

## **Un análisis marxista del desarrollo económico del capitalismo en el Perú**

**Jan Lust**

El Perú es un país en la periferia del capitalismo mundial. Su desarrollo está condicionado por el desarrollo del capitalismo en el Norte Global.

El Norte Global está formado por aquellos países que se denominan países capitalistas avanzados. Estos países forman parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Sin embargo, no todos los países que pertenecen al Norte Global son países capitalistas avanzadas o miembros de la OCDE. Aunque China no se considera un país capitalista avanzado y no pertenece a la OCDE, en función de su poder económico global lo consideramos parte del Norte Global. Los países que pertenecen al Sur Global son países capitalistas dependientes.

El hecho de que el desarrollo en el Perú está condicionado por el desarrollo en el Norte Global, ha creado un desarrollo capitalista particular que sostiene las relaciones de dependencia con los países capitalistas avanzados. Entonces, el desarrollo capitalista en el Perú es una forma especial del desarrollo capitalista. Sin embargo, creemos que no podemos hablar específicamente sobre un capitalismo peruano ya que su modo de operación es, en cierta forma, similar al capitalismo en otros países periféricos. A lo sumo podríamos hablar de un capitalismo con características peruanas.

En términos generales, se puede argumentar que las leyes y contradicciones generales del desarrollo capitalista, tal como las describió Marx, también se aplican al Perú. Sin embargo, el desarrollo específico del país en los últimos cincuenta años y su papel en la división internacional del trabajo muestran que estas leyes y contradicciones no pueden “utilizarse” mecánicamente como un marco explicativo para comprender la realidad política, económica y social del Perú. Por esta razón, creemos que la economía política marxista debe combinarse con la teoría de la dependencia sobre el desarrollo capitalista periférico, ya que esta teoría no solo ayuda a explicar las relaciones de dominación y opresión entre el Perú y el Norte Global, sino también, por ejemplo, a responder la pregunta de por qué la economía peruana se divide en una economía al servicio de las principales corporaciones privadas, especialmente las transnacionales en el sector extractivo, y una economía de pequeñas y microempresas.

Este trabajo tiene como objetivo de acercarnos a un análisis marxista del desarrollo económico peruano. En concreto tratamos de explicar el particular desarrollo de la tasa de ganancia en el Perú en las últimas cinco décadas, usaremos la versión marxista de la teoría de dependencia para comprender las razones principales para la continuidad del modelo extractivo de desarrollo desde su implementación en los años 1990, y, estrechamente relacionado con lo anterior, presentamos lo que denominamos la economía capitalista de subsistencia.

En este ensayo nos enfocamos en el desarrollo económico de la sociedad peruana. Sin embargo, queremos aclarar que consideramos el desarrollo de la sociedad peruana el producto de la interacción entre las condiciones objetivas y subjetivas del desarrollo capitalista en el Perú.

Las condiciones objetivas del desarrollo capitalista de la sociedad deben considerarse como el desarrollo de su estructura económica y social (la base), y de su superestructura (el estado, la ideología, etc.). Las condiciones subjetivas del desarrollo capitalista se refieren a la lucha de clases. Las relaciones entre las condiciones objetivas y subjetivas son relaciones dialécticas, en las cuales las condiciones objetivas deben considerarse como la instancia determinante. “La determinación en la última instancia”, como explica Carchedi, “significa que la instancia determinante hace que las instancias determinadas existan *como condiciones de la propia existencia (reproducción) o superación de la instancia determinante*. [...] Las instancias determinadas no se consideran en sus características específicas realizadas, sino en su funcionalidad, como condiciones para la existencia (reproducción) o superación de la instancia determinante. Son así porque la *instancia determinante estampa las instancias determinadas con su propio carácter de clase (contradictorio)*. Por lo tanto, estar determinado en la última instancia significa estar impreso por el carácter de clase (contradictorio) de la instancia determinante y, por lo tanto, ser una condición de reproducción o superación de la instancia determinante.”<sup>1</sup>

Este trabajo está estructurado en cinco secciones y un apéndice. La sección uno presenta el desarrollo de la composición orgánica del capital, la tasa de ganancia y la tasa de explotación en el periodo 1970-2014. La sección dos intenta explicar por qué la tasa de ganancia en el Perú tiende a subir. En la sección tres relacionamos el rol del Perú

---

<sup>1</sup> Carchedi, Guglielmo (1987), *Class analysis and social research*, Oxford, Basil Blackwell Ltd, pp. 89-90.

en la división internacional de trabajo con la continuidad del modelo económico basado en la exportación e inversión en los recursos minerales. La sección cuatro presenta lo que llamamos la economía capitalista de subsistencia. Finalmente, en la sección cinco ofrecemos algunos comentarios finales. En el apéndice explicamos cómo calculamos la plusvalía, la tasa de ganancia, la tasa de explotación y la composición orgánica del capital (COC).

## **1. La composición orgánica del capital, la tasa de ganancia y la tasa de explotación**

El objetivo del capital es la acumulación. El capital se acumula para crear nueva plusvalía.<sup>2</sup> En el caso de que no se genere plusvalía, no se puede crear capital y el capitalismo entra en crisis. La acumulación del capital es el motor del desarrollo capitalista.<sup>3</sup> Es la causa del progreso económico y la crisis económica.

La tendencia a acumular, “la tendencia a acrecentar el capital y a producir plusvalía en escala ampliada”, como dice Marx, es ley para la producción capitalista “impuesta por las constantes revoluciones de los propios métodos de producción, por la depreciación del capital existente, que esas revoluciones siempre provocan, por la lucha general de la competencia, y por la necesidad de perfeccionar la producción y ampliar su escala, nada más que para mantenerse, so pena de desaparecer. Es preciso, pues, que el mercado crezca sin cesar, de manera que sus conexiones internas y las condiciones que lo rigen adopten cada vez más la forma de leyes naturales, independientes de los productores, y que eluden cada vez más su control. Esta contradicción interna busca una solución en la ampliación del campo exterior de la producción. Pero cuanto más se desarrolla la fuerza productiva, más entra en conflicto con la estrecha base en que se asientan las relaciones de consumo”.<sup>4</sup>

Para que se produzca la acumulación, el capital debe apropiarse de la plusvalía incorporada en las mercancías. La acumulación del capital aumenta la demanda de la fuerza de trabajo y aumenta la COC. La COC puede definirse técnicamente y en términos de valor. La composición en términos de valor está determinada por la relación entre el valor del capital constante y variable. La composición técnica es la relación

---

<sup>2</sup> Mandel, Ernest (1969), *Tratado de Economía Marxista Tomo I*, México, Ediciones Era S.A., p. 92.

<sup>3</sup> Sweezy, Paul (1977), *Teoría del desarrollo capitalista*, México, Fondo de Cultura Económica, p. 92.

<sup>4</sup> Marx, Carlos (1973a), *El Capital, Crítica de la Economía Política, Libro tercero*, Buenos Aires, Editorial Cartago, SRL, p. 264.

entre la masa de los medios de producción y la fuerza de trabajo necesaria para poner estos medios en movimiento.<sup>5</sup> En este capítulo solo nos referiremos a la COC en términos de valor.

El aumento de la COC puede ser el resultado de la reducción del valor del capital variable, un aumento del valor del capital constante o una combinación de ambos. En general, la COC tiene una tendencia a aumentar como consecuencia de la introducción de nuevas tecnologías. Además, es importante subrayar que el capital constante tiende a reemplazar al capital variable.

Entre 1970 y 2014, la COC mostró una tendencia al alza. Es decir, en este periodo el aumento del capital constante (stock de capital) era más grande que el aumento del capital variable (todos que reciben una remuneración). Esta tendencia es una tendencia al nivel mundial y no es una particularidad del capitalismo en el Perú.

Se supone que el aumento de la COC, causado por un incremento mayor de la parte constante de la COC que la parte variable, tiene un efecto positivo sobre la productividad general del país. El uso de más maquinas o de tecnologías hace que el trabajador y/o empleado pueden producir más en un determinado tiempo. Sin embargo, en el período 1970-2014 la productividad total de los factores (PTF) mostró una tendencia a la baja y al estancamiento. Medida en precios constantes, la PTF se redujo en la década de los setentas (con una breve recuperación en 1974 y 1975) y ochentas, y se estancó en los años comprendidos entre 1990 y 2014.<sup>6</sup> Es decir, en el período 1990-

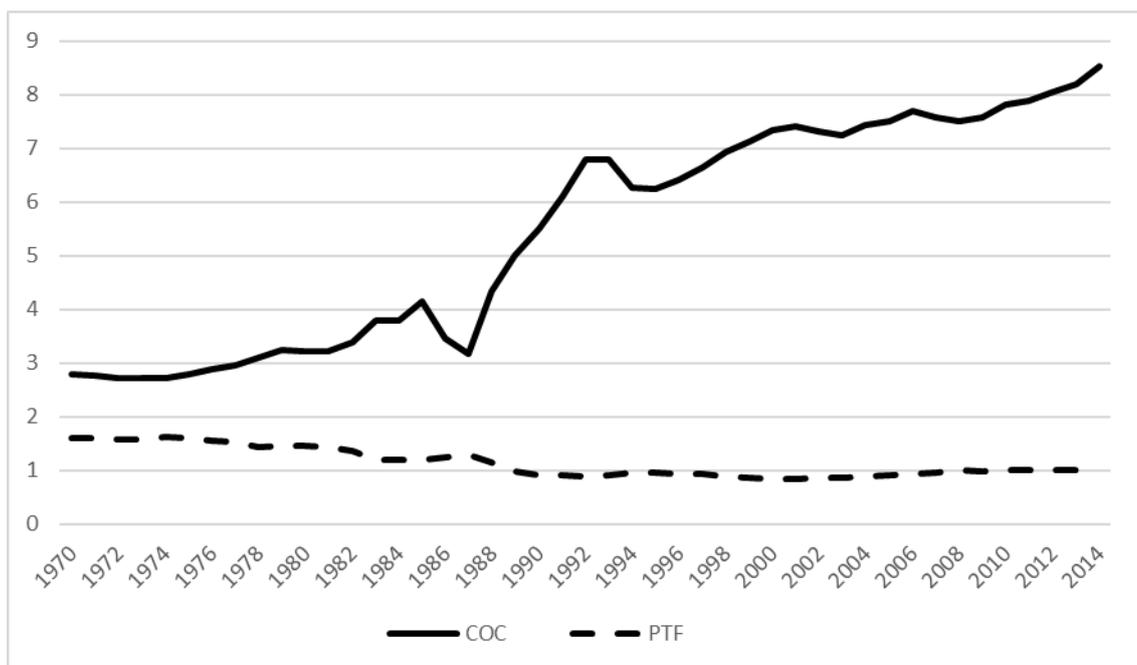
---

<sup>5</sup> Marx, Carlos (1973b), *El Capital, Crítica de la Economía Política, Libro primero*, Buenos Aires, Editorial Cartago, SRL, p. 587.

<sup>6</sup> Distinguímos entre el periodo antes y después de la década de noventa por las siguientes razones. Las elecciones presidenciales de 1990 marcaron un punto de inflexión en la historia política, económica y social del Perú. Apenas once días después de su toma de posesión, el presidente Alberto Fujimori puso el país en un rumbo neoliberal. Los cambios introducidos por el gobierno de Fujimori terminaron una época y abrieron otra. Marcó el final de una década en la que el Estado fue considerado clave para el desarrollo y durante el cual la correlación de fuerzas de clase favoreció a la izquierda socialista, el movimiento obrero y las organizaciones populares en general. Las medidas políticas, económicas, sociales y represivas tomadas por el primer régimen de Fujimori (1990-1995), y especialmente después del autogolpe en abril de 1992, cambiaron radicalmente la correlación de las fuerzas de clase en favor del capital. Comenzó una época en la que el papel del Estado fue limitado para (i) defender el libre funcionamiento de los mercados; (ii) eliminar cualquier perturbación social que podría obstaculizar el funcionamiento de los mercados; y, (iii) promover una ideología a favor de los mercados y en contra de los procesos económicos y sociales organizados colectivamente. El actual dominio político, económico e ideológico del neoliberalismo en la sociedad peruana ha sido posible gracias a un cambio radical en la correlación de las fuerzas de clase producidas durante el régimen de Fujimori. Mientras que en la década de 1980 la lucha de clases en el Perú alcanzó sus niveles más altos, reflejados en la extensión de la lucha armada organizada por el Partido Comunista del Perú (PCP-SL) y el Movimiento Revolucionario Túpac

2004 la PTF mostró una tendencia a la baja y de 2004 a 2014 mostró una tendencia al alza. En 2014, la PTF fue mayor que en 1990, pero menor en comparación con 1989. En la gráfica 1 presentamos el desarrollo de la COC y la PTF en el periodo 1970-2014.

**Gráfico 1: COC y PTF: 1970-2014**



Fuente: Penn World Table 9.0.<sup>7</sup>

El desarrollo de la COC y la evolución de la PTF están en concordancia con la estructura empresarial (la “dominación” de las microempresas), los procesos de privatización iniciados durante el régimen de Fujimori y el auge de los *commodities* desde la segunda mitad de la primera década del nuevo milenio. Mientras la privatización de las empresas estatales y el auge de los *commodities* aumentaron las inversiones privadas (la PTF aumentó en los periodos de 1993 a 1997 y de 2004 a 2011), la tasa nacional de productividad no aumentó estructuralmente, ya que la mayoría absoluta de la fuerza laboral ha sido, y sigue estando ocupado en empresas con bajas tasas de intensidad de capital. También se puede argumentar que el aumento de la COC es sectorial y/o dependiente de la rama. En lugar de un aumento nacional general,

---

Amaru (MRTA), y el poder político (electoral) de la alianza política socialista de la Izquierda Unida (IU), en la década de 1990 estas organizaciones desaparecieron o se debilitaron dramáticamente.

