar capital a través de diversos medios, incluida la subcontratación de su producción al Sur global. Por lo tanto, si queremos valorar críticamente la "globalización", no podemos simplemente ver las transacciones que ocurren en el mercado. En cambio, tenemos que ir al lugar donde se producen las mercancías o, como dijo Marx, a la morada oculta de la producción.

Varias teorías dominantes, como la cadena global de productos básicos y las perspectivas de la cadena de valor global, han tratado de ofrecer un examen de la producción globalizada. Pero necesariamente no alcanzan la realidad que los

Como enfatiza Prabhat Patnaik, "el capitalismo sin imperialismo es inconcebible".

análisis marxistas tratan de descubrir, a saber, la extracción de excedentes del Sur global asociada con: (1) el desarrollo del capitalismo monopolista-financiero y el poder oligopólico de las

corporaciones multinacionales, (2) un proceso de lo que los analistas financieros denominan "arbitraje laboral global" y (3) el valor de la fuerza de trabajo. Con base en este enfoque político-económico, podemos sacar a la luz las características imperialistas de la globalización.

Entender la globalización: ¿la nueva ropa del imperio?

La globalización ha acompañado el desarrollo del capitalismo a lo largo de la historia. Como dijo una vez Harry Magdoff (2013: 24): *El capitalismo comienza como un sistema mundial y debe vivir como un sistema mundial*. Además, la característica esencial de una economía mundial capitalista, escribe Immanuel Wallerstein (1979: 15), es que "la producción se expande constantemente mientras la producción adicional sea rentable, y los hombres innovan constantemente nuevas formas de producir cosas que expandirán el margen de ganancia. La acumulación de capital, en otras palabras, siempre ha significado expansión, y este proceso de expansión es imperialista en sus características. Como enfatiza Prabhat Patnaik (2011), *el capitalismo sin imperialismo es inconcebible*. Desde el principio, en palabras de Samir Amin (2001: 6), *el imperialismo es inherente a la expansión del capitalismo. A partir de la conquista de las Américas, al sometimiento colonial de Asia y África, a la globalización neoliberal actual, argumenta Amin, los objetivos del capital permanecen intactos: controlar la expansión de los mercados, saquear los recursos naturales de la tierra y explotar las reservas de mano de obra en la periferia, incluso cuando se persigue sin la presencia de "colonias"*.

Pero incluso cuando entendemos que la expansión capitalista global no es nueva, podemos estar de acuerdo en que el desarrollo de dicha expansión está marcado por nuevas características, y el examen de estas características históricamente específicas puede resaltar la "naturaleza" imperialista del capitalismo a lo largo de la historia, incluido el desarrollo de nuestra economía global actual. Se pueden observar patrones relativamente distintos en la ola actual de globalización que comenzó a fines de la década de 1970 y principios de la de 1980 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 de cartera internacionales. Lo que es especialmente importante señalar es el ritmo acelerado de la deslocalización, especialmente en el sector manufacturero, ya sea a través de contratos de plena

competencia (subcontratación en el extranjero) o mediante el comercio dentro de la empresa, es decir, dentro de los límites de una sola corporación multinacional (Milberg y Winkler 2013).

La inversión extranjera directa (IED), que está vinculada al comercio intra-empresarial, ha aumentado *mucho más rápido que la renta mundial* en las últimas décadas, con una tendencia creciente en el volumen de entrada de IED: del 7% del PIB mundial en 1980 a alrededor del 30 por ciento en 2009 (Foster y McChesney 2012: 105). Sin embargo, las inversiones directas no nos cuentan la historia completa de la deslocalización. A través de prácticas de subcontratación, las empresas pueden capturar *márgenes de beneficio extremadamente altos a través de sus operaciones internacionales y [ejercer] un control estratégico sobre sus líneas de suministro, independientemente de su relativa falta de IED*. Incluso las multinacionales con altos niveles de inversión extranjera directa también son importantes subcontratistas internacionales (Foster y McChesney 2012: 111).

El énfasis aquí es el hecho de que ambos aumentos (en el comercio intraempresarial y las prácticas de contratación) significan una producción globalizada, con un aumento de la producción en áreas de bajos salarios en el Sur global. No es un secreto que procesos como la deslocalización marcan la relación entre capital y trabajo a nivel global, con algunos patrones distintivos a lo largo de los últimos veinticinco años. Uno de estos patrones es el auge de las industrias orientadas a la exportación en el Sur global, centradas en el sector manufacturero. Como afirman Edna Bonacich y sus co-editores en *Global Production: 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 encuentran en los países en desarrollo* (Bonacich, Cheng, Chinchilla, Hamilton y Ong 1994: 16). Una gran parte de la inversión extranjera directa mundial, por ejemplo, llega al Sur global, comenzando con el *aumento lento y constante* de la participación de estos países en la inversión extranjera directa mundial a fines de la década de 1980. En 2010, *por primera vez, más de la mitad de toda la IED se dirigió a las economías del tercer mundo y en transición* (Hart-Landsberg 2013: 18). Un informe del Banco Mundial de 2003 afirma que la inversión extranjera directa es la mayor fuente de financiamiento externo para los países en desarrollo (Solomon 2010). A diferencia de las inversiones directas, la subcontratación o la subcontratación son difíciles de medir, pero una estimación muestra que *al menos el 40 por ciento del comercio mundial está vinculado a la subcontratación* (Foster y McChesney 2012: 109).

Un impacto significativo de los patrones anteriores es la formación de una fuerza laboral global. No es una exageración decir que la globalización actual se refiere a un fenómeno que ha reestructurado los procesos de producción globales, con distintas relaciones capital-trabajo. A nivel mundial, el 78 por ciento de los trabajadores industriales del mundo vive ahora en el Sur global, en comparación con el 34 por ciento en 1950 y el 53 por ciento en 1980 (Smith 2007). A este ritmo, los fabricantes se convirtieron en "la principal fuente del dinamismo del tercer mundo" tanto en las exportaciones como en la producción, especialmente en Asia oriental y sudoriental (Gereffi 1995: 107). En 1990, la participación del PIB de esta región en la industria era más alta que en otras regiones. Un informe del Banco de Desarrollo de Asia muestra que la mayoría de los países del sudeste asiático, en particular los que se consideran en desarrollo, experimentaron un aumento en su participación en la producción manufacturera desde la década de 1970 hasta la de 2000 (Felipe y Estrada 2007).

Los análisis de estas nuevas tendencias en la economía global han sido ofrecidos no solo por académicos radicales, sino también por analistas de la corriente principal. Entre ellos se encuentran los teóricos de la cadena global de productos básicos (CGP) y la cadena de valor global (CVG). Si bien el concepto de "cadenas de productos básicos" fue acuñado por Terrence Hopkins e Immanuel Wallerstein a fines de la década de 1970, quienes también desarrollaron la teoría en línea con la perspectiva del sistema mundial, las perspectivas de las CGP y CVG desarrolladas más tarde se centran más

en los patrones que Podría decirse que marcan la economía global actual.² Uno de los patrones que a menudo se discute como un proceso novedoso es una tendencia en las estrategias de desarrollo nacional de la mayoría de los países en desarrollo que comenzó en la década de 1970, a saber, el cambio de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) a la industrialización orientada a la exportación (EOI) (Gereffi 1994). En relación a esto, la discusión de la deslocalización / subcontratación ocupa un lugar central en el campo de la investigación de cadenas globales. La deslocalización, definida como la “decisión de trasladar el suministro de bienes y servicios de ubicaciones nacionales a ubicaciones en el extranjero”, no es, en sí misma, una nueva tendencia (Gereffi 2005). Pero los académicos de CGP y CVG enfatizan que una característica distintiva de la globalización actual es el aumento de la producción internacional y las prácticas de deslocalización hacia el Sur global en las últimas décadas. El comercio se ha producido a través de cadenas de valor cada vez más sofisticadas, con niveles más altos de organización, en las que el núcleo depende más de insumos importados de bienes y servicios de países de bajos ingresos (Milberg y Winkler 2013).

los académicos de CGP y CVG enfatizan que una característica distintiva de la globalización actual es el aumento de la producción internacional y las prácticas de deslocalización hacia el Sur global.

