

Una Mirada Crítica sobre las Cadenas Globales de Valor: globalización y competencia en el capitalismo contemporáneo. El caso de la industria automotriz

Guido Starosta¹; Alejandro Fitzsimons²

Recibido: 24 de octubre de 2022 / Aceptado 7 de marzo de 2023

Resumen. Este artículo muestra que la “ley marxiana del valor” puede ofrecer fundamentos sólidos para la comprensión de la constitución y dinámica de las Cadenas Globales de Valor (CGV). Se establece así una conexión firme entre las dinámicas intra-industriales y la dinámica general del «sistema como un todo», que es precisamente donde reside la mayor debilidad del enfoque de CGV. Estas ideas se muestran luego a través de una discusión más empírica de las transformaciones recientes de la composición y estructura de gobernanza de las CGV, resultantes de la creciente separación entre innovación y fabricación, y el surgimiento de proveedores globales altamente concentrados. Se ilustra esos fenómenos mediante el caso de estudio de la industria automotriz.

Palabras clave: cadenas globales de valor; industria automotriz; Marx; ley del valor; competencia capitalista

[en] A critical look at Global Value Chains: globalisation and competition in contemporary capitalism. The case of the automotive industry

Abstract. This article shows that the Marxian ‘law of value’ can provide solid foundations for the comprehension of the constitution and dynamics of Global Value Chains (GVC). A firm connection is thus established between the particular dynamics internal to each industry and the general dynamics of the ‘system as a whole’, which is where the greatest weakness of the GVC approach lies. Those insights are then shown through a more empirical discussion of recent transformations in the composition and governance structure of GVC resulting from the growing de-linking between innovation and manufacturing and the rise of highly concentrated global suppliers. These phenomena are illustrated through the case study of the automobile industry.

Keywords: global value chains; automotive industry; Marx; law of value; capitalist competition

Sumario. Introducción. La diferenciación cualitativa de los capitales individuales en cuanto contenido de la forma de “cadena” de la competencia capitalista. Las cambiantes formas organizacionales de la competencia capitalista y las configuraciones recientes de las CGV. Las CGV y la fragmentación internacional de la subjetividad productiva de la clase obrera. La reconfiguración organizacional y espacial de las CGV en la industria automotriz global a la luz de la emergencia de los mega proveedores de autopartes. Conclusiones. Referencias.

Cómo citar: Starosta, G.; Fitzsimons, A. (2023). Una Mirada Crítica sobre las Cadenas Globales de Valor: globalización y competencia en el capitalismo contemporáneo. El caso de la industria automotriz, en *Papeles de Europa* 36(2023), e84372

Clasificación JEL: F12, F15, F23, F63, F66, O1, L16

Introducción

El enfoque de las cadenas globales de valor (CGV) puede ser visto como una teoría del desarrollo internacional que se propone ofrecer una comprensión general del mercado mundial, dando cuenta tanto del aspecto referido a su unidad estructural como de los variados patrones de diferenciación nacional. Como parte de un paradigma más amplio articulado en torno a una visión del desarrollo “impulsado por redes” (Sturgeon, 1998), esta corriente de pensamiento coloca en el centro del análisis a las “cadenas” formadas por empresas capitalistas en torno a la producción de mercancías. Más allá de su relevancia dentro del paradigma de las CGV, el concepto mismo de “cadena de valor” pone de relieve un aspecto frecuentemente soslayado de las relaciones

¹ Universidad Nacional de Quilmes (UNQ) y Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)

E-mail: guidostarosta@yahoo.co.uk

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0924-8339>

² Universidad Nacional de Quilmes (UNQ) y Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)

E-mail: aftzsimons@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2081-1033>

capitalistas, a saber, la diferenciación (tanto en términos de rentabilidad como de asimetrías de poder) de los capitales individuales que se relacionan en la circulación en tanto miembros de ramas “vecinas” en la división social del trabajo. Más aún, este concepto permitió al enfoque de las CGV subrayar la relevancia de las dinámicas cambiantes de estas relaciones entre empresas capitalistas como un aspecto crucial del proceso de globalización. Por ejemplo, entre las mayores contribuciones de los estudios de este enfoque se cuentan las ricas descripciones empíricas de los procesos de tercerización y relocalización de la fabricación, que a su vez implicaron importantes transformaciones de las “relaciones de suministro” con los proveedores de la mayoría de las empresas capitalistas.

Sin embargo, como hemos argumentado en otro lugar (Starosta, 2010a), el enfoque de las CGV resulta incapaz de vincular estos fenómenos novedosos con las leyes generales de movimiento del capital en su conjunto. En consecuencia, no puede dar verdaderamente cuenta de la constitución y dinámica de su propio objeto de estudio. En este marco, en este artículo ofrecemos una mirada alternativa acerca de las determinaciones sociales que subyacen a la génesis, estructura y evolución de estas “cadenas de valor” con base en la crítica marxiana de la economía política. Con este propósito, en la primera sección discutimos las determinaciones de la “forma-cadena” asumida por las modalidades contemporáneas de la competencia capitalista. En este análisis de la dimensión “organizacional” de las cadenas de valor (Yeung, 2007: 4), ofrecemos una genuina *explicación* de la diferenciación de los capitales individuales basada en la discusión de Marx de la formación de la tasa general de ganancia, en contraste con el abordaje meramente descriptivo del enfoque de las CGV.

Manteniendo nuestro foco en la dimensión organizacional de las CGV, en la segunda sección pasamos a una discusión más concreta de las recientes transformaciones de su composición y estructura de gobernanza, que a su vez resultan de dos procesos interrelacionados. El primero de ellos es la tendencia a la especialización creciente de las empresas líderes³ en la innovación y desarrollo de producto y la concomitante tercerización de las actividades de fabricación hacia los proveedores. El segundo es la emergencia de los “mega proveedores” o “contratistas globales”, que ha llevado a una cierta reducción de las asimetrías de poder entre las empresas líderes y los proveedores. A continuación, en la tercera sección nos concentramos en la dimensión espacial de las recientes transformaciones de las CGV. Más concretamente, en esta parte del artículo examinamos cómo la emergencia de los mega proveedores y contratistas globales ha dado nuevo ímpetu al desarrollo de la división internacional del trabajo organizada en torno a la fragmentación de las diferentes calidades y niveles de disciplina de la fuerza de trabajo, a través del conocido proceso de relocalización de la fabricación hacia países o regiones de “bajo costo”. Tanto en los aspectos “organizacionales” como en los “espaciales” de la dinámica de las CGV, sostenemos que la crítica marxiana de la economía política puede proveer fundamentos sólidos para la comprensión de las transformaciones mencionadas.

Finalmente, en la cuarta sección ofrecemos una ilustración de nuestra perspectiva a través del examen de las transformaciones experimentadas por la industria automotriz global. Así, mostramos las implicancias concretas de los principales puntos desarrollados en las primeras tres secciones. Este breve estudio sectorial provee un caso complementario a nuestro estudio previo de las CGV en la industria electrónica (Starosta, 2010b), lo que nos permite evaluar las formas concretas en que se desarrollan las determinaciones generales estudiadas en dos ramas diferentes de la producción social.

La diferenciación cualitativa de los capitales individuales en cuanto contenido de la forma de “cadena” de la competencia capitalista

Para comprender la forma de “cadena” o “red” que caracteriza la organización de las CGV desde la perspectiva de la crítica marxiana de la economía política, resulta necesario, ante todo, establecer el nivel preciso de abstracción en el cual debe ubicarse este fenómeno. Como observan Bernstein y Campling (2006: 439), el análisis de las cadenas de valor incumbe al ámbito de las relaciones entre los capitales individuales. En particular, se trata de una relación entre capitales individuales que, aunque pertenezcan a un mismo “sector” (por ejemplo, fabricación de automóviles), son en realidad miembros de distintas ramas de la división social del trabajo. Como tales, producen cada uno de ellos valores de uso cualitativamente distintos (por ejemplo, distintas partes o insumos que entran en la producción de un vehículo), y se relacionan entre sí a través del mercado. Por lo tanto, en el nivel más general, las relaciones que estructuran las CGV corresponden a la competencia entre ramas. En otras palabras, las CGV tienen su fundamento en la relación general esencialmente *indirecta* que regula el establecimiento de la unidad material de la división social del trabajo en el capitalismo. Sin embargo, lo que constituye la peculiaridad de las CGV como formas de la competencia capitalista, es que parecen dar a estas relaciones sociales indirectas la forma de su opuesto, es decir, de relaciones *directas*

³ Las “empresas líderes” son aquellas que “conducen” la cadena, en la terminología del enfoque de las CGV (de allí el término similar de empresa “conductora de la cadena”). Ellas incluyen, por ejemplo, las empresas terminales en el sector automotriz y, más en general, las empresas “de marca” (*brand-name firms*), que son las “empresas líderes” en ramas como la electrónica o la indumentaria. Utilizaremos todos estos términos de manera indistinta en el resto del artículo.

de coordinación relativamente estables para mediar la compleja interdependencia material entre las ramas particulares de la producción. Es esto lo que toma cuerpo en la configuración de “cadenas” o “redes” de empresas capitalistas, las cuales regulan el modo en el cual “los recursos financieros, materiales y humanos son asignados y fluyen dentro de la cadena” (Gereffi, 1994: 97). Otra peculiaridad de las CGV es que estas formas de “coordinación explícita” involucran asimetrías de poder de diferentes grados que redundan, a su vez, en diferentes rentabilidades de las empresas que las conforman (Gereffi, 2001: 1620).