<sup>7</sup> Fuente: <http://febpwt.webhosting.rug.nl/Dmn/AggregateXs/VariableCodeSelect#> (consultado 14/02/2019).

solo los principales sectores económicos o ramas, como los sectores extractivos, finanzas y telecomunicaciones, aumentaron su COC.

A pesar de la particularidad de la relación entre el desarrollo de la COC y la PTF del país, el aumento de la COC no correspondió con una disminución de la tasa promedio de ganancia. En el período 1980-2014 la tasa de ganancia promedio se incrementó.

En *El Capital*, Marx explicó que la tasa promedio de ganancia tiene una tendencia a caer. Esta tendencia a la disminución es principalmente causada por el aumento tendencial de la COC.

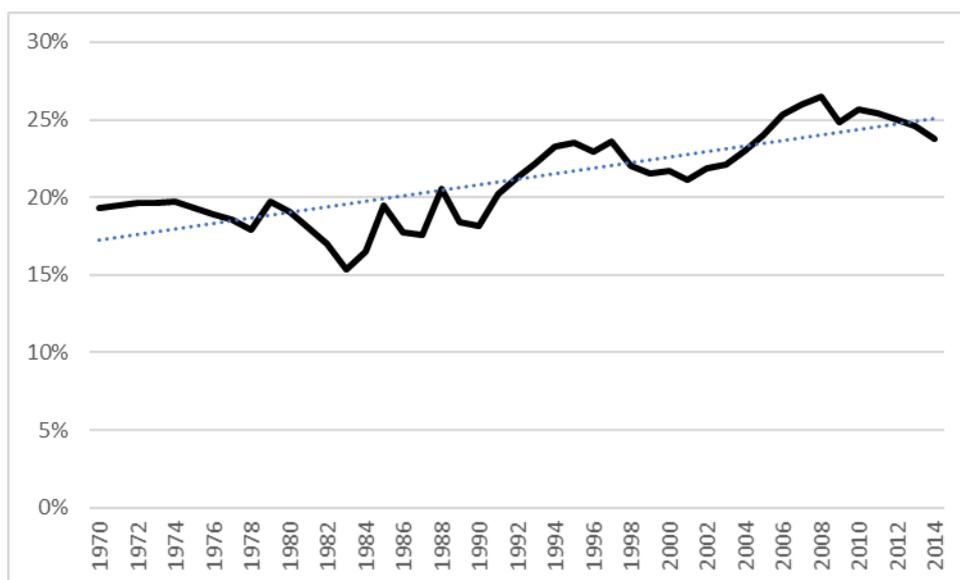
El aumento de la COC promedio causa una reducción relativa de la producción de valor y de la plusvalía. Aunque, en términos absolutos, se puede producir más valor y plusvalía porque se producen más mercancías, menos valor se incorpora en cada mercancía porque el aumento de la productividad causado por la implementación de nuevas tecnologías (aumento del capital constante, aumento de la COC) reduce, relativamente, el componente de trabajo en cada producto individual.

La tasa de ganancia es la relación entre la plusvalía y la suma del capital constante y variable. La tasa de ganancia es el indicador principal sobre el desarrollo económico general de la sociedad capitalista. El hecho de que las empresas capitalistas solamente operan para apropiarse plusvalía hace que el desarrollo de la tasa de ganancia es fundamental para comprender el desarrollo económico. El desarrollo de la tasa de ganancia indica la capacidad creciente o decreciente del capital para apropiarse de la plusvalía.

Un aumento o una reducción de la tasa de ganancia no significa directamente un alza o baja en el desarrollo económico de un país. Sin embargo, nos dice que la situación económica para el capital se está convirtiéndose en favorable o desfavorable, induciendo a decisiones empresariales que traducen una reducción de la tasa de ganancia en una reducción económica y un incremento de la tasa de ganancia en un aumento del desarrollo económico. Entonces, se podría sustentar que el desarrollo de la tasa de ganancia en una economía capitalista se manifiesta en el desarrollo del Producto Bruto Interno (PBI).

En el gráfico 2 se presenta el desarrollo de la tasa de ganancia en el período 1970-2014.<sup>8</sup> Se puede observar que, en contra de las expectativas de Marx, el aumento de la COC no correspondió con una disminución de la tasa promedio de ganancia. En el periodo 1970-2014 la tasa promedio de ganancia aumentó.

**Gráfico 2: Tasa de ganancia del Perú: 1970-2014**



Fuente: Penn World Table 9.0.<sup>9</sup>

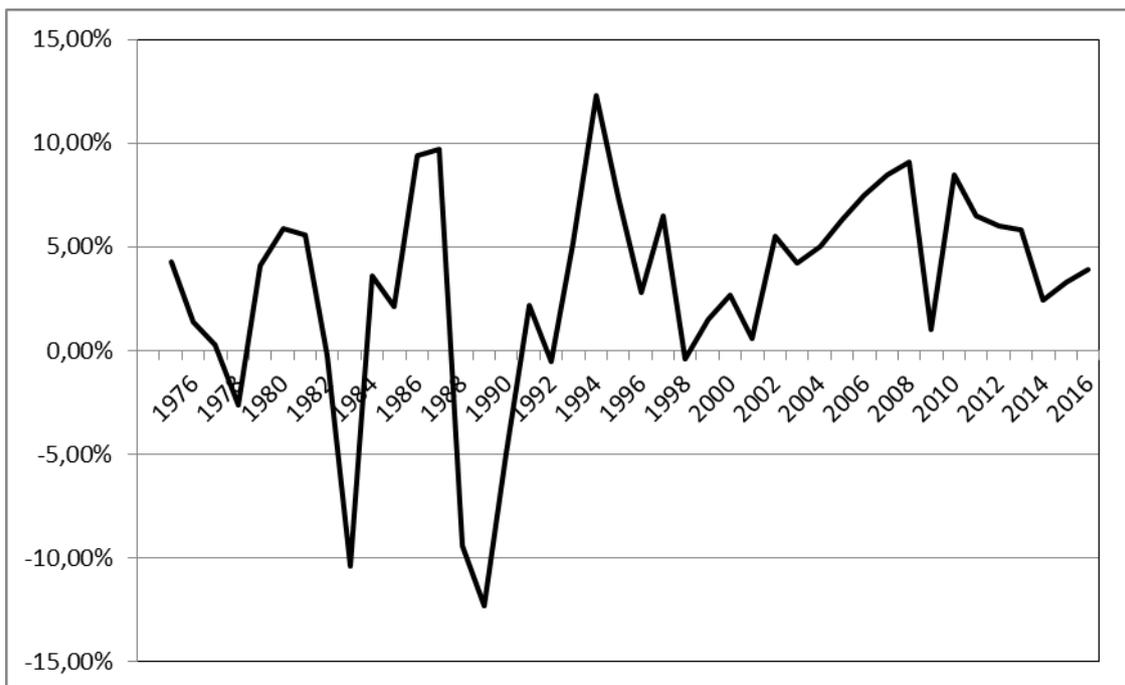
El gráfico 3 presenta la evolución de la tasa de crecimiento del PBI real entre 1975 y 2016. La correlación entre la evolución de la tasa de ganancia y el desarrollo de la tasa de ganancia es más que obvio.<sup>10</sup>

**Gráfico 3: Tasas de crecimiento del PBI real: 1975-2016**

<sup>8</sup> No hay datos disponibles para calcular la tasa de ganancia para 2015 a 2018. Vea el apéndice para el cálculo de la tasa de ganancia y la tasa de explotación.

<sup>9</sup> Fuente: <http://febpwt.webhosting.rug.nl/Dmn/AggregateXs/VariableCodeSelect#> (consultado 14/02/2019).

<sup>10</sup> Parece que esta correlación no es extraño, como indican Carchedi, Gugliemlo y Roberts, Michael (2018), "The long roots of the present crisis: Keynesians, Austerians, and Marx's Law", en Gugliemlo Carchedi y Michael Roberts (coords.), *World in crisis. A global analysis of Marx's Law of profitability*, Chicago, Illinois, Haymarket Books, pp. 25-26.



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.<sup>11</sup>

En general, como se explica en más detalle en la siguiente sección, la tendencia de la tasa de ganancia a subir es principalmente la consecuencia de la capacidad del capital para aumentar la tasa de explotación y el uso del instrumento de inflación (contra tendencias). La tasa de explotación es la relación entre la plusvalía y el capital variable; también, se le llama la tasa de plusvalía.<sup>12</sup>

El aumento de la tasa de explotación significa que el capitalista ha sido capaz de apropiarse más plusvalía, dando una determinada cantidad de trabajadores y/o empleados, que en el periodo anterior. Es decir, el aumento de la tasa de explotación se debe, principalmente, a un ataque a los derechos laborales y al ingreso real del proletariado.

El aumento del nivel general de precios permitió al capital apropiarse de la riqueza que estaba en las manos de la población trabajadora (reducción de los sueldos y salarios reales). En la tabla 1 presentamos la inflación entre 1970 y 2017 y en el gráfico 4 presentamos, para el mismo periodo, la evolución de la tasa de explotación.<sup>13</sup>

### Tabla 1: Inflación anual: 1970-2017 (en porcentajes)

<sup>11</sup> Fuente: [http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/ACuadro\\_02.xls](http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/ACuadro_02.xls) (consultado 31/07/2017).

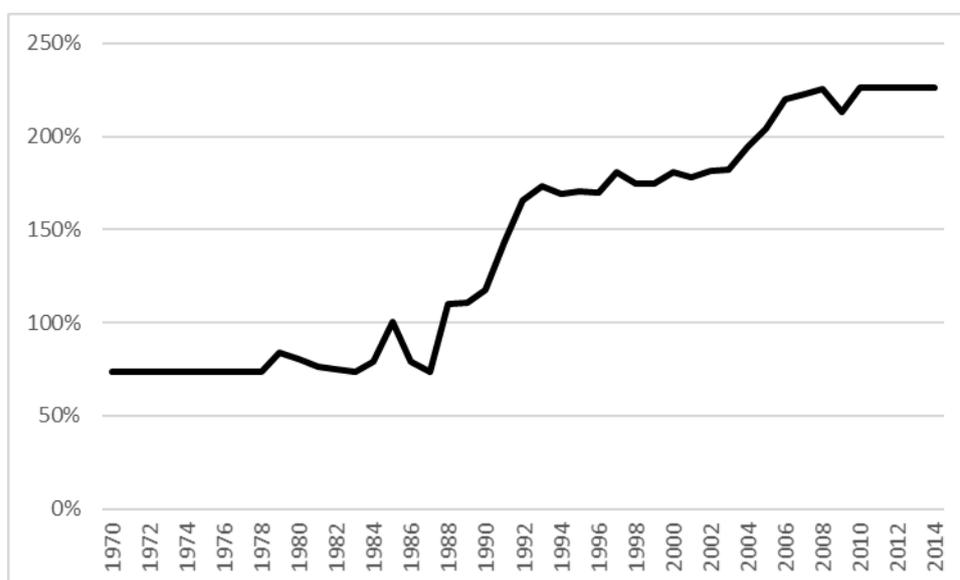
<sup>12</sup> Marx (1973b), *ibid.*, p. 220.

<sup>13</sup> No hay datos disponibles para calcular la tasa de explotación de 2015 a 2018.

| Año  | Inflación |
|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|
| 1970 | 5,6%      | 1980 | 60,8%     | 1990 | 7649,6%   | 2000 | 3,7%      | 2010 | 2,1%      |
| 1971 | 7,7%      | 1981 | 72,7%     | 1991 | 139,2%    | 2001 | -0,1%     | 2011 | 4,7%      |
| 1972 | 4,3%      | 1982 | 72,9%     | 1992 | 56,7%     | 2002 | 1,5%      | 2012 | 2,6%      |
| 1973 | 13,8%     | 1983 | 125,1%    | 1993 | 39,5%     | 2003 | 2,5%      | 2013 | 2,9%      |
| 1974 | 19,1%     | 1984 | 111,5%    | 1994 | 15,4%     | 2004 | 3,5%      | 2014 | 3,2%      |
| 1975 | 24%       | 1985 | 158,3%    | 1995 | 10,2%     | 2005 | 1,5%      | 2015 | 4,4%      |
| 1976 | 44,7%     | 1986 | 62,9%     | 1996 | 11,8%     | 2006 | 1,1%      | 2016 | 3,2%      |
| 1977 | 32,4%     | 1987 | 114,5%    | 1997 | 6,5%      | 2007 | 3,9%      | 2017 | 1,4%      |
| 1978 | 73,7%     | 1988 | 1722,3%   | 1998 | 6%        | 2008 | 6,7%      |      |           |
| 1979 | 66,7%     | 1989 | 2775%     | 1999 | 3,7%      | 2009 | 0,2%      |      |           |

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.<sup>14</sup>

**Gráfico 4: Tasa de explotación del Perú: 1970-2014**



Fuente: Penn World Table 9.0.<sup>15</sup>

## 2. La particularidad del desarrollo de la tasa de ganancia en el Perú

Según Marx y muchos marxistas,<sup>16</sup> la tendencia de la tasa promedio de ganancia a caer significa que no siempre y en todo momento cae. Hay varias fuerzas contrarrestantes

<sup>14</sup> Fuente:

<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/resultados/PM05197PA/html/1970/2018/> (consultado 15/02/2019)

<sup>15</sup> Fuente: <http://febptw.webhosting.rug.nl/Dmn/AggregateXs/VariableCodeSelect#> (consultado 08/10/2018).

que dificultan la caída de la tasa de ganancia. Se pueden identificar las siguientes contratendencias:

- 1) La reducción de los costos del capital constante. La importación de materias primas baratas del exterior ayuda a disminuir estos costos.
- 2) La devaluación de una parte del capital existente.
- 3) La transformación de una parte del capital en capital fijo que no sirve para la producción directa.
- 4) El aumento de la tasa de explotación.
- 5) La reducción de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo (sobreexplotación).<sup>17</sup>
- 6) Una reducción general de los costos del capital variable como consecuencia del aumento del ejército reserva de trabajo.<sup>18</sup>

El hecho de que en el Perú la tasa promedio de ganancia tiende a subir, hace suponer que en el país las contratendencias son las tendencias. Como mencionamos en la sección uno, las principales razones por el particular desarrollo de la tasa promedio de ganancia son la tasa de explotación y la inflación.