Al discutir estos patrones, tanto los proponentes de CGP como de CVG plantean el tema de las corporaciones multinacionales y su papel en las cadenas de valor o de productos básicos globales. Gary Gereffi, uno de los principales defensores de la perspectiva del CGP, por ejemplo, afirma que las "empresas transnacionales" [ETN] son "el principal agente organizador económico del capitalismo global". Insiste en que el marco del CGP se distingue de las teorías

en la “nueva ola” de globalización... la estrategia implica una búsqueda de costos más bajos, mayor flexibilidad, el deseo de "asignar más recursos a la actividad financiera y al valor para los accionistas a corto plazo mientras se reducen los compromisos con el empleo a largo plazo y la seguridad laboral.

anteriores (como la teoría de la dependencia) precisamente porque esas teorías "no tenían una buena forma de vincular las actividades de las ETN a la estructura de la economía mundial" (Gereffi 1995: 103). Además, Gereffi (2005) enfatiza el surgimiento de corporaciones que no fabrican sus propios productos. Afirma que esto es fundamental para las "nuevas tendencias" de la deslocalización: estas empresas, que suelen ser grandes minoristas y comercializadores de marca, pueden denominarse los "nuevos impulsores" de las cadenas globales

que han existido durante las últimas dos décadas. Estas empresas se involucran en prácticas de subcontratación en cadenas "impulsadas por el comprador" en las que desempeñan un papel fundamental en el establecimiento de redes de producción descentralizadas en los países exportadores, típicamente del tercer mundo (Gereffi 1995). En realidad, no son fabricantes reales, sino simplemente comerciantes, es decir, empresas que "diseñan y / o comercializan, pero no fabrican, los productos de marca que venden" (Gereffi 1994: 99). Esto sugiere que, a diferencia de las cadenas "impulsadas por los productores" que se caracterizan por la IED, las cadenas impulsadas por los compradores, de acuerdo con este marco, se caracterizan por la contratación en condiciones de plena competencia (subcontratación).

Esta discusión sobre el papel de las corporaciones se enfatiza aún más en el análisis de William Milberg y Deborah Winkler, ambos proponentes de la perspectiva de las CGP. Argumentan que un cambio en la estrategia corporativa, con la deslocalización como parte integral de este cambio, es un factor clave en la “nueva ola” de globalización. La estrategia implica una búsqueda de costos más bajos y una mayor flexibilidad, así como el deseo de *asignar más recursos a la actividad financiera y al valor para los accionistas a corto plazo mientras se reducen los compromisos con el empleo a largo plazo y la seguridad laboral* (Milberg y Winkler 2013: 12) . Sin embargo, el tratamiento anterior de las

² ↪ Véase a Jennifer Bair (2005, 2009) para obtener una explicación completa de las teorías mundiales de las cadenas de valor y los productos básicos, junto con su desarrollo y diversidad.

corporaciones multinacionales en la discusión de las cadenas de valor o productos básicos globales es, lamentablemente, todavía superficial. A pesar de varias afirmaciones aparentemente críticas de los teóricos de CGP y CVG, sus perspectivas aún carecen del aparato crítico necesario para resaltar las relaciones de clase, especialmente aquellas entre el capital global y la mano de obra del Sur global, que son la base de la globalización de los procesos de producción.³

El énfasis en el carácter descentralizado de las cadenas impulsadas por los compradores, por ejemplo, puede subestimar el grado y los medios de control que ejercen las sedes multinacionales. Incluso bajo redes supuestamente dispersas de cadenas de productos básicos que se basan en prácticas de subcontratación, las corporaciones multinacionales continúan teniendo un alto nivel de control sobre tales prácticas, aunque de manera indirecta. Además, dado que la subcontratación no suele asociarse con la "definición estándar" de lo que convierte a las empresas en multinacionales (que se basa en la IED), ese control indirecto se pasa por alto, por lo que no revela el "verdadero alcance" del poder de las multinacionales (Foster y McChesney 2012).

La pregunta es si el poder de las multinacionales se debilita sólo porque la producción está cada vez más "globalizada". Los economistas radicales han argumentado que el surgimiento de redes dispersas de cadenas de productos básicos no significa necesariamente que el poder se haya distribuido por igual en todo el mundo en la esfera de la producción. Ernesto Screpanti, por ejemplo, desmiente el mito de la transnacionalización de las grandes empresas en la globalización de la producción. Al incorporar varios estudios, Screpanti (2014) muestra que, a pesar de la creencia común de que las grandes empresas ahora adoptan estructuras basadas en redes y dejan de ser jerárquicas, las corporaciones multinacionales siguen siendo bastante nacionales en su estructura de gobierno. El punto principal aquí es el hecho de que el centro de gestión e investigación tecnológica avanzada de las multinacionales todavía se concentra en el Norte global desarrollado. Como concluye Screpanti: "Las innovaciones, entonces, se transfieren, a través de inversiones directas, a varios países emergentes y en desarrollo, donde producen una forma derivada de investigación tecnológica". China puede ilustrar este fenómeno. Es cierto que China ha producido un número creciente de patentes. Sin embargo, lo que parecen ser "innovaciones" creadas en este país son en su mayoría "mejora, adaptación e imitación creativa de tecnologías importadas" (Screpanti 2014: 18-19).

Otro economista radical, Martin Hart-Landsberg, también muestra que la designación de China como "el mayor exportador de bienes de alta tecnología" en 2006 es engañosa. Citando estudios existentes, Hart-Landsberg demuestra que el 85 por ciento de las exportaciones de alta tecnología de China son producidas por multinacionales. Además, la cantidad de control extranjero de la producción china de exportaciones de alta tecnología ha aumentado, indicado por el aumento en la participación de tales exportaciones producidas por corporaciones de propiedad extranjera, del 55 al 68 por ciento en el lapso de siete años, de 2002 a 2009 (Hart-Landsberg 2013: 45). Estos hechos sugieren que el poder no está descentralizado en la producción globalizada y que la sede de las multinacionales, en palabras del economista Stephen Hymer (1979: 4), todavía *gobierna desde lo alto de los rascacielos; en un día despejado, casi pueden ver el mundo*.

Pero los análisis de la corriente principal, como los ofrecidos por CGP y los teóricos de la CVG, pasan por alto en gran medida esta relación entre el poder de las multinacionales y las relaciones desiguales entre el Norte y el Sur globales. Gran parte de su discusión sobre las desigualdades creadas por la economía mundial se limita a lo que los países en

³ ↪ Vale la pena señalar que, en comparación con el marco CGP, el marco CVG se ocupa más directamente del valor de cambio global. Los estudios de las cadenas de valor (ver, por ejemplo, Linden, Kraemer y Dedrick 2009; Xing y Detert 2010), como los que examinan la producción del iPod y el iPhone, han proporcionado críticas sofisticadas a los conceptos de valor agregado en la economía dominante (a discutirse en la última sección), aunque estos estudios en sí mismos no son particularmente críticos con el capital.

desarrollo pueden hacer para, básicamente, "ponerse al día" con un "nodo" o "caja" más rentable dentro de la cadena,

las desigualdades que marcan la globalización de la "nueva ola" no pueden ser examinadas simplemente observando los movimientos de los actores dentro o entre cadenas. Estas desigualdades tienen sus raíces en la larga historia del desarrollo del capitalismo global que es imperialista en sus características.

un concepto comúnmente asociado con la teoría de la modernización. Esto puede ejemplificarse por cómo Gereffi (1995) examina el éxito de la "actualización" experimentado por los países recientemente industrializados en el este de Asia, como Taiwán y Corea del Sur, a través del proceso de "manufactura triangular". Este proceso se ve como un medio para que estos países pasen de ser proveedores de minoristas estadounidenses y comercializadores de marca a

"intermediarios" en cadenas impulsadas por los compradores (mientras que la producción ahora se traslada a la periferia, como China, Indonesia y Guatemala). Sin embargo, las desigualdades que marcan la globalización de la "nueva ola" no pueden ser examinadas (y mucho menos resueltas) simplemente observando los movimientos de los actores dentro o entre cadenas. Estas desigualdades tienen sus raíces en la larga historia del desarrollo del capitalismo global que es imperialista en sus características.

