

Artículo original / original article

El capital y el desarrollo económico periférico

Capital and peripheral economic development

Jan Lust ^{1*} 

¹Pontificia Universidad Católica el Perú, Lima, Perú

*Autor de correspondencia: jlust@pucp.edu.pe

Recibido: 08 de marzo 2025 / Aceptado: 12 de junio 2025 / Publicado: 31 de julio 2025

RESUMEN

El mundo está dividido en países dominantes y dependientes, y persisten grandes desigualdades pese a la homogenización capitalista. En este trabajo, estudiamos cómo la misma tendencia hacia la internacionalización del capital hace que las diferencias económicas y sociales persisten. Para la elaboración de este trabajo se ha usado métodos cualitativos como la revisión de la literatura y el análisis de datos estadísticos. Argumentamos que la principal razón por la división política, económica y social del mundo es el rol de cada país en la división internacional de trabajo. Esta división es producto de la necesidad del capital por internacionalizarse, generado por los procesos de valorización y de competencia, inherente a la producción capitalista. Los modelos económicos extractivos introducidos en los países dominados, son consecuencias naturales del rol de estos países en la economía globalizada. Las empresas en la periferia del capitalismo mundial se insertan en las cadenas globales de valor bajo las condiciones y las necesidades del capital transnacional. Esta situación de dependencia es resultado de la internacionalización del capital, originada en los países dominantes.

Palabras clave: cadenas globales de valor; capitalismo; división internacional del trabajo; extractivismo; periferia

ABSTRACT

The world is divided into dominant and dependent countries, and great inequalities persist despite capitalist homogenization. In this paper, we study how this same tendency toward globalization driven by capitalism contributes to the persistence of economic and social differences. Qualitative methods such as literature reviews and statistical data analysis have been used to prepare this paper. We argue that the main reason for the world's political, economic, and social division is the role of each country in the international division of labor. This division is product of capital's need to internationalize, generated by processes of valorization and competition, inherent to capitalist production. The extractive economic models introduced in dominated countries are natural consequences of these countries' role in the global capitalist economy. Companies from the periphery of world capitalism are inserted into global value chains under the conditions and needs of transnational capital. This situation of dependency is a result of the internationalization of capital, originated from the dominant countries.

Keywords: global value chains; capitalism; international division of labor; extractivism; periphery



1. Introducción

El capitalismo es un sistema político, económico y social mundial. La expansión del capital, que traspasa las fronteras de sus países de origen, es parte de su naturaleza. La necesidad de acumular y la competencia entre capitalistas individuales, son los principales impulsores de su expansión, primero dentro de las fronteras nacionales y luego traspasándolas, convirtiendo el capitalismo en un sistema global (Marx, 2008; Sweezy, 1977).

Aunque el capitalismo tiende a generar procesos de homogenización política, económica, social y cultural, perduran enormes diferencias en el bienestar entre continentes y países. Hay países pobres y ricos, dominantes y dependientes, avanzados y subdesarrollados.

El Perú es un país en la periferia del capitalismo global. En las últimas seis décadas, el país ha experimentado con diferentes modelos económicos con el objetivo de obtener bienestar para todos (Parodi, 2014, 2010; Wise, 2010; Crabtree, 2005). Hasta el día de hoy, ningún modelo económico ha sido favorable para las grandes mayorías: ni los modelos heterodoxos y ni las recetas neoliberales. La pobreza sigue siendo alto, la gran mayoría de la fuerza laboral trabaja de manera informal y no llega a recibir el sueldo mínimo, el mismo sueldo mínimo no es suficiente para sobrevivir, y el ingreso promedio per cápita se encuentra solamente alrededor de 30% encima del sueldo mínimo (Lust, 2023). Entonces, es legítimo preguntarnos sobre las razones económicas de la persistencia de esta situación problemática, aparentemente sin salida.

En este trabajo ofrecemos un marco teórico y analítico que ayuda a entender el origen y la persistencia de un desarrollo económico que no genera riqueza para todos, es decir, que impide un desarrollo político, económico y social plena para todos los peruanos. Argumentamos que una de las principales razones por el subdesarrollo económico de las economías en la periferia del mundo capitalista globalizado es justamente su supuesta inserción en la economía mundial.¹ La persistencia del subdesarrollo (en términos amplios) en países como el Perú está estrechamente relacionada con la dinámica internacional del capital, que se traduce en imperialismo, globalización, dominación y dependencia.

2. Materiales y métodos

Para la elaboración de este trabajo se ha usado métodos cualitativos. En primer lugar, se revisó la literatura respecto al temático. Esta revisión no solamente sirvió para conocer las lagunas en el conocimiento, sino también para encontrar argumentos y evidencias que sustentan nuestra hipótesis. En segundo lugar, analicemos datos estadísticos de diferentes instituciones multilaterales, una organización sectorial y un sitio web que maneja datos económicos relevantes. Estos datos fueron convertidos y presentados en tablas.

3. Resultados y discusión

Esta sección se organiza en tres subsecciones. Comenzamos con un análisis del carácter internacional del capitalismo. Los problemas recurrentes de la realización de la plusvalía y las cuestiones de acumulación, competencia y productividad, se relacionan con el desarrollo de las exportaciones mundiales, la firma de acuerdos regionales de libre comercio, la inversión extranjera directa (IED) y la tasa mundial de ganancia. Una parte especial se dedica al concepto de globalización.

La segunda subsección estudia la división internacional del trabajo. Argumentamos que la economía mundial está organizada sobre la base de lo que denominamos la pirámide de la división internacional del trabajo, es decir, la distribución funcional de los países según su rol asignado en la economía mundial. Esta pirámide se expresa en los modelos de desarrollo vigentes

¹ En ese trabajo examinamos solamente una de las razones por el subdesarrollo económico. Queremos resaltar que la dominación por parte el Norte Global y China no es la única razón por la falta de desarrollo y bienestar.

en el Sur Global y en las cadenas globales de explotación, producto de los procesos de reestructuración del capital que comenzaron a implementarse en las décadas de 1970 y 1980. Esta segunda subsección relaciona el Ingreso Nacional Bruto (INB) per cápita con los principales bienes de exportación. Se demuestra que los países exportadores de materias primas tienen un ingreso per cápita menor que los países que producen servicios de alto valor.

La tercera subsección analiza la importancia de la extracción de recursos naturales para el desarrollo económico y su relación con los principales grupos de capital en América Latina, y la IED en los sectores extractivos. Estas cuestiones no son nuevas para América Latina, ya que desde la época colonial el continente ha servido para el desarrollo económico de los países actualmente considerados avanzados.

En la última subsección, profundizamos en la cuestión de las cadenas globales de explotación. Describimos cómo los países denominados subdesarrollados como el Perú, se insertan en la globalización mediante la provisión de mano de obra barata. Se presta especial atención a la subcontratación, el *outsourcing* (externalización), y a las raíces de los cambios implementados en la organización de los procesos productivos. De hecho, las cadenas de explotación (o cadenas de valor) se expresan, entre otras cosas, en la interconexión entre los procesos de subcontratación organizados a nivel mundial.

3.1. El carácter internacional del capitalismo

El capitalismo nació internacional. Como argumenta Marx (2008), la tendencia de acumular capital y producir plusvalor en escala ampliada, es “una ley para la producción capitalista, dada por las constantes revoluciones en los métodos mismos de producción, la desvalorización de capital existente, vinculada con ellas de manera constante, la lucha competitiva generalizada y la necesidad de mejorar la producción y de expandir su escala, solo como medio de mantenerse y so pena de sucumbir. Por ello hay que expandir constantemente el mercado, de modo que sus vinculaciones y las condiciones que las regulan asuman cada vez más la figura de una ley natural independiente de los productores, se tornen cada vez más incontrolables. La contradicción interna trata de compensarse por expansión del campo externo de la producción. Pero cuanto más se desarrolla la fuerza productiva, tanto más entra en conflicto con la estrecha base en la cual se fundan las relaciones de consumo.” Luxemburg (1951) escribe que “desde el principio, las formas y leyes de la producción capitalista aspiran a abarcar todo el globo como un depósito de fuerzas productivas. El capital, impulsado a apropiarse de las fuerzas productivas con fines de explotación, saquea el mundo entero, se aprovisiona de sus medios de producción en todos los rincones de la tierra, apoderándose de ellos, si es necesario por la fuerza, de todos los niveles de civilización, de todos los niveles y de todas las formas de sociedad”².

En el *Manifiesto Comunista*, Marx y Engels (1980) escribieron que “la necesidad de un mercado en constante expansión para sus productos persigue a la burguesía por toda la superficie del globo. Debe anidar en todas partes, establecerse en todas partes, establecer conexiones en todas partes”. Luxemburg (2013) escribe en su *Introducción a la Economía Política*: “Pero el progreso constante e incesante de la tecnología es una necesidad para el capitalismo, una condición de su propia existencia. La competencia entre emprendedores individuales obliga a cada uno a producir su producto al menor costo posible, es decir, con el mayor ahorro en mano de obra. Y si un capitalista introduce un proceso nuevo y mejorado en su propia fábrica, esta competencia obliga a todos los demás empresarios de la misma rama de producción a mejorar su tecnología de la misma manera, para no ser expulsados del campo, es decir, del mercado de mercancías. [...] La transformación técnica de toda la industria, no solo en la producción misma, sino también en los medios de comunicación, es un fenómeno incesante, una ley vital de la producción capitalista de mercancías”³.

² Traducido del inglés por el autor.

³ Traducido del inglés por el autor.

En esta primera sección explicamos, desde una perspectiva marxista, paso a paso, la necesidad inherente del capital de expandirse geográficamente. Además, argumentamos que la globalización es una fase en la tendencia general del capital a internacionalizarse o a cruzar las fronteras de su país de origen. Históricamente, la globalización parece ser un fenómeno económico internacional completamente nuevo. Conceptualmente, en esencia, no lo es.

El objetivo del capital es la acumulación. Para que esta se produzca, el capitalista tiene que apropiarse de la plusvalía incorporada en las mercancías. La plusvalía puede definirse como trabajo no remunerado. Este es el tiempo de trabajo invertido tras la reproducción de la fuerza laboral. La plusvalía se denomina ganancia cuando se realiza, es decir, cuando se venden las mercancías.