En el periodo de 1970 hasta 1978 la tasa de ganancia estaba cayendo. Eso fue, sobre todo, el resultado de la fuerza de la izquierda, la lucha del movimiento obrero y el creciente poder del movimiento popular en general. Es decir, la correlación de las fuerzas de clases estaba a favor del proletariado y del campesinado. Además, el gobierno militar del General Juan Velasco (1968-1975) introdujo políticas a favor de los intereses de las clases explotadas y oprimidas. Todo eso también ayudó a que la tasa de explotación se estancaba, mientras el aumento de la COC por las inversiones en el capital constante no fue contrarrestado por el incremento de la tasa de explotación. La ley de Estabilidad Laboral de 1970 que proporcionó la estabilidad absoluta a los trabajadores después de un período de prueba de tres meses y la implementación de

---

<sup>16</sup> Ver por ejemplo los ensayos en el libro de Guillermo Carchedi y Michael Roberts de 2018 publicado por Haymarket Books (Chicago), que se llama *World in crisis. A global analysis of Marx's law of profitability*.

<sup>17</sup> Ver por el concepto de sobreexplotación, Marini, Ruy Mauro (1985), *Dialéctica de la dependencia*, México D.F: Serie Popular Era.

<sup>18</sup> Sweezy, *ibid.*, pp. 110-113; Harvey, David (2006), *Limits to capital*, London / New York, Verso, p. 178.

comunidades laborales (ver más abajo), son ejemplos de medidas que beneficiaron a la población trabajadora.

Aunque definitivamente no era su intención, el régimen de Velasco ayudó a crear una plataforma política para que la izquierda difundiera sus propuestas para una radicalización de las reformas implementadas por el gobierno militar.<sup>19</sup> Como explica Stephens, “el resultado de la Revolución Peruana, entonces, no fue un cambio en el sistema político según el plan, sino un cambio en el equilibrio de las fuerzas políticas en favor del movimiento obrero y la izquierda como resultado de una interacción compleja entre la política estatal y la lucha de las fuerzas sociales para proteger y promover sus intereses”.<sup>20</sup> Según Grompone, el gobierno de Velasco no pudo controlar la gran variedad de movimientos sociales que había “apoyado” a surgir.<sup>21</sup>

El apoyo involuntario a las fuerzas de izquierda se canalizó en particular hacia la izquierda socialista o revolucionaria. Como tal, el gobierno ayudó a reorganizar la izquierda socialista después de la derrota de la guerrilla en 1965.<sup>22</sup> Además, al atacar al capitalismo y al imperialismo, el régimen contribuyó a superar su propia ideología de conciliación de clases. Por lo tanto, en este contexto podría entenderse que, a lo largo de la década de 1970, se crearon muchas nuevas organizaciones políticas de orientación socialista.

El gobierno de Velasco apuntaba a la industrialización del país. Aunque el régimen consideraba que la vía del desarrollo de la sociedad peruana no debería ser capitalista ni comunista, el capital extranjero mantuvo su importancia y presencia en la economía peruana.<sup>23</sup> Las corporaciones extranjeras y locales fueron consideradas claves para la industrialización del país.<sup>24</sup>

Con la idea de desarrollar el capitalismo en el Perú, las políticas de la conciliación de clases fueron muy importantes. De hecho, una de las principales

---

<sup>19</sup> Roberts, Kenneth M. (1996), “Economic crisis and the demise of the legal left in Peru”, *Comparative Politics*, vol. 29, no. 1, p. 73; Roberts, Kenneth M. (1998), *Deepening democracy? The modern left and social movements in Chile and Peru*, Stanford, Stanford University Press, p. 209.

<sup>20</sup> Stephens, Evelyne Huber (1983), “The Peruvian military government, labor mobilization, and the political strength of the left”, *Latin American Research Review*, vol. 18, no. 2, pp. 86-87.

<sup>21</sup> Grompone, Romeo (1991), *El velero en el viento. Política y sociedad en Lima*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, p. 168.

<sup>22</sup> Ver Lust, Jan (2013), *Lucha revolucionaria. Perú, 1958-1967*, sobre la lucha guerrillera en la década de sesenta.

<sup>23</sup> Cabieses, Hugo y Carlos Otero (1978), *Economía peruana: un ensayo de interpretación*, Lima, Desco, pp. 61-69.

<sup>24</sup> Bamat, Thomas, (1983), “Peru’s Velasco regime and class domination after 1968”, *Latin American Perspectives*, vol. 10, no. 2/3, p. 146.

reformas implementadas por el gobierno de Velasco fue la creación de comunidades laborales. Se pensaba que estas comunidades podrían funcionar como vehículos para la reconciliación del capital y del trabajo. Dado que preveía las posibilidades que los trabajadores participarían en la administración de las empresas, y las empresas con comunidades laborales estaban obligadas a compartir las ganancias con sus trabajadores y empleados, se creía que estas comunidades podrían ayudar a aumentar la productividad y socavar el poder sindical.<sup>25</sup> Si bien las comunidades laborales apuntaron únicamente a la gestión conjunta (trabajadores y capitalistas / gerentes) en lugar de la autogestión, permitieron a la izquierda socialista impulsar una radicalización del papel de estas comunidades en las empresas.

La reforma agraria de 1969 eliminó a los grandes propietarios de las tierras. En concordancia con los puntos de vista de la Comisión Económica de América Latina y el Caribe (CEPAL) de los años cincuenta y sesenta, se pensó que el progreso duradero solo era posible con la industrialización del país.<sup>26</sup> Una reforma agraria fue considerada crucial para el desarrollo capitalista.<sup>27</sup> La reforma contribuiría a un aumento del ingreso campesino y podría estimular la industria doméstica.<sup>28</sup>

En 1975, un golpe de derecha por el General Morales Bermúdez permitió al capital a comenzar a deshacerse de las reformas sociales implementadas por Velasco y a evitar una radicalización de la “revolución de los militares”.<sup>29</sup> El golpe fue el resultado de la convergencia de seis factores: (i) el creciente poder de la izquierda; (ii) el fortalecimiento de las tendencias de la conciencia de clase dentro del movimiento obrero; (iii) la lucha del movimiento campesino que apuntaba a una radicalización del “proceso revolucionario”; (iv) el desarrollo de movimientos populares locales y regionales y su creciente vinculación con el movimiento obrero; (v) la crisis económica

---

<sup>25</sup> Haworth, Nigel (1983), “Conflict or incorporation: the Peruvian working class, 1968-79”, en David Booth y Bernardo Sorj (coords.), *Military reformism and social classes, 1968-80*, London / Basingstoke, The MacMillan Press Ltd., ibid., p. 101; Angell, Alan (1980), “Peruvian labour and the military government since 1968”, University of London, Institute of Latin American Studies, Working Paper 3, pp. 31-32.

<sup>26</sup> Jaquette, Jane S. (1972), “Revolution by fiat: The context of policy-making in Peru, *The Western Political Quarterly*, vol. 25, no. 4, pp. 650-651; Bamat, ibid., p. 130; Parodi Trece, Carlos (2010), *Perú 1960-2000. Políticas económicas y sociales en entornos cambiantes*, Lima, Centro de la Investigación de la Universidad del Pacífico, p. 101.

<sup>27</sup> Weeks, John (1985), *Limits to capitalist development. The industrialization of Perú, 1950-1980*, Boulder / London, Westview Press, p. 232.

<sup>28</sup> Phillip, George D.E. (1978), *The rise and fall of the Peruvian military radicals: 1968-1976*, London, The Athlone Press / University of London, p. 118; Parodi Trece, 2010, ibid., p. 120.

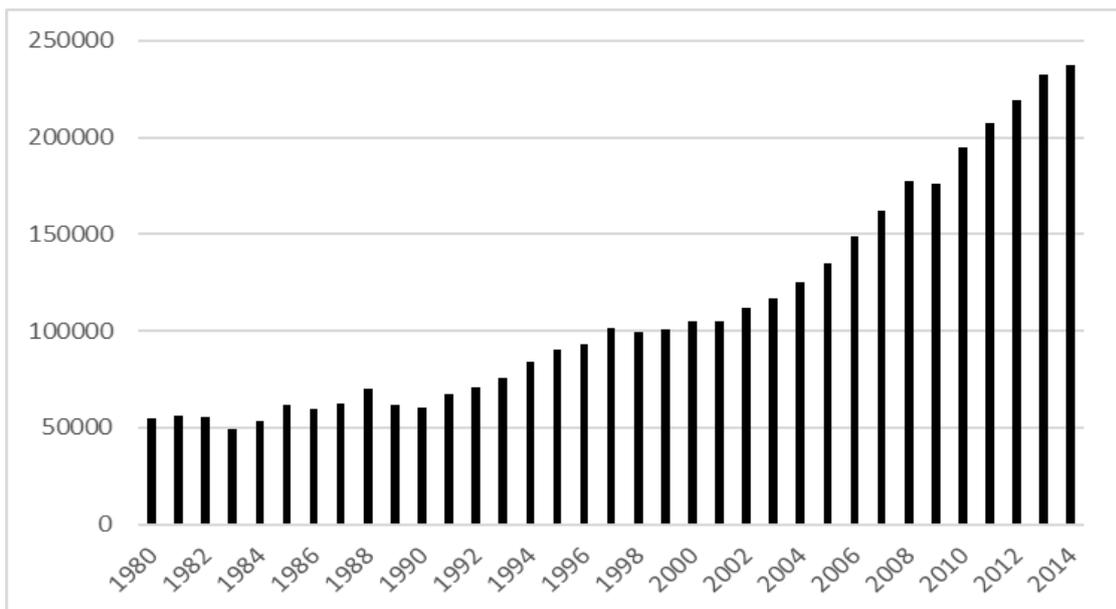
<sup>29</sup> Según Bamat, ibid, p. 138, en 1974 el gobierno comenzó a proponer el predominio de la propiedad social sobre los sectores estatales y privados.

(1974-1976) causada por la falta de inversiones privadas, inducida por la caída de la tasa de ganancia; y, (vi) las contradicciones emergentes dentro del régimen militar con respecto al futuro de la “revolución”.

El gobierno de Morales Bermúdez respondió a la situación económica implementando lo que podría llamarse un programa de ajuste neoliberal: medidas de austeridad, aumentos de precios de bienes y servicios básicos, devaluación de la moneda y la eliminación de muchas restricciones a la importación. Estos favores al capital, sin embargo, no se tradujeron directamente en un progreso económico y en un aumento renovado de la tasa de ganancia. No fue hasta 1978 que la tasa de ganancia comenzó a aumentar nuevamente. La subida de la tasa de explotación, el aumento de los precios y el corto auge de los *commodities* de 1979-1980 contribuyeron a que la tasa de ganancia volvió a crecer.

En los años 1980-1983 la tasa de ganancia se redujo. La crisis internacional de la deuda (transferencia de valor al capital transnacional), la reducción de los precios de los principales *commodities* del país (causando una reducción de las ganancias), la disminución de la tasa de explotación resultado de la lucha de clases desde abajo contra las políticas neoliberales del régimen de Belaúnde, y el aumento de la COC (aumento de la inversión extranjera directa e inversiones públicas en los primeros años del gobierno), contribuyeron a una disminución de la tasa de ganancia durante el segundo periodo presidencial de Belaúnde. Además, se redujo la producción de la plusvalía. La caída de los sueldos y salarios reales en 1984 aumentó la apropiación de valor e hizo subir la tasa de ganancia. En el gráfico 5 presentamos la evolución de la producción de la plusvalía en el periodo 1980-2014

**Gráfico 5: Producción de plusvalía: 1980-2014 (en millones de 2011 US\$)**



Fuente: Penn World Table 9.0.<sup>30</sup>

Durante el primer gobierno aprista en la historia peruana (1985-199, la tasa de ganancia mostró un comportamiento errático. En 1985, los estímulos económicos proporcionados por el gobierno ayudaron a restablecer la tasa de ganancia (la tasa de explotación y la producción de plusvalía aumentaron), aunque los sueldos y salarios comenzaron a incrementar periódicamente. Es decir, el aumento de la remuneración era menor que el aumento de la producción de plusvalía.