Capital de Monopolio Financiero, Estancamiento y Corporaciones Multinacionales

Los teóricos de la cadena de valor o de las mercancías globales parecen ignorar el contexto histórico más amplio del desarrollo capitalista que subyace al surgimiento de las corporaciones multinacionales y la expansión de su poder. A través de esta explicación, también podemos examinar las características y estructuras de las multinacionales que a su vez pueden ayudarnos a analizar su papel y posición en la economía global. Las multinacionales no surgen del vacío, su existencia y evolución no pueden separarse del desarrollo del capitalismo monopolista. V.I. Lenin (1939) proporcionó una teoría del imperialismo que argumentó que la existencia y las prácticas de entidades monopólicas—en sus palabras, "monopolistas combinados"—en el capitalismo sugerían que la "libre competencia" se había vuelto obsoleta.

Haciendo eco de Lenin, Paul Baran y Paul Sweezy (1966) argumentan en *Capital Monopolista* que el capitalismo ya no puede ser examinado utilizando un modelo competitivo de relaciones de mercado. Una de las principales razones es la posición dominante de las corporaciones multinacionales gigantes, cuyo poder definitorio es la capacidad de crear monopolios de precios. Bajo el capital monopolista, las corporaciones *pueden elegir y deben elegir qué precios cobrar por sus productos*, ya que el sistema prohíbe la práctica de la "reducción de precios" bajo el supuesto de que conduciría a una "guerra económica" entre oligopolios (Baran y Sweezy 1966: 57-8). Esta capacidad era inexistente en el sistema tradicional de libre competencia. Como resultado, si bien la reducción de precios, donde esto pondría en grave peligro los márgenes de ganancia, rara vez ocurre, *los aumentos de precios de las empresas generalmente ocurren en conjunto, más comúnmente bajo el liderazgo de precios de la corporación más grande de la industria* (Foster, McChesney y Jonna 2011: 11). Como lo demuestra el tema del control de precios, incluso cuando el capital monopolista ya no sigue las reglas del modelo competitivo, sigue la regla de la maximización de beneficios. De muchas maneras, de hecho lo intensifica y presenta una contradicción clave del capitalismo monopolista: *la del aumento del excedente y los problemas asociados de absorción del excedente*, un problema que genera la tendencia al estancamiento (Foster, McChesney y Jonna 2011: 3).

Baran y Sweezy (1966: 108) incluso llaman al estancamiento *el estado normal de la economía capitalista monopolista*, ya que se ha convertido en su característica definitoria y más persistente. En un sistema oligopólico, la alta productividad y la prohibición de la reducción de precios crean un excedente tan grande y creciente que no puede ser absorbido por la inversión y el consumo. Además, incluso cuando agregamos el gasto civil del gobierno, una práctica

restringida por la "neurosis" del capital hacia la intervención estatal en las ganancias privadas, el superávit aún no se puede absorber adecuadamente. Esto da como resultado la dependencia de un gran desperdicio en áreas como el gasto militar y las finanzas especulativas, que funcionan como "estimulantes externos que impulsan la producción", pero los estimulantes son sólo drogas: están *destinados a resultar inadecuados para sostener la economía a lo largo del tiempo, ya que más y [son] necesarias inyecciones más grandes sólo para ponerlo en marcha* (Foster y Magdoff 2009: 15).

Es importante señalar que para comprender la economía capitalista monopolista [monopoly capital] y su "fase de estancamiento normal", primero debemos tener en cuenta lo que los economistas de la corriente principal no reconocen, a saber, la separación entre las dos esferas de la economía: la producción y las finanzas. Como discutieron Sweezy y Magdoff (1987) en su ensayo "Producción y Finanzas", esta separación entre las dos esferas es fundamental

el sector financiero no produce ningún producto básico con un valor de uso significativo... se vuelve inactivo, las inversiones apenas fluyen hacia el sector productivo y la demanda se estanca... se recorta el costo de producción y los trabajadores suelen ser las principales víctimas de este resultado.

para el capital monopolista. A diferencia de lo que ocurrió en el desarrollo anterior del capitalismo en Estados Unidos, el ámbito financiero se ha vuelto cada vez más significativo, citando a Veblen, los *capitanes de las finanzas ... pronto ascendieron a la cima de la jerarquía capitalista de riqueza y poder* (Sweezy y Magdoff 1987: 95). Como se mencionó anteriormente, bajo el capital monopolista, una

gran parte del capital monetario, es decir, el dinero invertido para ganar más dinero, no se transforma directamente en capital productivo que sirva como un medio para generar ganancias a partir de la extracción de fuerza de trabajo. En su lugar, se utiliza para comprar *instrumentos financieros que devengan intereses o dividendos* (Sweezy y Magdoff 1987: 96). Con el auge de las corporaciones gigantes, aumenta el número de estos instrumentos financieros. Como resultado, el capital monetario impulsa el crecimiento de los mercados financieros que *cobran cada vez más vida propia* (Sweezy y Magdoff 1987: 97).

Pero el punto más importante ofrecido por Sweezy y Magdoff es sobre las formas en que estas esferas separadas de producción y finanzas están interrelacionadas, y cómo la presencia dominante del capital financiero refuerza el problema del estancamiento en el ámbito de la producción. Dado que la ganancia abundante y en constante crecimiento no puede ser absorbida por las inversiones y el consumo, el sector financiero se convierte en el medio "preferido" de absorber la plusvalía: utiliza una gran cantidad de recursos y *hace su parte para compensar la productividad excedente de los industria* (Sweezy y Magdoff 1987: 102). Sin embargo, el sector financiero no produce ningún producto básico con un valor de uso significativo. Una de las principales consecuencias es que el sector productivo se vuelve inactivo, las inversiones apenas fluyen hacia el sector productivo y la demanda se estanca. A su vez, se recorta el costo de producción y los trabajadores suelen ser las principales víctimas de este resultado; se les recorta el salario o se les despide. Otra consecuencia es el surgimiento de la "psicología especulativa" en la comunidad financiera: la búsqueda de mayores ganancias a través de medios especulativos rápidos que resultan en crisis. En otras palabras, la presencia dominante del ámbito financiero perpetúa el estancamiento en el ámbito productivo y la inflación en el sector financiero.

De esta discusión, queda claro que el estancamiento en el ámbito de la producción ha llevado a la financiarización. Eso significa que nuestra economía capitalista moderna se ha transformado en algo diferente a la "especie competitiva"; incluso se ha convertido en más que un sistema capitalista monopolista como lo imaginaron Baran y Sweezy a mediados de la década de 1960. De hecho, se ha convertido en lo que Foster y Magdoff (2009: 64) denominan "capital monopolista-financiero":

El estancamiento del estancamiento descrito en Capital Monopolista ha empeorado: la enfermedad subyacente se ha extendido y se ha profundizado mientras han aparecido nuevos síntomas corrosivos. Por otro lado, el sistema ha encontrado nuevas formas de reproducirse y, paradójicamente, el capital incluso ha prosperado dentro de este callejón sin salida, a través del crecimiento explosivo de las finanzas, o lo que Sweezy llamaría "El triunfo del capital financiero". Provisionalmente llamaremos a esta nueva fase híbrida del sistema "capital monopolista-financiero".

Sin embargo, muchos economistas, incluso los de izquierda, a menudo ignoran la lógica fundamental de la financiarización. En cambio, lo ven como el culpable que causa el estancamiento, sin tener en cuenta el problema real.

para "compensar" el estancamiento en el proceso productivo, la financiarización (finanzas especulativas) se utiliza para acumular capital, o como un "motor de crecimiento".

Desde este punto de vista, fenómenos como el estancamiento salarial y el aumento de la desigualdad de ingresos son el resultado de *cambios provocados por los intereses del sector financiero* (Foster y Magdoff 2009: 106). La idea se remonta a Hyman Minsky, quien coloca la financiarización en la silla de

ejecución y se centra en el argumento de la inestabilidad financiera. Afirma: *el capitalismo es un sistema defectuoso en el sentido de que, si su desarrollo no es restringido, conducirá a profundas depresiones periódicas y la perpetuación de la pobreza* (citado en Foster y Magdoff 2009: 17). Téngase en cuenta que este argumento no afirma que las depresiones o la pobreza sean inherentes al capitalismo; la clave aquí es la restricción: *Una de las principales preocupaciones era que el gobierno, como prestamista de última instancia, no podría mantenerse al día con los crecientes mercados financieros a menos que se aplicaran algunas restricciones impuestas a estos últimos* (Foster y Magdoff 2009: 17). De aquí que esta teoría asume que mientras el capitalismo esté restringido, no tendrá consecuencias destructivas.

