



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**CRECIMIENTO EN LOS NUEVOS MODELOS DE LA
TRADICIÓN ESTRUCTURALISTA**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

JORGE ALDAIR ZAVALA REYES



**DIRECTOR DE TESIS:
DR. CARLO PANICO**

Ciudad Universitaria, Ciudad de México, 2021



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

Investigación realizada gracias al Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT) de la UNAM 31 IN302318. Agradezco a la DGAPA-UNAM la beca recibida.

Le agradezco al Dr. Carlo Panico por la paciencia y por el impulso para terminar este trabajo de investigación. Su instrucción durante la lectura y escritura fue valiosa, sus conocimientos profundos sobre la teoría económica lograron encaminar de forma segura cada paso que di en la construcción de la tesis. Fue un placer ser su tutorado, le agradezco los conocimientos transmitidos y el deseo por aprender más allá de lo enseñado. También quiero agradecer la asesoría del Dr. Luis Daniel Torres quién sin saberlo, proporcionó la idea para realizar este trabajo. Los errores cometidos en el escrito son sólo míos.

Quiero agradecer al Observatorio Económico Latinoamericano (OBELA) por la beca recibida para terminar este trabajo de investigación. A los miembros del mismo por darme la oportunidad de implementar lo estudiado, siempre en un ambiente de reflexión. Impulsar la búsqueda del entendimiento de la economía, más allá de los libros de texto.

Agradezco profundamente a mi madre y padre, por creer en mí, encauzar y siempre apoyar mis decisiones. Son los dos pilares en los que he construido la mayor parte de lo que soy. Este trabajo no es sólo esfuerzo mío, sino de ustedes. El resultado de más de 23 años de su trabajo y cariño incondicional. Gracias por la confianza puesta en aquel joven que quiso estudiar lejos de casa, por creer en mí. También agradezco a mis hermanos, que me brindaron compañía, molestias y alegrías. Por ser los mejores compañeros de vida.

Estoy muy contento de haber encontrado personas a las que puedo llamar amigos. Si con mis hermanos compartí alegrías de la niñez, con ustedes fueron las de la juventud. Con quienes las conversaciones son muy divertidas y estimulantes. Poder discutir ideas y dudas permitió conocer otros puntos de vista sobre el estudio de la economía y, más importante, el mundo. Su amistad es de los grandes tesoros que tengo. También te agradezco que fueras más que mi amiga, que estuvieras a mi lado y me apoyaras con palabras de aliento, una caminata, una comida, cuando lo necesitaba. Espero haberte respondido con el mismo cariño.

Así mismo a la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) por darme los medios necesarios para el estudio y encontrar a tantas personas que, además de su gran conocimiento, tienen una gran calidez como personas. Lo que más agradezco de estos cinco años es la semilla de la curiosidad por el mundo.

Índice

Introducción	1
Capítulo 1	4
1.1 ¿Cuál es la tradición estructuralista?.....	4
1.2 Crecimiento en el Estructuralismo.....	9
1.3 El cambio hacia el neoestructuralismo	15
1.4 El nuevo desarrollismo	23
1.4.1 Crecimiento en los modelos de los nuevos desarrollistas	27
1.5 Conclusiones parciales. Crecimiento ¿Mismos problemas, diferentes soluciones? 42	
Capítulo 2	46
2.1 El descontento ante los supuestos.....	46
2.1.1 Relaciones inter-industriales omitidas en el nuevo desarrollismo	49
2.2 La importancia de las relaciones inter-industriales: el debate sobre el capital50	
2.2.1 Las dos posturas en el debate sobre la naturaleza del capital.....	51
2.2.2 La controversia y la crítica al principio de escasez	57
2.3 La importancia para los modelos de los nuevos desarrollistas	66
2.4 Conclusiones parciales	68
Capítulo 3	69
3.1 El crecimiento impulsado por expansión del crédito.....	69
3.1.1 El impacto de las condiciones externas en el crecimiento	69
3.1.2 El impacto de la demanda interna en el crecimiento.....	72
3.1.3 Los límites del crecimiento por expansión del crédito.....	73
3.1.4 Las relaciones inter-industriales.....	75
3.2 El crecimiento por tipo de cambio.....	76
3.2.1 El tipo de cambio como herramienta de política para el crecimiento y el cambio estructural en un entorno financiero integrado.....	81
3.3 Conclusiones parciales. Las dudas de Steedman	83
Conclusiones	85
Referencias bibliográficas	89
Cuadro 1: Principales intereses de la CEPAL	7

Cuadro 2: Desarrollismo clásico y nuevo desarrollismo	24
Figura 1: Crecimiento en el nuevo desarrollismo.....	27
Gráfico 1: Determinantes del desempleo en la economía.....	37
Gráfico 2: Efectos de una devaluación del TCR sobre el desempleo.....	38
Gráfico 3: Relación tasa de ganancia-capital en el marginalismo	55
Gráfico 4: Reconversión de técnicas	61
Gráfico 5: Tipo de cambio y elección de técnicas en el modelo canónico del nuevo desarrollismo	78
Gráfico 6: Reconversión de técnicas en el modelo canónico del nuevo desarrollismo	80

Introducción

Durante el siglo XX hubo grandes debates en la teoría económica sobre el crecimiento. Con el fracaso del modelo “primario-exportador”, en América Latina durante la década de 1930 nace el estructuralismo latinoamericano, con tres grandes exponentes: Raúl Prebisch, Celso Furtado y Juan Noyola. Sostuvieron que existe una estructura en la economía internacional que conecta el desarrollo y el subdesarrollo de los países. La crisis financiera de 1929 abrió la discusión a nuevos enfoques críticos del consenso en la época. En Europa con las propuestas de John Maynard Keynes con su libro *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* de 1936 hubo controversia sobre la forma en cómo se determina el producto, y el crecimiento, a partir de la demanda agregada. Durante la década de 1940, después de la Segunda Guerra Mundial, se constituye, por un grupo de economistas en su mayoría exiliados de la periferia europea, la Economía del Desarrollo, “inspirados por el fracaso del experimento liberal de América Latina y los procesos de industrialización europeos durante el siglo XIX” (Ahumada & García, págs. 254-255). Su objeto de estudio fueron los países “pobres”, “del Sur” o del “tercer mundo” y la forma en cómo la dinámica del mercado generaba un equilibrio sub-óptimo. En los años siguientes, la tradición estructuralista buscaría apropiarse de estas propuestas para dar nuevas soluciones al crecimiento económico en América Latina.