La competencia entre capitalistas individuales por realizar el valor incorporado en sus mercancías, los lleva a desarrollar (innovar) medios de producción e implementar métodos de producción para aumentar la productividad. Esto no solo contribuye a abaratar sus propias mercancías, sino que también permite al capitalista individual apropiarse del valor producido en otros lugares mediante el funcionamiento del mecanismo de precios.⁴

La contraparte del aumento de la productividad es la disminución del valor que se materializa en cada mercancía producida por el capitalista individual. Esto obliga al capitalista a aumentar la producción. El capitalista puede apropiarse de más plusvalía cuando vende más mercancías que antes del aumento de la productividad. Sin embargo, como todos los capitalistas tienden a hacer lo mismo, en un momento dado el aumento general de la producción conduce a la sobreproducción, ya que la oferta de mercancías supera estructuralmente la demanda de mercancías. Como explica Marx (2008), la crisis de sobreproducción no estalla “porque se haya producido relativamente muy poco de las mercancías consumidas por los trabajadores o muy poco de las consumidas por los capitalistas, sino porque se ha producido demasiado *de ambas — no demasiado para el consumo, sino demasiado para mantener la correcta relación entre consumo y realización; demasiado para la realización*”⁵

El problema de la realización del valor es un primer motivo para que el capital se internacionalice. Para asegurar la realización del valor y la plusvalía producido a mayor escala, el capital debe ampliar el mercado de sus bienes y servicios. La extensión del mercado constituye la ley absoluta del desarrollo capitalista (Amin, 1979). Bellamy et al. (2011) argumentan que “para las multinacionales oligopólicas actuales, la expansión global se entiende como un imperativo para la acumulación y, por ende, la supervivencia. Si una gran corporación se adentra en un nuevo mercado, sus rivales deben seguirla rápidamente o corren el riesgo de quedar excluidos”⁶.

En la figura 1 presentamos el desarrollo de las exportaciones mundiales de mercancías en el período 1971-2019. Su aumento casi permanente, evidencia la importancia de los mercados internacionales para la realización del valor. El papel de los estados en la promoción del comercio mundial se muestra claramente en la figura 2. El número de acuerdos comerciales regionales muestra una tendencia al alza. La correlación con el desarrollo de las exportaciones mundiales es evidente.

⁴ La transferencia de valor de las empresas menos productivas a las más productivas es el resultado de las diferencias en los precios de producción. Las empresas menos productivas son más caras que las más productivas. Bajo la condición de que todo lo producido se venda, mientras que las empresas menos productivas necesitan “reducir” el valor de sus mercancías, las empresas más productivas pueden “incrementar” el valor de sus mercancías; es decir, el precio de las mercancías producidas por la empresa menos productiva se reduce a su valor, y el precio de las mercancías producidas por la empresa más productiva se eleva a su valor. Esto es lo que Marx (1973) llamó la ley de la competencia.

⁵ Traducido del alemán por el autor.

⁶ Traducido del inglés por el autor.

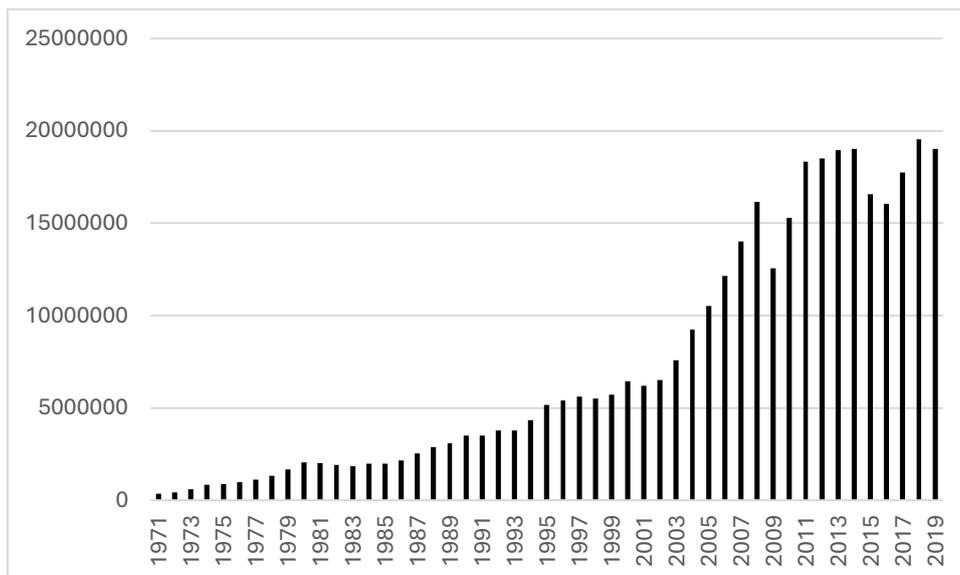


Figura 1. Exportaciones mundiales de mercancías, 1971-2019 (en dólares estadounidenses corrientes)

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo⁷

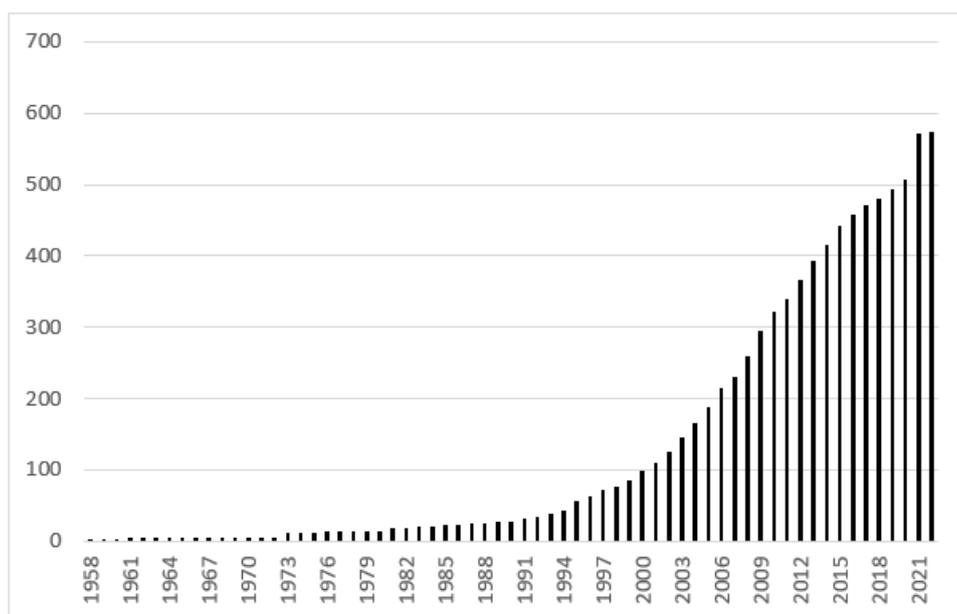


Figura 2. Número total de notificaciones de acuerdos comerciales regionales, 1958-2021

Fuente: Organización Mundial del Comercio⁸

El capital tiene un impulso permanente de búsqueda de oportunidades de inversión y de mayores tasas de rentabilidad. En el capitalismo, como señaló Marx, la tasa media de ganancia tiende a caer. La tasa de ganancia es la relación entre la plusvalía y el capital total invertido. La tasa de ganancia puede describirse de la siguiente manera:

s = plusvalía

v = capital variable

⁷ Fuente: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

⁸ Fuente: <http://rtais.wto.org/UI/charts.aspx#>

c = capital constante

p = tasa de ganancia

$p = s / (c + v)^9$

El capital necesita encontrar una posibilidad de inversión para el capital que no puede invertirse adecuadamente en su país de origen, es decir, que no puede generar la tasa media de ganancia (Marx, 1973; Mandel, 1975; Magdoff, 1969). El capital necesita invertirse para acumularse. Si en el país de origen se agotan las posibilidades de expansión, debe mirar más allá de las fronteras (Magdoff, 1969).

Este proceso de internacionalización también se ve inducido por la mayor tasa de ganancia que podría generarse en el extranjero (Marx, 1973; Lenin, 1961; De Janvry & Garramón, 1977; Magdoff, 1969). Según Bellamy et al. (2011), este impulso de “salir más allá de su ámbito histórico de operaciones” y la “fuerza de esta compulsión”¹⁰, son mayores cuanto más monopolística sea la empresa y mayor la plusvalía que dispone y desea capitalizar. La búsqueda de oportunidades de inversión y rentabilidad es una segunda motivación del capital para internacionalizarse.

En la figura 3 presentamos la evolución de las entradas netas de IED entre 1971 y 2019. Si bien la IED no se está aumentando de forma permanente, la tendencia es positiva. Los períodos de reducción de los flujos de IED son años de recesiones mundiales.

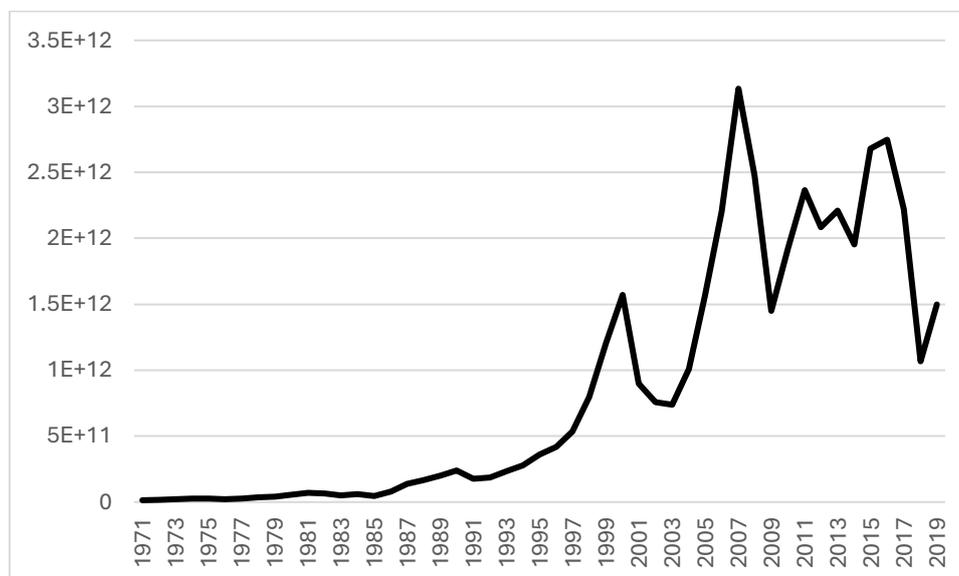


Figura 3. Entradas netas de IED (Balanza de Pagos), 1971-2019 (en dólares estadounidenses corrientes)

Fuente: World Bank¹¹

Una reducción de la tasa media de ganancia no es, definitivamente, algo que los capitalistas deseen. Sin embargo, la tasa de ganancia no siempre disminuye. Existen al menos seis causas que podrían contrarrestar la tendencia a la baja de la tasa media de ganancia: (i) el abaratamiento de los elementos del capital constante; (ii) la creciente intensidad de la explotación laboral; (iii) la depresión de los salarios por debajo de su valor; (iv) la presión sobre los salarios causada por la sobrepoblación relativa; (v) el aumento del capital ficticio; y (vi) el abaratamiento de las materias primas importadas del extranjero (Sweezy, 1977; Marx, 1973).