Magdoff y Sweezy refutan este argumento señalando que Minsky pasó por alto el hecho de que el estancamiento sigue resurgiendo. La financiarización es en realidad una "respuesta" al estancamiento que se produce en el ámbito de la producción. En otras palabras, para "compensar" el estancamiento en el proceso productivo, la financiarización (finanzas especulativas) se utiliza para acumular capital, o como un "motor de crecimiento" (Foster y Magdoff 2009: 18). Adoptando este enfoque, Foster y Magdoff (2009: 19) argumentan que

la mejor manera de realizar una valoración realista de la historia económica reciente es dentro de un marco que se centre en la interrelación entre la tendencia al estancamiento del capital monopolista y las fuerzas que hasta cierto punto la contrarrestan. La mayor de las fuerzas compensatorias durante las últimas tres décadas es la financiarización, tanto que hoy podemos hablar de "capital de monopolio financiero".

Así, la conclusión es que "el estancamiento genera financiarización", que es la principal razón por la que siguen ocurriendo crisis (Foster y Magdoff 2009: 106). Al enfatizar que el estancamiento (en el sector productivo) y la inflación (en el sector financiero) pueden continuar por mucho tiempo, Sweezy y Magdoff (1987) nos recuerdan que, en el centro del problema se encuentra el "mantra" de la ideología capitalista: da por sentado que el estado normal de la economía es la prosperidad basada en un crecimiento vigoroso. Las desviaciones de esta norma, según el argumento, *son temporales y están destinadas a revertirse* (Sweezy y Magdoff 1987: 105). Pero de esta explicación de la separación entre las esferas productiva y financiera se desprende claramente que la verdadera norma del "capitalismo maduro" es en realidad el estancamiento y no un crecimiento vigoroso.

Sin embargo, el estancamiento no detiene el negocio de la acumulación de capital. La severa "adicción" del sistema a los estimulantes necesarios para impulsar el crecimiento no es un mero proceso económico abstracto. Para hacer frente al problema de la fragilidad financiera, el sistema siempre necesita *nuevas infusiones constantes de efectivo*, pero en lugar de reducir la plusvalía, las corporaciones multinacionales obtienen este efectivo de la *población activa a través de drásticos aumentos en la explotación* (Foster y Magdoff 2009: 74). No obstante, antes de continuar explicando estos procesos de explotación, es útil discutir más sobre el poder que tienen las multinacionales y cómo este poder influye en su búsqueda interminable de ganancias a nivel global.

el sistema siempre necesita nuevas infusiones constantes de efectivo, pero en lugar de reducir la plusvalía, las corporaciones multinacionales obtienen este efectivo de la población activa a través de drásticos aumentos en la explotación.

Aunque las corporaciones multinacionales se originaron en economías capitalistas maduras (la tríada), tienen un poder oligopólico a escala global. Operan dentro de un sistema de rivalidad oligopólica donde un pequeño número (y el número sigue disminuyendo) de corporaciones multinacionales dominan la producción mundial. Un ejemplo puede verse en el aumento de las fusiones y adquisiciones globales en la última década, alcanzando los 4,38 billones de dólares en 2007 (Foster, McChesney y Jonna 2011). Basando su análisis en la teoría de la organización industrial, Hymer (1979: 59) sostiene que la fuerza y la capacidad de las empresas para acumular capital aumentan a medida que crecen su tamaño e internacionalismo. Las multinacionales dan origen a una nueva estructura de gestión que les permite racionalizar la producción e incorporar los avances de la ciencia a la actividad económica "de forma sistemática".

Esta nueva estructura de gestión también les permite crear avances significativos en la capacidad de toma de decisiones al habilitar un sistema vertical de control, con la Oficina Central en los países "Metrópoli" en la parte superior de la jerarquía. Esta Sede tiene una función particular, es decir, "coordinar, evaluar y planificar la supervivencia y el crecimiento del organismo como un todo"; con esto, la organización toma conciencia de sí misma y obtiene "una cierta medida de control sobre su propia evolución y desarrollo" (Hymer 1979: 59). Con tales características, Hymer señala

la exportación de capital se convirtió en la "base de la opresión imperialista y la explotación de la mayoría de los países y naciones del mundo.

una contradicción inherente al funcionamiento de las multinacionales: están "divididas en dos direcciones". Por un lado, debido a que estas corporaciones operan a nivel internacional, necesitan un sistema descentralizado de toma de decisiones, ya que necesitan adaptarse a las circunstancias locales de cada país. Por otro lado, también necesitan un sistema de control centralizado, ya que tienen que coordinar sus actividades que se encuentran dispersas por todo el globo. Por lo tanto, en lugar de un mercado descentralizado, lo que existe es, en el mejor de los casos, una estructura de "goteo" a escala internacional (Hymer 1979: 45). Esta estructura y procesos de "goteo" de las multinacionales tienen amplias consecuencias que refuerzan los patrones de autoridad y control; sobre todo, permiten a las multinacionales tener un poder oligopólico sobre el mercado imperfecto (global), o un mercado en el que se ha eliminado la competencia.

El "Nuevo" Imperialismo: Mirando a Través de los Ojos del Sur Global

El ejercicio de tal poder oligopólico por parte de las multinacionales se puede ver en la práctica de exportar capital, especialmente al Sur global. La práctica de deslocalización / subcontratación que marca la "nueva ola" de globalización es un ejemplo que podemos ver hoy, pero, como se mencionó anteriormente, la expansión de la acumulación de capital ha sido global a lo largo de la historia del desarrollo del capitalismo. Lenin (1939: 63-64) afirmó que la exportación de capital—debido al colonialismo que previamente incorporó a la periferia al comercio capitalista—se convirtió en la

base de la opresión imperialista y la explotación de la mayoría de los países y naciones del mundo conducida por Un puñado de estados ricos. En aras de la acumulación de capital y la tasa de ganancia, los grandes capitalistas exportaron su capital a países más pobres, donde el capital es escaso, el precio de la tierra es relativamente bajo, los salarios son bajos, las materias primas son baratas.

En las décadas siguientes, acompañando el surgimiento del liderazgo estadounidense en el sistema imperialista de posguerra, la inversión extranjera continuó ganando importancia en el capitalismo mundial imperialista, especialmente en el ámbito de la fabricación. Como sostiene Harry Magdoff (1969: 54): *la aceleración de la inversión en empresas manufactureras extranjeras añadió una nueva dimensión a la internacionalización del capital*. Las inversiones extranjeras (especialmente las directas) son una forma de penetrar en los mercados extranjeros. Permiten que las empresas estadounidenses compitan en mercados extranjeros directamente, en lugar de sólo mediante exportaciones. Además, también permite a estas empresas *entrar en los canales mundiales de las potencias competidoras* (Magdoff 1969: 58). La explicación de Magdoff de las inversiones extranjeras resuena con la de Hymer (1979: 58), quien enfatiza que las inversiones extranjeras (directas) son una herramienta para mantener y expandir el poder oligopólico de las multinacionales: *la inversión directa tiende a asociarse con industrias donde la participación de mercado es mayoritariamente representado por un pequeño número de empresas*. Hymer también señala que el rápido crecimiento de un país extranjero es atractivo para la inversión extranjera no sólo por la expansión del mercado, sino también por el crecimiento de capitalistas rivales, es decir, capital local, capital de otros países o capital estatal.

La exportación de capital todavía sirve como una herramienta imperialista en la economía global hoy, incluso a través de diferentes formas de inversiones extranjeras practicadas por corporaciones multinacionales. Aunque puede ser cierto que el mundo sigue siendo competitivo para las corporaciones en algunos aspectos, escribe John Bellamy Foster (2000: 7), *el objetivo es siempre la creación de la perpetuación del poder monopolístico, es decir, el poder de generar altos y*

los análisis del imperialismo contemporáneo deben partir de, e intentar explicar, la disparidad internacional sistemática en la tasa de explotación entre naciones, particularmente entre las naciones imperialistas en el Norte global y las naciones periféricas en el Sur global.

persistentes, beneficios económicos a través de un margen sobre los costes de producción principales. Ya sea a través del comercio intra-empresarial o la subcontratación, la tendencia creciente de las inversiones extranjeras en las últimas décadas muestra la continuación de las características imperialistas de estas prácticas. O como dice Zak Cope (2012: 202), a medida que la producción se globaliza, *los oligopolios líderes compiten*

para reducir el costo de la mano de obra y las materias primas. Exportan capital a los países subdesarrollados con el fin de asegurar un alto rendimiento de la explotación de abundante mano de obra barata y el control de recursos naturales económicamente fundamentales.