Con la publicación del libro *Producción de mercancías por medio de mercancías* de Piero Sraffa en 1960 y el artículo *The production function and the theory of capital* de Joan Robinson de 1953 se inicia el debate sobre la naturaleza del capital. En este se plantearon dudas a la propuesta de crecimiento económico de los neoclásicos al asumir una mercancía en la economía. Así como la tradición estructuralista ha buscado incluir el desarrollo teórico de otras escuelas de pensamiento, las conclusiones de esta discusión pueden ayudar a mejorar el análisis desde la “periferia” sobre la economía.

En este trabajo se pretende investigar hasta qué punto los nuevos modelos de la tradición estructuralista toman en cuenta las inquietudes que Ian Steedman expuso en su artículo *Questions for Kaleckians* de 1992, derivado de las conclusiones del debate sobre la naturaleza del capital. En este se expone que hay cambios en los resultados cuando se supone la ausencia de relaciones inter-industriales – o existencia de una sola mercancía – en el sector

base de la economía en los modelos kaleckianos. Estas dudas se pueden ampliar a los análisis teóricos que abstraen las relaciones entre los sectores productivos en la economía, como la corriente estructuralista de América Latina.

La síntesis propuesta por Gabriel Palma (2008), permite vislumbrar un núcleo teórico de la corriente estructuralista. Este es la noción de un sistema económico dividido entre centro y periferia, donde las segundas se caracterizan por ser economías con heterogeneidad estructural. Una economía dual donde no hay un sector industrial nacional, y si lo hay, produce para el extranjero, por lo que tiende a realizarse la abstracción de las relaciones con los demás sectores productivos.

La corriente del nuevo desarrollismo es una doctrina heredera de ideas keynesianas, kaleckianas y del estructuralismo clásico. Utiliza modelos en donde se hace abstracción de las relaciones inter-industriales, característica similar a los modelos de la escuela neoclásica, que conciben el capital como una única magnitud. Es necesario observar si los nuevos modelos han tomado en cuenta algunas inquietudes realizadas en los debates del capital en la década de 1960. La pregunta de investigación en el trabajo es la siguiente ¿Hasta qué punto los modelos más emblemáticos de los nuevos desarrollistas y las nuevas propuestas de esta corriente toman en cuenta las inquietudes de Steedman en su ensayo *Questions for Kaleckians?*

El trabajo se divide en tres capítulos. El capítulo I describe las bases conceptuales y la historia del nacimiento de lo que en este trabajo se entiende por tradición estructuralista. Se muestran las etapas por las que transitó: el estructuralismo clásico, el neo estructuralismo, la corriente del nuevo desarrollismo y sus intereses principales en cada una. En el estructuralismo clásico, la solución a la condición de periferia es crear un sector industrial nacional que permita cerrar la brecha entre ambas esferas de la economía, encadenando las distintas industrias. En esta etapa, este encadenamiento se realizaría mediante la protección y fomento de la industria, a través de incentivos para la producción. En la etapa del neo estructuralismo, con base en las propuestas del economista Fernando Fajnzylber, la apropiación nacional del sector industrial sería mediante un proceso de aprendizaje de técnicas de producción. Se debería de invertir en investigación y procurar que las empresas nacionales puedan apropiarse del progreso tecnológico. Esta transformación necesita la

redistribución del ingreso a favor de los trabajadores y una fuerte participación del sector público en la industria. En los modelos de los nuevos desarrollistas se propone el uso del tipo de cambio para la transformación de la matriz productiva en los países de periferia. Promover la rentabilidad del sector industrial por medio de la demanda externa, es un incentivo suficiente para que este emerja.

En el capítulo II se expone la importancia en la creación de modelos teóricos de mantener las relaciones inter-industriales. Las conclusiones elaboradas a partir del debate sobre las teorías del capital en la década de 1960 y el libro de Piero Sraffa *Producción de Mercancías por medio de Mercancías* (1960) mostraron que las deducciones creadas a partir del supuesto de la producción de una sola mercancía en la economía, y por lo tanto sin relaciones inter-industriales, varían cualitativamente cuando este se elimina. Los precios dependen de la distribución del ingreso, por lo que no se puede asociar su uso a su precio.

El capítulo III muestra el impacto de esta conclusión en los nuevos modelos de la tradición estructuralista. Se exponen tres ensayos donde se aborda el crecimiento de las economías de la periferia con relaciones inter-industriales. En estos se explica el cambio en la relación entre el tipo de cambio, el crecimiento y la elección de técnicas de producción. Ligar la elección de la técnica al tipo de cambio se basa en el supuesto restrictivo donde no hay relaciones inter-industriales, cuando se elimina, no es posible asociarlos. Eliminar la concepción de que las economías de la periferia sin relaciones entre los sectores productivos pueden ayudar a mejorar la teoría las nuevas propuestas en la tradición estructuralista.