⁹ El capital constante incluye máquinas y materias primas, entre otros. El capital variable puede definirse como salarios, y la plusvalía como la ganancia potencial a realizar.

¹⁰ Traducido del inglés por el autor.

¹¹ Fuente: <https://databank.worldbank.org/indicator/BN.KLT.DINV.CD/1ff4a498/Popular-Indicators#>

La lucha contra la caída de la tasa de ganancia es un tercer motivo para la internacionalización del capital. El crecimiento del mercado mundial podría asegurar el libre flujo, y barato, de recursos naturales, la importación de alimentos baratos y la provisión de mano de obra barata. Una reducción del costo de vida debido a la importación de alimentos baratos del extranjero reduce el tiempo de trabajo socialmente necesario para la reproducción del trabajador del país importador. En consecuencia, el capitalista puede reducir los salarios sin que esto afecte la reproducción de la fuerza laboral. De esta manera, la plusvalía relativa aumenta porque el trabajador sigue dedicando el mismo número de horas; sin embargo, las horas que trabaja para su propia reproducción disminuyen (Marx, 1973; De Janvry & Garramón, 1977; Magdoff, 1969).

La internacionalización del capital es una característica natural del capital. La internacionalización de la economía mundial es consecuencia de la internacionalización del capital. El capital es la fuerza dinámica que lidera la internacionalización de la economía mundial. Implica el desarrollo y la implementación de políticas internacionales que favorecen los intereses del capital en todo el mundo, la internacionalización de la explotación de la fuerza laboral y los procesos de homogeneización cultural procapitalista.

La globalización no es lo mismo que la internacionalización de la economía mundial. La globalización es la expresión actual de la tendencia general del capital a internacionalizarse. Históricamente, la globalización representa una nueva fase en la internacionalización del capital. Conceptualmente, en esencia, no lo es. De hecho, Nayyar (2006) sostiene que la “primera fase de la globalización a finales del siglo XIX se caracterizó por una integración de los mercados mediante un intercambio de bienes facilitado por el movimiento de capital y mano de obra a través de las fronteras nacionales. Esto se asoció con una simple división vertical del trabajo entre los países de la economía mundial. La segunda fase de la globalización se caracteriza por una integración de la producción con vínculos más amplios y profundos, salvo por la casi ausencia de movimientos laborales. Esto se refleja no solo en el movimiento de bienes, servicios, capital, tecnología, información e ideas, sino también en la organización de las actividades económicas a través de las fronteras nacionales. Esto se asocia con una división del trabajo más compleja —en parte horizontal y en parte vertical— entre los países industrializados y unos pocos países en desarrollo de la economía mundial”¹².

Según Ianni (1997), la globalización implica que el modo de producción capitalista se vuelve global. La economía nacional en su conjunto, todo lo que la compone (mercados, fuerzas productivas y reproducción del capital, entre otros), se convierte en una provincia de la economía global. Al comparar épocas anteriores del desarrollo capitalista, Robinson (2010) concluye que, en el período actual de globalización, los Estados-nación no solo están vinculados externamente por los mercados, sino que también comienzan a integrarse a nivel de producción. Ianni (1997) denomina a este proceso de integración el surgimiento de una fábrica global. Las fuerzas de producción están dispersas geográficamente, pero unidas a través del proceso de producción. Las relaciones de producción son relaciones de producción globales. Por lo tanto, la internacionalización del capital es al mismo tiempo un proceso de formación de capital global (Ianni, 1997).

La globalización, junto con la implementación del neoliberalismo, ha sido la respuesta del capital a la crisis mundial de la década de 1970. Tomó medidas que le permitieron (i) restablecer la rentabilidad, es decir, detener la caída de la tasa de ganancia; (ii) ampliar sus mercados para resolver la crisis de sobreproducción; y (iii) ampliar las posibilidades de inversión a nivel mundial. Según Petras y Veltmeyer (2011, p. 9), el capital en los países capitalistas avanzados, en cooperación con los gobiernos nacionales, intentó “resolver la crisis sistémica de la producción capitalista mediante (1) la modificación de la relación entre el capital y el trabajo, impulsando al primero y debilitando al segundo; (2) la incorporación de nuevas tecnologías de producción y un nuevo régimen de acumulación/regulación del trabajo [postfordismo]; (3) la reubicación en el extranjero de líneas de producción industrial con uso intensivo de mano de obra, creando una

¹² Traducido del inglés por el autor.

nueva división internacional del trabajo; y, sobre todo, (4) una política de ajuste estructural y globalización neoliberal, en la construcción de un 'nuevo orden mundial' en el que las fuerzas del desarrollo capitalista se liberarían de las restricciones regulatorias del Estado de bienestar y desarrollo".¹³

La nueva fase en la internacionalización del capital se vio facilitada por la abolición de los controles de capital, la privatización mundial de empresas estatales, la liberalización de los mercados, los regímenes fiscales favorables para las empresas, el rápido desarrollo tecnológico de los medios de comunicación -principalmente el internet-, y la reducción de los costos de transporte a nivel mundial. El monetarismo sustituyó al keynesianismo como punto de partida para el desarrollo de las políticas económicas en los principales países capitalistas avanzados. Además, el colapso de los llamados estados socialistas en Europa del Este y la antigua Unión Soviética y, en consecuencia, la hegemonía de la ideología de mercado al nivel mundial, abrió enormes oportunidades económicas, financieras y comerciales para el capital.

La creciente internacionalización del capital y la mayor interdependencia de las naciones y los procesos de producción, se evidencian en el aumento del comercio, la intensificación de los acuerdos comerciales y el aumento de IED, entre otros factores. Como se visualiza en la figura 1, desde finales de la década de 1980 las exportaciones mundiales muestran una clara tendencia al alza. El número de acuerdos comerciales regionales comenzó a aumentar estructuralmente desde principios de la década de 1990.

Entre 1973 y 2000, la IED a nivel mundial experimentó un enorme aumento. Según Engel (2005), en 1973 estas inversiones se valoraron alrededor de 208.300 millones de dólares estadounidenses. En 1990, la IED había ascendido a 1.721.500 millones de dólares estadounidenses y en 1995 ascendió a 2.854.900 millones. En 2000, la IED se triplicó hasta alcanzar los 6.086.400 millones de dólares estadounidenses. Como se muestra en la figura 3, es desde mediados de la década de 1980 que la IED muestra una tendencia hacia arriba. Por lo tanto, como argumenta Robinson (2010), la globalización neoliberal "abrió la compuerta a los movimientos masivos de capital transnacional y a la expansión meteórica de las empresas transnacionales"¹⁴.

3.2. La pirámide de la división internacional del trabajo

El desarrollo del capitalismo es el desarrollo de la opresión y la explotación, de la dominación y la subordinación, de las guerras y las revoluciones. Es, en definitiva, el desarrollo de la lucha de clases. Las personas fueron oprimidas, explotadas y despojadas de sus medios de subsistencia o de producción. Los países fueron saqueados y sus pueblos masacrados. Se iniciaron guerras de independencia y una lucha feroz contra los opresores y explotadores locales. Se construyeron nuevas naciones y se buscó la manera de lograr el bienestar para todos.

La historia del capitalismo mundial es también la historia de la división internacional del trabajo. Esta historia expresa el desarrollo de las potencias económicas mundiales, las necesidades de sus pueblos y, sobre todo, de sus empresas. En la economía convencional, la división internacional del trabajo se refiere a la especialización de los diferentes países en la producción de determinadas mercancías. Se considera que los países deberían especializarse en la producción de aquellos productos en los que tienen lo que se considera una ventaja comparativa y/o competitiva.

¹³ Traducido del inglés por el autor. Las medidas implementadas para abordar la crisis de sobreproducción y de rentabilidad parecieron haber atenuado sus efectos. Según datos de Caputo (2012), la tasa de rendimiento (que no debe confundirse con el concepto marxista de tasa de ganancia) de las empresas no financieras estadounidenses antes del pago de impuestos, comenzó a aumentar en la década de 1990 y se mantuvo hasta 2008. Gindin y Panitch (2012), indican que la tasa de rendimiento de las empresas no financieras estadounidenses después del pago de impuestos, comenzó a aumentar de nuevo en 1982. Duménil y Lévy (2005), afirman que en la década de 1980 la tasa de ganancia aumentó en los principales países capitalistas tras el declive de la década de 1960 que se prolongó hasta principios de esa década. Roberts (2015) muestra que la tasa de ganancia mundial, es decir, la tasa de ganancia de los países del G7 y de los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China), se estabilizó e incluso aumentó algo desde mediados de la década de 1980 hasta finales de la década de 1990.

¹⁴ Traducido del inglés por el autor.

La división internacional del trabajo se presenta como algo técnico y natural. El Perú, por ejemplo, debería especializarse en la producción de cobre, ya que posee una gran cantidad de este recurso natural. Los Países Bajos deberían centrarse en el transporte y el comercio debido a su ubicación geográfica y su amplia experiencia comercial.