Examinar la búsqueda de ganancias a través de un *margen sobre los costos de producción principal* puede revelar las características imperialistas de la deslocalización / subcontratación que marca la llamada "nueva globalización". En su

"Arbitraje Laboral Global": el reemplazo, en Estados Unidos y otras economías ricas, de trabajadores con salarios altos por trabajadores con salarios bajos y de calidad similar en el extranjero.

respuesta a la evasión de Ellen Meiksins Wood sobre "las complejidades de la teoría del valor" al definir la esencia del imperialismo capitalista, el académico marxista John Smith (2007) argumenta en cambio que necesitamos aplicar la teoría del valor a la economía mundial para

encontrar una teoría del imperialismo. Como explica Smith (2011: 10), los análisis del imperialismo contemporáneo deben partir de, e intentar explicar, *la disparidad internacional sistemática en la tasa de explotación entre naciones, particularmente entre las naciones imperialistas en el Norte global y las naciones periféricas en el Sur global*. Sostiene

que no hay nada nuevo en las diferencias internacionales en el valor de la fuerza de trabajo o en la súper explotación. Lo nuevo, prosigue Smith, es la *centralidad que estos fenómenos han alcanzado durante las últimas tres décadas de 'globalización neoliberal'*.

En un esfuerzo por comprender la economía mundial imperialista, podemos mirar más de cerca lo que los analistas financieros denominan "arbitraje laboral global". El término en sí fue acuñado por Stephen Roach (2004a), el ex economista jefe de Morgan Stanley, quien lo define como el reemplazo, en Estados Unidos y otras economías ricas, *de trabajadores con salarios altos por trabajadores con salarios bajos y de calidad similar en el extranjero*. Roach sostiene que el arbitraje laboral global *es probable que sea una característica duradera de la economía* y las empresas estadounidenses lo hacen *bajo una presión implacable para reducir costos*. En opinión de Roach (2004b), el arbitraje laboral global se racionaliza como una "táctica de supervivencia urgente" para las empresas del Norte global, presionadas por la necesidad de "buscar nuevas eficiencias" en una era de exceso de oferta. Sin embargo, tras un examen crítico, este imperativo de control de costos discutido por Roach no es otro que la cuestión de aprovechar las diferencias salariales dentro del imperfecto mercado global, que se ilustra con las restricciones de inmigración.

Smith (2008) explica que el arbitraje laboral global ocurre en un mercado global imperfecto precisamente debido a la desigual libertad de movimiento de capital y trabajo. Si bien el capital y las materias primas mundiales pueden moverse con relativa libertad (fuera de los controles monopolísticos y las barreras de entrada creadas por las empresas y el proteccionismo que aún existe en los países ricos) debido a la liberalización del comercio, la mano de obra todavía se mantiene cautiva en gran medida dentro de las fronteras nacionales, una situación a menudo causada por una variedad de factores económicos, políticos y sociales, incluidas las políticas de inmigración. El arbitraje laboral global, la búsqueda de mayores ganancias mediante la sustitución de mano de obra mejor remunerada por mano de obra mal remunerada, sirve así como un medio para que las multinacionales se beneficien de las *enormes diferencias internacionales en el precio del trabajo* (Smith 2008: 16). En cierto modo, Roach tiene razón cuando dice que la deslocalización está impulsada por imperativos de control de costos o la búsqueda de eficiencias. La deslocalización es, después de todo, una forma de reducir costos mediante mano de obra de bajo salario y materiales "baratos". Pero no debemos ignorar el hecho de que tal reducción de costos es, en esencia, una herramienta para perpetuar su poder de monopolio. Y tras un examen más detenido, este proceso de lograr eficiencias es imperialista: es fundamentalmente una explotación del trabajo en el Sur global por parte del capital global imperialista. El arbitraje laboral global en sí mismo, escribe Smith, constituye un intercambio desigual, en el que los capitalistas obtienen muchas más ganancias de los costos laborales más bajos en el Sur global.

El intercambio desigual, entendido como el intercambio de más trabajo por menos, está estrechamente relacionado con la exportación de capital. Como explica Samir Amin, esta exportación de capital—posibilitada por la formación de monopolios—permite a los centros capitalistas elevar la tasa de ganancia. Especialmente en el surgimiento temprano de los monopolios (a fines del siglo XIX), la exportación de capital permitió el establecimiento de las formas de producción en la periferia, que, aunque modernas (por ejemplo, mismas técnicas de producción), poseían la "ventaja" de bajos costos salariales (véase Amin 1976). Y con esto, se produjo un intercambio desigual, lo que indica una forma de "transferencia oculta de valor"—o "renta imperial"—a nivel global, arraigada en las relaciones de poder desiguales entre las naciones, y alimentada por el poder oligopólico de las multinacionales y su capacidad para controlar los precios (ver Foster y Holleman 2014). Al mismo tiempo, este proceso marcó la mayor incorporación de la periferia a la economía global (Amin 1976). En este contexto, el arbitraje laboral global también conduce a una mayor incorporación del Sur global a la economía capitalista mundial, con el aumento tanto de las inversiones directas como de la subcontratación en las naciones en desarrollo.

La agresividad del capital mundial en su búsqueda de posibles diferencias de precios en la mano de obra se refleja en los esfuerzos de las instituciones financieras, como el Banco Mundial y el Banco Asiático de Desarrollo (ADB), para fomentar un "clima de inversión saludable" en el Sur global. Los informes elaborados por estas instituciones son claramente representativos de la perspectiva del capital. El tema del trabajo, en particular, es obvio en su discusión sobre lo que constituye un buen clima de inversión. Tomemos a Indonesia como ejemplo. Un equipo de economistas del ADB considera que las "regulaciones laborales" son una *preocupación seria, más que las habilidades laborales* que impide que Indonesia mejore su clima de inversión. Asimismo, los salarios mínimos también *pesan mucho en las operaciones de las empresas* (ADB 2005: 10). Los intentos del gobierno indonesio de aumentar el salario mínimo después de la crisis de la década de 1990 se encontraron con críticas de que la política pondría en peligro la competitividad de Indonesia en el mercado de inversiones. Nisha Agrawal (1995) del Banco Mundial, por ejemplo, lamenta el hecho de que la competitividad de Indonesia se haya erosionado durante la década de 1990 debido al aumento de los costos laborales.

Visto de esta manera, podemos asociar el arbitraje laboral global con varios procesos. Primero, el arbitraje laboral global, tomado como *la explotación de las diferencias salariales en todo el mundo* (Foster y McChesney 2012: 26), es una búsqueda del capital por la valorización. El énfasis en las "eficiencias", como dice Roach en su ensayo, es una de

es fundamental para la creación de este ejército de reserva la descampesinización de una gran parte de la periferia global a través de la agroindustria.

las claves aquí. En el contexto de la teoría del valor trabajo, el arbitraje laboral global es una estrategia tanto para reducir los costos laborales socialmente necesarios (empleando trabajadores con salarios bajos) como para

maximizar la apropiación del excedente económico (extrayendo más de los trabajadores a través de varios medios, incluidos entornos laborales represivos en fábricas extranjeras, prohibiciones estatales de sindicalización, sistemas de cuotas o trabajo a destajo, etc.) en un mercado global imperfecto. Esto, a su vez, crea y mejora la explotación de los trabajadores en el Sur global.

En segundo lugar, el arbitraje laboral global está asociado con lo que Marx llama *el ejército industrial de reserva de los desempleados*—pero a escala global, por tanto, el ejército laboral global de reserva. La creación de este ejército de reserva está relacionada en parte con el fenómeno de la "gran duplicación", en el que la integración de la fuerza laboral de los antiguos países socialistas (incluida China) y de los antiguos países proteccionistas como India en la economía global amplía la disponibilidad de la fuerza global (ver Millberg y Winkler 2013). Pero también es fundamental para la creación de este ejército de reserva la descampesinización de una gran parte de la periferia global a través de la agroindustria. Este movimiento forzado de campesinos de la tierra ha resultado en el crecimiento de las poblaciones de los barrios marginales urbanos (Foster y McChesney 2012). Este fenómeno de descampesinización está posiblemente relacionado con el proceso de acumulación primitiva, o como algunos prefieren llamarlo, primaria.