Nuestro argumento es que el enfoque de las CGV carece de los fundamentos necesarios para explicar este fenómeno, tan relevante para su propio objeto de estudio. En efecto, como se desarrolla con más detalle en otro lugar (Starosta, 2010a), debe notarse que el enfoque de las CGV se limita a asumir las diferencias de poder entre los capitales individuales, para luego “explicar” el surgimiento y la dinámica de las cadenas sobre esta misma base. Es decir, se concibe a las cadenas como resultado de la elección estratégica de las empresas líderes, que les permite imponer de modo arbitrario las condiciones particulares de circulación –y, por lo tanto, de valorización– a los otros capitales individuales que componen la cadena. Aunque esto puede constituir una descripción muy acertada de la forma que toma ese proceso, simplemente presupone que el resto de los capitales no tienen la facultad de disputar este liderazgo organizacional y, en consecuencia, no tienen más remedio que aceptar su propia valorización a una menor tasa de ganancia. Esta incapacidad para proporcionar una explicación sólida de su propio objeto de estudio ha acompañado al enfoque de CGV desde sus orígenes en el enfoque del sistema-mundo, basado a su vez en la teoría del capital monopolista⁴.

A la luz de estas limitaciones, consideramos que la crítica marxiana de la economía política puede proporcionar una base más sólida para la comprensión de la naturaleza y la dinámica de las CGV. En concreto, el desafío pasa por develar la conexión entre la naturaleza *indirecta* de la relación social general que regula la producción capitalista y las distintas relaciones sociales *directas* a través de las cuales se encuentra mediada la unidad de este proceso social en ciertos nodos particulares de la división social del trabajo. Es esta conexión, como argumentaremos más adelante, lo que la “ley del valor” descubierta por Marx puede ayudar a dilucidar. Permítansenos ampliar y reformular esta cuestión mediante un examen más minucioso de la naturaleza general del capital.

Uno de los descubrimientos científicos más potentes de la crítica de la economía política desarrollada por Marx fue reconocer que el capital no es ni una cosa –por ejemplo, instrumentos de producción–, ni una unidad productiva o jurídica –por ejemplo, una empresa–, ni un grupo social que comparte características o intereses comunes –por ejemplo, las “élites empresarias” o “la burguesía”–. En su determinación más simple y general como valor que se valoriza, el capital es en realidad la relación social materializada a través de la cual los poseedores de mercancías –diferenciados en clases sociales– se vinculan para reproducir su vida. En su forma desarrollada como capital social global, esta relación social cosificada se constituye en el sujeto (enajenado) de la unidad del proceso de reproducción de la sociedad (Marx, 2000: 770-771; Iñigo Carrera, 2013a: 12 y ss.; Starosta, 2015: 198 y ss.). Por lo tanto, el capital es en esencia el movimiento de autoexpansión de la relación social general objetivada que, en su propio proceso vital, produce y reproduce a los individuos como miembros de clases sociales antagónicas (Marx, 1998a: 123; 1999b: 711-712). Todos los momentos del proceso de la vida social humana se invierten, de este modo, transformándose en los portadores materiales del ciclo vital del capital o, como lo expresa Harvey, se convierten en las formas asumidas por el fluir del valor en su proceso de circulación (1996: 63). Subsumido en el capital, el contenido enajenado de la vida social pasa a ser la producción de plusvalor, esto es, la progresión cuantitativa formalmente ilimitada de la forma reificada general de mediación social (Marx, 1999a: 184 y ss.).

Aunque este contenido rige el movimiento del capital como un todo o como un poder colectivo enajenado, el capital social total no es sino el producto de la forma privada e independiente que toma la organización del

⁴ Más recientemente, los autores relacionados al enfoque de las CGV han intentado complejizar sus planteos iniciales, incorporando nuevos actores al análisis y ofreciendo una clasificación más compleja de los distintos tipos de poder que pueden ejercerse a lo largo de las cadenas (Ponte, Sturgeon y Dallas, 2019). Sin embargo, como los mismos autores resaltan (p. 135), esta nueva tipología analítica sigue teniendo como propósito el servir de guía para la investigación empírica sobre cadenas particulares. Por otra parte, una vertiente que podríamos denominar crítica dentro del enfoque de las GVC señaló la tendencia a dejar de lado, en la corriente *mainstream*, los resultados “expulsivos” (de regiones y actores) del desarrollo de las cadenas (Bair y Werner, 2011). En ambos casos, se procura en esencia una mayor expansión del alcance empírico del enfoque, de modo de abarcar experiencias y casos diversos respecto a los originalmente investigados, pero no se profundiza en la explicación del fenómeno en sí. En contraste, desde perspectivas cercanas a la crítica marxiana de la economía política, se resaltó la necesidad de pasar de la pregunta sobre el *cómo* hacia la del *por qué* (Havice y Pickles, 2019: 177). Sin embargo, a pesar de algunos agudos señalamientos respecto a la necesidad de reponer la paradójica falta de conceptualización del concepto mismo de “valor” en el enfoque sobre las GVC (Gradin, 2016), no ha habido mucho progreso en la tarea de explicitar concretamente cómo una sólida recuperación de la ley del valor podría aportar al entendimiento de las formas concretas de articulación entre capitales individuales propias de las cadenas de valor. Por ejemplo, en uno de los intentos más elaborados, Quentin and Campling (2017:4) resaltan que la teoría del valor resulta necesaria únicamente como parámetro para identificar las “flujos potencialmente arbitrarios de dinero” y, por consiguiente, para poder identificar las situaciones en las que la ley del valor *no* rige el movimiento de valorización del capital. En contraste, en este trabajo nos proponemos *explicar* esos mismos flujos *aparentemente* “arbitrarios” de valor (es decir, aquéllos que resultan en diferencias en las capacidades de valorización de los capitales individuales) mediante la investigación de las formas desarrolladas de operación de la ley del valor. En otras palabras, no se trata de utilizar una teoría “objetiva” del valor para identificar las secciones de la cadena en las cuales se apropia riqueza social sin generarla (Quentin and Campling, 2017: 20), sino de mostrar concretamente por qué el mismo funcionamiento de las leyes que regulan el movimiento de la competencia llevan a la valorización desigual de los capitales individuales.

trabajo social. La unidad general del movimiento del capital social global, por tanto, no puede establecerse de manera inmediata. Al contrario, solo puede hacerlo de modo indirecto por medio del intercambio de mercancías que resulta de las acciones aparentemente autónomas de capitales individuales; esto es, de acciones cuyo único fin es la maximización de la ganancia a través de la reproducción ampliada de sus ciclos de valorización formalmente independientes. Más específicamente, la forma concreta en la que los capitales individuales afirman su unidad de clase como “partes alícuotas” del capital social global es el proceso de formación de la tasa general de ganancia (Marx, 1998b: 247-250 y 267-268). Esta es la determinación esencial o immanente de la relación social general entre las empresas capitalistas. Sin embargo, la realización concreta de esta determinación puede estar mediada, en determinadas circunstancias, por el establecimiento de relaciones sociales directas relativamente estables entre ciertos capitales individuales; por ejemplo, las relaciones de jerarquía y de poder que estructuran a las CGV. Una investigación crítica de la constitución social de las CGV debe apuntar a dilucidar esas circunstancias determinadas. El desafío pasa, entonces, por comprender la diferenciación de las capacidades de valorización de los capitales individuales a lo largo de las cadenas como una expresión del despliegue global de la “ley del valor”, es decir, de la formación general de la “tasa de ganancia del mercado mundial” (Bonefeld, 2006: 51)

Marx desarrolla las leyes internas que regulan la competencia entre los capitales individuales de las diferentes ramas de la producción en el tomo III de *El Capital*, por medio de su análisis de la “formación de la tasa general de ganancia” y de la consecuente “transformación de los valores en precios de producción”. A primera vista, parecería que esto nos deja sin herramientas para dar cuenta de las relaciones jerárquicas entre los capitales individuales con diferentes niveles de rentabilidad y poder que caracterizan a las CGV. En efecto, como señala Marx, la formación de la tasa general de ganancia toma la forma concreta de una igualación tendencial de las tasas medias de ganancia de las diferentes ramas industriales. No obstante, el propio Marx ofrece más adelante, en el contexto de la discusión sobre la renta de la tierra capitalista, algunas pistas que pueden servir de ayuda para comprender la naturaleza de las CGV. Más precisamente, al abordar las peculiaridades de la pequeña propiedad territorial campesina (Marx, 1997: 1023 y ss.), Marx despliega la categoría de “pequeño capital” y muestra que su valorización no está regulada de la misma forma que la de los capitales normales. Más en general, lo que Marx ofrece en esas páginas son los elementos básicos para el desarrollo ulterior de las determinaciones de la diferenciación cualitativa entre capitales normales y pequeños. Ahora bien, mientras que Marx solo despliega esas determinaciones en el contexto específico del análisis del capital agrario —es decir, el capital industrial valorizado en la agricultura—, el trabajo de Iñigo Carrera (2013: 133-177) muestra que su alcance es más amplio, y que en realidad puede generalizarse al capital industrial como un todo.

Como argumenta Iñigo Carrera, Marx define a los capitales normales como los que alcanzan la magnitud específica que “en la industria se requiere [...] para cada ramo de la actividad, a fin de poder elaborar las mercancías a su precio de producción” (Marx, 1997: 903). En otras palabras, se trata de los capitales individuales que tienen la concentración necesaria para poner en movimiento los métodos de producción socialmente normales y que, por consiguiente, participan *activamente* en la formación de la tasa general de ganancia. Los pequeños capitales, en cambio, no alcanzan dicha escala y, por lo tanto, son incapaces de valorizarse a dicha tasa. En contraste, su tasa de valorización en las ramas no agrícolas se regula por la tasa de interés (generalmente menor a la de ganancia normal) que esos mismos capitales podrían recibir si se retiraran de la producción industrial y se convirtieran en capitales prestados a interés (Iñigo Carrera, 2013: 136).