Lo interesante de la estructura de la división internacional del trabajo es que corresponde con la estructura internacional del ingreso per cápita. Un país que, principalmente, produce tecnología, tiene un ingreso per cápita más alto que un país que produce minerales (sin procesarlos). Asimismo, los países que, en términos generales, tienen una balanza de servicios positiva, tienen un ingreso per cápita más alto que los países que esencialmente importan servicios. En el caso de los proveedores de recursos naturales, o los llamados países subdesarrollados, debemos considerar que no todos cumplen exactamente la misma función en el mundo capitalista globalizado (Bambirra, 1972). No solo la política y la economía influyen en este rol, sino también factores históricos, sociales y culturales.

La división internacional del trabajo es producto de la lucha de clases y no es algo técnico o natural. En términos generales, los países colonizados son países de bajos ingresos, exportadores de recursos naturales y desempeñan un papel subordinado en las cadenas globales de valor. Los antiguos países opresores son hoy países capitalistas avanzados, países de altos ingresos, que producen mercancías de alto valor agregado¹⁵ y lideran las cadenas globales de valor.

La actual división internacional de trabajo no solo adopta la forma de una pirámide económica, sino también una pirámide política y social. En la cúspide se encuentran los países capitalistas avanzados. Estas naciones producen tecnología, transporte, comunicaciones y finanzas. Los Estados Unidos, Bélgica, Francia y también China forman parte de este nivel. En el medio, se ubican países que funcionan primordialmente como fábricas para las empresas transnacionales, como India, Malasia y China. En el tercer nivel, se encuentra la masa de países que principalmente proveen materias primas a los países del segundo y primer nivel de la pirámide. No solo el Perú y Colombia se ubican en este nivel, sino también, de nuevo, China. Por lo tanto, la pirámide no es rígida ni fija, sino fluida y puede cambiar. Cabe agregar, además, que los países con procesos de producción más complejos ('países ricos') ocupan una posición más alta que los países con niveles de complejidad más bajos ('países pobres') (Smith, 2016).

En la tabla 1, presentamos para el año 2019, según regiones, el INB per cápita y los tres principales bienes de exportación, así como su peso en la canasta exportadora. Como se puede observar, los países capitalistas avanzados (América del Norte y Europa) tienen el ingreso per cápita más alto y son productores de bienes de capital. Si bien la región de Asia Oriental y el Pacífico tiene un ingreso per cápita significativamente menor que las dos regiones mencionadas, esto es, definitivamente, una región productora de alto valor agregado, ya que incluye países como China, Japón, Corea del Sur e Indonesia. Las regiones exportadoras de materias primas son de bajos ingresos. El hecho de que América Latina y el Caribe también sean importantes exportadores de bienes de capital, ha contribuido a que el ingreso per cápita se sitúe relativamente cerca del nivel de Medio Oriente y de Norte de África, como también de Asia Oriental y del Pacífico.

Tabla 1. Ingreso Nacional Bruto per cápita y los tres principales bienes de exportación y peso en la canasta exportadora, según regiones, 2019

Regiones	Ingreso per cápita*	Tres principales productos de exportación		
América del Norte	64,548	Bienes de capital (29.24%)	Bienes de consumo (26.33%)	Bienes intermediarios (19.79%)

¹⁵ Véase para un análisis comparativo, Amin (1976; 1979).

Europa y Asia Central	37,530	Bienes de consumo (36.93%)	Bienes de capital (28.40%)	Bienes intermediarios (22.50%)
Asia Oriental y el Pacífico	18,516	Bienes de capital (44.52%)	Bienes de consumo (29,76%)	Bienes intermediarios (17.80%)
Medio Oriente Medio Norte de África	16,953	Bienes de consumo (29,34%)	Materias primas (23.28%)	Bienes intermediarios (15.24%)
América Latina y el Caribe	16,467	Materias primas (30.06%)	Bienes de capital (26.07%)	Bienes de consumo (21.82%)
África Subsahariana	3,801	Materias primas (43.64%)	Bienes intermediarios (32.44%)	Bienes de consumo (17.07%)

* Ingreso Nacional Bruto per cápita, Paridad de Poder Adquisitivo (dólares internacionales).

Fuentes: <https://databank.worldbank.org/data/download/GNIPC.pdf> and <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/NAC/Year/2019/TradeFlow/EXPIMP/Partner/all/Product/Total> (consultado 16/01/2022).

En la tabla 1 no incluimos datos sobre la exportación e importación de servicios. Para obtener una visión completa, en la tabla 2 presentamos datos sobre la exportación e importación de servicios. El comercio de servicios se ajusta plenamente a lo que hemos denominado la pirámide de la división internacional del trabajo. Las dos regiones con los niveles más altos de ingreso per cápita, se encuentran en la cima de la pirámide (exportadores netos de servicios). La región de Asia Oriental y del Pacífico, si bien incluye a Japón y Corea del Sur, se ubican principalmente en el segundo nivel de la pirámide, ya que también incluye países como Indonesia, China, Malasia, Camboya y Vietnam, es decir, las fábricas del capital transnacional.

Tabla 2. Valor de las exportaciones e importaciones de servicios a precios corrientes, según regiones, 2019 (en USD)

Regiones	Valor de las exportaciones de servicios	Valor de las importaciones de servicios	Valor neto del saldo de servicios
América del Norte	982,427,530,562.45	710,655,050,468.01	271,772,480,094.44
Europa y Asia Central	3,008,611,952,398.07	2,687,489,417,329.01	321,122,535,060
Asia Oriental y el Pacífico	1,316,955,104,674.57	1,530,320,273,164.13	-213,365,168,489.56
Oriente Medio y Norte de África*	***	***	***
América Latina y el Caribe	203,465,220,042.00	247,708,124,537.46	-44,242,904,495.46
África Subsahariana	74,107,283,769.40	136,997,881,159.77	-62,890,597,390.37

* No hay datos disponibles.

Fuente: <https://wits.worldbank.org/countrystats.aspx?lang=es> (consultado 17/01/2022).

La evolución de la división internacional del trabajo puede dividirse en cuatro fases. La primera fase comenzó en 1880 y finalizó en 1945. La exportación de materias primas y productos agrícolas por parte de los países dependientes, fue el resultado del intercambio de materias primas por artículos manufacturados y conocimiento especializado de las regiones más avanzadas del mundo. Los llamados países desarrollados abastecieron al mundo subdesarrollado o no industrializado de productos manufacturados e invirtieron en minería, banca y comercio, entre otros.

En el período 1945-1970, los procesos de sustitución de importaciones (industria ligera) se implementaron en los países periféricos del capitalismo mundial. Además de desarrollar industrias ligeras, los países dependientes siguieron siendo proveedores de materias primas y productos agrícolas. Los países centrales del sistema dominaron la manufactura, las finanzas, el transporte y las comunicaciones.

Entre 1970 y 1990, la división internacional del trabajo se caracterizó por cambios en su estructura debido a las diferencias salariales. Unidades productivas completas se transfirieron a países con bajos salarios y abundante mano de obra poco cualificada. Los países dependientes siguieron siendo, esencialmente, proveedores de materias primas, mientras que los países capitalistas avanzados se concentraron en las finanzas, el transporte y las comunicaciones.

La actual fase de la división internacional del trabajo se diferencia de la tercera fase en el sentido de que la producción en países con bajos salarios se combina con el uso de tecnologías sofisticadas por parte de su fuerza laboral. También ha surgido una fábrica global que conecta la fuerza laboral entre diferentes áreas geográficas.

La pirámide de la división internacional del trabajo muestra que el fin de la opresión colonial no significó el fin de la opresión y de la explotación económica por parte de los países capitalistas avanzados. Lo único que cambió fue el ejecutor de la opresión y la explotación. Desde su inserción en los procesos económicos mundiales, forzada o no, los países subdesarrollados han sido proveedores de materias primas.

La división internacional del trabajo expresa la división del mundo en países según su contribución a la economía mundial y la división del mundo en empresas de acuerdo a su origen nacional. Las empresas comercian entre sí. Muchas veces se trata de comercio interempresarial, entre sucursales de la misma empresa matriz. Para identificar los países más importantes, o aquellos que se ubican en el primer nivel de la división internacional del trabajo, basta con consultar el ranking de las empresas más grandes del mundo. En la tabla 3 se presenta el ranking de las cincuenta empresas más grandes del mundo en 2021, según su capitalización bursátil.

Tabla 3. Ranking de las cincuenta mayores empresas del mundo en 2021 (capitalización bursátil)

Nr.	Empresa	País	Nr.	Empresa	País
1	Apple	Estados Unidos	26	Nestle	Suiza
2	Saudi Aramco	Arabia Saudita	27	Ind & Comm BK	China
3	Microsoft	Estados Unidos	28	PayPal	Estados Unidos
4	Amazon	Estados Unidos	29	Roche	Suiza
5	Alphabet	Estados Unidos	30	Intel	Estados Unidos
6	Facebook	Estados Unidos	31	ASML	Netherlands
7	Tencent	China	32	Toyota	Japón
8	Tesla	Estados Unidos	33	ComCast	Estados Unidos
9	Alibaba	China	34	Verizon Communications	Estados Unidos
10	Berkshire Hathaway	Estados Unidos	35	Exxon Mobil	Estados Unidos
11	TSMC	Taiwán	36	Netflix	Estados Unidos
12	VISA	Estados Unidos	37	Adobe	Estados Unidos
13	JP Morgan Chase	Estados Unidos	38	Coca-Cola	Estados Unidos

14	Johnson & Johnson	Estados Unidos	39	Meituan	China
15	Samsung	Corea del Sur	40	Ping An	China
16	Kweichow Mouta	China	41	Cisco Systems	Estados Unidos
17	Walmart	Estados Unidos	42	AT &T	Estados Unidos
18	Mastercard	Estados Unidos	43	L'Oreal	Francia
19	United Health	Estados Unidos	44	China Construction Bank	China
20	LVMH Moet Hennesy	Francia	45	Abbot Labs	Estados Unidos
21	Walt Disney	Estados Unidos	46	Novartis	Suiza
22	Bank of America	Estados Unidos	47	Nike	Estados Unidos
23	Proctor & Gamble	Estados Unidos	48	Oracle	Estados Unidos
24	Nvidia Corp	Estados Unidos	49	Pfizer	Estados Unidos
25	Home Depot	Estados Unidos	50	Chevron	Estados Unidos

Fuente: <https://www.visualcapitalist.com/the-biggest-companies-in-the-world-in-2021/> (consulted 14/01/2022).