Magdoff (2013) sostiene que el concepto de acumulación primaria sirve como un medio para comprender la historia del mundo subdesarrollado, junto con todo el desarrollo del sistema imperialista. Esto se debe a que, como explica Magdoff (2013: 18), *"en cada una de las sociedades capitalistas no avanzadas, el proceso de 'acumulación primaria' se ha venido produciendo durante un largo período y se lleva a cabo con fuerza junto con cualquier proceso económico en desarrollo.* Teniendo esto en cuenta, la acumulación primaria no es sólo una forma de acumulación financiera, es decir, *la de obtener suficientes recursos - llámese fondo de capital, ahorros o superávit - para invertir más capital* (Magdoff 2013: 15). En realidad, debería verse como (a) la creación de una clase trabajadora y (b) la creación de capital (para la inversión) y (c) la creación de un mercado interno, ya sea mediante la irrupción en mercados no capitalistas (como Luxemburgo señala) o mediante el desarrollo de su propio mercado a nivel nacional (como en el caso de Rusia, señalado por Lenin), ambos son históricamente significativos.

Esta estrategia de divide y vencerás integra excedentes laborales dispares, lo que garantiza un suministro constante y creciente de reclutas para el ejército de reserva global, que se vuelven menos recalcitrantes por el empleo inseguro y la amenaza continua del desempleo.

La creación de una clase trabajadora es quizás el caso más obvio. Por ejemplo, en las colonias de África, Asia e Iberoamérica, la fuerza de trabajo se creó directamente forzando el trabajo (esclavitud) o indirectamente mediante la introducción de ciertos impuestos, que llevaron al trabajo de la producción

no capitalista al trabajo asalariado (Magdoff 2013: 18). En palabras del propio Marx (1976: 876), esta es la creación forzosa de la clase proletaria, donde *"grandes masas de hombres son arrancadas repentina y por la fuerza de sus medios de subsistencia y arrojadas al mercado laboral como proletarios libres, desprotegidos y sin derechos*. En un contexto más reciente, Custers (2012: 354) explica la acumulación primaria que ocurrió en Bangladesh, donde

millones de ex pequeños propietarios campesinos se han convertido en campesinos sin tierra como consecuencia del predominio de los comerciantes comerciales, que "se llevan" el excedente agrícola mediante el método de comprar barato y vender caro. El pago insuficiente de los productores de productos agrícolas, la expansión del endeudamiento de los campesinos y la pérdida de tierras cultivables en gran escala han sido características constantes e interrelacionadas de la economía rural de Bangladesh durante todo el período transcurrido desde la independencia política formal del país en 1971.

Además, con el Banco Mundial detrás del proceso, los pobres de las zonas rurales también se vieron privados de su acceso a los recursos de propiedad común, incluido el libre acceso al agua y los recursos pesqueros. A su vez, los campesinos sin tierra, divorciados de sus medios de producción, pronto se convirtieron en los trabajadores asalariados que llenaban las fábricas en Bangladesh (Custers 2012).

La creación de este ejército de mano de obra mundial de reserva es una estrategia no sólo para aumentar las ganancias; sirve como un enfoque de divide y vencerás al trabajo a escala mundial. Si bien la competencia entre corporaciones se limita a la rivalidad oligopólica, la competencia entre los trabajadores del mundo, especialmente los del Sur global, aumenta considerablemente. En otras palabras, los trabajadores se enfrentan entre sí. Esta estrategia de divide y vencerás *integra excedentes laborales dispares, lo que garantiza un suministro constante y creciente de reclutas para el ejército de reserva global, que se vuelven menos recalcitrantes por el empleo inseguro y la amenaza continua del desempleo* (Foster y McChesney 2012: 114-115).).

En tercer lugar, si nos centramos en las prácticas de subcontratación o las relaciones contractuales con proveedores independientes en el extranjero, el arbitraje laboral global puede revelar relaciones imperialistas más complejas entre el capital global y el trabajo en el Sur global. En la subcontratación, las corporaciones multinacionales tienen sólo una conexión indirecta con los trabajadores / agricultores que producen sus bienes. A menudo, no hay flujos visibles de beneficios de estos proveedores extranjeros a sus clientes del Norte global (multinacionales). Smith sostiene que esto es muy problemático de varias formas.

Para comenzar, Smith (2012) muestra que podemos ver el problema rastreando las ganancias generadas por los bienes de las multinacionales, como teléfonos inteligentes, camisetas y café. Tomemos un iPod, por ejemplo. En 2006, el precio minorista de un iPod de Apple de 30 Gb era de 299 dólares. El costo total de producción (que se realizó íntegramente en el extranjero) fue de 144,40 dólares, es decir, el margen de beneficio bruto fue del 52 por ciento. La "ganancia bruta" de \$ 154.60 se divide entre Apple, sus minoristas y distribuidores y, por impuestos, el gobierno. Pero aquí es donde entra la "magia": este 52 por ciento del precio de venta final se cuenta como valor agregado para Estados Unidos y se

agrega al Producto Interno Bruto (PIB) de Estados Unidos. Esta “contabilidad” no tiene sentido, ya que la producción se realizó fuera de Estados Unidos. A pesar de que una gran parte de los trabajos necesarios para producir el iPod se encuentran en el extranjero (en este caso, China, donde se encuentran las fábricas de Foxconn), la masa salarial china total para la producción de iPod fue de solo 19 millones de dólares, en comparación con la factura salarial de los Estados Unidos de 719 millones de dólares. Un factor importante que contribuye a esta desigualdad es el hecho de que la categoría de “trabajadores profesionales”—los empleados en Estados Unidos—captura más de dos tercios de la masa salarial total de Estados Unidos. Además, citando el estudio de Tony Norfield sobre las camisetas de H&M fabricadas en Bangladesh que se venden en Alemania, Smith explica que los ciudadanos de las metrópoli no sólo pueden comprar productos baratos, sino que también se benefician de las ganancias que generan estos productos. Una gran parte de los ingresos del precio de venta se destina al estado en impuestos, así como a una serie de grupos, incluidos trabajadores, ejecutivos, propietarios y empresas en los países metrópolis.

Los datos estándar sobre el PIB y los flujos comerciales exageran la contribución del Norte global a la riqueza global y, al mismo tiempo, disminuyen la del Sur global.

encuentran en el extranjero (en este caso, China, donde se encuentran las fábricas de Foxconn), la masa salarial china total para la producción de iPod fue de solo 19 millones de dólares, en comparación con la factura salarial de los Estados Unidos de 719 millones de dólares. Un factor importante que contribuye a esta desigualdad es el hecho de que la categoría de “trabajadores profesionales”—los empleados en Estados Unidos—captura

Además, este caso ilustra lo que Smith (2012) llama la “ilusión del PIB”. Los datos estándar sobre el PIB y los flujos comerciales exageran la contribución del Norte global a la riqueza global y, al mismo tiempo, disminuyen la del Sur global. Como se ve en los ejemplos anteriores, cuando compramos, digamos, una camiseta, el país donde se produjo recibe en su PIB sólo una pequeña proporción del precio de venta final. Mientras tanto, la mayor parte aparece en el PIB del país donde se consume. Este enfoque conduce a “hechos” absurdos: en los países más pobres donde se produce la producción, es decir, los países que en realidad están haciendo una mayor contribución a la riqueza mundial, los PIB son mucho más pequeños que los países que no son productivos. ¿Por qué es este el caso? Smith sostiene que los datos comerciales y del PIB sólo tienen en cuenta las transacciones del mercado. Pero no se produce nada en los mercados; como explica Marx en su primer volumen de *El capital*, deberíamos ir a la morada oculta de la producción. Smith (2012: 96) escribe: *Los valores se crean en los procesos de producción y se capturan en los mercados y tienen una existencia previa y separada de los precios finalmente realizados cuando se venden.*