Capítulo 1

El objetivo de este primer capítulo es describir a la tradición estructuralista, por lo que definiremos qué es lo que en este trabajo se entiende por tradición estructuralista, las etapas por las que ha transitado, sus características y sus propuestas sobre el crecimiento económico. Para ello el capítulo se divide en 5 apartados: el primero describe al estructuralismo clásico, su nacimiento y las bases que dieron para el desarrollo de la tradición estructuralista; en el segundo apartado abordamos su propuesta para el crecimiento económico; en el tercero presentaremos al neo estructuralismo, las causas que provocaron el cambio en la creación teórica de la CEPAL en la década de 1990, qué elementos mantienen del estructuralismo clásico y cuáles son los que proponen para impulsar el crecimiento económico; en el cuarto apartado expondremos el nuevo desarrollismo, otra vertiente del estructuralismo clásico, qué características en la concepción del sistema económico mantienen de este y cuáles son propias y las propuestas para incitar el crecimiento económico; por último, en el quinto apartado, haremos una síntesis de conclusiones parciales del capítulo.

1.1 ¿Cuál es la tradición estructuralista?

La principal característica del estructuralismo como corriente de pensamiento, es la concepción del objeto de investigación como un “sistema”. Se estudian las relaciones entre las partes que lo constituyen, más allá de analizarlas en solitario, para formar un todo. Sostienen que hay un conjunto de estructuras sociales y económicas que generan fenómenos sociales y económicos que se pueden observar y analizar. (Palma, 2008, pág. 136)

En antropología el estructuralismo es asociado con Lévi-Strauss y Godelier, según Palma (2008, pág. 136), mientras que en el pensamiento marxista sus representantes son Althusser, Lukacs, Gramsci y la escuela de Frankfurt. Sin embargo, para el autor, en el ámbito económico se relaciona con las ideas propuestas desde la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) organismo dependiente de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), fundada en 1948.

Bielschowsky (1998) menciona que el estructuralismo latinoamericano es “(...) un cuerpo analítico específico, aplicable a condiciones históricas propias de la periferia latinoamericana” (P. 10), parte del reconocimiento de diferencias en la economía, ya sean productivas o sociales. El enfoque del estructuralismo es “(...) sistémico, multidimensional

y dinámico. Lo aplicaron al estudio de las mejoras y la distribución social de la productividad laboral generada en las economías centrales y sus efectos en las sociedades de la periferia.” (Di Filippo, 2009). Sin embargo, estas características no se aplican al proceso de producción, porque el estructuralismo latinoamericano, como se argumenta en el trabajo, no considera las relaciones inter-industriales, que son sistémicas, multidimensionales y dinámicas.

Según Pérez (2015, pág. 49), los términos “estructuralista” y “estructuralismo” se relacionaron con las ideas producidas en la CEPAL a partir de la década de 1960, durante el debate sobre inflación con la escuela monetarista. De acuerdo con Danby (2005, págs. 163-164), al principio la palabra “estructuralismo” fue utilizada en general como sinónimo de “fundamental” o “básico”, con el objetivo de mostrar desacuerdo teórico con la doctrina ortodoxa. Para Olivera (1965, pág. 152) la controversia entre las dos escuelas reside en la dirección que atribuyen a las relaciones causales. Dentro del monetarismo la causa de la inflación es el desajuste global entre la demanda y oferta de dinero, lo que genera problemas al crecimiento económico, por lo que la estabilidad de precios es una condición necesaria para el crecimiento. En contraposición, el estructuralismo propone que la inflación se debe a los “*desajustes sectoriales que afectan a productos determinados*” (Olivera, 1965, pág. 149). Las restricciones de oferta en estos productos provocan su alza de precios, que después se generalizan por medio del costo de producción o los medios de subsistencia de la mano de obra. De esta forma, según Olivera (1965), para el monetarismo la inflación provoca problemas en el crecimiento, mientras que en el estructuralismo los desajustes en la estructura social o productiva causan que el crecimiento influya sobre la inflación.

De acuerdo con Furtado (1988, pág. 162 citado en Noyola’s institutional approach to inflation, 2005, pág. 161), la teoría de la inflación estructural fue expresada con claridad en la conferencia dictada por Noyola en la Escuela de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México en 1956, antes del debate de 1960. Según Danby, el trabajo de Noyola perseguía “*una ciencia social altamente integradora en la que fenómenos como la clase funcionaban simultáneamente en los niveles político, sociológico, cultural y "económico"*” (pág. 165). El contenido de la palabra “estructuralismo” iba más allá del sinónimo de “fundamental” o “básico”.

Colin Danby (2005, pág. 174) explica que, durante el debate, la interpretación de los argumentos históricos y políticos fueron suprimidos y reformularon el término “estructuralista” a una síntesis en donde el problema del crecimiento se remitía a cuellos de botella en la economía. De esta forma, hay tres definiciones del estructuralismo según el autor:

“(1) Como parte de un grupo de palabras, que incluye también "fundamental" y "básico", utilizadas como marcadores retóricos de antagonismo a la política ortodoxa contra la inflación, pero que no significan un contenido teórico determinado.

(2) Denotando varias doctrinas de planificación e intervención estatal para transformar las economías nacionales, doctrinas que son relativamente pesimistas sobre las capacidades de los mercados sin restricciones, internacionales o nacionales, para lograr el mismo fin. Esta categoría incluye las doctrinas de Prebisch y la CEPAL.

(3) Denotando una tradición de ciencias sociales integradoras de Europa continental ejemplificada por Perroux y Aujac, y prominente en el trabajo de Furtado.” (Noyola’s institutional approach to inflation, 2005, pág. 165)¹.

Al final del debate, el estructuralismo se relacionó con la primer y segunda definición; el antagonismo de la ortodoxia que nace de las doctrinas de la CEPAL. Conviene subrayar que el estructuralismo latinoamericano parte de reconocer las desigualdades entre los sectores

¹ En palabras de Colin Danby:

“(1) As one of a cluster of words, including also “fundamental” and “basic,” used as rhetorical markers of antagonism to orthodox anti-inflation policy, but signifying no determinate theoretical content.

(2) Denoting various doctrines of planning and state intervention to transform national economies, doctrines which are relatively pessimistic about the capacities of unfettered markets, international or national, to achieve the same end. This category includes the doctrines of Prebisch and ECLA.