El gobierno jugaba un rol clave para que los sueldos y salarios no aumentaron tanto que pudiera “dañar” el empresariado. Las primeras huelgas (y manifestaciones) contra el régimen fueron principalmente una reacción contra los límites de los aumentos de salarios reales y la falta de voluntad del gobierno para negociar con los sindicatos. Al poner un límite a los aumentos de salarios reales, el Estado intervino en las negociaciones colectivas entre el capital y los trabajadores. Los sindicatos consideraron esta intervención como una manera para mantener los niveles de rentabilidad de las empresas.<sup>31</sup>

En 1986 y 1987 la tasa de ganancia disminuyó, una señal de que el régimen no había podido reestablecer estructuralmente la tasa de ganancia y un preludio para la

<sup>30</sup> Fuente: <http://febpwt.webhosting.rug.nl/Dmn/AggregateXs/RegionCodeSelect> (consultado 14/02/2019).

<sup>31</sup> Balbi, Carmen Rosa (1988), “Las relaciones estado-sindicalismo en el Perú 1985-1987”, *Diagnóstica y debate*, no. 34, Lima, Fundación Friedrich Ebert, p. 49.

crisis que se avecinaba. La producción de la plusvalía como también la tasa de explotación había disminuido, principalmente el resultado de la lucha de clases y el poder del movimiento obrero y sus aliados.

Aparte de la lucha de clases en las calles y en las empresas, también las políticas implementadas en los primeros dos años del régimen demostraron el poder del proletariado. Aunque el gobierno no tenía el propósito de instalar una economía socialista, en comparación con el régimen de Belaúnde el papel del Estado en la economía se incrementó sustantivamente.

El gobierno aprista consideró que el Estado no solo tenía que asumir un papel de liderazgo en la elaboración e implementación de políticas que apuntaban a la estabilización económica, sino también pensó que tenía que estimular el crecimiento económico.<sup>32</sup> Directamente al inicio de su gobierno, García presentó un programa político que previó una reducción de la inflación al fijar los precios del tipo de cambio, la tasa de interés, los bienes y servicios públicos, los alimentos básicos y las rentas de vivienda, entre otros. Los aumentos periódicos de sueldos y salarios, los programas de emergencia laboral y los subsidios para el sector agrícola acompañaron las medidas antiinflacionarias.<sup>33</sup>

En 1988, la tasa de ganancia aumentó y en 1989 y 1990 volvió a caer. Sin embargo, en todos estos años la tasa de explotación incrementó. Aunque la producción de la plusvalía se redujo en estos años de crisis, como la producción en general, el debilitamiento de la lucha de clases (reducción del número de huelgas en 1989 y 1990 en comparación con los años anteriores, entre otros) y el aumento de la inflación hacían incrementar la tasa de explotación.<sup>34</sup> Sin embargo, en 1989 y 1990 no fueron suficientes para contrarrestar la reducción de la producción de plusvalía y el aumento de la COC, causado por el conjunto del aumento del capital constante y la reducción del capital variable.

Las elecciones presidenciales de 1990 marcaron un punto de inflexión en la historia política, económica y social del Perú. Después de diez años de ser hostigados por el proletariado, los campesinos, los semiproletarios y sectores explotados y/u

---

<sup>32</sup> Reyna, Carlos (2000), *La anunciación de Fujimori. Alan García 1985-1990*, Lima, Desco, p. 34.

<sup>33</sup> Ibidem, p. 37; Wise, Carol (2010), *Reinventando el Estado: estrategia económica y cambio institucional en el Perú*, Lima, Universidad del Pacífico / Centro de Investigación, p. 212.

<sup>34</sup> La reducción de los salarios y sueldos reales causada por la hiperinflación (en 1988 la inflación fue 666,7%. En 1989 era 3398,6% y en 1990 había crecido a 7481,7%.) implicó una transferencia de valor del proletariado al capital, ayudando a aumentar la tasa de explotación.

oprimidos de la clase intermedia y sus representantes de la izquierda, armados y legales, electorales y no electorales, el capital inició una feroz lucha de clases desde arriba. Fue durante el gobierno de Alberto Fujimori (1990-2000) que se introdujo un modelo de desarrollo neoliberal. Este modelo se basó en la exportación de los productos primarios y mercados desregulados.

El régimen consideró las inversiones privadas nacionales y extranjeras como motores para el desarrollo económico.<sup>35</sup> Los mercados se liberalizaron, las corporaciones estatales se privatizaron y se implementó una nueva constitución que redujo radicalmente el papel del Estado en las actividades productivas.<sup>36</sup>

Las políticas neoliberales y la lucha de clases desde arriba tuvieron, naturalmente, un efecto positivo sobre la tasa de ganancia. Es decir, en los años del gobierno de Fujimori, la tasa de ganancia comenzó a aumentar estructuralmente. De 1990 a 1997 su desarrollo mostró un crecimiento continuo, como también la tasa de explotación y la producción de la plusvalía. El gran aumento de la tasa de explotación contrarrestó el incremento de la COC, causado por la reducción del capital variable (reducción de los salarios y sueldos, aumento del desempleo y subempleo) y el aumento del capital constante (aumento de IED).

Las medidas anti laborales formaron parte principal del programa de ajuste neoliberal. Estas medidas tenían como objetivo regular el mercado laboral de acuerdo con los requisitos y necesidades del capital.<sup>37</sup> Las corporaciones debían ser liberadas de las leyes que impedían despedir a los trabajadores o que podrían complicar la contratación de nuevo personal.

El asalto a la estabilidad laboral se combinó con un ataque directo a los sindicatos. Los trabajadores que se declararon en huelga ya no recibieron sus salarios o

---

<sup>35</sup> Parodi Trece, 2010, *ibid.*, p. 298; Ruiz Caro, Ariela (2002), *El proceso de privatizaciones en el Perú durante el periodo 1991-2002*, Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), Serie de Gestión Pública, no. 22, p. 22, en <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/10712/LCL1762PE.pdf> (consultado 09/10/2012).

<sup>36</sup> Parodi Trece, 2010, *ibid.*, pp. 276-277; Murakami, Yusuke (2007), *Perú en la era del Chino. La política no institucionalizada y el pueblo en busca de un salvador*, Lima / Kyoto, Instituto de Estudios Peruanos / Center for Integrated Area Studies, Kyoto University, pp. 245, 254; Kusic, Drago (1999), "Privatizaciones, inversiones y sostenibilidad de la economía peruana", en John Crabtree y Jim Thomas (coords.), *El Perú de Fujimori: 1990-1998*, Lima, Universidad del Pacífico / Instituto de Estudios Peruanos, p. 88; Bowen, Sally (2000), *El expediente Fujimori. El Perú y su presidente 1990-2000*, Lima, Perú Monitor S.A., pp. 84-85; McClintock, Cynthia y Fabían Vallas (2005), *La democracia negociada: las relaciones Perú – Estados Unidos (1980-2000)*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, pp. 164-165.

<sup>37</sup> Bernedo Alvarado, Jorge (1999), "Reforma laboral, empleo y salarios en el Perú", en V.E. Tokman y D. Martínez (coords.), *Flexibilización en el margen: la reforma del contrato de trabajo*, Geneva, Organización Internacional de Trabajo, p. 171.

sueldos.<sup>38</sup> Todo esto formó parte de un plan para destruir el movimiento obrero organizado que permitió que el capital aumente rápida y estructuralmente la tasa de explotación. Como escribía Ernest Mandel: “Si [...] el capital logra debilitar decisivamente, o incluso destruir, los sindicatos y todas las demás organizaciones de la clase trabajadora, incluida su organización política; si logra atomizar e intimidar al proletariado hasta tal punto que cualquier forma de defensa colectiva se vuelve imposible y los trabajadores son una vez más relegados al punto desde comenzaron, en otras palabras, la situación “ideal” desde el punto de vista del capital, de la competencia universal de trabajador contra trabajador, entonces es muy posible 1) para utilizar la presión del desempleo para lograr una reducción significativa de los salarios reales; 2) para evitar que los salarios vuelvan a su nivel anterior, incluso en la fase de alza después de una crisis, es decir, para reducir el valor de la mercancía de la fuerza de trabajo en el largo plazo; 3) para forzar el precio de la mercancía de la fuerza laboral hacia abajo, mediante manipulaciones, deducciones y diversas estafas, incluso por debajo de este valor ya disminuido; 4) simultáneamente para lograr un aumento significativo en la intensidad social promedio del trabajo e incluso intentar, en tendencia, prolongar la jornada laboral. El resultado de todos estos cambios solo puede ser un rápido y masivo aumento de la tasa de plusvalía.”<sup>39</sup>

En los años 1998 y 1999 la tasa de ganancia cayó. El periodo 2000-2001 mostró una recuperación muy débil. Este particular desarrollo de la tasa de ganancia fue causado por los efectos de la crisis asiática (1997) y rusa (1998), y la inestabilidad política debida a la intención de Fujimori de participar en las elecciones presidenciales de 2000.

En 1998 las mencionadas crisis fueron responsables por la disminución de la producción en general y de la plusvalía en particular. Sin una reducción del capital variable, la disminución de la plusvalía causó una reducción de la tasa de explotación. Aunque en 1999 la reducción de la tasa de explotación continuó como consecuencia, por una parte, del retorno de la lucha de clases desde abajo expresado en un aumento considerable de las huelgas en el sector privado y del número de trabajadores involucrados, la producción de plusvalía aumentó un poco. En el 2000, la tasa de

---

<sup>38</sup> Gil Piedra, Rodrigo y Álvaro Grompone Velásquez (2014), “Sindicalismo y política en el Perú: una breve aproximación en perspectiva comparada”, *Polítai Asociación Civil*, Documento de Trabajo no. 2, Lima, p. 12, en <http://politai.pe/PDF/doctrab02.pdf> (consultado 20/03/2016).

<sup>39</sup> Mandel, Ernest (1976), *Late capitalism*, London, NLB, p. 158:

explotación subió nuevamente, la producción de plusvalía aumentó y la lucha de clases (expresado en la cantidad de huelgas el número de trabajadores involucrados) se redujo significativamente (ver la relación con la tasa de explotación). Sin embargo, la inestabilidad política frenó un aumento sustancial de la producción y de la plusvalía que permitiera un considerable aumento de la tasa de ganancia. En el periodo 1998-2001 las tasas de ganancia fueron respectivamente 22,1%, 21,5%, 21,7% y 21,1%.

Durante el gobierno de Alejandro Toledo (2001-2006) la tasa de ganancia, la tasa de explotación y la producción de la plusvalía aumentaron. Desde 2002, la economía peruana ha crecido enormemente. Según el Fondo Monetario Internacional, durante el período 2000-2012 la economía casi se duplicó en tamaño y el PBI real creció a una tasa promedio anual de 6,3% (el mayor crecimiento promedio a 10 años en la historia de Perú).<sup>40</sup> Los precios y volúmenes de exportación de minerales aumentaron. Este auge fue causado por el crecimiento económico de China e India, y el auge crediticio en Europa y los Estados Unidos.<sup>41</sup> Dado que el sector minero es el principal sector de exportación del país, tuvo una influencia considerable en el desarrollo de las tasas de crecimiento del PBI real y una influencia positiva en los términos de intercambio del país. Como consecuencia, con el aumento general de la producción, también incrementó la plusvalía.

La tasa de explotación subió porque el proletariado no logró aumentar sus sueldos. Aunque el sueldo mínimo subió, la participación del capital variable en el PBI continuó bajando durante el régimen de Toledo. También las tasas de subempleo se incrementaron. Los datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) muestran que mientras que en 2001 la tasa de subempleo se situó en el 65,2%, en 2005 había crecido al 73,3%. En 2006, se había reducido al 67,9%.<sup>42</sup> Definitivamente, este aumento ha tenido un efecto positivo sobre la tasa de ganancia y la tasa de explotación.

Como vimos en las gráficas arriba, la tasa de ganancia y la tasa de explotación continuaron sus tendencias ascendentes durante el segundo mandato de García (2006-2011). En general, las razones fueron las mismas que durante el gobierno Toledo, pero

---

<sup>40</sup> International Monetary Fund (2013) "IMF Country Report No. 13/45", p. 5, en <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr1345.pdf> (consultado 26/03/2017).

<sup>41</sup> Parodi Trece, 2014, *ibid.*, pp. 255-256.

<sup>42</sup> Fuentes:

[http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1253/cap07/ind07.htm](http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1253/cap07/ind07.htm) (consultado 27/07/2017); <http://series.inei.gob.pe:8080/sirtod-series/> (consultado 27/07/2017).

se debe adicionar que durante el régimen aprista se permitió que la remuneración promedio disminuyera por debajo del nivel de salario nominal mínimo oficial.

La caída de la tasa de ganancia en 2009 es un claro ejemplo del nivel de inserción del Perú en el sistema capitalista mundial y el papel del país en la división internacional del trabajo. No solo se redujo la demanda de las materias primas del país (crecimiento económico lento en el Norte Global) y se afectó negativamente los precios de los *commodities*, sino también la tasa de ganancia disminuyó. Esta reducción fue causada por una disminución de la producción de la plusvalía y el aumento de la COC por las inversiones en el capital constante que no fue compensado por un aumento de la tasa de explotación. La reducción de la producción de la plusvalía hacia reducir la tasa de explotación. Cuando se compara 2006 con 2014, los flujos de inversión privada bruta aumentaron en un 133%.