Al considerar la clasificación de la tabla 3, no sorprende que instituciones multilaterales como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y, por supuesto, la Organización Mundial del Comercio (OMC), ubicadas en el centro del mundo capitalista, contribuyan a la continuidad de la estructura actual de la división internacional del trabajo. Estas instituciones se desarrollaron y se establecieron en los países capitalistas avanzados. Como tales, defienden y desarrollan los intereses de la clase dominante mundial. Insisten en que los países en el segundo y tercer nivel de la pirámide de la división internacional del trabajo mantengan sus economías abiertas y fortalezcan y profundicen la orientación exportadora de sus modelos de desarrollo. Los modelos que estimulan la demanda interna y la industrialización no son relevantes para estas instituciones porque no es de interés para las principales corporaciones a nivel mundial. Solo cuando, por ejemplo, la industrialización es liderada por el capital transnacional o el desarrollo de los mercados internos de los países periféricos genera relativamente grandes beneficios, como, en cierta forma, fue el caso durante la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) en la década de 1950, se implementan estos modelos basados en la demanda interna y la industrialización.

3.3. Modelos de desarrollo extractivo en América Latina

Los modelos de desarrollo extractivo o el crecimiento económico basado en la extracción de recursos naturales no son algo nuevo en América Latina. Entre los siglos XV y XIX, el "imperialismo extractivo" fue una de las principales estrategias económicas de las naciones dominantes Veltmeyer (2022). Según Acosta (2013), la extracción de recursos naturales fue fundamental para el desarrollo capitalista de lo que posteriormente se conocería como el Norte Global (Acosta, 2013).

Las estrategias económicas basadas en la extracción de recursos naturales siempre han servido a los intereses de países imperialistas, gobiernos nacionalistas, empresas multinacionales (o corporaciones transnacionales) y/o el capital nacional. Si bien los gobiernos implementaron estrategias de sustitución de importaciones, desarrollaron y ejecutaron programas de industrialización u otros proyectos que apuntaron al desarrollo de importantes procesos de producción de valor agregado, la extracción de recursos naturales nunca ha sido erradicada de la vida política, económica y social de los países dominados. El extractivismo forma parte integral de la historia de América Latina (Acosta, 2013; Burchardt, 2016).

El extractivismo no es una estrategia económica capitalista especial. Se enmarca perfectamente en los procesos de acumulación de capital. Según Veltmeyer (2022), "el extractivismo se refiere a una estrategia de inversión de capital extranjero en la adquisición de tierras o la extracción de

recursos naturales, con el propósito de exportar y con el fin de generar un excedente, el cual puede ser utilizado como una fuente de ganancias o como ingresos que se pueden invertir productivamente o utilizar para financiar el gasto público – programas de reducción de la pobreza, en los casos de los gobiernos progresistas.” Acosta (2013) considera el término al referirse a “aquellas actividades que extraen grandes cantidades de recursos naturales que no se procesan (o se procesan solo en pequeña medida), especialmente para la exportación”.

La extracción de recursos naturales ha sido históricamente un negocio muy lucrativo. Las ganancias que se pueden obtener mediante inversiones en la extracción de recursos naturales y su exportación han atraído al capital minero transnacional. En el caso del Perú, la extracción de minerales ha sido, y sigue siendo, un asunto extranjero.

El capital minero extranjero domina la extracción de recursos minerales ubicados en las regiones subdesarrolladas del mundo. En la Tabla 4, presentamos las cincuenta empresas mineras más grandes del mundo. Como se puede observar, la gran mayoría de estas empresas provienen de países ubicados en el primer nivel de la división internacional del trabajo.

Tabla 4. Las cincuenta empresas mineras más grandes del mundo (capitalización bursátil, finales de 2021)

No.	Company	Country	No.	Company	Country
1	BHP Group	Australia	26	First Quantum Minerals	Canadá
2	Rio Tinto	Australia	27	Teck Resources	Canadá
3	Vale	Brasil	28	Mosaic	Estados Unidos
4	Glencore	Suiza	29	Newcrest Mining	Australia
5	Freeport-McMoRan	Estados Unidos	30	SQM	Chile
6	Anglo American	Reino Unido	31	South32	Australia
7	Newmont Goldcorp	Estados Unidos	32	Shandong Gold Mining	China
8	Southern Copper	Estados Unidos	33	Agnico Eagle	Canadá
9	Norilsk Nickel	Rusia	34	ICL Group	Israel
10	Fortescue Metals	Australia	35	Jiangxi Copper	China
11	Nutrien	Canadá	36	Coal India	India
12	Zijin Mining	China	37	Alrosa	Rusia
13	Barrick Gold	Canadá	38	Impala Platinum	Sudáfrica
14	Anglo American Platinum	Sudáfrica	39	China Molybdenum	China
15	Albemarle	Estados Unidos	40	Kirkland Lake Gold	Canadá
16	Franco-Nevada	Canadá	41	Cleveland-Cliffs	Estados Unidos
17	China Northern Rare Earth Group	China	42	Boliden	Suecia
18	Tianqi Lithium	China	43	Sumitomo Metal Mining	Japón
19	Ma'aden	Arabia Saudita	44	Ivanhoe Mines	Canada
20	Polyus	Rusia	45	Gold Fields	Sudáfrica
21	Wheaton Precious Metals	Canadá	46	Kumba Iron Ore	Sudáfrica
22	Shaanxi Coal	China	47	Kazatomprom	Kazachstan
23	Yanzhou Coal	China	48	Fresnillo	México
24	Antofagaste	Reino Unido	49	Sibanye Stillwater	Sudáfrica
25	Vedante	India	50	AngloGold Ashanti	Sudáfrica

Fuente: <https://www.mining.com/top-50-biggest-mining-companies/> (consultado 20/01/2022).

Si bien los procesos productivos para extraer recursos naturales han sido históricamente un negocio muy lucrativo, la mercantilización de la naturaleza, en sí misma, está intrínsecamente relacionada con el objetivo de acumulación de capital, pues en el capitalismo lo que importa no es la producción de valores de uso, sino de valores de cambio. Marx (2008) señaló: “Por primera vez, la naturaleza se convierte en un mero objeto para la humanidad, puramente una cuestión de utilidad; deja de ser reconocida como un poder en sí mismo; y el descubrimiento teórico de sus leyes autónomas aparece como una mera artimaña para subyugarla a las necesidades humanas, ya sea como objeto de consumo o como medio de producción. En consonancia con esta tendencia, el capital trasciende las barreras y prejuicios nacionales, así como el culto a la naturaleza, así como todas las satisfacciones tradicionales, limitadas, complacientes y estancadas de las necesidades presentes, y las reproducciones de antiguas formas de vida. Es destructivo con todo esto y lo revoluciona constantemente, derribando todas las barreras que limitan el desarrollo de las fuerzas productivas, la expansión de las necesidades, el desarrollo integral de la producción y la explotación e intercambio de las fuerzas naturales e intelectuales”¹⁶.

En la Figura 4 se presentan datos sobre la evolución de las exportaciones de productos primarios como porcentaje de las exportaciones totales de América Latina y del Caribe entre 1980 y 2020. La figura destaca la importancia de estas exportaciones en las exportaciones totales y el carácter estructural de esta importancia. Una reducción drástica de las exportaciones de productos primarios tiene efectos considerables sobre el desarrollo económico de estas regiones.

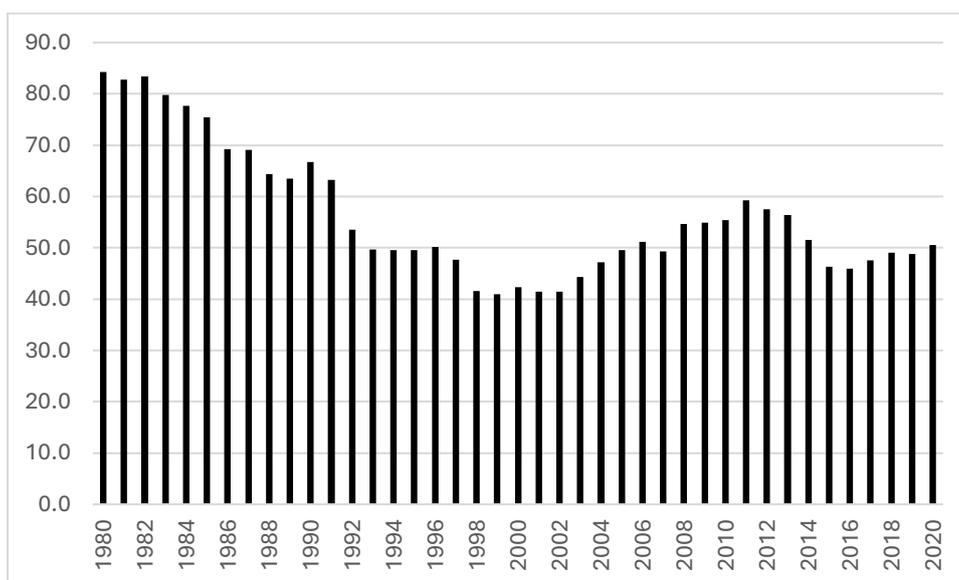


Figura 4. Exportaciones de productos primarios como porcentaje de las exportaciones totales de América Latina y el Caribe, 1980-2020

Fuente: <https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?theme=2&lang=en> (consultado 20/01/2022).

Como explicamos en la sección anterior, la mayoría de los antiguos países colonizados con abundantes recursos naturales se ubican en el tercer nivel de la pirámide de la división internacional del trabajo. Por lo tanto, es entendible que los gobiernos de estos países hayan desarrollado e implementado modelos económicos basados en la extracción de recursos naturales.