Así, aunque estos capitales no tienen la escala suficiente para seguir el ritmo de desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social requerido para sobrevivir en la competencia, pueden sin embargo extender su agonía por medio de compensar sus mayores costos de producción con una menor tasa de ganancia. De esta forma, el límite a la supervivencia de los pequeños capitales queda dado por el punto en que el precio que regula su valorización —determinado por su precio de costo más la tasa de interés sobre el valor de liquidación de sus activos— no sobrepase el precio de producción que regula la valorización de los capitales normales. Más aún, si de hecho el precio que regula la valorización de los pequeños capitales en determinadas ramas de la producción social resulta ser menor que el precio normal de producción que regula la valorización de los capitales normales o medios, ocurre entonces que estos últimos quedan excluidos de dichos sectores de la división social del trabajo. Esto es lo que explica la persistencia e incluso el dominio de los pequeños capitales en ciertas ramas de la producción, a pesar de la tendencia general hacia la concentración y centralización de capital que caracteriza al proceso de acumulación de capital.

La reproducción de los pequeños capitales tiene otra implicancia crucial para la comprensión de la formación de las cadenas de valor: la liberación de plusvalor por parte de los pequeños capitales (Iñigo Carrera, 2013: 138 y ss). Si las circunstancias concretas permiten a los pequeños capitales vender sus mercancías a un precio mayor que el que rige su valorización específica, pero menor que el precio de producción de los capitales normales, entonces surge una ganancia extraordinaria potencial. Sin embargo, aunque esta ganancia está portada en las mercancías producidas por los pequeños capitales, la competencia entre ellos por esta masa extraordinaria de riqueza social los lleva a expandir la producción. A su vez, esto presiona los precios a la baja hasta llevarlos al nivel determinado por la tasa específica de valorización que rige el movimiento de estos capitales. Pero esto no quiere decir que la ganancia extraordinaria que pierden los pequeños capitales se desvanezca en el aire.

La ganancia que se les escurre entre los dedos a los pequeños capitales termina en manos de algunos de los capitales normales que operan en las ramas directamente lindantes en la división del trabajo, y que se vinculan con aquéllos en la circulación. Si, por ejemplo, los pequeños capitales son los proveedores de insumos para esos capitales normales, estos últimos se beneficiarán de un flujo permanente de plusvalor extraordinario derivado de la adquisición de tales insumos a precios inferiores a los precios normales de producción. A su vez, los capitales normales que terminan acaparando la relación de mercado con los pequeños proveedores obtienen sistemáticamente una tasa de ganancia superior a la normal. Por esta razón, llamaremos a este último tipo de capital individual “capital normal potenciado”.

En resumen, de la dinámica inmanente de la competencia surge una estratificación de los capitales individuales con potencialidades de valorización diferenciales, a través de la cual se establece la unidad del movimiento del capital social global como sujeto concreto de la explotación del obrero colectivo. Cabe destacar dos puntos importantes al respecto. Primero, no se trata de un fenómeno de corto plazo, sino que esta situación puede reproducirse por períodos relativamente largos. Aun así, esta diferenciación no puede persistir de manera indefinida. Más tarde o más temprano, se imponen los ya mencionados límites objetivos a la reproducción de los pequeños capitales. Segundo, esta diferenciación jerárquica del capital no se deriva de la suspensión o la superación absoluta de la formación de la tasa general de ganancia como ley fundamental reguladora del proceso de competencia entre capitales individuales, como lo afirmaría la teoría del “Capital Monopolista”. Por el contrario, y como esperamos haber puesto de manifiesto, la diferenciación en cuestión es una expresión concreta del despliegue de esta misma ley. La realización de la identidad entre los capitales individuales como “valores igualmente valorizados” (y de allí su tendencia a la igualación de sus tasas de ganancia individuales) (Íñigo Carrera, 1997), se desarrolla bajo la forma de su opuesto, esto es, a través de la desigualdad sostenida de sus capacidades de valorización, sobre la base de la reproducción extendida de los pequeños capitales. Esto significa que, aunque el establecimiento de la tasa concreta de ganancia de cada capital que participa en una determinada “cadena de valor” está mediado por el ejercicio de poder en la esfera de la circulación (y por lo tanto *aparece* como el resultado inmediato de las relaciones desiguales de mercado), este proceso está objetiva y estrictamente determinado por las leyes de movimiento del capital. Las relaciones de poder no son la causa sino la expresión de la diferenciación de las tasas de ganancia.

Desde nuestro punto de vista, este proceso de diferenciación de los capitales individuales resulta central para dilucidar la naturaleza de las CGV. Dicho sintéticamente, las CGV son, en esencia, la forma social a través de la cual ciertos capitales normales se apropian del plusvalor liberado por los pequeños capitales. En otros términos, la formación de cadenas mercantiles es la forma concreta adoptada por la competencia entre capitales medios o normales por este plusvalor extraordinario. En este sentido, el propósito inmanente más profundo y “causa primera” de la tercerización y/o subcontratación de procesos productivos es la obtención, por parte de los capitales normales, de fuentes multiplicadas de plusvalor extraordinario liberado por los pequeños capitales en la esfera de la circulación. Por lo tanto, si bien es cierto que uno de los motivos conscientes por el cual los capitales normales tercerizan la fabricación es el beneficio que obtienen del empleo de “mano de obra barata” localizada en regiones de bajos salarios o sectores no-sindicalizados, esta línea de razonamiento simplemente asume que esos menores costos no podrán ser (totalmente) retenidos por los contratistas o proveedores, sino que serán apropiados por las “empresas líderes” en la cadena. Lo que nuestro desarrollo anterior sobre las determinaciones de la ley del valor permite explicar es por qué ello debe suceder necesariamente así. Precisamente, y pese a que los capitales normales no son los empleadores directos de los trabajadores con bajos salarios, ellos terminan apropiándose de una parte del plusvalor que corresponde a su explotación como resultado de la diferenciación de las capacidades de valorización de los distintos tipos de capitales individuales.

Lo mismo puede decirse de la “flexibilidad organizativa” que, como resaltan algunos autores, tiende a operar de forma exclusiva en beneficio del actor clave en la cadena (Raikes et al., 2000: 396). Desde la perspectiva de la unidad orgánica entre la producción y la circulación del capital, la “flexibilidad organizativa” implica, en realidad, la optimización de la estructura de rotación de los capitales normales a expensas de acrecentar los costos de circulación para todos los otros capitales de la cadena, por ejemplo, a través de la acumulación de inventarios o de condiciones desfavorables de crédito comercial. De modo más general, la transferencia de plusvalor dentro de las cadenas siempre va a estar mediada por las condiciones de rotación de cada capital que participa en ella, dado que sus tasas de ganancia concretas son producto del ciclo completo de valorización (es decir, incluyendo tanto producción como circulación). En otras palabras, la capacidad de las firmas líderes de la cadena de aprovechar las diferencias salariales y la “flexibilidad organizacional” es la otra cara de la incapacidad de los pequeños capitales de retener cualquier ganancia extraordinaria potencial que pudiera existir, debido a su inherentemente limitada capacidad de valorización.

La diferenciación de los capitales industriales que hemos desarrollado permite explicar la composición y estructura de gobernanza de las CGV. En este sentido, resulta razonable sugerir que las cadenas mercantiles están generalmente formadas por al menos tres tipos diferentes de capitales: capitales normales potenciados, capitales normales y pequeños capitales. Con todo, las peculiaridades de la estructura de gobernanza, variables según la composición de cada cadena, solo pueden ser conocidas por medio de la investigación empírica detallada. Las relaciones de mando y subordinación tienden a predominar en los nodos donde prevalecen

las relaciones de intercambio entre capitales normales y pequeños capitales. En cambio, en la relación entre capitales normales y, hasta cierto punto, también entre capitales normales potenciados y capitales normales, es más probable que se desarrollen relaciones más horizontales o “cooperativas”. Esto se explica porque es más probable que la apropiación del plusvalor liberado por los pequeños capitales por parte de los capitales normales esté vehiculizada por relaciones jerárquicas de subordinación de los primeros a los segundos. No obstante, en todos los casos las relaciones directas (ya sean de comando o cooperación) deben verse como formas asumidas por las relaciones indirectas de competencia, a través de las cuales se organiza la producción social realizada de manera privada e independiente.

Las cambiantes formas organizacionales de la competencia capitalista y las configuraciones recientes de las CGV

La explicación precedente concierne a las dimensiones más simples del fenómeno que estamos analizando; por lo tanto, se refiere principalmente a la constitución temprana de las CGV. Sin embargo, como veremos más en detalle en la sección 4 (centrado en el caso de la industria automotriz global), recientemente las CGV han atravesado una serie de transformaciones organizacionales que han girado en torno a dos procesos interrelacionados. El primero es la tendencia a la desverticalización de las empresas automotrices terminales, a través de la tercerización de un creciente número de funciones productivas, y su especialización en las tareas de diseño, desarrollo y definición de producto. El segundo es la reintegración vertical en el resto de la cadena de suministro, dando lugar al nacimiento de los llamados “mega proveedores”. Como se argumenta en otro lugar (Starosta, 2010a), la industria electrónica provee otro ejemplo similar en este sentido, con un proceso aún más pronunciado de tercerización de la fabricación hacia los llamados “grandes contratistas globales”. En ambas ramas de la producción capitalista, estos cambios estuvieron relacionados con el progreso de “modularización” de la arquitectura de producto y del proceso de producción, aunque en diferentes grados (Sturgeon, 2002; MacDuffie, 2013). Los nuevos proveedores y contratistas “gigantes”, a diferencia de los fabricantes tradicionales de partes, no solo efectúan procesos de producción más complejos (de grandes subensambles en la industria automotriz y, en otras industrias como la electrónica, también el proceso de ensamblado final) sino que también participan crecientemente del diseño y la ingeniería de producto. Además, los mega proveedores no se relacionan única ni principalmente con una empresa líder en el marco de una relación cautiva, sino que suelen producir para varias de ellas, a veces de diversas ramas. Sobre esta base, las empresas proveedoras y/o contratistas del primer anillo han crecido aceleradamente hasta convertirse ellas mismas en grandes corporaciones globales, con plantas de producción dispersas en varios continentes.