El no tener esto en cuenta conduce a otra falacia: la combinación de valor con precio. En el marco de la economía neoclásica, el PIB es esencialmente *la suma del 'valor agregado' generado por cada empresa dentro de una nación,*

la participación del trabajo en el PIB dentro de un país no está directa y simplemente relacionada con la tasa de explotación prevaleciente en ese país, ya que un gran componente del 'PIB' en las naciones imperialistas representa el producto de la mano de obra explotada capturado desde el extranjero.

donde el valor agregado se define como *la diferencia entre los precios pagados por todos los insumos y los precios recibidos por todas las salidas.* Por lo tanto, en este entendimiento, *la cantidad por la cual el precio de los productos excede el precio de los insumos es automática y exactamente igual al valor que ha generado en su propio proceso de producción, y no puede filtrarse a otras*

empresas ni ser capturado de ellas. Adoptando un enfoque marxista, Smith rechaza este “absurdo” y ofrece un contraargumento: el valor agregado es realmente valor capturado. Es decir, *mide la proporción del valor agregado total de toda la economía que es capturado por una empresa, y no corresponde de ninguna manera al valor creado por el trabajo vivo empleado dentro de esa empresa individual.* También señala que la economía dominante no se da cuenta de que muchas empresas que supuestamente generan valor agregado *en realidad se dedican a actividades no productivas, como finanzas y administración, que no producen ningún valor* (Smith 2012: 99). El problema del PIB explica por qué se subestima el Sur global en los paradigmas dominantes: se pasa por alto su contribución a la riqueza mundial. Al final, esto significa que *la participación del trabajo en el PIB dentro de un país no está directa y simplemente*

relacionada con la tasa de explotación prevaleciente en ese país, ya que un gran componente del 'PIB' en las naciones imperialistas representa el producto de la mano de obra explotada capturado desde el extranjero (Smith 2012: 100-101).

Las mediciones convencionales del desempeño económico nacional también se han cuestionado dentro de las perspectivas ambientales. Entre ellos se encuentran el trabajo de Herman Daly y John Cobb (1989), quienes ofrecen una crítica del PNB (Producto Nacional Bruto) en su libro *Por el Bien Común*. Sin embargo, el análisis anterior de la ilusión del PIB muestra que existe una necesidad urgente de desarrollar tales críticas de los paradigmas dominantes de una manera que tenga en cuenta la perspectiva del Sur global. Para revelar las relaciones imperialistas entre el Norte global y el Sur global que están ocultas en tales medidas económicas, al menos deberíamos comenzar con un examen de cómo se ignora la contribución del Sur global a la riqueza global, y cómo esta ignorancia oculta aún más la explotación laboral que ocurre en la morada oculta de la producción en el Sur global.

al menos deberíamos comenzar con un examen de cómo se ignora la contribución del Sur global a la riqueza global, y cómo esta ignorancia oculta aún más la explotación laboral que ocurre en la morada oculta de la producción en el Sur global.

Con la explicación anterior en mente, es difícil exagerar la importancia de incorporar la teoría del valor en nuestro examen de la economía global imperialista. La teoría del valor de Marx puede ayudarnos a comprender los problemas fundamentales de la producción global, y los procesos de apropiación del excedente económico a nivel global en particular. Este tipo de abstracción en la comprensión de la producción globalizada como procesos imperialistas puede ir acompañada de estudios empíricos que puedan resaltar los análisis históricos y políticos de dichos procesos. Por ejemplo, se puede prestar más atención a cómo el capital del Sur global y los estados-nación sirven como actores en la economía global que, por un lado, están posiblemente subordinados al capital del Norte global pero, por otro lado, explotan a su propia fuerza de trabajo. A través de esto, también podemos ver la diversidad en los patrones de relaciones de poder entre varios estados-nación, en relación con su posición en la economía global.

Las empresas manufactureras en el Sur global que sirven como proveedores de materias primas o el empaque de productos finales de multinacionales, por ejemplo, a menudo ocupan puestos interesantes. Tener que someterse a las demandas de sus clientes multinacionales puede generar conflictos en sus procesos de producción internos. A través de demandas como el "ahorro de costos" o la especificación tecnológica que al final dictan los detalles de la producción, las empresas locales en el Sur global a menudo tienen que ser "flexibles", en otras palabras, tienen que administrar sus negocios, especialmente en el áreas de compras, planificación, "gestión de recursos humanos" y producción, según lo deseado por los cambiantes pedidos y expectativas de sus clientes multinacionales. Esto a menudo crea conflictos en los objetivos y expectativas de su propia administración en cuanto a productividad y eficiencia. Hasta qué punto este problema influye en el margen de beneficio o el "poder de negociación" de las empresas locales en las complejas cadenas de valor o productos básicos globales es una cosa, y esto es algo que incluso los analistas convencionales pueden ofrecer. Sin embargo, la pregunta más urgente es en qué medida esas relaciones de capital global-local afectan a los trabajadores del Sur global y cómo se relaciona esto con la posición de los países relevantes en tales cadenas de producción globales. Además, ¿cómo puede este tema darnos una idea de la captura de valor por parte de las corporaciones multinacionales a nivel mundial? Como se discutió anteriormente, el arbitraje laboral global se trata de muchas cosas, una de ellas es la cuestión de si el proceso crea súper explotación en el Sur global y cómo lo hace. Enfatiza las interrelaciones entre los principales actores de la economía global: el capital global y local, la mano de obra del Sur global y el Estado.

Un examen más detenido de este tema puede darnos una comprensión concreta de cómo funcionan las relaciones globales capital-trabajo. Y no podemos hacer esto sin “volver” al examen de los procesos de producción; en el contexto de la “globalización”, esto significa principalmente los procesos de producción en el Sur global, donde se fabrican las materias primas. Al final, creo que podemos construir una teoría del imperialismo que utilice el análisis de las mercancías sin socavar las relaciones materiales que subyacen a la producción globalizada. El mismo Marx abre el primer capítulo del primer volumen de *El capital* reivindicando la importancia de la mercancía como herramienta

el trabajo vivo es fundamental para la globalización de los procesos de producción precisamente porque "también es una mercancía—la mercantilización de la fuerza de trabajo es la esencia del capitalismo—y su producción también se está globalizando".

analítica: *La riqueza de las sociedades en las que prevalece el modo de producción capitalista aparece como una 'inmensa colección de mercancías' ... por tanto, la investigación comienza con el análisis de la mercancía* (Marx 1976: 125). Esto puede incluir un análisis de un iPhone o una camiseta, pero lo más importante, un análisis

del producto "especial": la fuerza de trabajo. Como sostiene Smith (2007: 12), el trabajo vivo es fundamental para la globalización de los procesos de producción precisamente porque *"también es una mercancía—la mercantilización de la fuerza de trabajo es la esencia del capitalismo—y su producción también se está globalizando"*. Si los apologistas del capital que lamentan la desaparición del capitalismo de mercado pudieran hablar sobre estrategias para mantener la producción (léase: explotación) en marcha en el Sur global, sería lamentable que nosotros, como críticos del capital, ni siquiera tratáramos de entender los procesos que permiten sobrevivir a esta expansión del capital imperialista.

Referencias

- Agrawal, N. 1995. "Indonesia: Labor Market Policies and International Competitiveness." World Bank Working Paper 1515.
- Amin, Samir. 1976. *Unequal Development*. NY: Monthly Review Press.
- Amin, Samir. 2001. "Imperialism and Globalisation." *Monthly Review* 53(2): 6-24.
- Asian Development Bank. 2005. "Improving Investment Climate in Indonesia." Joint Asian Development Bank-World Bank Report.
- Bair, Jennifer. 2005. "Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward." *Competition and Change* 9: 153-180.
- Bair, Jennifer. 2009. "Global Commodity Chains: Genealogy and Review." Pp. 1-34 in *Frontiers of Commodity Chain Research*, edited by J. Bair. Stanford: Stanford University Press
- Baran, Paul. and P. Sweezy. 1966. *Monopoly Capital*. NY: Monthly Review Press.
- Bonacich, E., L. Cheng, N. Chinchilla, N. Hamilton, and P. Ong. 1994. "The Garment Industry in the Restructuring Global Economy." Pp. 3-20 in *Global Production: The Apparel Industry in the Pacific Rim*, edited by E. Bonacich. Philadelphia: Temple University Press.
- Bower, Joseph L., Herman B. Leonard, and Lynn S. Paine. 2011. "Global Capitalism at Risk: What Are You Doing About It?" *Harvard Business Review*, September 2011. <https://hbr.org>.
- Bremmer, Ian. 2014. "The New Rules of Globalisation." *Harvard Business Review*, January-February 2014. <https://hbr.org>.
- Cope, Zak. 2012. *Divided World, Divided Class: Global Political Economy and the Stratification of Labour Under Capitalism*. Montreal: Kersplebedeb.
- Custers, Peter. 2012. *Capital Accumulation and Women's Labour in Asian Economies*. NY: Monthly Review Press.
- Daly, Herman and John Cobb. 1989. *For the Common Good*. Boston: Beacon Press.
- Felipe, Jesus and G. Estrada. 2007. "Benchmarking Developing Asia's Manufacturing Sector." Asian Development Bank.
- Foster, John Bellamy. 2000. "Monopoly Capital at the Turn of the Millennium." *Monthly Review* 51(11): 1-17.
- Foster, John B. and F. Magdoff. 2009. *The Great Financial Crisis*. NY: Monthly Review.
- Foster, John Bellamy and Robert McChesney. 2012. *The Endless Crisis*. NY: Monthly Review.