(3) Denoting a tradition of integrative Continental European social science exemplified by Perroux and Aujac, and prominent in the work of Furtado.” (Danby, 2005, pág. 165, *traducción propia*)

que componen el sistema económico de los países latinoamericanos, las diferencias en las variaciones y el crecimiento de los distintos sectores son relevantes para comprender la dinámica del sistema. Por lo que hay una concepción del pensamiento estructuralista latinoamericano de crecimiento desbalanceado en las economías de la región. Se trata de una escuela de pensamiento crítica. No obstante, aunque el enfoque del estructuralismo latinoamericano es estudiar los desajustes sectoriales, las interacciones entre los sectores industriales son pasados por alto. Los modelos de esta tradición han asumido tendencialmente la falta de relaciones inter-industriales, lo que parece contradecir la intención de poner en primera línea los desajustes sectoriales.

Según Bielschowsky (2009) las ideas producidas en la CEPAL se dividen en dos etapas: el estructuralismo y el neo estructuralismo. Considera que la primera tuvo lugar en los decenios de 1950 a 1980, mientras que la segunda comenzó desde 1980. A continuación, se muestra una tabla resumen con los principales intereses de la producción intelectual de la CEPAL.

Cuadro 1: Principales intereses de la CEPAL

1950	Industrialización	Necesidad de aplicar reformas en el ámbito fiscal, financiero, agrario y administrativo. Deterioro de los términos de intercambio y desequilibrio estructural de la balanza de pagos.
1960	Reformas	Necesidad de reducir las desigualdades económicas. Análisis de la dependencia de la región, integración regional y políticas internacionales para reducir la vulnerabilidad externa.
1970	Estilos de desarrollo	Reorientación de los “estilos” de desarrollo. Continúa el análisis de la dependencia y surge el problema de la deuda e ineficiencia en el sector de exportación.
1980	Cambio en la producción de ideas a	Se redujo la importancia del desarrollo productivo y la igualdad reorientándose hacia la estabilidad macroeconómica y la trilogía deuda-inflación-ajuste.

partir de la crisis de la
deuda en la región.

1990	Reformas a largo plazo	Conquistar y preservar la estabilidad macroeconómica. Especialización ineficaz en el sector de exportación y vulnerabilidad ante los movimientos financieros.
2000	Los intereses se mantienen y maduran	Mantienen en desarrollo los siguientes temas: macroeconomía y finanzas, desarrollo productivo y comercio internacional, desarrollo social y sostenibilidad ambiental.

Fuente: Elaboración propia con información de Bielschowsky, *Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo*, 2009; y Bielschowsky, *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: una reseña*, 1998

De acuerdo con Bielschowsky (2009, pág. 174), los textos de las primeras tres décadas de la CEPAL fueron escritos por los intelectuales más destacados de la institución – Raúl Prebisch, Celso Furtado, Medina Echavarría, Juan Noyola, Jorge Ahumada, Aníbal Pinto y Osvaldo Sunkel– mientras que en los siguientes decenios los aportes serían realizados mediante documentos a nombre de la Comisión. El autor indica que las ideas de la etapa estructuralista se relacionaron con las del “desarrollismo”, corriente representada por Rosenstein Rodan, Hans Singer, Ragnar Nurkse, Arthur Lewis, Gunnar Myrdal y Albert Hirschman.

Según Bresser-Pereira (2017, pág. 53) el desarrollismo clásico surgió en la década de 1940 durante la transición de la Sociedad de Naciones Unidas a las Naciones Unidas. Esta corriente fue llamada “economía del desarrollo”, mientras que en Latinoamérica tenía el nombre de “estructuralismo latinoamericano”. Surgió como una reacción para intentar explicar los problemas económicos de los países de la periferia y los preindustriales con la intención de promover el desarrollo y el crecimiento. Entre los autores que Bresser-Pereira clasifica como parte del desarrollismo clásico se encuentran: Rosenstein Rodan, Raúl Prebisch, Arthur Lewis, Albert Hirschman y Celso Furtado. Uno de los grandes postulados del desarrollismo clásico, según Bresser-Pereira, es que para alcanzar la industrialización tenían que adoptar una estrategia nacional para el desarrollo que fuera presidido por el Estado.

El final del desarrollismo clásico comenzó en la segunda mitad de 1960. De acuerdo con Bresser-Pereira (2017, pág. 54), gracias a los golpes militares ocurridos en América Latina surgió una corriente de pensamiento llamada teoría de la dependencia, la cual postula que no hay posibilidad de una burguesía nacional y por lo tanto de una revolución burguesa. El final del desarrollismo clásico se profundizó durante la década de 1970 cuando la teoría económica neoclásica se hizo dominante en la enseñanza dentro de las universidades. En 1980, cuando se vuelven preponderantes la ideología neoliberal y las ideas de la escuela neoclásica, el desarrollismo culmina su crisis.

1.2 Crecimiento en el Estructuralismo

José Gabriel Palma (2008, pág. 137) identifica tres tendencias en la concepción de subdesarrollo de la periferia: el desempleo de la fuerza de trabajo, el desequilibrio externo y la tendencia al deterioro de los términos de intercambio. Sin embargo, estos fenómenos son “... una deducción analítica lógica de los fenómenos de especialización y heterogeneidad. (No es, como se suele suponer, el punto de partida del pensamiento de la CEPAL, sino que, dados sus supuestos e hipótesis, es una deducción analítica natural).” (Palma, 2008, pág. 139)²

De acuerdo con Palma (2008, pág. 136) y Esteban Pérez Caldentey (2015, pág. 57), un elemento clave del análisis estructuralista es la concepción de la economía mundial dividida entre dos “polos”: el centro y la periferia, diferenciados por las características en su estructura productiva. Ambos polos forman un solo sistema que por su naturaleza es dinámico. La matriz productiva del centro es más completa y se centra en los sectores más dinámicos de la economía mundial; hay semejanzas internas de productividad en los distintos ramos de actividad económica. En la periferia la matriz de producción es heterogénea, por las diferencias internas de productividad entre los sectores de la economía. Tiene menor rendimiento que la otra esfera. También es especializada, porque el sector con mayor

² En palabras del autor: “(...) a logical analytical deduction from the phenomena of specialization and heterogeneity. (It is not, as is usually assumed, the starting point of ECLAC thought, but – given its assumptions and hypotheses – a natural analytical deduction.)” (Palma, 2008, pág. 139, *traducción propia*).

productividad tiende a concentrarse en la producción de algunos productos primarios para la exportación. En la periferia no hay relaciones inter-industriales entre los sectores productivos. Este es el núcleo de la teoría en la tradición estructuralista.