El final del auge de los *commodities* en 2011-2012 marcó el inicio de una caída continua de la tasa de ganancia. Las inversiones privadas fijas, predominantemente en los sectores de minería e hidrocarburos, causaron un aumento de la COC que no fue compensado por un aumento suficiente de la producción de la plusvalía en todos los sectores y ramas económicos. El estancamiento del desarrollo de la tasa de explotación también indica que el capital no ha podido aumentar la producción de plusvalía para contrarrestar el aumento de la COC.

### **3. La teoría de la dependencia y el modelo extractivista de desarrollo**

Un análisis marxista del desarrollo capitalista en el Perú no puede reducirse a hacer solo referencia a la tasa de ganancia y su relación con la COC y la tasa de explotación. El análisis debe incluir el papel del país en la división internacional del trabajo.

El Perú cuenta con abundantes recursos minerales. El rol del país en el mundo capitalista globalizado es proporcionar las materias primas para el desarrollo económico capitalista en el Norte Global. En los años comprendidos entre 1980 y 2017, la contribución de los productos mineros al total de las exportaciones fluctuó entre 40 y 61%. El modelo extractivista de desarrollo es, por una parte, la expresión política de la función del país en el mundo capitalista globalizado.

Desde la implementación de este modelo en la década de 1990, el Perú no ha abandonado la agenda de inversión del capital minero transnacional. En el período

1990-1997, la inversión en exploración y explotación minera creció en 2000%.<sup>43</sup> En 2010, de todos los países latinoamericanos, el Perú recibió la mayor inversión en exploración minera y fue el tercero en el mundo, después de Canadá y Australia.<sup>44</sup> En 2014, el sector minero tenía una cartera de inversiones de US\$ 61.5 mil millones, la segunda más grande de América Latina, detrás de Chile.<sup>45</sup>

Teóricos marxistas de la dependencia, como Theotonio Dos Santos, argumentan que la dependencia se basa en la división internacional del trabajo que permite el desarrollo industrial de algunos países y limita lo mismo para otros. Los países que no están industrializados están subyugados a las condiciones de crecimiento impuestas por los países capitalistas avanzados. Por lo tanto, la expansión económica de los países dependientes solo puede ocurrir como un reflejo de la expansión de los países en el Norte Global. Sin embargo, la economía dependiente no responde automática y mecánicamente a los ciclos de la economía mundial. Es la estructura interna de la economía dependiente en combinación con los factores internos que definen cómo responde la economía dependiente a las fluctuaciones en la economía mundial.<sup>46</sup>

El papel del Perú en la división internacional del trabajo es uno de los principales factores que facilitan la comprensión las particularidades del capitalismo en el Perú ya que determina, en última instancia, las estructuras económicas y empresariales del país. Estas estructuras no desempeñan un papel pasivo, sino ayudan a fortalecer el rol de una nación en el mundo capitalista globalizado. La relación entre la división internacional del trabajo y la estructura de la economía peruana, según los sectores económicos, está fortalecida por los movimientos internacionales del capital.

Los flujos internacionales de capital refuerzan la relación entre la división internacional del trabajo y la estructura económica. Estos movimientos no solo resultan

---

<sup>43</sup> World Bank (2005), “Wealth and sustainability: The environmental and social dimensions of the mining sector in Peru”, Peru Country Management Unit, Environmentally and Socially Sustainable Development, Latin America and the Caribbean Region, Washington D.C., p. 20, en [http://siteresources.worldbank.org/INTPERU/SPANISH/Resources/AAA\\_Environment\\_and\\_Mining\\_in\\_Peru.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTPERU/SPANISH/Resources/AAA_Environment_and_Mining_in_Peru.pdf) (consultado 20/09/2014).

<sup>44</sup> Panfichi, Aldo y Coronel, Omar (2011), “Los conflictos hídricos en el Perú 2006-2010: una lectura panorámica”, en Rutgerd Boelens, Leontien Cremers y Margreet Zwarteveen (coords.), *Justicia Hídrica. Acumulación, conflicto y acción social*, Lima, Justicia Hídrica / Instituto de Estudios Peruanos / Fondo Cultural PUCP, p. 395.

<sup>45</sup> Fuente: “Minería peruana tiene la segunda mayor cartera de inversiones en América Latina”, en <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/mineria-peruana-tiene-la-segunda-mayor-cartera-de-inversiones-en-america-latina> (consultado 03/10/2017); “Gold’s Top 20 – Mines, miners and countries”, en <http://www.mineweb.com/news/gold/golds-top-20-mines-miners-and-countries/> (consultado 24/09/2015).

<sup>46</sup> Dos Santos, Theotonio (1986), *Imperialismo y dependencia*, México, Ediciones Era S.A., pp. 305-307, 381.

en el papel particular del país en la división internacional del trabajo, sino también la división misma ayuda a moldear, a su vez, las particularidades de estos flujos. Los movimientos de la inversión extranjera directa (IED) revelan que el capital internacional ha tenido interés, principalmente, en los sectores extractivos de la economía, la comunicación y las finanzas. Las empresas estatales con las proyecciones de inversión más altas que fueron privatizadas en la década de los noventa fueron los sectores de minería, hidrocarburos y telecomunicaciones.<sup>47</sup> Este es un patrón que se expresa en el argumento de que los flujos de capital hacia los países dependientes se especializan en la producción para el mercado mundial o establecen la infraestructura para esta producción.<sup>48</sup> Se debe subrayar que en los años 1980 a 2015 la contribución del sector manufacturero al PBI fue pequeña e incluso descendió.

La relación entre el papel del país en la división internacional del trabajo y los flujos internacionales de capital se refleja en la parte superior de la estructura empresarial del Perú. Según los datos de la revista de negocios *América Economía*, entre los años 1992 y 2013 las principales corporaciones (según ventas) fueron aquellas que operaron en los sectores extractivos de la economía. Sin embargo, en el periodo 2014-2017, el ranking de las cinco empresas más grandes que operan en el Perú no fue liderado y dominado por el capital extractivo. Esto se debe primordialmente a la reducción del valor de exportación de los recursos minerales del país, consecuencia de la reducción de la demanda en el exterior, principalmente de China (disminución del crecimiento económico). Datos de 2018 indican que las empresas del sector de hidrocarburos fueron las empresas que lideraron el ranking de las más importantes empresas en el país.

La mayoría absoluta de las empresas peruanas se encuentran dentro de la categoría de pequeñas y microempresas, generalmente caracterizadas por bajos índices de productividad y la falta de inversiones en capital humano.<sup>49</sup> Estas empresas son de crucial importancia para la población, ya que son los proveedores primordiales de empleo. Los datos del Censo Nacional de 1993 indican que el 58,7% de la PEA ocupada

---

<sup>47</sup> Ruiz Caro, *ibid.*, pp. 28-29. y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), Serie de Gestión Pública, no. 22, pp. 28-29, en

<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/10712/LCL1762PE.pdf> (consultado 09/10/2012).

<sup>48</sup> Mandel, Ernest (1975), *Tratado de Economía Marxista Tomo II*, México, Ediciones Era S.A., p. 77.

<sup>49</sup> La definición de microempresas, pequeñas empresas, medianas empresas y grandes empresas se basa en las ventas anuales. Una microempresa está valuada a una tasa máxima de 150 Unidad Impositiva Tributaria (UIT). Las ventas anuales de una pequeña empresa se encuentran entre 150 y 1.700 UIT. Las ventas de medianas y grandes empresas superan las 1700 UIT. El valor de 1 (una) UIT varía año por año. En 2018, una UIT fue igual a S/. 4.150.

(seis años o más) trabajaba en empresas (definidas como “centro de trabajo”) que emplearon a menos de cinco personas y el 65,2% en empresas de una a diez personas.<sup>50</sup> Tres años más tarde, el 59,7% de la PEA ocupada en zonas urbanas (de 14 años o más) trabajaba en empresas con menos de cinco trabajadores o empleados.<sup>51</sup> En 1997, el 72% de la PEA ocupada trabajaba en microempresas definidas como empresas que emplean menos de 10 personas.<sup>52</sup> En el 2016 la situación no ha cambiado. Según la encuesta de hogares de este año, alrededor de 75% de la PEA ocupada trabajaba en empresas de 1 a 10 trabajadores y/o empleados.

Aunque las microempresas son cruciales para el empleo, su contribución a la producción nacional total es pequeña. En 2007, por ejemplo, los datos revelan que las microempresas produjeron el 5,9% de la producción total del país. Las empresas medianas y grandes produjeron el 85,3% de la producción total. La contribución de las micro y pequeñas empresas al valor agregado nacional fue solo 15,1%.<sup>53</sup> En base a los datos del IV Censo Económico Nacional de 2008, Herrera García concluye que la contribución de las microempresas al valor agregado fue 13,89%.<sup>54</sup> En el 2013 el INEI esperaba que la participación de las microempresas en las ventas anuales totales fuera del 5,6%.<sup>55</sup> Según la información del Ministerio de Producción, en 2015 la contribución de las microempresas formales<sup>56</sup> al valor agregado del sector privado fue 6,6%.<sup>57</sup>

El estancamiento económico de las empresas peruanas puede demostrarse plenamente cuando comparamos los datos de 1991 y 2007 sobre el número de empresas privadas con los datos del período 2012-2015. Entre 2012 y 2015, alrededor del 95% de todas las empresas (según ventas) eran microempresas.<sup>58</sup>

---

<sup>50</sup> INEI (1994), *Censos Nacionales 1993. IX de Población. IV de Vivienda. Resultados Definitivos*. Perú, Tomo II, Lima, INEI, p. 1561.

<sup>51</sup> INEI (1997), *Perú: Comportamiento del empleo urbano 1995-96. Encuesta Nacional de Hogares*, Lima, INEI, p. 237.

<sup>52</sup> INEI (1997), “Perfil del trabajador de la pequeña y micro empresa 1997”, en <http://proyectos.inei.gob.pe/web/biblioineipub/bancopub/Est/Lib0164/INDICE.htm> (consultado 21/010/2018).

<sup>53</sup> INEI (2008), *IV Censo Nacional Económico 2008. Perú: Características económicas de las micro y pequeñas empresas en el año 2007*, Lima, INEI, pp. 19, 37.

<sup>54</sup> Herrera García, Beatriz (2011), “Análisis estructural de las MYPEs y PYMES, *Quipukamayo. Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, vol. 18, no. 35, p. 82.

<sup>55</sup> Fuente: <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/micro-pequenas-y-medianas-empresas-concentran-ventas-imprimir/> (consulted 03/01/2018). La definición de microempresas, pequeñas empresas y medianas y grandes empresas se basa en las ventas anuales.

<sup>56</sup> La definición de microempresas está basada en ventas anuales.

<sup>57</sup> Ministerio de la Producción (2017b), *Las MYPYME en cifras 2016*, Lima, Ministerio de Producción, p. 21.

<sup>58</sup> INEI (2014), *Perú: Estructura empresarial 2013*, Lima, INEI, p. 15; INEI (2015), *Perú: Estructura empresarial 2014*, Lima, INEI, p. 16; INEI (2016), *Perú: Estructura empresarial 2015*, Lima, INEI, p. 9.

La mayoría de las empresas exportadoras son microempresas. Sin embargo, al igual que en el caso de su contribución a las ventas anuales, la participación de estas corporaciones en el valor total de las exportaciones es insignificante. En la tabla 2 presentamos los datos referidos a las exportaciones totales según el tamaño de la empresa en el periodo 2011-2016.

**Tabla 2: Número de empresas exportadoras y el valor de las exportaciones totales según el tamaño de la empresa: 2011-2016<sup>59</sup>**

|                          | 2011               |                           | 2012               |                           | 2013               |                           |
|--------------------------|--------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------|
|                          | Número de empresas | Valor en millones de US\$ | Número de empresas | Valor en millones de US\$ | Número de empresas | Valor en millones de US\$ |
| <b>Microempresas</b>     | 2,838              | 144                       | 2,805              | 173                       | 2,763              | 239                       |
| <b>Pequeñas empresas</b> | 2,599              | 1,075                     | 2,806              | 1,246                     | 2,800              | 1,294                     |
| <b>Empresas medianas</b> | 268                | 270                       | 288                | 418                       | 282                | 296                       |
| <b>Empresas grandes</b>  | 1,864              | 40,664                    | 1,893              | 40,180                    | 1,932              | 36,655                    |
| <b>Total</b>             | 7,569              | 42,153                    | 7,792              | 42,017                    | 7,777              | 38,483                    |

|                          | 2014               |                           | 2015               |                           | 2016               |                           |
|--------------------------|--------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------|
|                          | Número de empresas | Valor en millones de US\$ | Número de empresas | Valor en millones de US\$ | Número de empresas | Valor en millones de US\$ |
| <b>Microempresas</b>     | 2,826              | 181                       | 2,636              | 156                       | 2,536              | 151                       |
| <b>Pequeñas empresas</b> | 2,851              | 1,203                     | 2,365              | 906                       | 2,375              | 899                       |
| <b>Empresas medianas</b> | 292                | 338                       | 291                | 313                       | 294                | 267                       |
| <b>Empresas grandes</b>  | 1,960              | 33,650                    | 2,058              | 29,612                    | 2,073              | 32,990                    |
| <b>Total</b>             | 7,929              | 35,371                    | 7,350              | 30,986                    | 7,278              | 34,307                    |

Fuente: Ministerio de la Producción.<sup>60</sup>

La prominencia de las pequeñas y microempresas en la economía peruana explica el reducido tamaño del mercado interno del país y también el hecho de que en el

<sup>59</sup> La definición de microempresas, pequeñas empresas y medianas y grandes empresas está basada en las ventas anuales de estas empresas.