- Foster, John Bellamy and Hannah Holleman. 2014. "The Theory of Unequal Ecological Exchange: A Marx-Odum Dialectic." *Journal of Peasant Studies* 41(2): 199-233.
- Foster, John Bellamy, Robert McChesney, and Jamil Jonna. 2011. "The Internationalization of Monopoly Capital." *Monthly Review* 63(2): 1-23.
- Gereffi, Gary. 1994. "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks." Pp. 95-122 in *Commodity Chains and Global Capitalism*, edited by Gereffi and Korzeniewicz. Westport: Praeger.
- Gereffi, Gary. 1995. "Global Production Systems and Third World Development." Pp. 100-142 in *Global Change, Regional Response*. B. Stallings (ed.). NY: Cambridge University Press.
- Gereffi, Gary. 2005. "The New Offshoring of Jobs and Global Development." ILO Lecture Series. Hart-Landsberg, Martin. 2013. *Capitalist Globalisation: Consequences, Resistance, and Alternatives*. NY: Monthly Review Press.
- Hymer, Stephen. 1979. *The Multinational Corporation: A Radical Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lenin, V.I. 1939. *Imperialism, the Highest Stage of Capitalism*. NY: International Publishers.
- Linden, Greg., K. Kraemer, and J. Dedrick. 2009. "Who Captures Value in a Global Innovation System? The Case of Apple's iPod." *Communications of the ACM* 52(3): 140-144.
- Magdoff, Harry. 1969. *The Age of Imperialism*. NY: Monthly Review Press.
- Magdoff, Harry. 2013. "Primitive Accumulation and Imperialism." *Monthly Review* 65(5): 13-25.
- Marx, Karl. 1976. *Capital, Volume I: A Critique of Political Economy*, translated by Ben Fowkes. London: Penguin Books.
- Milberg, William and Deborah Winkler. 2013. *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*. NY: Cambridge University Press.
- Patnaik, Prabhat. 2011. "Capitalism and Imperialism." MRZine. <http://mrzine.monthlyreview.org>.
- Roach, Stephen. 2004a. "More Jobs, Worse Work." *New York Times*. <http://www.nytimes.com>.
- Roach, Stephen. 2004b. "How Global Labor Arbitrage Will Shape the World Economy." <http://ecocritique.free.fr>.
- Screpanti, Ernesto. 2014. *Global Imperialism and the Great Crisis*. NY: Monthly Review. Smith, John. 2007. "What's New About 'New Imperialism.'" Retrieved from www.socialsciences.manchester.ac.uk/disciplines/politics/research/hmrg/activities/documents/Smithimperialism_000.pdf
- Smith, John. 2008. "Offshoring, Outsourcing and the Global Labor Arbitrage." Paper delivered to IIPPE 2008 in Procida, Italy 9-11 September 2008.
- Smith, John. 2011. "Imperialism and the Law of Value." *Global Discourse* [Online] 2:1, available from: <http://global-discourse.com/contents>.
- Smith, John. 2012. "The GDP Illusion." *Monthly Review* 64(3): 86-102.
- Solomon, M.S. 2010. "Labor Migrations and the Global Political Economy." pp. 4767-4786 in *The International Studies Encyclopedia Vol. VII*, Robert Denemark, ed. Oxford: Wiley-Blackwell.
- Sweezy, P. and H. Magdoff. 1987. *Economic History as It Happened (Vol. IV: Stagnation and the Financial Explosions)*. NY: Monthly Review.
- Wallerstein, Immanuel. 1979. *The Capitalist World-Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Xing, Yuqing and Neal Detert. 2010. "How the iPhone Widens the U.S. Trade Deficit with the People's Republic of China." ADBI Working Paper Series No. 257. <http://adbi.org>.

Vínculos relacionados:

- La Alianza Global Jus Semper
- [Monthly Review](#)
- Intan Suwandi: [Cadenas de Suministros de Valor-Trabajo — La Morada Oculta de la Producción Global](#)
- Intan Suwandi, R. Jamil Jonna y John Bellamy Foster: [Cadenas Globales Primarias y el Nuevo Imperialismo](#)
- Claudio Jedlicki: [El Intercambio Desigual](#)
- Rob Wallace, Alex Liebman, Luis Fernando Chaves y Rodrick Wallace: [Covid-19 y Circuitos de Capital](#)
- Nubia Barrera Silva: [El Capitalismo de Desposesión en las Plantaciones de Palma Aceitera en Países del Sur Global](#)
- Álvaro de Regil Castilla: [Transitando a Geocracia — Paradigma de la Gente y el Planeta y No el Mercado — Primeros Pasos](#)
- Álvaro de Regil Castilla: [Salarios Dignos en la Transición de Paradigma — El Reto Imperativo de Trascender el Mercado](#)
- Álvaro de Regil Castilla: [Las Causas Subyacentes de la Inmigración de México a Estados Unidos — Estructuras de Privación](#)
- Carlos Jiménez Bandala and Jesús Contreras Álvarez: [Transferencia de Valor y Degradación Humana en Empresas de un Clúster Automotriz en México](#)
- Eva Zwidler: [Explotación Invisible — De Cómo el Capital Extrae Valor Más Allá del Trabajo Asalariado](#)

❖ **Acerca de Jus Semper:** La Alianza Global Jus Semper aspira a contribuir a alcanzar un etos sostenible de justicia social en el mundo, donde todas las comunidades vivan en ámbitos verdaderamente democráticos que brinden el pleno disfrute de los derechos humanos y de normas de vida sostenibles conforme a la dignidad humana. Para ello, coadyuva a la liberalización de las instituciones democráticas de la sociedad que han sido secuestradas por los dueños del mercado. Con ese propósito, se dedica a la investigación y análisis para provocar la toma de conciencia y el pensamiento crítico que generen las ideas para la visión transformadora que dé forma al paradigma verdaderamente democrático y sostenible de la Gente y el Planeta y NO del mercado.

❖ **Acerca del autor: Intan Suwandi** es profesor asistente de sociología en la Universidad Estatal de Illinois y autora de *Value Chains: The New Economic Imperialism* (Monthly Review Press, 2019).



❖ **Acerca de este ensayo:** este ensayo fue presentado originalmente en inglés en la Conferencia GERG 2020, Winnipeg, 25-27 septiembre 2015.

❖ **Cite este trabajo como:** Intan Suwandi: Volviendo a la Producción: un Análisis de la Economía Global Imperialista – La Alianza Global Jus Semper, Octubre de 2020.

❖ **Etiquetas:** Capitalismo, imperialismo, neoliberalismo, globalización, financierización, arbitraje laboral, intercambio desigual, cadenas de productos básicos, trabajo, cadenas de valor, sostenibilidad.

❖ La responsabilidad por las opiniones expresadas en los trabajos firmados descansa exclusivamente en su(s) autor(es), y su publicación no representa un respaldo por parte de La Alianza Global Jus Semper a dichas opiniones.



Bajo licencia de Creative Commons Reconocimiento 4.0 Internacional.
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

© 2020. La Alianza Global Jus Semper
 Portal en red: https://www.jussemper.org/Inicio/Index_castellano.html
 Correo-e: informa@jussemper.org