Ahora bien, el foco principal del enfoque de las CGV sobre estas transformaciones es el análisis de las estrategias conscientes desarrolladas por las empresas líderes con el objetivo de (re)configurar las CGV en beneficio de su propia rentabilidad. De hecho, en la misma noción de “conductor de la cadena” está implícita una concepción que otorga a ciertos capitales individuales el estatus de sujetos concretos del proceso de acumulación dentro de cada cadena. Sin embargo, como ya hemos remarcado, la constitución de la relación organizativa entre los diversos capitales individuales que la conforman surge de las determinaciones internas del proceso de acumulación de capital. Por consiguiente, las cambiantes estrategias de las empresas que *aparecen* como determinantes del desarrollo de las CGV deben verse, al contrario, como productos de estos procesos económicos; es decir, como formas concretas que vehiculizan las transformaciones que atraviesan las CGV. Así, para reconocer las determinaciones reales que subyacen a los cambios en la constitución y dinámica de las CGV resulta necesaria una investigación rigurosa de los cambios del proceso de acumulación en general y, sobre esta base, también de sus manifestaciones específicas en cada rama de la producción social.

En pocas palabras, nuestro enfoque sugiere que las recientes configuraciones de las CGV deben verse como expresiones del desarrollo del proceso de diferenciación de los capitales individuales y sus límites discutidos con anterioridad. Por un lado, hemos visto que la tendencia a la concentración y centralización de capital termina por socavar la ventaja competitiva de los pequeños capitales. Lo hace al incrementar la productividad del trabajo puesta en movimiento por los capitales normales hasta el punto en que su precio de producción se coloca por debajo del precio que regula la valorización de los pequeños capitales. Por otro lado, teniendo en cuenta los atributos particulares de los “mega proveedores” o “grandes contratistas globales”, parece razonable considerarlos como capitales normales que han logrado ingresar en ramas de la producción anteriormente dominadas por los pequeños capitales o, quizá más precisamente, que han crecido dentro de estas mismas ramas hasta alcanzar el tamaño suficiente para alcanzar dicho carácter. Estos son los procesos económicos que dan cuenta de la tendencia inicial hacia la fragmentación de la base de suministro de los capitales normales en una masa de pequeños capitales, y de su subsiguiente consolidación por medio de la emergencia de proveedores o contratistas altamente concentrados. En este sentido, resulta remarcable que el surgimiento de los mega proveedores en la industria automotriz estuvo estrechamente asociado con el progreso de la automatización en la producción de componentes y subensambles (en algunos casos alcanzando niveles del 90% o 100%, véase Krzywdzinski, 2020). Este fue el caso también de la industria electrónica, donde la automatización del

ensamblado de ciertos componentes (como las placas de circuito, por ejemplo) contribuyó a la emergencia de los contratistas “llave en mano” en el proceso de fabricación (Sturgeon, 1998, 12-14). Estos cambios técnicos suponen desembolsos de capital y escalas de producción que exceden los alcances de los pequeños capitales.

No obstante, aunque estas dinámicas han tomado forma en una disminución de las asimetrías de poder entre las firmas líderes y sus proveedores, las primeras han mantenido la función de “conductores” de la cadena. Como argumentan los autores de la literatura sobre la “integración de sistemas” (Brusoni y Prencipe, 2001, Jacobides et al., 2016), las firmas líderes “saben más de lo que realmente hacen”. Es decir, mantienen una base de conocimiento más amplio del que concretamente necesitan para cumplir su papel particular en la división del trabajo dentro de la cadena, a saber, el diseño y definición de producto (las automotrices han mantenido, como ya señalamos, también la fase de ensamblado final). La razón de esto es que las firmas líderes necesitan esta base de conocimiento para llevar adelante la coordinación consciente necesaria de las interdependencias materiales o tecnológicas a lo largo de la cadena que surgen de las arquitecturas de producto modular y de las posibilidades de separación del diseño y fabricación que estas conllevan.

Este enfoque de la integración de sistemas provee perspectivas muy interesantes acerca de la necesidad de un elemento de organización consciente de la división social de trabajo dentro de las cadenas de valor, a pesar de (o, mejor dicho, gracias a) la innegable tendencia hacia la desintegración vertical entre diseño y fabricación. Sin embargo, como sucede en general con la tradición evolucionista / neoschumpeteriana de la que estos autores forman parte, este enfoque se centra unilateralmente en la dimensión material o tecnológica de la producción capitalista. Así, pierde de vista su forma social específica, es decir, la subordinación de la producción de valores de uso a la producción de plusvalor (Smith, 2004: 220 – 6). Desde una perspectiva marxiana, entonces, los procesos técnicos organizativos deben ser comprendidos en su unidad contradictoria con los procesos de valor propios del capitalismo (Gough, 1996: 2067).

En este sentido, la persistencia de las relaciones de autoridad dentro de las cadenas más allá de lo que reconoce el enfoque de las GVC no surge solamente de la necesidad técnica o material de integración del sistema. Las relaciones directas de comando persisten, además, por el carácter irreductiblemente antagónico de las relaciones sociales entre productores privados sobre las cuales se constituyen las cadenas, aun cuando estas suponen una socialización limitada de la producción transversal a capitales formalmente autónomos (Gough, 1996: 1072–3). Esta naturaleza general de las relaciones entre empresas asume una expresión particularmente intensificada debido a la creciente desintegración vertical entre el diseño del producto y la fabricación. Específicamente, y aunque en diversos grados según el alcance de la tercerización, el capital invertido y valorizado de las firmas líderes solo puede existir materializado en mercancías que son producto (y por lo tanto posesión inmediata) de los contratistas o proveedores. Así como el capital necesita asegurarse a través del comando directo sobre el proceso de trabajo de que el trabajador no gaste más que el trabajo socialmente necesario durante la jornada laboral (Marx, 1999a: 237), las firmas líderes deben asegurarse de que la tercerización de la fabricación a los proveedores no comprometa la realización del circuito de rotación de su propio capital en el tiempo y condiciones socialmente necesarios en su rama de la producción.

La función de las firmas líderes como integradoras de sistema también incide en las formas concretas asumidas por la formación de la tasa general de ganancia, a través de la cual los capitales individuales afirman su unidad como órganos del capital total de la sociedad. En primer lugar, debe notarse que la separación organizacional del diseño y la fabricación tiene como premisa a las innovaciones tecnológicas de las mismas firmas líderes, que hacen materialmente posible “codificar” y transmitir el conocimiento de diseño objetivado, de modo que pueda pasarse más fácilmente y barato del diseñador al productor. Ejemplo de estas innovaciones son el uso de tecnología de simulación y modelación en el Diseño Asistido por Computadora y, más en general, el uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación para transferir información digitalizada y monitorear instantáneamente la producción subsiguiente (Pavitt, 2003: 84; Krzywdzinski, 2020: 22-29). Estos prerrequisitos materiales de la tercerización no caen del cielo, sino que son en sí mismos resultado de las estrategias competitivas de las empresas líderes. El agente activo fundamental en este caso es la empresa líder procurando reducir costos, vis-à-vis sus competidores, mediante el aprovechamiento de la multiplicación de las economías de escala por parte de sus proveedores, que se han convertido en capitales normales especializados en servicios de fabricación.

Esto significa que la reconfiguración de las cadenas de valor mediante la tercerización a los mega proveedores y los contratistas globales debe ser vista como una forma concreta asumida por la obtención de ganancias extraordinarias temporarias, provenientes de la innovación, por parte de las firmas líderes, de acuerdo con los mecanismos descritos por Marx. Concretamente, estas ganancias extraordinarias surgen de la capacidad que tienen los innovadores pioneros de vender sus mercancías a precios individuales ubicados por debajo de los socialmente vigentes (los “precios de producción”). Esta situación se extiende hasta que la innovación se difunde universalmente, lo cual termina por eliminar aquellas ganancias extraordinarias por la reducción generalizada de los precios de las mercancías producidas en la rama (Marx, 1999b, 384-387; Marx, 1998b, 294). Con todo, las firmas líderes pueden recrear la generación de las ganancias extraordinarias mediante la subsiguiente tercerización de otras funciones productivas. De este modo, este proceso reduce de manera indirecta (mediante la reducción del valor de los medios de subsistencia) el tiempo de trabajo socialmente

necesario para la reproducción de la clase trabajadora. Como resultado, se produce plusvalor relativo para el capital total de la sociedad. Este papel de las innovaciones técnicas y organizacionales como fuentes de ganancia extraordinaria para ciertos capitales individuales (y por tanto de plusvalor relativo para el capital total de la sociedad) provee de bases objetivas adicionales para la persistencia del dominio de las firmas líderes en la gobernanza de las cadenas de valor. En este sentido, las CGV no son simplemente vínculos técnicos entre empresas superpuestas por relaciones directas de conflicto en torno a la llamada “captura de valor”. Mejor y más precisamente, son *cadenas de producción de plusvalor por parte del capital total de la sociedad*, en las que las firmas líderes asumen el rol prominente en la persecución de las ganancias extraordinarias, a su vez determinadas como formas concretas de producción de plusvalor relativo.