<sup>60</sup> Ministerio de Producción (2012), *MIPYME 2012. Estadísticas de la micro, pequeña y mediana empresa*. Lima, Ministerio de Producción, pp. 50-51; Ministerio de la Producción (2014), *Las MYPYME en cifras 2013*, Lima, Ministerio de Producción, pp. 36-37; Ministerio de la Producción (2017), *Las MYPYME en cifras 2015*, Lima, Ministerio de Producción, pp. 152, 155; Ministerio de la Producción (2017), *Las MYPYME en cifras 2016*, Lima, Ministerio de Producción, pp. 93-94.

Perú no hay crisis de sobreproducción. Entonces, la tercera ley general del desarrollo capitalista, como estableció Marx, no se aplica al Perú.<sup>61</sup> Esta ley decía que el desarrollo capitalista tiende hacia la sobreproducción.

La crisis de la sobreproducción es la manifestación de la caída de la tasa promedio de ganancia, causada por el aumento de la COC promedio. Esta ley está directamente relacionada con la principal contradicción del desarrollo capitalista, es decir, la contradicción entre el aumento de la productividad y la disminución del valor incorporado en las mercancías.

El crecimiento del mercado interno está condicionado por el desarrollo de la economía mundial. En otras palabras, los ciclos internacionales de auge y caída determinan la evolución del mercado interno. El aumento del PBI y, en consecuencia, el crecimiento del mercado interno desde 2004, se debe principalmente a la demanda de recursos minerales del país y la IED en los sectores extractivos. También las inversiones en comunicación y finanzas han ayudado a incrementar el mercado interno, sin embargo, en última instancia estas IED dependen de los efectos de ingreso de las IED en los sectores extractivos. Se debe resaltar que las fuerzas económicas internas son demasiado débiles para aumentar, por su propia cuenta, el tamaño del mercado interno y para impulsar el crecimiento económico.

La dependencia del país del desarrollo económico en el Norte Global no significa que sea automática y directamente el dominio político del capital internacional sobre la burguesía peruana, sino que está mediada a través de la fracción hegemónica dentro del bloque en el poder. La independencia política del Estado peruano, sin embargo, está inversamente relacionada con el creciente papel del capital internacional en la economía del país y su posición dominante dentro de la estructura empresarial peruana. Factores como la importancia de la exportación de los minerales para el desarrollo económico del país y la dominancia del capital extractivo en la economía, en combinación con una estructura empresarial dominado por pequeñas y microempresas, deben ser considerados como las condiciones objetivas para la continuidad del modelo extractivista del desarrollo. Desde 2000, según *América Economía*, el ranking de las más grandes corporaciones en el Perú está dominado por empresas extranjeras

---

<sup>61</sup> La primera ley general del desarrollo capitalista es la tendencia de la COC a aumentar, causada por el desarrollo tecnológico (aumento del capital constante). La segunda ley general del desarrollo capitalista es la tendencia de la tasa promedio de ganancia a caer debido a un aumento de la COC promedio.

#### 4. Economía capitalista de subsistencia

La economía peruana puede dividirse en una economía al servicio de las principales corporaciones privadas, especialmente las transnacionales en el sector extractivo, y una economía de microempresas caracterizada por bajos niveles de productividad y expresada en tasas de remuneración en o cerca (arriba o abajo) del nivel del salario mínimo. La primera economía llamamos una economía avanzada y la segunda una economía capitalista de subsistencia (ECS)

El surgimiento de estas empresas con bajas tasas de intensidad de capital, también llamadas microempresas, no es el resultado de ciertas políticas gubernamentales, aunque los regímenes de Belaúnde, García (primer gobierno) y Fujimori han contribuido definitivamente al crecimiento de las microempresas en la economía peruana. La simplificación de los procedimientos legales para establecer una pequeña empresa, las exoneraciones de impuestos para las pequeñas empresas y los incentivos fiscales para comprar maquinaria y equipo<sup>62</sup> estimularon su crecimiento en la economía.

La transformación del Perú en una economía de microempresas, en 2016, 95% de todas las empresas registradas por el INEI eran microempresas,<sup>63</sup> encuentra su origen en el papel del país en la división internacional del trabajo. Como su función principal es proporcionar las materias primas para la reproducción ampliada del capitalismo en el extranjero, esto significa que un gran número de personas en edad de trabajar son, de hecho, superfluas. El sector minero, el principal proveedor de las materias primas requeridas, emplea solo una parte muy pequeña de la PEA. Por lo tanto, como argumentan los teóricos de la dependencia, las relaciones de dependencia entre los países capitalistas avanzados y las naciones en la periferia delimitan las posibilidades para la expansión del país dependiente. Dos Santos explica que la relación de dependencia entre el Norte Global y el Sur Global “condiciona una cierta estructura interna que la redefine en función de las posibilidades estructurales de las distintas economías nacionales”.<sup>64</sup>

---

<sup>62</sup> Villarán, Fernando (1992), *El nuevo desarrollo. La pequeña industria en el Perú*, Lima, Pequeña Empresa Tecnología y Sociedad, pp. 56-57, 61.

<sup>63</sup> INEI (2017) *Perú: Estructura empresarial 2016*, Lima, INEI, p. 7.

<sup>64</sup> Dos Santos, *ibid.*, p. 307.

Si bien la conversión del país en una economía de microempresas está arraigada estructuralmente en la división internacional del trabajo, la conversión en sí misma es, en el contexto de una ausencia total de un sistema de seguridad social, principalmente la consecuencia de las crisis económicas de los años ochenta, la reestructuración de las empresas en los años ochenta y noventa, y la implementación del neoliberalismo en la década de los noventa. Las crisis redujeron las oportunidades de empleo en las grandes empresas y disminuyeron los ingresos reales. Los sueldos y los salarios ya no eran suficientes para la reproducción de la fuerza laboral y obligaron a los trabajadores y empleados a establecer sus propias (micro) empresas. Además, no debemos ignorar que también los efectos políticos y sociales de lo que se ha llamado la guerra interna (1980-2000) han contribuido a la aparición de un ECS. La lucha armada de las organizaciones subversivas y el terrorismo del estado no solo tuvieron un efecto negativo en el desarrollo económico y en el atractivo del país para las inversiones extranjeras, sino también hicieron que el sector informal se expandiera. La migración interna desde la sierra hacia Lima en particular, causó un rápido aumento de la fuerza de trabajo excedente que no pudo encontrar un empleo adecuado en el sector formal.<sup>65</sup>

Las microempresas sirven como una red de seguridad para todas aquellas personas que no han podido encontrar un empleo adecuado. Esto constituye la base del argumento de Dos Santos quien explica que la “cara interna” de la dominación por “uno o varios centros dominantes” “no es, pues, una consecuencia de factores externos, sino que es su propia manera *-el modo dependiente-* de participar de este proceso de desarrollo de la economía mundial capitalista”.<sup>66</sup>

La ECS no es una versión moderna de lo que se conoce como una economía de subsistencia. La economía avanzada como la ECS son economías capitalistas. Esto significa que la producción se basa en la propiedad privada de los medios de producción y es impulsada por las ganancias. Ambas sub-economías están monetarizadas y el mercado es el principal mecanismo de distribución. Las empresas en la economía de subsistencia generan muy pequeñas excedentes, pero sus modos operandi no es producir para el propio consumo.

---

<sup>65</sup> Consulte los datos sobre migración en los años comprendidos entre 1988 y 1993, [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib0018/c3-32.htm](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0018/c3-32.htm) (consultado 16/02/2019).

<sup>66</sup> Dos Santos, Theotonio (1978), *Socialismo o Fascismo. El nuevo carácter de la dependencia y el dilema latinoamericano*, México, Edicol S.A., Colección Filosofía y Liberación Latinoamericana, p. 49.

Aunque el superávit económico en la ECS es mínimo y las actividades económicas empleadas están destinadas a la reproducción de la supervivencia, es decir, las empresas de la ECS no tienden a reproducirse a mayor escala, la ECS se reproduce a través del mercado y en relación con la economía avanzada. La ECS es parte integral de la economía peruana en su conjunto. La ECS incluye los sectores formales e informales de la economía.

Se debe subrayar que el Perú no es una economía dual en la que dos sub-economías están económica y socialmente separadas entre sí y tienen modos de operación estructuralmente diferentes. A pesar de que las diferencias tecnológicas, las diferencias en el desarrollo del capital humano y la diferenciación de la estructura del mercado apuntan a dos sub-economías independientes, la supuesta naturaleza dual de la economía peruana no significa que estén funcionalmente separadas entre sí para la producción de valor. El Perú puede manifestarse como una economía dual, pero es esencialmente un todo, orgánicamente unificado, ya que ambas economías están íntimamente ligadas y se necesitan mutuamente para la producción y la reproducción.

La división entre la economía avanzada y la ECS no se reduce a un sector en particular. De hecho, todos los sectores económicos se dividen en una economía avanzada y una ECS.<sup>67</sup> Sin embargo, datos indican que la mayoría de micro y pequeñas empresas se encuentran en el sector de comercio. La razón es entendible: para abrir un negocio en este sector no se necesita mucha inversión y es fácil de cambiar de “oficio”.

Las personas que trabajan en la economía avanzada o la ECS tienen que vender su fuerza laboral o los frutos de su trabajo. En ambas economías, los individuos son asalariados, trabajan en base de un sueldo, son autoempleados y/o reciben otro tipo de remuneración (incluyendo en especies). Sin embargo, en contraste con la economía avanzada, en la ECS las personas viven a niveles de subsistencia. Es decir, las personas que están empleadas en la ECS reciben una remuneración que parece no ser suficiente para la reproducción de su fuerza laboral. Aunque no se dispone de información precisa sobre los costos de reproducción de la fuerza de trabajo, en base a los datos sobre la línea de pobreza se puede concluir que un gran número de personas en la ECS está

---

<sup>67</sup> Podemos decir que el hecho de que la ECS se encuentra en todos los sectores y ramas del país, es una de las grandes diferencias con la economía de subsistencia, que “normalmente hacia parte de los sectores rurales de la economía” (Quijano, Aníbal (2014), “‘Polo marginal’ y ‘mano de obra marginal’”, en Aníbal Quijano, *Cuestiones y horizontes. Antología esencial. De la dependencia histórica-estructural a la colonialidad / descolonialidad del poder*, Buenos Aires, CLACSO, p. 139).

sobreexplotado. Es decir, estos trabajadores y empleados reciben una remuneración por debajo del valor de su fuerza laboral.

En 2016, la línea de pobreza (la canasta de alimentos básicos) para una familia de cuatro personas fue S/. 1312 (S/. 328 para cada persona).<sup>68</sup> El salario mínimo nominal fue S/ 850. Si bien el salario mínimo nominal es suficiente para financiar la canasta mensual de alimentos básicos de una persona, este salario no resulta ser suficiente para reproducir su fuerza laboral porque no llega a cubrir los gastos de alquiler de vivienda, electricidad, gas, agua, transporte y educación, entre otros. El hecho de que alrededor del 70% de la población trabajadora peruana es informal y de la cual, suponemos, la mayoría gana un salario inferior al salario mínimo nominal, también podría indicar que un gran número de personas está sobreexplotado.<sup>69</sup>

Las personas que trabajan en las microempresas ganan, según los datos del INEI, un sueldo o salario alrededor del nivel del salario mínimo nominal. En el gráfico 4, el nivel salarial mínimo nominal se compara con la remuneración nominal promedio de las personas que trabajan en empresas que emplean de 1 a 10 personas.<sup>70</sup>

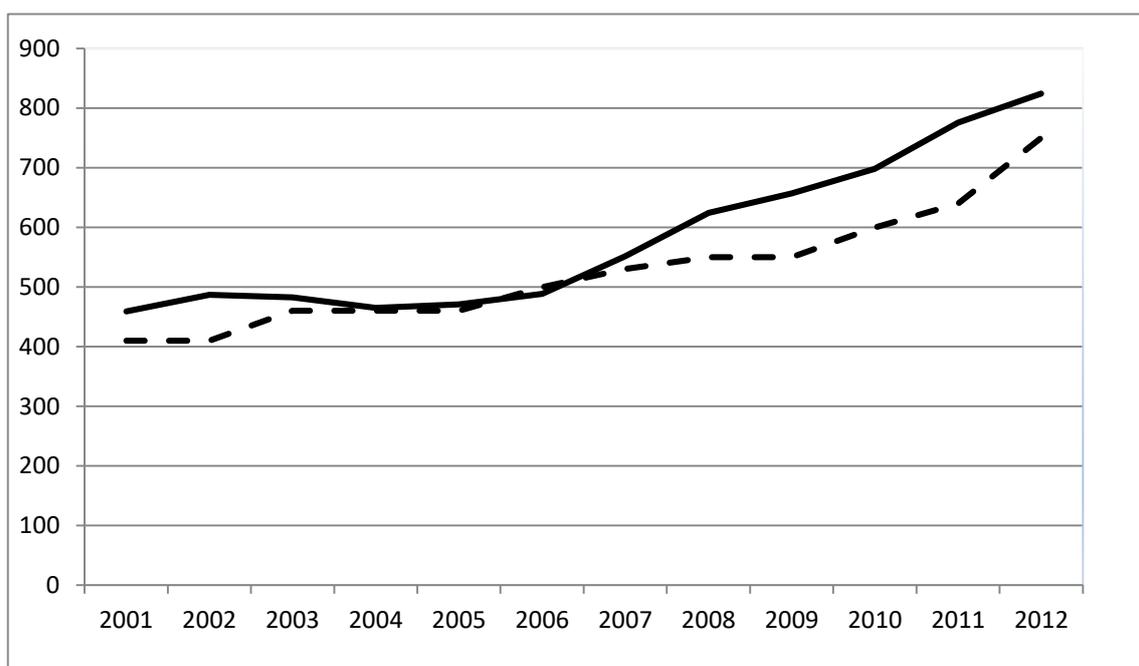
**Gráfico 6: Salario mínimo nominal y remuneración nominal promedio de las personas que trabajan en empresas que emplean de 1 a 10 personas: 2001-2012 (en soles)**

---

<sup>68</sup> Fuente: <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/en-el-peru-264-mil-personas-dejaron-de-ser-pobres-entre-los-anos-2015-y-2016-9710/> (consultado 06/11/2018).