En el período 2000-2010, Sudamérica ha sido objeto de grandes inversiones del capital extractivo internacional. En 2007, 149 empresas mineras transnacionales representaban el 60% del “valor total en la etapa minera de todos los minerales no energéticos producidos” (UNCTAD, 2007, pp. 108-109).

¹⁶ Traducido del alemán por el autor

Desde 1994, América Latina ha recibido las mayores inversiones en exploración minera. Atrae un promedio anual de alrededor del 26% del presupuesto mundial (Metal Economics Group, 2011). A principios de la década de 1990, recibía aproximadamente el 12% de la inversión mundial en minería. Cinco años después, esta proporción aumentó al 28% y en 2009 se elevó a aproximadamente el 30% (Bebbington, 2009; De Echave, 2009). Desde el año 2000, la participación de las industrias extractivas en la IED mundial estuvo en aumento (UNCTAD, 2007).

A partir del 2005, el sector extractivo comenzó a ser, a nivel mundial, uno de los sectores más rentables (UNCTAD, 2007). Los términos de intercambio de los países exportadores de minerales mejoraron drásticamente durante el auge de las materias primas que duró de 2005 a 2011. Este auge fue impulsado por el crecimiento económico en China e India, y el auge crediticio en Europa y los Estados Unidos (Parodi, 2014).

El auge de las industrias extractivas en la primera década del siglo XXI se enmarca perfectamente en la naturaleza del capitalismo. La necesidad del capital de expandirse incrementa la demanda sobre la naturaleza, lo que genera “degradación ecológica y contaminación en un mundo finito”¹⁷ (Clark & Foster, 2009). Es precisamente esta naturaleza del capital la que produce efectos desastrosos sobre el medio ambiente.

En la tabla 5 se presenta la IED en recursos naturales en América Latina y el Caribe entre 2008 y 2019. La reducción de la participación de la IED en recursos naturales durante el período 2015-2018, se debe, fundamentalmente, al fin del auge de las materias primas. Estas participaciones son comparables con las de los años 2000 y 2008, cuando la participación de la IED en recursos naturales se situó entre el 15% y el 18% (CEPAL, 2009). El nivel de IED en los períodos de auge y de recesión subraya la importancia de la extracción de recursos naturales para el desarrollo económico de América Latina y del Caribe.

Tabla 5. Entrada de IED en recursos naturales (hidrocarburos, minería, agricultura) en América Latina y el Caribe: 2008-2019 (en millones de dólares corrientes)

Año	Total IED Entrante (TIE)	Recursos Naturales IED Entrante (RNIE)	Participación RNIE en TIE
2008	113.263	29.628	26.20%
2009	7.3053	20.160	27.60%
2010	126.562	37.468	29.60%
2011	113.125.7	34.237	30.20%
2012	178.051	46.336	26.00%
2013	200.160.9	45.204	22.60%
2014	187.797.4	30.094	26.00%
2015	175.936.9	27.210	15.50%
2016	151.271	17.986	11.90%
2017	129.950	17.012	13.10%
2018	132.603.1	18.728	14.10%
2019	127.409	27.210	21.40%

Fuente: (Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 2021).

El auge de las materias primas en la primera década del siglo XXI refuerza el papel de América Latina como principal exportadora de materias primas y consolida e intensifica su papel histórico en la división internacional del trabajo. Dado que los precios de las materias primas se determinan en los mercados internacionales, en las oficinas del capital transnacional en los países imperialistas, América Latina está condenada a la influencia visible de las crisis económicas, las fluctuaciones y los flujos de capital especulativo. Pegg (2006) argumenta que la naturaleza cíclica

¹⁷ Traducido del inglés por el autor.

de los precios de las materias primas y la falta de diversificación hacen a América Latina “inusualmente vulnerable a los choques económicos”¹⁸.

El auge de las materias primas en los primeros diez años del nuevo milenio se debió en gran parte a la demanda de China (World Bank, 2013b). De hecho, según el Banco Mundial (World Bank, 2013a), el robusto crecimiento de América Latina es, en gran medida, producto de sus conexiones con China, tanto directas (a través del comercio, por ejemplo) como indirectas, sobre todo por los precios internacionales de los *commodities*.

3.4. Las cadenas globales de explotación

La década de 1970 desencadenó acontecimientos que, al momento de escribir este artículo, aún tienen un enorme impacto sobre la situación socioeconómica de la mayoría de la población mundial. La crisis contribuyó a la puesta en marcha de procesos cuyos efectos se sienten y ven hasta el día de hoy.

La crisis económica mundial que se desató en estos años (el fin de la “Edad de Oro del capitalismo”) fue causada por las contradicciones inherentes al sistema capitalista. La caída de la tasa de ganancia (Duménil & Lévy, 2005) se manifestó en una crisis de sobreproducción. Saxe y Núñez (2001) relacionan la disminución de la tasa de ganancia con el crecimiento y la ampliación de la capacidad productiva. De hecho, aunque el poder económico de los Estados Unidos disminuyó a medida que Europa y Japón se recuperaron, el retorno del capital europeo y japonés provocó un aumento de la composición orgánica del capital (COC) mundial, lo que condujo a una caída de la tasa de ganancia que no pudo compensarse con un aumento de las ganancias.¹⁹

El uso de la inflación como mecanismo para aumentar la transferencia de valor producido de las clases explotadas y oprimidas al capital, comenzaba a perjudicar a las instituciones financieras. Según Maddison (1982), en el período 1950-1973 la tasa media anual de crecimiento de los precios al consumidor de 16 países capitalistas fue del 4.1%. Entre 1973 y 1979, había crecido hasta el 9.5%. En consecuencia, mientras que, en el período anterior, el tipo de interés real era casi cero, en la década de 1970 se volvió negativo (Kolko, 1988).

La crisis económica de la década de 1970 fue multiforme. Si bien fue causada por la caída de la tasa de ganancia y se expresó en una crisis de sobreproducción, también fue una crisis fiscal y de deuda (Kolko, 1988). La desaceleración económica provocó un aumento del desempleo (y una disminución de los ingresos gubernamentales). Los gobiernos tuvieron que recurrir al sector financiero para cubrir sus gastos.

La crisis marcó el inicio de importantes reformas en los procesos productivos, es decir, la reestructuración del capital internacional. Para salir de la crisis, se consideró necesario tomar medidas que ayudaran a elevar la tasa de ganancia. No solo se pensó en la reestructuración de los procesos laborales, sino también en aumentar las posibilidades de inversión privada dentro y fuera de las fronteras nacionales.

Kolko (1988) argumenta que, a finales de la década de 1970, el capital respondió al problema de la rentabilidad mediante la creación de nueva capacidad industrial fuera de los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Racionalizó la capacidad existente, reorganizó activos mediante fusiones y adquisiciones y se expandió en el sector de servicios. Petras y Veltmeyer (2011) describen la respuesta del capital de la siguiente manera. En “1973, en el punto álgido de una aparente crisis de sobreproducción, caracterizada por una competencia feroz, mercados saturados de manufacturas, estanflación, baja productividad y caída de beneficios, la clase capitalista de los países más avanzados del orden imperial mundial, incluyendo a los directores ejecutivos de sus empresas capitalistas y a los Estados a su servicio, abandonó el sistema de Bretton Woods que tan bien les había funcionado. Para ser más precisos, buscaron renovarlo, resolver la crisis sistémica de la producción capitalista

¹⁸ Traducido del inglés por el autor.

¹⁹ Véase sobre la crisis y la tasa de ganancia: Glyn et al. (1990), Gindin y Panitch (2012).

mediante (1) la modificación de la relación entre el capital y el trabajo, impulsando al primero y debilitando al segundo; (2) la incorporación de nuevas tecnologías de producción y un nuevo régimen de acumulación/regulación laboral [postfordismo]; (3) la reubicación en el extranjero de líneas de producción industrial con uso intensivo de mano de obra, creando una nueva división internacional del trabajo; y, sobre todo, (4) una política de ajuste estructural y globalización neoliberal, en la construcción de un 'nuevo orden mundial' en el que las fuerzas del desarrollo capitalista se liberarían de las restricciones regulatorias del Estado de bienestar y desarrollo"²⁰.

Robinson (2010) explica que el renovado poder del capital en las décadas de 1980 y 1990 contribuyó a un cambio en la correlación de fuerzas de clase. Es decir, "una nueva relación capital-trabajo basada en la desindustrialización, la flexibilidad laboral y las condiciones laborales desreguladas reemplazó el compromiso de clase fordista"²¹ de las décadas anteriores. La subcontratación, la externalización y la flexibilización, entre otras, fueron nuevas formas de expresión de la relación capital-trabajo. Si bien el aumento de la productividad y la reducción de los costes salariales permitieron restablecer la rentabilidad, también implicaron la renovación del ciclo hacia la siguiente crisis económica.

Desde la década de 1980, la subcontratación y la externalización han sido las principales estrategias de las empresas para reducir costes y aumentar la productividad. Además, contribuyeron a la flexibilidad laboral. Iranzo y Leite (2006) definen la subcontratación como "todas las formas de contratación donde no existe una relación de dependencia o subordinación entre el contratante y el contratado, o bien esta responsabilidad es transferida a un intermediario, por lo que también es definida como externalización o tercerización". Además, indican que la subcontratación ha venido fortaleciendo a la par que han ido emergiendo nuevas modalidades, todas las cuales poco a poco van sustituyendo la relación laboral tradicional, basada en la subordinación directa.

Según Fernández y Sotelo (2013), la crisis de la década de 1970, seguida de procesos de reestructuración, "llevó a las empresas a externalizar algunas de sus tareas de gestión y producción a zonas y países con menores costes y estándares laborales, en particular hacia países con economías dependientes"²².

Existe una diferencia entre subcontratación y externalización. La subcontratación se refiere a la contratación de trabajadores pertenecientes a otras empresas. La externalización se refiere a que los trabajadores contratados se ubican en otro lugar o en otra empresa, es decir, una empresa contrata a otra para que realice tareas productivas, financieras o de servicios fuera de su propia empresa (FeSMC-UGT, 2016).