Asimismo, la reproducción del liderazgo de las empresas líderes en las CGV pone de relieve la cuestión de la apropiación del plusvalor liberado por los pequeños capitales en la esfera de la circulación. El auge de los mega proveedores no ha conllevado la eliminación completa de los pequeños capitales de la cadena de valor; ellos se han mantenido en la producción de las partes o componentes más simples. De hecho, parte del atractivo para las firmas líderes del sistema de anillos de proveedores es el nuevo papel que juegan los mega proveedores en la administración de la compra de estos componentes simples a los proveedores pequeños. En principio, en su condición de capitales medios, los mega proveedores estarían en posición de controlar para su propio beneficio las relaciones directas entabladas en la circulación con los pequeños autopartistas, que median necesariamente las mencionadas transferencias de plusvalor. Sin embargo, sobre la base del poder social objetivo que se deriva de su rol como “integradoras de sistema”, las empresas líderes muy probablemente mantendrán su “derecho” a apropiarse el plusvalor liberado por los pequeños capitales remanentes en la cadena, aun cuando ya no son los capitales normales individuales que entran en relación directa con estos últimos en la circulación. De esta manera, las empresas líderes reafirman su determinación cualitativa de ser los capitales normales potenciados en sus respectivas cadenas de valor.

En la próxima sección profundizaremos nuestro análisis de la naturaleza y dinámica de las CGV, concentrándonos no ya en la diferenciación de los capitales individuales sino en las formas cambiantes de explotación del obrero colectivo por el capital total de la sociedad a escala planetaria. Esto nos permitirá enfocarnos en la otra dimensión constitutiva de las cadenas de valor, a saber, su carácter global.

Las CGV y la fragmentación internacional de la subjetividad productiva de la clase obrera.

La producción de plusvalor relativo bajo la forma de la gran industria, y en particular la computarización y robotización del proceso de producción desde la revolución microelectrónica, implica una triple diferenciación cualitativa en la evolución de la fuerza de trabajo de los miembros del obrero colectivo. En primer lugar, estas transformaciones han involucrado una expansión de los atributos productivos de los trabajadores asalariados que ejecutan las partes más complejas del proceso de trabajo, es decir, todas aquellas formas de trabajo (principalmente) intelectual y científico que son requeridas por el salto adelante en la automatización del sistema de maquinaria, incluyendo sus aplicaciones tecnológicas. En segundo lugar, estas novedosas tecnologías implicaron un avance en la expulsión de la intervención de la mano humana y del conocimiento práctico basado en la experiencia de los trabajadores en el proceso de trabajo, en comparación con el anterior ciclo de acumulación. De hecho, estos cambios productivos han acelerado la codificación del conocimiento tácito adquirido mayormente mediante procesos de aprendizaje en el mismo ejercicio del trabajo. Una vez codificado, este conocimiento ha sido objetivado como atributo del sistema de maquinaria (Huws, 2006). En este sentido, la tendencia ha sido ciertamente hacia la “degradación” del trabajo de producción directo, aunque no como resultado del avance en la división manufacturera del trabajo, como sostienen Fröbel et al. (1980), sino por medio de la objetivación de las tareas manuales como funciones automáticas de la maquinaria. En tercer lugar, en tanto que las nuevas tecnologías no han llevado a la eliminación total del trabajo manual (Alcorta 1999: 164), ellas han creado las condiciones para la reproducción de lo que Marx llamó división manufacturera del trabajo, es decir, las tareas y procesos de trabajo no mecanizados que actúan como “departamento externo” de la gran industria (Marx 1999b: 576)⁵.

Estos procesos sociales han estado en el centro de las recientes transformaciones de las CGV relacionadas con la emergencia de los grandes proveedores y contratistas. Al fragmentar formalmente la extracción de plusvalor relativo de los distintos órganos del obrero colectivo, el desacople organizacional del diseño y la fabricación facilita la exacerbación de la diferenciación de las condiciones de reproducción de las fuerzas de trabajo de diversa complejidad. Mientras que las empresas líderes tienden a concentrarse principalmente en la explotación de las formas de subjetividad productiva más expandida necesarias para las actividades productivas de investigación y desarrollo, los proveedores y contratistas tienden a explotar la parte del obrero colectivo con atributos productivos de menor complejidad. Aunque estos últimos emplean de hecho a ingenieros, técnicos,

⁵ Estrictamente, la multiplicación de la población obrera sobrante en relación con las necesidades del proceso de acumulación constituye una cuarta transformación de la subjetividad productiva que resulta de la automatización de la gran industria (véase Marx, 1999b: 521–43).

administrativos, etc. cuyas fuerzas de trabajo tienen una complejidad considerable (pero, en promedio, menor que la del tipo de fuerza de trabajo empleada por las empresas líderes), la mayor proporción de su personal se compone de trabajadores con fuerza de trabajo degradada, que actúa como apéndice del sistema de maquinaria en procesos de producción altamente automatizados o, peor, que ejecuta tareas manuales parciales en aquellas fases de producción directa remanentes, sujetas a lo que Marx denominó división manufacturera del trabajo.

Por medio de esta fragmentación organizacional del proceso de producción, el capital socava una de las bases materiales de la unidad política entre estos dos diferentes órganos del obrero colectivo en la lucha por la venta de la fuerza de trabajo a su valor: el hecho de ser explotadas por el mismo capital individual. Así, el capital ahorra en la magnitud total de capital variable que debe adelantar, por medio de ampliar la diferencia en el valor de los dos tipos de fuerza de trabajo, expandida y degradada. La última queda determinada simplemente en el nivel que refleja, en el mejor de los casos, la reproducción de los atributos productivos inmediatamente necesarios para ser empleada como apéndice de la maquinaria o como un obrero parcial de la división manufacturera del trabajo (Iñigo Carrera 2013: 74). En contraste, en situaciones donde los dos tipos de fuerza de trabajo son explotados por la misma “persona jurídica” (es decir, por la misma empresa), los trabajadores menos calificados están en una mejor posición para arrancar al capital un cierto grado de universalidad en las condiciones de reproducción del obrero colectivo en su conjunto.

El rol de la diferenciación de los capitales individuales en la profundización de la fragmentación de las condiciones de reproducción de los obreros no se limita a la diferencia entre empresas líderes y proveedores del primer anillo. La presencia de pequeños capitales en el resto de la cadena juega también su parte. A pesar del acelerado proceso de concentración y centralización del capital en el nivel de la fabricación, los pequeños capitales todavía subsisten en la producción de componentes sencillos, insumos básicos y materias primas. Como señala Iñigo Carrera (2013: 141-2), la situación precaria en la que operan estos capitales los vuelve propensos a la explotación más despiadada de los trabajadores que emplean. Sin embargo, la liberación del potencial de las nuevas formas organizacionales de la CGV para profundizar la diferenciación de la fuerza de trabajo estaba restringida por una segunda barrera política, también materialmente determinada. En efecto, la llamada fase keynesiana del desarrollo capitalista se basaba en la reproducción relativamente universal de los dos tipos generales de subjetividad productiva, expandida y degradada. La base material de esta forma de reproducción de la clase obrera era la siguiente. Por más degradada que estuviera la subjetividad de los trabajadores directos en esta fase del proceso de acumulación, ella mantenía una intervención productiva clave en el corazón de la producción de plusvalor relativo: la producción misma de la maquinaria (Iñigo Carrera 2013: 61-62). Tanto la calibración de la maquinaria como el proceso de ensamblado dependía aun de la experiencia subjetiva de los trabajadores directos. Esta intervención clave otorgaba al órgano degradado del obrero colectivo una fuente particular de fuerza política en la lucha en torno al valor de la fuerza de trabajo, que permitía a estos trabajadores arrancar al capital cierta morigeración en la diferenciación de sus condiciones de reproducción, en relación con los trabajadores que realizaban las formas más complejas de trabajo.

Para extender y profundizar la diferenciación de las condiciones de reproducción y explotación del obrero colectivo, el capital necesitaba entonces quebrar la unidad que la clase obrera había logrado como expresión de estas determinaciones del anterior ciclo de acumulación. La misma dinámica de la llamada “nueva” división internacional del trabajo (NDIT), mediada por la crisis de sobreproducción general de capital a escala mundial que estalló a mediados de la década de 1970, suministró los medios para que un proceso de reestructuración de este tipo pudiera avanzar (Iñigo Carrera 2013: 70-4). En primer lugar, al erosionar la necesidad de la intervención manual y/o del conocimiento práctico de los trabajadores directos en el proceso de producción de la maquinaria, la automatización del proceso de producción basada en la microelectrónica, que estaba en la base del desarrollo de la NDIT, socavó la fuente material del poder político de este segmento de la clase obrera. Esta situación fue exacerbada por la relocalización real o potencial del proceso de producción que este cambio técnico hizo posible. En segundo lugar, la solidaridad de la clase obrera mermó además por los efectos del crecimiento de la población obrera sobrante en los países capitalistas más avanzados, lo cual respondió a la manifestación cada vez más abierta de la mencionada crisis global de sobreproducción (cuya resolución definitiva ha sido pospuesta desde entonces por medio de sucesivos ciclos de expansión basada en el crédito) (Iñigo Carrera 2013: cap. 6). Tercero, las crisis del “desarrollismo nacional” en el Sur Global y del bloque soviético en Europa central y oriental también contribuyeron a acrecentar la sobrepoblación relativa.