<sup>69</sup> Fuente: <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/el-empleo-informal-en-el-peru-disminuyo-en-39-puntos-porcentuales-9142/> (consultado 06/11/2018)

<sup>70</sup> Solo hay datos disponibles hasta 2012.



Fuentes: INEI y Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo.<sup>71</sup>

Línea ininterrumpida: remuneración nominal promedio.

Línea discontinua: nivel de salario mínimo nominal.

La sobreexplotación en los países periféricos del desarrollo capitalista mundial está condicionada por el papel de estos países en la división internacional del trabajo. Como son esencialmente proveedores de las materias primas para el desarrollo capitalista en el Norte Global, grandes industrias que producen altos niveles de valor agregado no parecen ser necesarias. Resaltamos que eso es una de las razones estructurales por la “dominación” de las microempresas en el empresariado peruano. Se comprende que la estructura de la economía peruana se caracteriza por tener una “relativa baja capacidad de generar valor agregado”.<sup>72</sup>

La sobreexplotación solo se convierte en realidad en circunstancias específicas. En el caso del Perú, la sobreexplotación es una realidad para la mayoría de la población trabajadora debido a (i) la debilidad del movimiento laboral; (ii) la enorme cantidad de trabajadores y empleados poco calificados que compiten entre sí por pequeños trabajos temporales; y, (iii) la ferocidad de la competencia de precios entre la gran cantidad de

<sup>71</sup> Fuentes: <http://series.inei.gob.pe:8080/sirtod-series/> and [www.mintra.gob.pe](http://www.mintra.gob.pe) (consultado 06/08/2017).

<sup>72</sup> Gonzalez de Olarte, Efraín (2016), *Una economía incompleta. Perú 1950-2007. Análisis estructural*, Lima, Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú / Instituto de Estudios Peruanos, p. 208.

microempresas. Además, aunque los trabajadores y empleados sobreexplotados producen para “su propio mercado” y para el mercado de la economía avanzada, esto no impide que “sus empresas” paguen salarios por debajo de los costos de la reproducción de su fuerza de trabajo. Este problema se “resuelve” por el sistema de crédito y por el hecho de compartir de los costos sociales con otras personas, entre otras medidas. Debemos subrayar que la sobreexplotación en la ECS no es causada por el hecho de que las empresas en la ECS tratan de compensarse por la pérdida de valor causada por los altos niveles de productividad de las empresas “avanzadas”, como indica la teoría que está detrás de la sobreexplotación.

En general, las empresas en la ECS son emprendimientos que no invierten en el desarrollo tecnológico. La producción de la plusvalía absoluta domina sobre la producción de la plusvalía relativa (una característica del desarrollo capitalista atrasado). Las ganancias parecen ser demasiado bajas para invertir en máquinas y tecnología, y los bajos costos salariales no incentivan a estas empresas a reemplazar a los trabajadores por maquinaria. Como es de esperar, la IED no está dirigida a las empresas en la ECS.

Las empresas en la ECS funcionan como una red de seguridad social para todas aquellas personas que no han podido encontrar empleo en la economía avanzada. Entonces, se podría argumentar que, en el Perú, el ejército de reserva de mano de obra no solo abarca al desempleado y el subempleado, sino a todas las personas que están empleadas en la ECS. En relación con eso, se debe tomar en cuenta que los países que se encuentran en la periferia del sistema capitalista mundial tienen un excedente permanente de trabajadores que no tiene más posibilidades que comenzar pequeños negocios. Estas empresas comerciales se caracterizan por una escasez de capital y un alto nivel de intensidad de trabajo.<sup>73</sup>

La relación entre la economía avanzada y la ECS parece similar a la relación entre los países capitalistas avanzados y las naciones en la periferia del desarrollo capitalista mundial, y la relación entre las metrópolis nacionales y los satélites dentro de un país subdesarrollado por otra. En su trabajo “El desarrollo del subdesarrollo”, Frank dice lo siguiente: “Del mismo modo que la capital colonial y nacional, y su sector exportador, se convierte en satélite de las metrópolis ibéricas (y posteriormente de otras) del sistema económico mundial, dicho satélite se convierte, a su vez, en metrópolis

---

<sup>73</sup> Palma Diego (1988), *La informalidad, lo popular y el cambio social*, Lima, Desco, p. 37.

colonial, primero, y nacional, después, con relación al sector productivo y a la población del interior. Además, las capitales provinciales, que son a su vez satélites de la metrópolis nacional y, a través de esta, de las metrópolis mundiales, son a su vez centros provinciales alrededor de los cuales giran los satélites locales. Por lo tanto, toda una cadena de constelaciones de metrópolis y satélites relaciona todas las partes del conjunto del sistema, desde su centro metropolitana en Europa o en los Estados Unidos hasta el punto más alejado del campo o de la selva latinoamericana.”<sup>74</sup>

Esta relación de dominación y de dependencia se expresa en la funcionalidad de la ECS para el desarrollo de la economía avanzada en general y para la evolución progresiva de la tasa de ganancia en particular. Ciertas tareas productivas se subcontratan a empresas que operan en la ECS para reducir costos en la economía avanzada y para apropiarse de plusvalía. Es un proveedor clave de mano de obra y de materiales (a bajo costo) para el capital en la economía avanzada como también de los bienes y servicios necesarios para la reproducción de la fuerza laboral en la economía avanzada. Como produce estos productos a bajo costo, esta producción ayuda a reducir los costos del capital variable en esta economía y, como consecuencia, a aumentar la apropiación de la plusvalía. Parece que los efectos negativos de la COC sobre la tasa de ganancia no solo se compensan por el aumento de la producción de la plusvalía en empresas que operan en la economía avanzada, sino en gran medida también por el aumento de la producción de la plusvalía en lo que llamamos la economía capitalista de subsistencia (ECS) y su apropiación por el capital en la economía avanzada, por ejemplo, vía la tercerización.

La idoneidad de la ECS para la economía avanzada puede compararse con la idoneidad de los trabajadores y/o empleados informales para la acumulación de capital en los sectores formales e informales de la economía. El uso de trabajadores y/o empleados informales es muy rentable para las empresas en el sector formal e informal. Estos trabajadores y/o empleados informales pueden ser utilizados para reducir las demandas salariales de los trabajadores formales y para introducir medidas con el objetivo de aumentar la productividad y la intensidad del trabajo de los trabajadores y/o empleados formales. Los propios trabajadores y/o empleados informales también son fuentes de rentabilidad debido a las siguientes razones: (i) los salarios en el sector

---

<sup>74</sup> Frank, Andre Gunder (1966), “The Development of Underdevelopment”, *Monthly Review*, vol. 18, no.4, p. 20.

informal son más bajos que los salarios brutos en el sector formal; (ii) la ausencia de derechos laborales y de representantes sindicales hacen que las tasas de explotación en el sector informal sean más altas que en el sector formal; y (iii) la inseguridad económica de los trabajadores en el sector informal hace que sea mucho más fácil aumentar la intensidad del trabajo. Además, Gamero y Humala (2002) señalan que, como resultado de los menores costos totales de producción causados por el trabajo informal, los salarios de los trabajadores formales podrían bajar ya que los costos de reproducción de estos trabajadores formales han sido reducidos.<sup>75</sup>

La existencia de una amplia gama de pequeñas empresas informales es funcional para las corporaciones formales, como también para la economía avanzada en general, ya que estas empresas suministran las corporaciones formales a un costo menor que otras compañías formales y realizan tareas al servicio de empresas formalmente establecidas a un costo menor que otros negocios formales (en términos de costos de mano de obra, costos de mantenimiento de maquinaria y equipo, etc.). La integración horizontal y vertical de negocios formales e informales queda demostrada por todo el conjunto de relaciones de subcontratación que existen entre estas empresas.<sup>76</sup>

La funcionalidad de la ECS para la economía avanzada o la idoneidad de las empresas en la ECS para las empresas en la economía avanzada nos vuelva necesariamente al concepto de la sobreexplotación. Aunque en la economía avanzada operan empresas extranjeras como también peruanas, en general, el capital en la periferia solo puede competir con el capital en los países capitalistas avanzados pagando a sus trabajadores por debajo del valor de su fuerza laboral.

El hecho de que las empresas en la ECS producen las mercancías necesarias para la producción y consumo en la economía avanzada a bajos costos, implica que las empresas en la economía avanzada no necesitan recurrir al instrumento de sobreexplotación para compensarse por la transferencia de la plusvalía a los países capitalistas avanzadas.

La sobreexplotación en la ECS no causa dificultades para la realización del valor y de la plusvalía en el país porque, en general, los capitalistas en la economía avanzada

---

<sup>75</sup> Gamero Julio y Ulises Humala (2002), *Empleo y microempresa en Lima metropolitana. Entre el desempleo y la sobrevivencia*, Lima, Desco, p. 72.

<sup>76</sup> Semana Económica (1982), "Lo informal es muy formal", *Semana Económica*, 2 (76), 6-7, Grompone, ibid., pp. 81-82; Kolko, Joyce, (1988). *Restructuring the world economy*. New York, Pantheon Books, pp. 316-317.

no dependen para esta realización “de la capacidad interna de consumo”.<sup>77</sup> La circulación está separada de la producción y, básicamente, tiene lugar en el mercado externo. Por lo tanto, “el consumo individual del trabajador no interfiere con la realización del producto, aunque sí determine la cuota de plusvalía”.<sup>78</sup>

La ECS comprende procesos de producción específicos y mercados propios. La segmentación del mercado laboral está acompañada por la segmentación de los mercados de consumo. Los trabajadores sobreexplotados no solo contribuyen a un aumento de las ganancias empresariales en general, sino también ayudan a la creación de un mercado de mercancías de una calidad relativamente baja. Esto nos lleva al mercado interno peruano.

El tamaño y la estructura del mercado interno están determinados por el ingreso per cápita. Las diferencias de ingresos forman la base para la segmentación de los mercados de consumo. Estas diferencias han provocado que el mercado interno peruano pueda dividirse en mercados para la economía avanzada y mercados que pertenecen a la ECS. Lo que se podría denominar el mercado avanzado abarca el mercado externo y los mercados nacionales de alta calidad. Las microempresas no solo se relacionan con los procesos de producción y los mercados en la economía avanzada, sino que también producen para sus propios mercados de bajos ingresos. Los bienes y servicios que se brindan en estos mercados son de calidad relativamente baja y ayudan a mantener la reproducción de la fuerza de trabajo en la ECS a bajo costo, como vestimenta, muebles, transporte y alimentos.

El mercado interno peruano, en su conjunto, como decimos arriba, es muy pequeño. La gran mayoría de la PEA trabaja en microempresas y gana un sueldo o salario igual o cercano (inferior o superior) al nivel del salario mínimo nominal. De acuerdo con nuestras estimaciones, en el período 2007-2015 el ingreso real promedio per cápita fue alrededor de un 25% más alto que el nivel del salario mínimo nominal (INEI 2016; INEI 2013b).<sup>79</sup> Otro indicador del pequeño tamaño del mercado interno son las altas niveles de subempleo.

---

<sup>77</sup> Marini, *ibid.*, p. 50.

<sup>78</sup> Marini, *ibid.*, p. 52.

<sup>79</sup> INEI, *Evolución de la pobreza monetaria 2009-2015. Informe técnico*, Lima, INEI, p. 23; INEI, *Evolución de la pobreza monetaria 2007-2012. Informe técnico*, Lima, INEI, p. 19. Ver sobre el ingreso promedio per cápita también:

[https://www.mef.gob.pe/contenidos/estadisticas/pol\\_econ/cuadro48.xls](https://www.mef.gob.pe/contenidos/estadisticas/pol_econ/cuadro48.xls) (consultado 21/07/2018).

El empresario peruano tiene, definitivamente, un interés en el desarrollo del mercado interno. La gran mayoría de las empresas en el Perú, sin embargo, son muy pequeñas y no participan en el comercio internacional. Por tal razón, el propio carácter de estas microempresas (baja productividad, bajos salarios) y la competencia de precios hacen que sea muy difícil aumentar el tamaño del mercado interno. Se puede argumentar, incluso, que estos factores causan una reducción permanente del mercado interno.