Para Furtado (1964) la división entre los distintos polos en la economía mundial se creó con la entrada de los países de la periferia en el comercio internacional, acción impulsada por el crecimiento de los países del centro. El desarrollo de los países del centro comenzó con la Revolución Industrial. De acuerdo con el economista brasileño la producción de nueva tecnología (y el subsecuente aumento de productividad) creó dos estructuras en las economías del centro: la tradicional y la moderna.

Durante la primera etapa de desarrollo las estructuras de producción tradicionales fueron “destruidas” por la competencia de precios: si el productor industrial no encuentra comprador y sus existencias tienden a aumentar es necesario que disminuya sus precios para permanecer en el mercado. Los precios de los bienes industriales disminuyeron en comparación con los bienes tradicionales, lo cual eliminó la competencia del sector tradicional. En consecuencia, se trasladó mano de obra de este al moderno, por lo que se volvió elástica. De esta forma, según Furtado (1964, pág. 157), el ritmo de crecimiento se determina por la capacidad productiva de bienes de capital.

En la segunda fase de desarrollo de las economías del centro, la mano de obra se volvió inelástica lo que ocasionó desequilibrio entre la producción de bienes de capital y su demanda interna. Según Furtado (1964, págs. 159-160), la oferta de capital aumentó más que la del trabajo por lo que hubo presiones para el aumento de los salarios³. Sin embargo, la redistribución disminuiría la tasa de ganancia lo que ocasionaría una disminución en las inversiones, aumentaría la desocupación y disminuiría el crecimiento. El punto crucial era la inelasticidad de la mano de obra: la solución era aumentar su elasticidad o reducir la importancia relativa de la producción de bienes de capital.

La solución del desequilibrio fue exportar los bienes de capital a finales del siglo XIX. Furtado (1964, pág. 165) menciona que para mantener el crecimiento los países del centro

³ Furtado (1964, págs. 159-160) asume que el pago a los factores de la producción se determina por su grado de escasez relativa, por lo que asume implícitamente el supuesto de una sola mercancía en la economía.

promovieron la expansión capitalista en dirección a otras regiones, lo cual hizo disminuir su oferta excedente de bienes de capital. En consecuencia, ocurrió un choque entre la expansión capitalista de los países del centro y las estructuras arcaicas de la periferia, creando estructuras híbridas. Las economías de la periferia se dividieron, estableciendo una dualidad interna, como la sucedida en la primera etapa del desarrollo de los países del centro. Según Furtado (1987, pág. 170) un sector tiende a organizarse en función de la maximización de las ganancias (moderno), mientras que el otro se mantiene en las formas precapitalistas de producción (tradicional)⁴. Es así que “(...) *el subdesarrollo no constituye una etapa necesaria del proceso de formación de las economías capitalistas modernas. Es, en sí, un proceso particular resultante de la penetración de las empresas capitalistas modernas en las estructuras arcaicas*” (Furtado, Elementos de una Teoría del Subdesarrollo, 1964, pág. 165)

Entre los fundadores del estructuralismo latinoamericano, hay dos autores que desarrollaron principalmente las ideas de una economía con características duales; Celso Furtado⁵ y Aníbal Pinto⁶, según Prada y Quintero (2014). Palma sintetiza que hay dos

⁴ A pesar de la explicación sobre los orígenes de las estructuras duales o la heterogeneidad estructural en los países de América Latina, las contribuciones de la CEPAL no se resumen a un solo autor, como menciona Meireles (2017, pág. 40) no hay un documento que sintetice de manera formal todas las aportaciones del estructuralismo latinoamericano.

⁵ Furtado (1964) observa dos casos de estructuras híbridas: el simple y el complejo. En el simple hay coexistencia de las empresas nacionales con las extranjeras, las empresas nacionales son productoras de la zona de economía de subsistencia. En el caso complejo hay tres sectores: de subsistencia, de exportación, ligadas a las actividades del comercio exterior, y el núcleo industrial, ligado al mercado interno y se desarrolla a través de la sustitución de manufactura.

⁶ Para Pinto (1998) las economías latinoamericanas tienen cierto dualismo, estas se componen por el polo primitivo, el moderno y el sector intermedio. Lo que distingue a las economías desarrolladas de las subdesarrolladas es que las diferencias entre estos distintos sectores son mínimas mientras que para los subdesarrollados tienen una gran disparidad, la cual se va acrecentando; la “irradiación” de avance técnico del polo moderno hacia el primitivo y el intermedio no es suficiente, mientras el primero crece los otros dos quedan estancados, principalmente el sector primitivo de la economía.

A. Polo primitivo: Es el sector de la economía con un nivel de productividad e ingreso por habitante semejante a los que primaban en la economía colonial. Representa una parte pequeña en los países desarrollados y grande en los países latinoamericanos ocurre lo contrario

sectores en la economía, uno con métodos tecnológicos más avanzados y otro de métodos más tradicionales. De acuerdo con Meireles (2017, pág. 58), el sector moderno sería el industrial con capital extranjero que tiene tecnología apta para satisfacer la demanda de productos más complejos mientras que el sector industrial nacional se ocuparía de la producción de mercancías de consumo-salario: el sector nacional no produce bienes de capital. Los bienes elaborados en el sector moderno son para la exportación, por lo que no se consumen ni se utilizan para la elaboración de otras mercancías en el interior del país. Los bienes de capital se importan y no se conciben relaciones productivas internas entre los sectores de la economía. Como se mencionó anteriormente, asumir este supuesto puede contradecir la intención de poner en primer lugar el análisis de los desajustes sectoriales.