Sobre estas bases materiales y sociales, las empresas transnacionales, actuando como empresas líderes e impulsando la constitución de cadenas de valor geográficamente dispersas, fueron uno de los varios agentes concretos de esta transformación, en un proceso complejo que fue mediado también por la emergencia de “campeones nacionales” de la “periferia”, las políticas estatales y las luchas de los trabajadores. Como Fröbel et al (1980) señalaron correcta pero unilateralmente hacia fines de la década de 1970 sin poder descubrir su contenido general, esta reestructuración global comenzó históricamente con la relocalización geográfica de los procesos de trabajo manual simple hacia países y regiones de “bajo costo”. A la vez, sus partes más complejas se concentraban en los ámbitos nacionales o regionales de acumulación más “avanzados”. Sin embargo, los desarrollos históricos subsiguientes revelaron que estas formas originarias simples de la NDIT evolucionaron hacia una constelación más compleja. En esta forma más desarrollada de la NDIT, el capital

busca las combinaciones más rentables de costos, atributos y niveles de disciplina que resultan de las variadas historias de los diferentes fragmentos nacionales de la clase obrera, a través de su impacto en sus condiciones generales de reproducción, que se condensan en el llamado “componente histórico y moral” del valor de la fuerza de trabajo. Cada país tiende por tanto a concentrar un cierto tipo de fuerza de trabajo con atributos productivos “materiales y morales” distintivos, de una determinada complejidad. Estos tipos de fuerza de trabajo se encuentran entonces espacialmente dispersos, pero son explotados colectivamente por el capital en la manera más barata posible. En este contexto de competencia exacerbada entre los trabajadores asalariados, el capital puede economizar en el capital total adelantado en salarios, alargar la jornada laboral y aumentar la intensidad promedio del trabajo. Así, a través de todas estas acciones sociales antagónicas, pero “a espaldas” de los diversos agentes involucrados, se reduce el tiempo de trabajo socialmente necesario para la reproducción de la clase obrera en su conjunto y, como consecuencia, se produce plusvalor relativo a escala planetaria⁶.

La relevancia de estas transformaciones para la comprensión de las determinaciones internas de las CGV es clara. En efecto, la formación de las CGV no solo expresa la diferenciación formal del capital en capitales individuales con capacidades estratificadas de valorización; adicionalmente, las CGV vehiculizan el desarrollo de la fragmentación internacional de la subjetividad productiva del obrero colectivo de la gran industria.

La reconfiguración organizacional y espacial de las CGV en la industria automotriz global a la luz de la emergencia de los mega proveedores de autopartes

La industria automotriz estadounidense de posguerra (para entonces, por lejos la más importante del mundo en términos de producción) constituye un buen ejemplo de la *forma simple* de las cadenas de valor, es decir, aquella compuesta por un capital normal que se convierte en “potenciado” en virtud de su relación con una multitud de pequeños capitales proveedores. Este sistema clásico de relaciones entre terminales y proveedores entró en una fase de reestructuración profunda hacia mediados de la década de 1980. En parte como respuesta a la creciente competencia en el mercado mundial por parte de sus contrapartes japonesas, las empresas líderes norteamericanas cambiaron diametralmente su “estrategia”. Concretamente, pasaron de promover la proliferación de los pequeños capitales (Helper, 1991 797 y ss.) a impulsar la centralización del capital en la producción de partes y componentes, favoreciendo las fusiones y adquisiciones entre las empresas proveedoras existentes y creando otras nuevas de gran tamaño mediante el *spin-off* de sus divisiones de componentes (Humphrey, 2000: 248-249; Frigant, 2009). Por medio de esta verdadera instauración de una nueva rama de la producción social (la fabricación de subensambles), las terminales procuraban incrementar las escalas de producción, lo cual permitiría, a su vez, introducir mejores tecnologías (particularmente, para aumentar la automatización, ver Jacobides et al., 2016: 16). En términos de nuestros análisis previos, las terminales estaban buscando obtener ganancias extraordinarias derivadas de la innovación técnica y organizacional. Como resultado, las cadenas de valor emergentes de este proceso eran más complejas que las de la etapa clásica de posguerra. A riesgo de sobre simplificar, puede decirse que, si hasta la década de 1980 las cadenas estaban formadas por solo un capital normal (potenciado) que se relacionaba en la circulación con una multiplicidad de pequeños capitales proveedores, las cadenas de valor globalmente reestructuradas involucraban al menos tres tipos de capitales: capitales normales potenciados como conductores de la cadena, capitales normales como mega proveedores, y pequeños capitales en los anillos más bajos de la base de suministro.

En este sentido, los mega proveedores pueden ser vistos como capitales normales que, precisamente en virtud de su novedosa determinación como tales, son ahora capaces de impulsar el cambio técnico en la rama de la producción de partes complejas o subensambles. En efecto, a medida que los mega proveedores se desarrollaron y consolidaron, empezaron a producir para diferentes terminales, ampliando aún más sus volúmenes de producción. Esto, como reporta Volpato (2004), fue un objetivo consciente de las empresas líderes al momento de tercerizar la producción de subensambles. De hecho, el incremento de la escala es una de las ventajas cruciales de la existencia misma de los mega proveedores dentro de la cadena, en la medida en que ellos pueden “compartir” la utilización de las instalaciones, maquinaria y plataformas en la producción

⁶ Debe resaltarse que el sujeto que produce plusvalor relativo e incrementa de este modo su capacidad de valorización es el capital total de la sociedad a nivel global. Por lo tanto, el proceso de reorganización productiva que gira en torno a la relocalización de procesos productivos hacia regiones con fuerza de trabajo disciplinada y relativamente barata no debe interpretarse como una relación de explotación de los países “periféricos” por los países “centrales”, como sostiene la teoría de la dependencia en su vertiente marxista (Marini, 2008). De hecho, salvo en el caso especial de que los capitales pequeños se concentren en un determinado espacio nacional (“periférico”) y se relacionen en la circulación con capitales medios localizados en otro espacio nacional (“central”), la apropiación de ganancias extraordinarias resultantes de la baratura relativa de la fuerza de trabajo en ciertos espacios nacionales se desarrolla enteramente dentro de los espacios nacionales con fuerza de trabajo disciplinada y relativamente barata. Esto es lo que explica que los capitales medios originarios de los países “centrales” no se limiten a comprar insumos producidos en los países “periféricos”, sino que relocalizan ellos mismos parte de su capital productivo a estos últimos para involucrarse directamente en la explotación de la fuerza de trabajo barata. Como veremos en la próxima sección, este es el contenido de la relocalización productiva hacia países y regiones de “bajo costo”, tanto de las empresas terminales como de los grandes proveedores de autopartes en la industria automotriz global. Para más desarrollo de estos puntos, remitimos al lector a otros trabajos donde desarrollamos más extensamente la cuestión de la diferenciación nacional del proceso global de acumulación de capital (Starosta, 2016; Fitzsimons y Starosta, 2018) y nuestra crítica a la teoría de la dependencia (Starosta y Steinberg, 2019).

para diferentes “clientes”, en contraste con el alcance necesariamente más limitado de la producción integrada por parte de las terminales. Por otra parte, hemos visto que la concentración de capital en el nivel de los autopartistas implicaba una reducción de las asimetrías de poder entre las terminales y los ahora más grandes proveedores. Además, la relativamente alta complejidad de los subensambles requirió un mayor flujo de información bidireccional entre los dos tipos de empresas en el proceso de co-diseño de componentes.

Estas transformaciones en la industria automotriz global pueden ser apreciadas a través del análisis de las tasas de ganancia de los diferentes capitales individuales que participan en la cadena. La forma clásica de las relaciones de suministro consistía en la asociación de capitales normales en el sector terminal con pequeños capitales autopartistas. El cuadro 1 muestra la tasa de ganancia sobre el capital propio en el sector automotriz estadounidense entre 1947 y 1965. Estos datos muestran una clara diferenciación en la tasa de ganancia entre terminales y autopartistas, que es consistente con la diferenciación de los capitales individuales propia de la “forma simple” de cadena de valor que predominaba en esa etapa.

Cuadro 1. Tasa de ganancia sobre capital propio en la industria automotriz estadounidense

Años	Promedio GM / Ford / Chrysler	Todas las empresas terminales	Autopartistas
1947-1965	25.0	20.2	13.8

Fuente: Crandall (1968).

La realidad contemporánea de la industria automotriz global se muestra en el cuadro 2. Durante el período 1992-2019 la tasa de ganancia promedio de las 13 terminales globales más grandes fue esencialmente la misma que la tasa de ganancia promedio de las 10 mayores autopartistas, en ambos casos en términos de ventas totales globales. Más allá de las dificultades inherentes a la medición de la tasa de ganancia, los cuadros parecen respaldar nuestra caracterización de los “mega proveedores” como capitales normales.

Cuadro 2. Tasa de ganancia sobre capital propio en la industria automotriz Global

Años	Mayores automotrices globales (Top-5 según ventas)	Automotrices Globales (13 empresas)	Global Mega Suppliers (Top-10 según ventas)
1992-2000	13.9	8.0	12.1
2001-2010	7.5	8.2	5.8
2011-2019	15.3	12.0	15.3
1992-2019	12.1	9.6	11.0

Fuente: Cálculos propios basados en los balances de las empresas y U.S. Census Bureau (2022). Nota: se excluyen los años con patrimonio neto negativo.