Si bien en la década de 1980 la subcontratación y la externalización se generalizaron en las empresas, cabe recordar que ya fueron utilizadas en el siglo XIX o, como afirman Fernández y Sotelo (2013), "desde los inicios del capitalismo"²³. Estos primeros procesos de subcontratación se superaron para dar paso a un desarrollo global de la producción capitalista (Braverman, 1984).²⁴

Como se mencionó, las razones para la subcontratación y la externalización tienen que ver con la reducción de costos. Los sueldos y salarios se transfieren a terceros, al igual que las responsabilidades en materia de prestaciones sociales (Fernández & Sotelo, 2013; Iranzo & Leite, 2006). Los salarios y sueldos de los trabajadores subcontratados son inferiores a los de la empresa

²⁰ Traducido del inglés por el autor.

²¹ Traducido del inglés por el autor.

²² Traducido del inglés por el autor.

²³ Traducido del inglés por el autor.

²⁴ Braverman (1984): "Más bien, los primeros sistemas domésticos y de subcontratación representaban una forma transicional, una fase durante la cual el capitalista no había asumido todavía su función esencial de administrador en el capitalismo industrial, y el control sobre el proceso del trabajo; por esta razón era incompatible con el desarrollo global de la producción capitalista y tan sólo sobrevive en instancias especializadas." Véase sobre los aspectos históricos de la subcontratación también Lenin (1974) y Smith (2016).

(Iranzo & Leite, 2006). Según Smith, solo se externalizan las actividades que requieren mucha mano de obra (Smith, 2016).

La externalización y la subcontratación también reducen los costes de infraestructura y operación (Fernández & Sotelo, 2013), y permiten sustituir a los trabajadores fijos “costosos” con contratos indefinidos por personas con contratos temporales (FeSMC-UGT, 2016). El temor a la subcontratación reduce las exigencias para mejorar los salarios y las condiciones laborales (Iranzo & Leite, 2006). Además, contribuye al debilitamiento de los sindicatos y se puede evitar la negociación colectiva (Iranzo & Leite, 2006).

Otras razones para la externalización y la subcontratación son las posibilidades de afrontar las fluctuaciones de la producción. Cuando en un momento determinado la demanda supera la capacidad de una empresa, la externalización ofrece una solución rápida al exceso de demanda. Asimismo, los problemas laborales, los defectos técnicos y la falta de conocimientos y capacidades operativas (máquinas, etc.) para realizar determinadas actividades, pueden llevar a la subcontratación (Iranzo & Leite, 2006).

En su artículo sobre la externalización en América Latina, Fernández y Sotelo (2016) explican por qué América Latina es uno de los destinos más atractivos para la externalización. “Gran parte de América Latina se caracteriza por una legislación laboral débil y flexible. La clase trabajadora tiene un poder limitado, y la legislación laboral a menudo permite largas jornadas laborales, pocas limitaciones en la duración de los turnos, vacaciones cortas, una fácil rotación laboral y condiciones laborales y de seguridad deficientes. Otros factores que hacen que los países latinoamericanos sean atractivos para la externalización son la proximidad geográfica, el bajo costo de la energía y materias primas baratas y abundantes. La diferencia salarial no es el único factor que determina las deslocalizaciones, pero sí es una de las variables principales. Según el Estudio Interactivo de Harris, las empresas norteamericanas utilizan los siguientes criterios para determinar la viabilidad de la externalización en América Latina: costos laborales (69%), tecnología e infraestructura (49%), disponibilidad de mano de obra calificada (48%), estabilidad económica (44%) y dominio del idioma (41%)”²⁵.

La reubicación de procesos productivos completos se dirigió principalmente a países con altos niveles de flexibilidad laboral que carecían de sindicatos independientes y donde los salarios eran extremadamente bajos (Smith, 2016). Esto ayudaría a reducir costos y aumentar las ganancias.

En el curso de la reestructuración de los procesos productivos, el “prerrequisito” de salarios bajos se sumó a diferencias de niveles de productividad (podríamos llamar a esto la externalización de procesos de producción con mayor intensidad tecnológica) que permitirían al capital obtener costos laborales unitarios más bajos en los centros productivos extranjeros que en sus países de origen. La capacidad de las corporaciones transnacionales para utilizar las diferencias en los costos laborales unitarios se denomina arbitraje laboral global (Suwandi, 2019).

Los datos presentados por Suwandi en su libro *Value chains. The new economic imperialism*, demuestran que la “fuerza competitiva” de los países dominados, o economías emergentes en el lenguaje de los economistas convencionales, son justamente sus costos laborales. En el sector manufacturero de países como México, India, Indonesia y China, por ejemplo, los costos laborales unitarios son considerablemente más bajos que en países del hemisferio norte, como el Reino Unido, Alemania y los Estados Unidos (Suwandi, 2019).

Los procesos actuales de producción global se caracterizan por la segmentación (o división) de los mismos procesos de producción. Por lo tanto, hablamos de cadenas globales de valor y redes de producción globalizadas (Smith, 2016). Las diferentes partes del proceso productivo son como nodos en una cadena de producción. O como explica el Banco Mundial, una cadena de valor global “consiste en una serie de etapas involucradas en la producción de un bien o servicio, donde cada etapa agrega valor y con al menos dos etapas producidas en diferentes países”²⁶ (Qiang et

²⁵ Traducido del inglés por el autor.

²⁶ Traducido del inglés por el autor.

al., 2021). Los *commodities* resultantes de estos procesos se denominan *commodities* globales. El producto final se compone de partes producidas en diferentes países del mundo.

Las redes de producción globalizadas se basan en la IED²⁷ y/o en el comercio. Si bien desde los inicios del capitalismo la IED ha sido un instrumento clave para aumentar la producción y la apropiación de valor (los procesos de producción se trasladan al extranjero), las transacciones comerciales entre partes independientes son relativamente nuevo. En este caso, la empresa líder no posee ningún medio de producción ni participa directamente en los procesos de producción de sus proveedores. Sin embargo, sí los controla indirectamente.

Parece que las transacciones entre partes independientes están ganando terreno en los procesos de producción globalizados. Según Smith (2016, p. 81), a través de estas transacciones la empresa líder que externaliza no solo transfiere riesgos comerciales, sino que también externaliza directamente “la responsabilidad por la contaminación, los salarios de miseria y la represión sindical”²⁸.

La creciente participación del Sur Global en los procesos de producción globalizados a través de la externalización global, se evidencia en el aumento del número de empleos relacionados con las cadenas globales de los *commodities* (Suwandi, 2019), el incremento del comercio intra-empresarial entre el Norte y el Sur (Smith, 2016), y las exportaciones de productos intermedios y manufacturas.

De acuerdo con los datos de las United Nations on Conference, Trade and Development, existe una clara tendencia al alza de la exportación de manufacturas de los países en desarrollo a los desarrollados. También se observa una tendencia al aumento de las exportaciones de manufacturas de nivel medio y alto, así como de manufacturas intensivas en tecnología. Sin embargo, la evolución de las exportaciones de manufacturas de nivel bajo y alto se ha estancado.²⁹

4. Conclusiones

El capitalismo es un sistema mundial. La competencia impulsa a las empresas privadas a aumentar su productividad. En general, el crecimiento de la productividad se debe al mayor uso de tecnologías que reemplazan la fuerza laboral (o el aumento del capital constante). El aumento de la COC tiene un efecto negativo sobre la tasa de ganancia.

La internacionalización del capital es una característica inherente al capitalismo. Los problemas relacionados con la realización del valor y las posibilidades de reducir costos, son las principales razones por las que el capital cruza las fronteras de sus países de origen. La competencia y las consecuencias del aumento de la productividad están directamente relacionadas con la necesidad de reducir costos y las cuestiones relativas a la realización del valor (sobreproducción). La lucha contra la caída de la tasa de ganancia incrementó la interdependencia económica entre las naciones.

La división internacional del trabajo demuestra que los países pueden clasificarse según su principal función en el mundo capitalista globalizado. La pirámide de la división internacional del trabajo se expresa en el ingreso per cápita y la ubicación de las principales empresas en el mundo, entre otros factores.

La función de los países subdesarrollados en la economía mundial está históricamente relacionada con el extractivismo. El uso de modelos de desarrollo extractivistas como panacea

²⁷ Teniendo en cuenta esto, debemos tener presente que, como argumentan Baran y Sweezy (1969), “salvo, posiblemente, por breves períodos de exportaciones de capital anormalmente altas desde los países avanzados, la inversión extranjera debe considerarse un método para extraer excedentes de las zonas subdesarrolladas, no como un canal a través del cual se dirigen hacia ellas”. (Traducido del inglés por el autor).

²⁸ Traducido del inglés por el autor.

²⁹ Fuente: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

para el progreso económico y social es una práctica generalizada en América Latina. Los principales productos de exportación de los países latinoamericanos son productos primarios.

Si bien ha habido importantes intentos de industrializar el mundo subdesarrollado, la mayoría de los países dominados y oprimidos emplea modelos de desarrollo extractivistas. Es importante subrayar que el capital extractivo transnacional es principalmente un asunto extranjero. Estas empresas pertenecen al primer nivel de la pirámide de la división internacional del trabajo.

El afán del capital por reducir costos, la búsqueda de ganancias y la intención de frenar la caída de la tasa de ganancia, tienen un efecto dinámico sobre su comportamiento. Este anhelo contribuye a su propia reestructuración, en el sentido de que, hoy en día, la producción mundial se organiza en redes de producción globalizadas (cadenas globales de valor). Ha surgido una compleja red de producción que, mediante la externalización, conecta a pequeñas y microempresas de todo el mundo bajo el liderazgo del capital transnacional. Los países en el segundo y tercer nivel de la división internacional del trabajo se incorporan cada vez más a estos procesos.

Financiamiento

Ninguno.

Conflicto de intereses

Ninguno

Contribución de autores

Conceptualización, formulación, investigación, redacción, revisión, edición, revisión y ordenamiento, análisis formal, visualización, presentación, escritura (preparación del borrador final): Lust, J.