En el estructuralismo clásico, el fenómeno que perpetúa la heterogeneidad estructural (la condición de subdesarrollo) es el consumo imitativo de los países de la periferia. Furtado (1964, págs. 157-158), asume que el consumo de las clases de alto ingreso es regulado por factores institucionales y en menor medida por las variaciones a corto plazo del ingreso global, mientras que el consumo de la clase asalariada es determinada por la oferta total de bienes y servicios y el nivel de consumo de los no asalariados. En el caso de los países de la periferia las clases con mayor ingreso tienden a imitar los patrones de consumo del centro, con lo cual *“el colonialismo cultural de la demanda se traduce en la continua agudización de la dependencia tecnológica (...).”* (Meireles, 2017, pág. 59)

1.2.1 El desempleo y la heterogeneidad estructural

Palma (2008, págs. 137-138) indica que el problema del desempleo en la periferia tiene dos aspectos esenciales: la absorción de personas que ingresan al mercado laboral y la reabsorción de trabajadores que se encuentran en las áreas más atrasadas del sistema económico, donde la productividad es menor. En la teoría estructuralista clásica se asume

B. Intermedio: Corresponde al sector con una productividad cercana a la media nacional

C. Polo moderno: Es el sector de la economía compuesto por las actividades de exportación, industriales y de servicios que funcionan a niveles de productividad semejantes a los promedios de las economías desarrolladas

que la demanda de trabajo es proporcional al nivel de inversión, por lo que su tasa de crecimiento se relaciona directamente con la acumulación de capital.

La inversión se realiza casi exclusivamente en el sector moderno de la economía, por lo que el pleno empleo sólo se puede lograr si el sector de exportación y el manufacturero mantienen una acumulación de capital suficiente para absorber a las personas que se integran al mercado laboral y reabsorber la mano de obra del sector tradicional. Según Palma (2008, pág. 138), el pleno empleo depende del equilibrio entre la expulsión del trabajo en el sector tradicional, el crecimiento de la población activa y la acumulación de capital en el sector moderno. El desempleo estructural es consecuencia de la gran carga al sector moderno para proporcionar pleno empleo con un nivel adecuado de productividad.

1.2.2 La especialización en la producción y el desequilibrio externo

De acuerdo con Palma (2008, pág. 138), la estructura de producción en la periferia se especializa en productos primarios de exportación que generalmente son elaborados por industrias muy poco integradas. Por lo que una gran proporción de la demanda de productos manufacturados se satisface mediante su importación. Los bienes de capital utilizados en la producción del sector moderno son importados, las relaciones inter-industriales entre los sectores productivos son escasos.

En los países periféricos la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones es mayor que la unidad; las importaciones tienden a aumentar más rápido que el ingreso real. En los países del centro sucede lo contrario, las importaciones que se realizan de la periferia son productos primarios; la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones es menor que la unidad, por lo que las importaciones crecen menos rápido que el ingreso real.

Dada una tasa de crecimiento del ingreso real en los países del centro, la elasticidad ingreso de las importaciones impondrá un límite a la tasa de crecimiento del ingreso real en la periferia. Este último será en proporción menor al del centro dependiendo de la disparidad entre las elasticidades. Este fenómeno fue identificado por Raúl Prebisch, secretario ejecutivo de la CEPAL y de los fundadores del pensamiento estructuralista latinoamericano.

En su artículo *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas* (1949), toma como base la teoría neoclásica, donde los factores de la producción son el trabajo y el capital, por lo que para aumentar el producto es necesario

aumentar cualquiera de estos factores⁷. En los países del centro la productividad crece, ya que el factor capital también lo hace, lo que disminuye el costo de la producción y su precio. Dada su naturaleza, los productos de la industria en general tienen mayor productividad que el sector primario. Es por ello que los precios del sector primario se asumen constantes en el corto a mediano plazo

A nivel internacional los países desarrollados son los que ofrecen los productos de industria mientras que los países subdesarrollados son los que ofrecen los productos primarios. Los precios de los bienes producidos en el centro deberían disminuir y los precios de los bienes fabricados en la periferia no. A nivel internacional se podría mantener un comercio justo mantenido por las ventajas comparativas de cada país. Sin embargo, Prebisch expone lo opuesto en su artículo.

“(...) si a pesar de un mayor progreso técnico en la industria que en la producción primaria, la relación de precios ha empeorado para ésta, en vez de mejorar, parecería que el ingreso medio por hombre ha crecido en los centros industriales más intensamente que en los países productores de la periferia.” (Prebisch, 1998, pág. 81)

1.2.3 La solución

El problema de la periferia es el crecimiento económico con la barrera de los términos de intercambio. Al no contar con un sector de industria nacional, los bienes de capital necesarios para la producción se importan. La menor inelasticidad en comparación con los bienes primarios, que exportan los países de la periferia, ocasiona problemas en la balanza de pagos.

De acuerdo con Palma (2008, pág. 139), este fenómeno parte del consumo imitativo de la demanda, por la especialización y las diferencias de las elasticidades del ingreso para las importaciones entre el centro y la periferia. Desde la oferta, por la heterogeneidad en el cambio tecnológico y las diferencias de la elasticidad de los precios de oferta de las

⁷ Dentro de esta teoría la escasez relativa de los factores de la producción determina su precio, es decir, la productividad de los trabajadores es igual al salario que estos perciben, por lo que es un componente del precio final de los productos. Esto se basa en el supuesto de la no existencia de relaciones inter-industriales o una sola mercancía en la economía.

exportaciones entre el centro y la periferia, es decir, la especialización de la producción y la dependencia tecnológica.