Como ya señalamos, la concentración del capital en el sector autopartista ha reconfigurado las relaciones de poder y las formas de gobernanza de las CGV automotrices. Sin embargo, y a pesar de la consiguiente mayor “horizontalidad” de las relaciones entre empresas, los mega proveedores se mantienen en una posición relativamente subordinada vis-à-vis las empresas líderes. Como varios investigadores cercanos al enfoque de las CGV y/o a la literatura de la “integración de sistemas” han argumentado (por ejemplo, Mac Duffie, 2013; Sturgeon et al 2008: 307-308), lo anterior refleja la fuerte necesidad técnica de un “integrador de sistema” implicada en la arquitectura de producto de los vehículos automotores. En efecto, en esta rama particular de la producción, y en contraste con otros sectores más modularizados como la electrónica, la interdependencia entre los diversos componentes es particularmente alta, en particular en lo que hace al comportamiento y la performance del producto (el vehículo). Pero un segundo aspecto es al menos tan relevante como el anterior a la hora de comprender y explicar la continuidad de la dominancia de las terminales: la persistente diferenciación, en los segmentos más “altos” de la cadena, entre las terminales como *capitales normales potenciados* y los mega proveedores como *capitales normales*. Más específicamente, a pesar de la innegable concentración y centralización del capital en el primer anillo de proveedores, las terminales mantienen sus “títulos” sobre la apropiación de cualquier ganancia extraordinaria potencial que pueda surgir en el resto de la cadena. Esto incluye ciertamente el plusvalor extraordinario liberado por los pequeños capitales remanentes. Pero las terminales se favorecen también, en gran medida, de los bajos salarios pagados por los autopartistas, incluyendo a los mega proveedores. Esto no debería resultar sorprendente: si las terminales no pudieran participar de manera significativa de los beneficios de transferir funciones productivas a los mega proveedores, no hubieran fomentado deliberadamente, como lo hicieron, esta ola de tercerización.

En este sentido, es importante tener en cuenta que, como argumentamos antes, la diferenciación en las condiciones de reproducción de los trabajadores asalariados estuvo determinada por la fragmentación de la explotación de los diversos órganos del obrero colectivo entre distintos capitales individuales (en contraste con la extracción de plusvalor “verticalmente integrada” en la industria automotriz clásica). Esta necesidad de diferenciación de los explotadores individuales del obrero colectivo de la cadena fue exacerbada por la creciente proporción de trabajadores altamente calificados (y por tanto más “caros”) en el personal de las terminales. De hecho, el proceso de tercerización de la producción de subensambles hacia los mega proveedores resultó en una mayor especialización en la cima de la cadena, permitiendo a las terminales invertir una porción mayor de su capital (y, por lo tanto, ganando escala) en diseño, innovación y las funciones de “integración de sistema”, que pasaron a ser vistas como su “competencia central” y como “actividades de alto valor agregado” (es decir, como más rentables que la fabricación directa). Estas funciones requirieron escalas de producción que exceden el alcance de la mayoría de los mega proveedores (Jacobides et al., 2016: 13, 30).

La diferenciación entre capitales normales potenciados y capitales normales se refleja también en la separación discreta en la magnitud del capital de las empresas terminales en general respecto de los proveedores más grandes. Resulta notable, en particular, que a pesar del proceso acelerado de concentración y centralización del capital entre los proveedores del primer anillo en las últimas décadas, esta disparidad de escala se ha mantenido. En efecto, cada vez que el tamaño de los capitales más pequeños del sector terminal se aproximó al de los mega proveedores más grandes, tendió a tener lugar un nuevo proceso de fusiones o “alianzas” entre distintas empresas terminales. En otras palabras, cada vez que estas empresas terminales quedaban atrás en el proceso de concentración y por lo tanto se aproximaban “peligrosamente” al límite inferior del rango de capitales que entran dentro de la determinación social de capital medio en esta rama de la producción, un nuevo proceso de centralización restauró su estatus de capitales normales potenciados, elevando al mismo tiempo las barreras de entrada al sector⁷. Esto sugiere que la magnitud del capital necesario para funcionar como “conductor de la cadena” en la industria automotriz sigue estando fuera de alcance de la mayoría de los proveedores, incluso luego de la notable concentración del capital durante las últimas décadas. Sobre esta base, las terminales han mantenido su dominio sobre la cadena, expresando su carácter de capitales normales potenciados vis-à-vis los demás capitales.

Permítasenos recapitular los aspectos fundamentales de nuestro desarrollo sobre la reestructuración reciente de las cadenas de valor automotrices. Los cambios organizacionales en el sector tuvieron una doble determinación. Primero, fueron una forma de aumentar las escalas de producción tanto en el polo de las terminales (a través de la especialización en la innovación, diseño e integración de sistema) y en el de los proveedores (mediante la reintegración vertical de la fabricación). Segundo, fueron mediadores del proceso de diferenciación en las condiciones de reproducción de los trabajadores. En ambos casos, aunque los beneficiarios inmediatos fueron los capitales individuales directamente involucrados en la cadena (y particularmente entre ellos los capitales normales potenciados actuando como “conductores de la cadena”), el resultado subyacente fue la producción de plusvalor relativo para el capital total de la sociedad a través de la reducción del valor de la fuerza de trabajo. La nueva ola de “globalización” de la industria desde la década de 1990 se relacionó ciertamente con el primero de estos determinantes de las nuevas CGV, dado que la consolidación de los mega proveedores como capitales normales estuvo asociada con su expansión global siguiendo la internacionalización de las propias empresas terminales. En este sentido, los mega proveedores globales pudieron “resolver” la contradicción entre el aprovisionamiento local para cada planta de ensamblado con las economías de escala. Lo hicieron concentrando geográficamente la producción de componentes comunes para luego ensamblar módulos personalizados cerca de las terminales (Humphrey, 2003: 125; Sturgeon et al., 2008). De este modo, los mega proveedores pudieron también cumplir su rol como “lugartenientes” de las terminales (Wong, 2017) en la tarea de administrar el resto de la cadena de suministro, es decir, los anillos más bajos de proveedores que eran en la mayor parte de los casos menos globales que los mega proveedores.

Sin embargo, como argumentamos en la tercera sección, el principal impulso hacia la globalización de las cadenas de valor automotrices fue la NDIT, estructurada en torno a la diferenciación internacional de los costos y atributos productivos de la fuerza de trabajo. De hecho, los mega proveedores fueron particularmente agresivos en sus estrategias de relocalización, estableciendo su producción centralizada de componentes en países de bajos salarios (Sturgeon and Florida, 2000: 68-69; Sturgeon et al., 2008: 304-307; Frigant y Miollan, 2014). En cambio, las terminales mantuvieron una mayor proporción de su fuerza de trabajo en sus países de origen, principalmente porque las actividades de diseño e investigación se mantuvieron en (o cerca de) sus casas matrices (y porque continuaron ensamblado localmente una porción de los vehículos destinados a satisfacer la demanda doméstica). Esto no quiere decir que las terminales desdénaran la NDIT; el punto es que los mega proveedores jugaron el papel de agentes activos de la relocalización de las actividades de fabricación dentro de la cadena (Frigant and Zumpe, 2017: 81; Frigant, 2009: 433y ss.). De hecho, puede decirse que el surgimiento de los mega proveedores ha sido una forma concreta necesaria de la fragmentación internacional

⁷ Como ejemplos que involucran distintas modalidades de ampliación técnica de la escala y de centralización del capital se pueden mencionar la “alianza” entre Renault y Nissan, la formación del grupo FCA y, más recientemente, de Stellantis.

de la subjetividad productiva de la clase obrera, dado que fueron los explotadores *directos* más prominentes de la fuerza de trabajo barata en las localizaciones de “bajo costo”. Por cierto, como resulta obvio a esta altura de nuestro argumento, las empresas líderes de la cadena han logrado participar en los beneficios resultantes⁸.

Conclusiones

Es este artículo hemos ofrecido una visión alternativa sobre la naturaleza de la articulación de los capitales individuales en la producción global capitalista de mercancías, es decir, de las CGV. Pensamos que este enfoque provee una explicación más sólida de los fenómenos en cuestión respecto de la ofrecida por la literatura más difundida sobre el tema. En breve, hemos mostrado que la diferente rentabilidad de los distintos tipos de empresa que forman la cadena de valor es en realidad expresión de la diferenciación de los capitales individuales, que resulta a su vez de la realización de las “leyes de movimiento” de la producción capitalista, esto es, de la ley del valor. En este sentido, las cadenas de valor no son simplemente una articulación de empresas con base en relaciones directas de poder y comando, sino cadenas de producción de plusvalor a través de las cuales toma forma la naturaleza indirecta de las relaciones sociales capitalistas. Como tales, ellas vehiculizan el despliegue del proceso de concentración y centralización del capital a través de los cuales este último se afirma como el sujeto enajenado del desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad.

De este modo, pudimos también dar explicación a un desarrollo que podría resultar sorprendente: las recientes transformaciones de las CGV *parecen* implicar una “descentralización” del capital, dado que la tercerización efectivamente separa innovación de fabricación como actividades de diversos capitales individuales, lo cual se agrega a una ya fragmentada etapa de fabricación a lo largo de la cadena de suministro. Aunque este desarrollo ha sido una forma concreta de la expansión de la escala de ambas fases de la unidad material del proceso de producción de mercancías, sigue siendo cierto que la forma novedosa de las CGV presenta claros límites objetivos desde el punto de vista del desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad, lo cual ha sido mayormente soslayado por los autores del enfoque de las CGV. En particular, las ganancias en la eficiencia provenientes de la tercerización de la fabricación están condicionadas por la medida en que los mega proveedores y contratistas logren efectivamente conseguir economías de escala como resultado de producir para distintas empresas líderes. Sin embargo, los investigadores del enfoque de las CGV no han reparado en que estas economías de escala tenderán a disminuir a medida que la centralización del capital en la producción de productos finales lleve a la reducción de la cantidad de sus clientes potenciales. Eventualmente, la “reintegración” vertical de la innovación y las diversas fases de la fabricación se mostrarán más favorables para el aumento de la productividad del trabajo social y por tanto para la producción de plusvalor relativo, haciendo necesario entonces un avance subsiguiente en la concentración y centralización del capital.