Referencias bibliográficas

- Acosta, A. (2013). *Extractivism and neoextractivism: two sides of the same curse*. En M. Lang & D. Mokrani (eds.), *Beyond development. Alternative visions from Latin America* (pp. 61–86). Fundación Rosa Luxemburg / Transnational Institute.
- Amin, S. (1976). El comercio internacional y los flujos internacionales de capitales. En S. Amin, C. Bettelheim, A. Emmanuel y C. Palloix (coords.), *Imperialismo y comercio internacional (El intercambio desigual)*. *Cuadernos Del Pasado y Presente* 24, 63–129.
- Amin, S. (1979). *La acumulación a escala mundial : crítica de la teoría del subdesarrollo*. Siglo Veintiuno Editores, S.A.
- Bambirra, V. (1972). *Integración monopólica mundial e industrialización: sus contradicciones*. Sociedad y Desarrollo.
- Bebbington, A. (2009). *The new extraction: Rewriting the political ecology of the Andes?* https://hummedia.manchester.ac.uk/schools/seed/andes/publications/papers/Bebbington_NACLAReport.pdf
- Bellamy, J., McChesney, R. W., & Jonna, R. J. (2011). The Internationalization of Monopoly Capital. *Monthly Review An Independent Socialist Magazine*. <http://monthlyreview.org/2011/06/01/the-internationalization-of-monopoly-capital>
- Braverman, H. (1984). *Trabajo y capital monopolista*. Editorial Nuestro Tiempo S.A.
- Burchardt, H.-J. (2016). *El neoextractivismo en el siglo XXI. Qué podemos aprender del siglo de desarrollo*

- más reciente en América Latina. En H.J. Burchardt, R. Domínguez, C. Larrea & S. Peters (coords.), *Nada dura para siempre*. Ediciones Abya-Yala.
- Caputo, O. (2012). *Crítica a la interpretación financiera de la crisis*. En D. Castillo Fernández & M.A. Gandásegui, Hijo (coords.), *Estados Unidos. Más allá de la crisis* (pp. 81-111). Siglo Veintiuno Editores S.A, México.
- Clark, B., & Foster, J. B. (2009). Ecological Imperialism and the Global Metabolic Rift. *International Journal of Comparative Sociology*, 50(3-4), 311-334. <https://doi.org/10.1177/0020715209105144>
- Crabtree, J. (2005). *Alan García en el poder. Perú: 1985-1990*. Grupo Editorial Peisa SAC.
- De Echave, J. (2009). *Minería y conflictos sociales en el Perú*. En J. de Echave, R. Hoetmer & M. Palacios (coords.), *Minería y territorio en el Perú. Conflictos, resistencias y propuestas en tiempos de globalización* (pp. 105-129). Fondo Editorial de la Facultad de Ciencias Sociales, Unidad de Postgrado UNMSM. <https://centroderecursos.cultura.pe/es/registrobibliografico/mineria-y-territorio-en-el-peru-conflictos-resistencias-y-propuestas-en>
- De Janvry, A., & Garramón, C. (1977). Laws of Motion of Capital in the Center-Periphery Structure. *Review of Radical Political Economics*, 9(2), 29-38. <https://doi.org/10.1177/048661347700900204>
- Duménil, G., & Lévy, D. (2005). *The neoliberal (counter) revolution*. En A. Saad-Filho & D. Johnston (coords.), *Neoliberalism. A critical reader* (pp. 9-19). Pluto Press.
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean. (2021). *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2021*. United Nations. <https://doi.org/10.18356/9789210055659>
- Engel, S. (2005). *Götterdämmerung über der "neuen Weltordnung": Die Neuorganisation der internationalen Produktion*. Mediengruppe Neuer Weg.
- Fernández, D. C., & Sotelo Valencia, A. (2013). Outsourcing and the New Labor Precariousness in Latin America. *Latin American Perspectives*, 40(5), 14-26. <https://doi.org/10.1177/0094582X13492124>
- FeSMC-UGT. (2016). *Empresas multiservicios, o cómo precarizar el empleo. Análisis de las empresas multiservicios 2016*. https://www.ugt.es/sites/default/files/node_gallery/GaleriaPublicaciones/Informe_AnalisisEmpresas_Multiservicios_2016_UGT.pdf
- Gindin, S., & Panitch, L. (2012). *The Making of Global Capitalism: The Political Economy of American Empire*. Verso Books.
- Glyn, A., Hughes, A., Lipietz, A., & Singh, A. (1990). *The rise and fall of the Golden Age*. En S. A. Marglin & J.B. Schor (coords.), *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the postwar experience* (pp. 39-125). Oxford University Press.
- Ianni, O. (1997). *Teorías de la globalización*. Siglo Veintiuno Editores, S.A. de C.V.
- Iranzo, C., & Leite, M. D. P. (2006). *La subcontratación laboral en América Latina*. En E. de la Garza Toledo (coord.), *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques* (pp. 268-288) (Anthropos Editorial (ed.)). Universidad Autónoma Metropolitana - Iztapalapa.
- Kolko, J. (1988). *Restructuring the World Economy*. Pantheon Books.
- Lenin, V. I. (1961). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. En V.I. Lenin, *Obras Escogidas en tres tomos, 1* (pp. 689-798). Editorial Progreso.
- Lenin, V. I. (1974). *El desarrollo del capitalismo en Rusia*. Editorial Ariel.
- Lust, J. (2023). *Underdevelopment in Peru. A profile of peripheral capitalism*. Routledge.

- Luxemburg, R. (1951). *The accumulation of capital*. Routledge & Kegan Paul Ltd. <https://www.marxists.org/archive/luxemburg/1913/accumulation-capital/accumulation.pdf>
- Luxemburg, R. (2013). *Introducción a la economía política*.
- Maddison, A. (1982). *Las fases del desarrollo capitalista. Una historia económica cuantitativa*. Fondo de Cultura Económica S.A. de C.V.
- Magdoff, H. (1969). *La era del imperialismo. Política económica internacional de Estados Unidos*. Editorial Nuestro Tiempo S.A. <https://ru.iiec.unam.mx/2330/1/LaEraDelImperialismo.pdf>
- Mandel, E. (1975). *Tratado de Economía Marxista Tomo II*. Ediciones Era S.A. https://proletarios.org/books/Mandel-Tratado_de_Economia_Marxista_Tomo_II.pdf
- Marx, C. (2008). *El Capital, Crítica de la Economía Política. Proceso de producción del capital, Libro primero*. Siglo Veintiuno Editores.
- Marx, C., & Engels, F. (1980). *Manifiesto del partido comunista*. Ediciones en Lenguas Extranjeras.
- Marx, K. (n.d.). *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie*. Europäische Verlaganstalt Frankfurt & Europa Verlag Wien.
- Marx, K. (1973). *El Capital*. La Habana. Editorial de Ciencias Sociales.
- Metal Economics Group. (2011). *World Exploration Trends 2011. A Special Report from Metals Economics Group for the PDAC International Convention*. https://www.mcilvaineconomy.com/industryforecast/mining/overview/MEGExploration_trends.pdf
- Nayyar, D. (2006). *Globalization and Development in the Long Twentieth Century*. En J. Kwame Sundaram (ed.), *Globalization Under Hegemony* (pp. 71-99). Oxford University Press.
- Parodi Trece, C. (2010). *Perú 1960-2000: políticas económicas y sociales en entornos cambiantes*. Universidad del Pacífico. Centro de Investigación.
- Parodi Trece, C. (2014). *Perú 1995-2012: cambios y continuidades*. Fondo Editorial - Universidad del Pacífico.
- Pegg, S. (2006). Mining and poverty reduction: Transforming rhetoric into reality. *Journal of Cleaner Production*, 14(3-4), 376-387. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2004.06.006>
- Petras, J., & Veltmeyer, H. (2011). *Social Movements in Latin America. Neoliberalism and popular resistance*. Palgrave Macmillan US. <https://doi.org/10.1057/9780230117075>
- Qiang, C. Z., Liu, Y., & Steenbergen, V. (2021). *An Investment Perspective on Global Value Chains*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1683-3>
- Roberts, M. (2015). *Revisiting a world rate of profit*. <https://thenextrecession.files.wordpress.com/2015/12/revisiting-a-world-rate-of-profit-june-2015.pdf>
- Robinson, W. I. (2010). *Latin America and global capitalism. A critical globalization perspective*. The Johns Hopkins University Press.
- Saxe-Fernández, J., & Núñez-Rodríguez, O. (2001). *Globalización e imperialismo: la transferencia de excedentes de América Latina*. En J. Saxe-Fernández, J. Petras, H. Veltmeyer & O. Núñez (coords.), *Globalización, imperialismo y clase social*. Grupo Editorial Lumen Humanitas.
- Smith, J. (2016). *Imperialism in the Twenty-First Century: Globalization, Super-Exploitation, and Capitalism's Final Crisis*. NYU Press. <https://www.jstor.org/stable/j.ctt15zc7jb>
- Suwandi, I. (2019). *Value chains. The new economic imperialism*. NYU Press. <https://www.jstor.org/stable/j.ctv1f886k3>

- Sweezy, P. M. (1977). *Teoría del desarrollo capitalista*. Fondo de Cultura Económica. <https://antonipuigsole.wordpress.com/wp-content/uploads/2012/09/102588403-paul-sweezy-teoria-del-desarrollo-capitalista.pdf>
- UNCTAD. (2007). *World Investment Report 2007. Transnational corporations, extractive industries and development*. http://unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf
- Veltmeyer, H. (2022). *Capítulo 5. Sangre de extracción: del infierno subterráneo al cielo abierto* (pp. 92–111). <https://doi.org/10.14361/9783839459072-006>
- Wise, C. (2010). *Reinventando el Estado: estrategia económica y cambio institucional en el Perú*. Universidad del Pacífico / Centro de Investigación.
- World Bank. (2013a). *Latin America and the Caribbean's long-term growth: made in China*. <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/951031468088456823/crecimiento-a-largo-plazo-de-america-latina-y-el-caribe-191-hecho-en-china>
- World Bank. (2013b). *The World Bank Group in Extractive Industries. 2011 Annual Review*. <https://documents.worldbank.org/pt/publication/documents-reports/documentdetail/306861468313798857/world-bank-group-in-extractive-industries-annual-review-2011>