Según Palma (2008, págs. 138-139), para el estructuralismo la única alternativa a largo plazo es satisfacer la demanda interna de productos manufacturados con producción interna y diversificar el comercio de exportación hacia productos elásticos de ingresos. Es decir, crear un sector de industria nacional que produzca bienes de capital para sustituir los que se importan. Para llevar a cabo este proceso es necesario un gran monto de inversión. De acuerdo con Prebisch (1998), el ahorro es el que determina la inversión, por lo que se necesita que crezca. Sin embargo, *“En última instancia, el margen de ahorro depende del aumento de la productividad del trabajo”* (Prebisch, 1949). Esto lleva a un círculo vicioso en donde no es posible ahorrar por la baja productividad y tampoco aumentar la productividad por el bajo nivel de ahorro. Como solución, Prebisch propone utilizar el ahorro extranjero, es decir, las inversiones extranjeras. Escapar del círculo vicioso mediante un cambio estructural que permita encadenar los sectores productivos, aumentar las relaciones productivas mediante un acuerdo dentro de la sociedad para proteger y hacer crecer a la industria naciente que puede satisfacer el consumo imitativo interno y el consumo externo.

1.3 El cambio hacia el neoestructuralismo

En la década de 1980 ocurrió una de las mayores crisis económicas de Latinoamérica. El aumento de las tasas de interés a nivel mundial ocasionó el incremento repentino del pago de la deuda que los países de América Latina contrataron para la industrialización. Al ver rebasados sus ingresos, los países renegociaron la deuda a través del plan Brady (entre 1989 y 1990) a condición de implementar reformas para equilibrar sus cuentas fiscales y liberalizar el mercado.

Bielschowsky (1998, pág. 55), menciona que durante la década de 1990 hubo recuperación económica acompañada de estabilidad de precios en los países latinoamericanos. El PIB de la región creció 3.5% entre 1990 y 1997. La estabilidad fue acompañada por control de déficit fiscal, cautela en el manejo de crédito y ampliación del déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos. La entrada de financiamiento externo, utilizado en su mayoría para el control inflacionario, ocasionó presiones a la apreciación de

los tipos de cambio y el aumento en el déficit de cuenta corriente. Durante esta década se suscitó el debate sobre las reformas económicas. Según Bielschowsky (1998, págs. 56-57), la posición de la CEPAL fue no oponerse a estas.

Para Bielschowsky (2009, pág. 161), en esta nueva etapa, no se realizaron innovaciones teóricas o conceptuales a “nivel global” dentro de la CEPAL, es decir, los principales supuestos no fueron modificados. Pérez (2015, pág. 58) menciona que la existencia de un sistema basado en relaciones de centro-periferia y las características de diversidad productiva y especialización en la exportación de bienes primarios derivadas se mantuvieron. El núcleo conceptual sobre la estructura productiva de las economías de periferia se mantuvo. La diferencia radica en la manera de concebir el comportamiento de los empresarios y la inversión.

La producción de las obras del neo estructuralismo en la década de 1990 fue realizado a través de documentos a nombre de la CEPAL y las obras del economista Fernando Fajnzylber. Meireles (2017, pág. 150) menciona que la obra del economista chileno se posiciona como el parteaguas entre las etapas de la producción intelectual cepalina. Según Bielschowsky (2009, pág. 178) fueron sus escritos *La industrialización de América Latina e Industrialización en América Latina: de la caja negra al casillero vacío*, publicadas en la década de 1990, las que sentarían las bases del neoestructuralismo. En estos aborda el tema de la innovación como la llave para la satisfacción del consumo imitativo y el cambio en la estructura productiva. La falta de apropiación de la técnica de producción de los empresarios y la consecuente innovación, son necesarias para modificar las relaciones de centro-periferia.

El documento de la CEPAL titulado *Transformación productiva con igualdad* publicado en 1990, también sentó las bases de esta nueva etapa,. De acuerdo con Bielschowsky (1998, pág. 57) en el documento se propuso una estrategia de incorporación deliberada y sistemática del progreso técnico al proceso productivo para alcanzar una mayor competitividad internacional. En esta nueva etapa la competitividad sistémica incluye una red de vinculaciones entre los agentes productivos y la infraestructura física y educacional. La industria se mantiene como el eje de transformación productiva por sus relaciones con el sector primario y de servicios. Los recursos humanos son la llave para la transformación productiva junto a políticas complementarias para impulsar el desarrollo tecnológico.

Posición similar a la de Fajnzylber ante la falta de innovación de los empresarios. Para alcanzar estos objetivos es necesaria la estabilidad macroeconómica, por ello en la década de 1990 no se oponían a las reformas.

Dentro del documento se propuso una mayor apertura comercial de forma gradual y selectiva para introducir el progreso técnico en la economía nacional. Crear neutralidad en los incentivos para el mercado interno y externo. Se propuso que el proceso debe ser guiado por la disponibilidad de divisas, por lo que la política cambiaría debe ligarse a la protección arancelaria y promoción de exportaciones.

De acuerdo con Bielschowsky (1998, págs. 60-61) mientras que en el estructuralismo clásico la transformación de la economía era guiada por una intervención directa del Estado en la producción, en el neo estructuralismo la intervención del Estado se realiza mediante reglas que permitan la apropiación de técnicas de producción y la protección del aparato productivo nacional y no de sectores específicos, de ahí que la liberalización del mercado sea necesaria.

Las creaciones de Fajnzylber fueron impulsadas por el director de la CEPAL, Gert Rosenthal, con la intención de posicionarlo en el debate ideológico de la época, oponiéndose a las recomendaciones del Consenso de Washington. Recordemos que la Comisión se encarga de asesorar y dar consejo a los países para que realicen políticas en materia económica, por lo que es necesario que se mantenga en el debate, si no es escuchada ¿cuál es su función como organismo?