Referencias

- Alcorta, L. (1999): “Flexible Automation and Location of Production in Developing Countries”, *The European Journal of Development Research*, vol. 11, N° 1, 147-175.
- Bair, J., y Werner, M. (2011): “Commodity chains and the uneven geographies of global capitalism: A disarticulations perspective”, *Environment and planning A*, 43(5), 988-997.
- Bernstein, H. y Campling, L. (2006): “Commodity studies and commodity fetishism II”, *Journal of Agrarian Change*, 6, 414-447.
- Bonefeld (2006): “Social Constitution and the Spectre of Globalization”, en Bieler, A. *et al.*, *Global Restructuring, State, Capital and Labour. Contesting Neo-Gramscian Perspectives*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 45-67.
- Brusoni, S. and Prencipe, A. (2001): ‘Unpacking the Black Box of Modularity: Technologies, Products and Organizations’, *Industrial and Corporate Change*, 10 (1), 179-205.
- Crandall, R. (1968): “Vertical integration and the market for repair parts in the United States automobile industry”, *The Journal of Industrial Economics*, 212-234.
- Fitzsimons, A., y Starosta, G. (2018): “Global capital, uneven development and national difference: Critical reflections on the specificity of accumulation in Latin America”, *Capital & class*, 42(1), 109-132.
- Fitzsimons, A. y Guevara, S. (en prensa): “Wages, Price and Profit. Protection and Value Capture in the Mercosur Automotive Industry”, *Latin American Perspectives*.
- Fitzsimons, A., y Guevara, S. (2018): “La industria automotriz argentina y sus fuentes de ganancia: un análisis de largo plazo (1960-2013)”, *América Latina en la historia económica*, 25(1), 239-274.

⁸ En rigor, la búsqueda de mano de obra barata y disciplinada a lo largo del mundo por parte del capital total de la sociedad se combinó, en particular en las últimas décadas, con la organización regional de las CGV. Véase, por ejemplo, Pardi 2017 y Jürgens y Krzywdzinski para los casos de Norteamérica y Europa, y Fitzsimons y Guevara (2018; en prensa), para el caso especial del Mercado Común del Sur (Mercosur) integrado por Argentina y Brasil.

- Frigant, V. (2009): “Winners and losers in the auto parts industry: Trajectories followed by the main First Tier Suppliers over the past decad”, en M. Freyssenet (ed.) *The Second Automobile Revolution*, Palgrave MacMillan, New York, 419-442.
- Frigant, V., & Miollan, S. (2014): “The geographical restructuring of the European automobile industry in the 2000s”, *MPRA Paper 53509*, Munich.
- Frigant, V., & Zumpe, M. (2017): “Redes Globales de Producción: ¿cada vez más globales? Una comparación de los procesos de integración global y regional basada en datos sobre el intercambio comercial de autopartes”, en Panigo, D., Gárriz, A., Lavarello, y Schorr, M, *La encrucijada del automatismo en América Latina*, APEL - UNDAV Ediciones, Avellaneda, 74-126.
- Fröbel, J. Heinrichs y O. Kreye (1980): *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los apíses industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Siglo XXI, Madrid.
- Gereffi, G. (1994): “The organization of buyer-driven commodity chains”, en Gereffi, G. y Korzeniewicz, M. (eds): *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, CT, 95–122.
- Gereffi, G. (2001): “Shifting governance structures in global commodity chains, with special reference to the internet”, *American Behavioural Scientist*, 44, 1616–1637.
- Gradin, S. (2016), “Rethinking the notion of ‘value’ in global value chains analysis: A decolonial political economy perspective”, *Competition & Change*, 20(5), 353-367.
- Gough, J. (1996), ‘Not Flexible Accumulation: Contradictions of Value in Contemporary Economic Geography: 1. Workplace and Interfirm Relations’, *Environment and Planning A*, 28: 2063–79.
- Harvey, D. (1996), *Justice, Nature and the Geography of Difference*, Oxford, Blackwell.
- Havice, E. y Pickles, J. (2019), “On value in value chains”, en Ponte, S., Gereffi, g. y Raj-Reichert, G. (Eds.) *Handbook on global value chains*. Edward Elgar Publishing, 169-182.
- Helper, S. (1991): Strategy and irreversibility in supplier relations: the case of the US automobile industry. *Business history review*, 65(4), 781-824.
- Humphrey, J. (2000): Assembler-supplier relations in the auto industry: globalisation and national development. *Competition & Change*, 4(3), 245-271.
- Humphrey, J. (2003): Globalization and supply chain networks: the auto industry in Brazil and India. *Global Networks*, 3(2), 121-141.
- Huws, U. (2006): *The Transformation of Work in a Global Knowledge Economy: Toward a Conceptual Framework*, Katholieke Universiteit, Leuven.
- Iñigo Carrera, J. (1997): “De la simple mercancía a la mercancía-capital. La transformación de los valores en precios de producción”, Buenos Aires, CICP, <https://cicpint.org/es/2591-2/>.
- Iñigo Carrera, J. (2013): *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Imago Mundi, Buenos Aires, (2003).
- Jacobides, M. G., MacDuffie, J. P., & Tae, C. J. (2016): Agency, structure, and the dominance of OEMs: Change and stability in the automotive sector. *Strategic Management Journal*, 37(9), 1942-1967.
- Jürgens, U., & Krzywdzinski, M. (2008): Relocation and East-West competition: the case of the European automotive industry. *International Journal of Automotive Technology and Management*, 8(2), 145.
- Krzywdzinski, M. (2020): *Automation, digitalization, and changes in occupational structures in the automobile industry in germany, the United States, and Japan: a brief history from the early 1990s until 2018*, Weizenbaum Institute, Berlin.
- MacDuffie, J. P. (2013): “Modularity-as-property, modularization-as-process, and ‘modularity’-as-frame: Lessons from product architecture initiatives in the global automotive industry”, *Global strategy journal*, 3(1), 8-40.
- Marini, R. M. (2008): “Dialéctica de la dependencia”, en Marini, R. M. (ed.): *América Latina, dependencia y globalización*, CLACSO, Buenos Aires, 107–164.
- Marx, K. (1997): *El capital. Crítica de la economía política*, t. III, vol. 8, México, Siglo XXI, (1894).
- Marx, K. (1998a): *El capital. Crítica de la economía política*, t. II, vol. 4, México, Siglo XXI, (1885).
- Marx, K. (1998b): *El capital. Crítica de la economía política*, t. III, vol. 6, México, Siglo XXI, (1885).
- Marx, K. (1999a): *El capital. Crítica de la economía política*, t. I, vol. 1, México, Siglo XXI, (1867).
- Marx, K. (1999b): *El capital. Crítica de la economía política*, t. I, vol. 2, México, Siglo XXI, (1867).
- Marx, K. (2000): *El capital. Crítica de la economía política*, t. I, vol. 3, México, Siglo XXI, (1867).
- Pardi, T. (2017): The future of work in the automotive sector: The challenges of deglobalization. *Geneva: ILO*.
- Pavitt, K. (2003): ‘Specialization and Systems Integration. Where Manufacture and Services Still Meet’, in A. Prencipe, A. Davies and M. Hobday (eds), *The Business of Systems Integration* (Oxford: Oxford University Press): 78–94.
- Ponte, S., Sturgeon, T. and Dallas, M. (Eds.), (2019): “Governance and power in global value chains”, en Ponte, S., Gereffi, g. y Raj-Reichert, G. (Eds.) *Handbook on global value chains*. Edward Elgar Publishing, 120-137.
- Raikés., M. Friis Jensen y S. Ponte (2000): “Global commodity chain analysis and the French filière approach: comparison and critique”, *Economy and Society*, vol. 29, N° 3: 390-417.
- Smith, T. (2004): ‘Technology and History in Capitalism: Marxian and Neo-Shumpeterian Perspectives’, en R. Bellofiore and N. Taylor (eds), *The Constitution of Capital* (Basingstoke: Palgrave Macmillan).
- Starosta, G. (2010a): “Global Commodity Chains and the Marxian Law of Value”, *Antipode*, 42 (2), 433–65.

- Starosta, G. (2010b): “The Outsourcing of Manufacturing and the Rise of Giant Global Contractors: A Marxian Approach to Some Recent Transformations of Global Value Chains”, *New Political Economy*, 15(4), 543–563.
- Starosta, G. (2015): *Marx’s Capital, Method and Revolutionary Subjectivity*, Leiden, Brill.
- Starosta, G. (2016): Revisiting the new international division of labour thesis. En Charnock, G. y G. Starosta (Eds.), *The new international division of labour* (pp. 79-103). Palgrave Macmillan, London.
- Starosta y Steimberg (2019): “El desarrollo capitalista latinoamericano desde la crítica de la economía política”. En O. Cavero (Ed.): *El poder de las preguntas. Ensayos desde Marx sobre el Perú y el mundo contemporáneo*, UCH Fondo Editorial, Lima, 161–216.
- Sturgeon, T. J. (1998): “Network-led development and the rise of turn-key production Networks”, IPC Working Paper Series, Industrial Performance Centre, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA.
- Sturgeon, T. J. (2002): “Modular Production Networks: a New American Model of Industrial Organization”, *Industrial and Corporate Change*, 11 (3): 451-496.
- Sturgeon, T., Van Biesebroeck, J., & Gereffi, G. (2008): Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry. *Journal of economic geography*, 8(3), 297-321.
- U.S. Census Bureau (2022): *Quarterly financial report*. <https://www.census.gov/econ/qfr/>. Accedido el 23 de junio de 2022.
- Volpato, G. (2004): The OEM-FTS relationship in automotive industry. *International Journal of Automotive Technology and Management*, 4(2-3), 166-197.
- Wong, W. K. O. (2017): *Automotive Global Value Chain: The Rise of Mega Suppliers*. London/New York, Routledge.
- Yeung, H. W-C. (2007): “From followers to market leaders: Asian electronics firms in the global economy”, *Asia Pacific Viewpoint*, 48, 1–25.