El capital internacional y las grandes corporaciones nacionales no están muy interesados en el desarrollo del mercado interno peruano. Sus actividades productivas están esencialmente determinadas por el mercado mundial.<sup>80</sup> En este contexto, podemos recordar el argumento de Cardoso de que los mercados internos de los países dependientes no son de interés estratégico para el capital internacional.<sup>81</sup>

Como la función primordial del país y sus trabajadores es proporcionar las materias primas para el empresariado internacional (o del Norte Global), no es necesario para las fracciones económicas dominantes en el mundo (incluidas las fuerzas económicas dominantes en el país) contribuir al desarrollo del mercado interno peruano (por ejemplo, aumentando los niveles de remuneración). Solo es necesario contar con mano de obra suficiente para la extracción de las materias primas del país. El valor de la producción en el país se realiza en los países capitalistas avanzados y en China. Emmanuel argumenta que la exportación de una gran parte del excedente producido en países como el Perú priva a estas naciones de los medios para acumular y del crecimiento económico.<sup>82</sup>

Según Palma, el rol en la división internacional del trabajo por parte de los países en la periferia del sistema capitalista mundial no permite una acumulación “suficiente” para proporcionar empleo a todos. Solo se estimulan aquellos sectores que sirven a los intereses de acumulación en los países en el centro del sistema capitalista mundial.<sup>83</sup>

---

<sup>80</sup> Dobb, Maurice (1970), *Capitalismo, Crecimiento económico y subdesarrollo*, Barcelona, Editorial Oikos: Barcelona, p. 42; Fitzgerald, E.V.K. (1981), *La economía política del Perú, 1956-1978. Desarrollo económico y reestructuración del capital*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, p. 197.

<sup>81</sup> Cardoso, Fernando Henrique (1979), “Imperialismo y dependencia en la América Latina”, en René Villareal (coord.), *Economía Internacional II. Teorías del imperialismo, la dependencia y su evidencia histórica*, México D.G., Fondo de Cultura Económica, p. 300.

<sup>82</sup> Emmanuel, Arrighi (1979), *El intercambio desigual. Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales*, Méxci D.F., Siglo XXI Editores, México, p. 171.

<sup>83</sup> Palma, *ibid.*, p. 37.

Las corporaciones transnacionales y las grandes empresas nacionales no están intencionalmente en contra del desarrollo del mercado interno peruano. Aunque ambos se benefician de la posibilidad de obtener ganancias en el Perú, sus objetivos no están íntimamente relacionados con el desarrollo del mercado interno. El desarrollo de un sector manufacturero fuerte, por ejemplo, no forma parte de los planes del empresariado internacional como tampoco de las grandes compañías nacionales.<sup>84</sup>

## **6. Observaciones finales**

La existencia de los llamados países desarrollados y subdesarrollados es el resultado histórico del robo y el saqueo del imperialismo. En general, los países capitalistas subdesarrollados nunca pueden convertirse en países capitalistas desarrollados al menos por las siguientes dos razones. En primer lugar, eso no es de interés del capital transnacional que se origina en los países del Norte Global. En segundo lugar, el “atraso” histórico de los países en la periferia del sistema capitalista mundial se profundiza y se mantiene mediante la transferencia de valor desde los países subdesarrollados a los países desarrollados, y a través del mecanismo de intercambio desigual, entre otros. La transferencia de la plusvalía al Norte Global disminuye las posibilidades de acumulación de capital local.

El intercambio desigual está basado en el intercambio desigual de valores. Algunos países tienen una tasa promedio de productividad más alta que otros y pueden apropiarse más valor del que han producido.<sup>85</sup> Cuando un país produce mercancías que otros países no poseen, le permite a este exigir un precio por encima del valor de estas mercancías. Esto implica una transferencia de valor en el proceso de intercambio.<sup>86</sup> El intercambio desigual y la transferencia de valor no es una política específicamente diseñada por el imperialismo, sino el resultado de diferencias reales en el desarrollo productivo del Norte Global y del Sur Global.

El crecimiento económico y las crisis económicas son las consecuencias de la acumulación. Sin embargo, las crisis económicas en el Perú no son causadas por la

---

<sup>84</sup> Aunque hay poco interés en el desarrollo del sector manufacturero, la industria peruana es un receptor de IED.

<sup>85</sup> Se entiende que son capitalistas que apropian el valor.

<sup>86</sup> Harvey, *ibid.*, p. 178.

disminución de la tasa de ganancia y tampoco se manifiestan en una crisis de sobreproducción.

Una parte importante de la producción de valor en el Perú no está destinada a realizarse dentro del país sino en el extranjero. Es una de las razones por las cuales el problema de una crisis de realización no es un problema en el Perú como lo es definitivamente en los países capitalistas avanzados. Sin embargo, el Perú se ve afectado por las crisis de sobreproducción en el Norte global en el sentido de que reduce sus mercados de exportación. El continuo aumento de la tasa de explotación evidencia que la producción capitalista no está enfocada en el mercado interno.

Las crisis económicas no son el resultado de bajos niveles de demanda efectiva nacional o de bajo consumo, sino son la consecuencia de los problemas económicos en el Norte Global en general y de la reducción de las posibilidades del empresariado internacional para acumular capital en particular. Esta reducción es, primordialmente, la consecuencia de la disminución de los precios y de los volúmenes de exportación de los minerales del país (la demanda del capital transnacional).<sup>87</sup> La reducida posibilidad de extraer de manera rentable estos recursos, lleva a las corporaciones transnacionales a dejar de producir en el país y a disminuir sus inversiones.

El crecimiento económico en el Perú depende de las posibilidades del capital, principalmente el capital extractivo transnacional, para acumular. En términos concretos, esto significa que el crecimiento económico peruano depende, en general, de los siguientes cuatro factores, todos directamente relacionados con la tasa de ganancia y la tasa de explotación:

- 1) La demanda internacional de los minerales del país.
- 2) Los precios de los minerales del país en los mercados internacionales.
- 3) Las posibilidades del capital transnacional para extraer los recursos naturales del país.
- 4) Las posibilidades del capital transnacional para apropiarse del valor producido.

---

<sup>87</sup> Ver sobre eso Figueroa, Víctor (1986), *Reinterpretando el subdesarrollo*, México D.F.: Siglo XXI Editores S.A. de C.V., p. 150.

La dependencia del crecimiento económico de estos cuatro factores sugiere que debe existir un entorno político y económico que permita la acumulación del capital. De hecho, la relación de dependencia entre el Perú y el Norte Global se expresa en el papel del Estado para mantener y profundizar esta relación.

Las experiencias del régimen de Velasco y el primer gobierno de Alan García muestran que la propiedad privada sobre los medios de producción pone límites a las políticas económicas que pretenden influir en las decisiones económicas y estratégicas del capital. Cuando la tasa de ganancia y la tasa de explotación no están garantizadas, cuando el capital no puede obtener beneficios de las políticas económicas de tipo social democrático o considera que las posibilidades futuras de acumulación podrían reducirse, usa el sabotaje, es decir, reduce sus inversiones en la economía. Esto también se aplica, incluso, en el caso del régimen neoliberal de Fujimori. El tiempo de Fujimori se acabó cuando (i) el desarrollo de la tasa de ganancia comenzó a estancarse; (ii) las posibilidades de inversión del capital empezaron a reducirse; y, (iii) cuando el régimen ya no pudo proporcionar condiciones políticas estables para la acumulación.

La relación entre la economía avanzada y la ECS es una relación de dominio e (inter) dependencia. El desarrollo de la economía avanzada determina el desarrollo de la ECS. La existencia de la economía avanzada al servicio del capital transnacional se realiza en la existencia de la ECS. La estructura interna de la economía peruana es un factor que explica, aparte de las fuerzas imperialistas, la dependencia del Perú de los países del Norte Global.

## **Apéndice**

### **Cálculo de la tasa de ganancia, la tasa de explotación y la composición orgánica del capital**

La tasa de ganancia es la relación entre la plusvalía y el capital total invertido. La tasa de ganancia se puede describir de la siguiente manera:

$s$  = plusvalía

$v$  = capital variable

$c$  = capital constante (fijo y circulante)

$p$  = tasa de ganancia

$p = s / (c + v)$  como porcentaje

La tasa de explotación expresa la relación entre la plusvalía y el capital variable. La tasa de explotación se describe a continuación:

$s$  = plusvalía

$v$  = capital variable

$r$  = tasa de explotación

$r = s / v$  como porcentaje

La composición orgánica del capital (en términos de valor) es la relación entre el capital constante y el capital variable. Esta relación se describe de la siguiente manera:

$v$  = capital variable

$c$  = capital constante (fijo y circulante)

$coc$  = composición orgánica del capital

$coc = c/v$

Para el cálculo de la tasa de ganancia seguimos el ejemplo de Roberts (2015) en su artículo “Revisiting a world rate of profit”.<sup>88</sup> No solo estamos de acuerdo con Roberts sobre cómo calcular la tasa de ganancia, sino que también hay datos disponibles para calcular la tasa de ganancia de Perú usando el ejemplo de Roberts.

La tasa de ganancia, la tasa de explotación y la COC se calculan sobre la base de los datos proporcionados por los Penn World Tables. Estas tables están desarrollados por investigadores de la Universidad de California (Davis) y del Centro de Crecimiento y Desarrollo (Facultad de Economía) de la Universidad de Groningen (Holanda).

---

<sup>88</sup> Roberts, Michael (2015), “Revisiting a world rate of profit”, en <https://thenextrecession.files.wordpress.com/2015/12/revisiting-a-world-rate-of-profit-june-2015.pdf> (consultado 28/01/2016).

Los World Penn Tablas usan los datos que se encuentran en las cuentas nacionales. Las tablas versión 9.0 son una base de datos con información relacionada al ingreso, insumos, producción, precios, y productividad, entre otros, de 182 países en el periodo de 1950 y 2014. La base de datos ayuda a hacer comparaciones internacionales. Actualmente están trabajando para ampliar la base de datos a 2016 (la versión 9.1). Los World Penn Tablas están considerados como las fuentes de datos más usado para hacer comparaciones macroeconómicas entre países.<sup>89</sup>

Las Tablas son muy útiles para los fines de este ensayo porque se puede usar data ya organizada y estructurado. Es decir, en el caso del Perú, la propia historia económica contemporánea del país hace muy complicado la comparación de un mismo set de datos en el tiempo. Las World Penn Tablas facilita la comparación.

Se debe mencionar que los datos que usamos no representan toda la economía peruana. Es decir, dado las propias características de la economía informal, solamente una parte de esta está incluida en el PBI. Además, debemos mencionar que los datos disponibles solo permiten calcular el capital constante fijo.<sup>90</sup> Por lo tanto, el poder explicativo de la tasa de ganancia calculada, la tasa de explotación y la COC es limitado. En otras palabras, la tasa de ganancia, la tasa de explotación y la COC presentada en este capítulo son solo aproximaciones. Se utilizan las siguientes variables:

- Valor Total: PBI real a precios nacionales constantes (en millones de US\$ 2011).
- Capital Variable: Participación de la compensación laboral en el PBI a precios nacionales corrientes x PBI real a precios nacionales constantes (en millones de US\$ 2011)
- Capital Constante: Stock de capital a precios nacionales constantes (en millones de US\$ 2011)
- Plusvalía: Valor total – Capital Variable

---

<sup>89</sup> Johnson, Simon, William Larson, Chris Papageorgiou y Arvind Subramanian, “Is Newer Better? Penn World Table Revisions and the Growth Literature”, [https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db\\_name=SED2009&paper\\_id=858](https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=SED2009&paper_id=858) (consultado 11/02/2018); Tariq, Abdul Ahad (2017), “Three essays on growth econometrics”, en [https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/rgs\\_dissertations/RGSD300/RGSD390/RAND\\_RGSD390.pdf](https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/rgs_dissertations/RGSD300/RGSD390/RAND_RGSD390.pdf) (consultado 10/02/2018); <https://voxeu.org/article/recasting-international-income-differences-next-generation-penn-world-table> (consultado 10/02/2018).

<sup>90</sup> Roberts no incluye el componente circulante del capital constante en sus cálculos de la tasa de ganancia. Esta es una segunda limitación de la tasa de ganancia calculada. Según Esteban Maito en su trabajo, “The tendency of the rate of profit to fall since the nineteenth century and a world rate of profit”, publicado en Carchedi, Gugliemlo y Roberts, Michael (coords.), p, 137, es suficiente usar el capital fijo para analizar la evolución de la tasa de ganancia en cada país.

Plusvalía: PBI real a precios nacionales constantes (en millones de US\$ 2011) – (Participación de la compensación laboral en el PBI a precios nacionales corrientes x PBI real a precios nacionales constantes (en millones de US\$ 2011))

Tasa de ganancia: PBI real a precios nacionales constantes (en millones de US\$ 2011) - Participación de la compensación laboral en el PBI a precios nacionales corrientes x PBI real a precios nacionales constantes (en millones de US\$ 2011)) / Stock de capital a precios nacionales constantes (en millones de US\$ 2011) + (Participación de la compensación laboral en el PBI a precios nacionales corrientes x PBI real a precios nacionales constantes (en millones de US\$ 2011))

Tasa de explotación: PBI real a precios nacionales constantes (en millones de US\$ 2011) – (Participación de la compensación laboral en el PBI a precios nacionales corrientes x PBI real a precios nacionales constantes (en millones de US\$ 2011)) / Participación de la compensación laboral en el PBI a precios nacionales corrientes x PBI real a precios nacionales constantes (en millones de US\$ 2011) como porcentaje

Composición orgánica del capital: Stock de capital a precios nacionales constantes (en millones de US\$ 2011) / Participación de la compensación laboral en el PBI a precios nacionales corrientes x PBI real a precios nacionales constantes (en millones de US\$ 2011).