1.3.1 Crecimiento en los escritos de Fajnzylber

Acerca del crecimiento económico, Fajnzylber (1990, pág. 14) menciona que en el desarrollo económico de las economías latinoamericanas el “agregado de valor intelectual” a los recursos humanos y naturales es insignificante. Es decir, la apropiación de técnicas de producción, a partir del conocimiento, que permitan una mayor eficiencia es baja. Liga la incapacidad para abrir la “caja negra” del progreso técnico al nulo crecimiento económico con equidad. Fajnzylber (1990) observa que hay cuatro aspectos que definen la industrialización trunca de América Latina:

a) La inserción internacional por medio de las materias primas.

La introducción de las economías al comercio internacional a través de materias primas provocó un superávit del sector primario y un déficit sistemático en el manufacturero, especialmente entre los subsectores con mayor progreso técnico. Esta observación es igual a la que realizó Celso Furtado (Elementos de una Teoría del Subdesarrollo, 1964) sobre la inserción de los países de la periferia al comercio internacional y el consecuente deterioro de los términos de intercambio analizado por Raúl Prebisch (El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas, 1998).

Según Fajnzylber (1983) la industrialización de las economías latinoamericanas y su inclusión al mercado mundial se caracterizan por el tipo de recurso natural que poseen, el momento histórico en el que se insertaron –por las fricciones de la expansión del sistema industrial en una sociedad preindustrial– el tamaño de la economía nacional y el sistema político.

b) La industrialización orientada al mercado interno

Para realizar el desarrollo orientado al mercado interno fue necesario mantener un nivel elevado de proteccionismo con el fin de realizar la sustitución de importaciones. Los gobiernos latinoamericanos buscaron crear un sector de industria nacional que produjera los bienes de capital. Sin embargo, al no contar con el progreso técnico necesario para la transformación de la estructura productiva, el proceso de industrialización se truncó.

De acuerdo con Fajnzylber (1990, pág. 19), la forma en cómo se aplicó la sustitución importaciones impidió la apropiación del progreso técnico. Nuevas empresas se crearon en los distintos sectores, había un sector nacional naciente de bienes de capital por el proteccionismo elevado e indiscriminado. Este proteccionismo “frívolo” dotaba de ganancias artificiales a las empresas, pero los países latinoamericanos no lograron mantenerlo por un largo tiempo.

La caída del proteccionismo sucedió de manera radical, las empresas extranjeras entraron a competir con mejores técnicas de producción. El pequeño sector nacional de bienes de capital fue desplazado por empresas extranjeras al no poder competir en la calidad de los productos. La falta de competitividad de las nuevas empresas nacionales ocasionó su decadencia. Según el autor, el proceso de apertura, que mantiene a las nuevas empresas en

los sectores deseados, debió realizarse con una definición sectorial y un trayecto de aprendizaje tecnológico. Esto permitiría el aprendizaje de los nuevos métodos productivos y colocación segura en el mercado internacional.

c) El patrón de consumo imitativo.

Hay aspiración por reproducir el consumo de los países del centro. Esto se debe al crecimiento económico basado en la intensificación del consumo hacia lo que Fajnzylber (1983, pág. 197) denomina individuos “tradicionales”; individuos cuyo nivel de ingreso permite acceder a diversas fuentes de financiamiento. Al ser estos el eje del crecimiento económico, el consumo imitativo aumenta su penetración en la población. Esto a causa de la estructura que favorece el desarrollo de los mecanismos de financiamiento para el consumo y la disminución de los precios relativos de los nuevos productos en comparación con los “tradicionales”. Además, Fajnzylber menciona que las empresas utilizan su influencia sobre la población para adecuar el patrón de consumo a los bienes que saben producir.

El economista chileno (1990, pág. 20) señala que los objetos físicos se han trasplantado más que los conocimientos o las instituciones necesarios para su creación. La imitación del consumo es más rápido que la incorporación del progreso técnico. Como se mencionó antes, esta observación fue realizada por Celso Furtado en su *Teoría y política del desarrollo económico* (1987) y *Elementos de una teoría del subdesarrollo* (1964) donde muestra como el consumo imitativo es la cualidad que reproduce la dependencia tecnológica en la periferia. En este punto no hay elementos nuevos que diferencien al estructuralismo clásico del neo estructuralismo de Fajnzylber.

d) Escasa valoración social y precario liderazgo del empresariado nacional en los sectores industriales con mayor dinamismo.

Los que tomaron el liderazgo en la industrialización de la región fueron las empresas públicas y las transnacionales, las primeras se concentraron en las ramas de infraestructura, mientras que las segundas lideraron los sectores industriales más dinámicos y los privados nacionales fueron relegados “(...) a las actividades industriales de menor dinamismo y complejidad tecnológica y a la producción de servicios, incluso la intermediación financiera” (Fajnzylber, El casillero vacío, 1990, págs. 24-26)

Las empresas transnacionales tienen una gran presencia en los países de la región latinoamericana y ejercen liderazgo en los sectores clave de la industria. Las empresas nacionales se limitan a ser proveedores en la línea de producción de las empresas transnacionales, mientras que las extranjeras satisfacen el patrón de consumo imitativo de Latinoamérica. “(...) los sectores liderados por las transnacionales, [presentan] una relación capital-trabajo más elevada (...) [mientras que] el nivel inicial de la relación capital-trabajo es más bajo en los sectores nacionales” (Fajnzylber, 1983, pág. 202), por lo que se mantiene la dependencia tecnológica en los países latinoamericanos.

Fajnzylber (1983, pág. 199) explica esta dependencia mediante el proceso de “destrucción creadora” de Schumpeter. Cuando ocurre una ola de cambio en el tipo de producción de bienes en los países desarrollados la “destrucción” de los bienes existentes y su respectivo proceso de producción se ve neutralizado por la “creación” de nuevos bienes y nuevos procesos de producción, llegando incluso a crear nacientes mecanismos de promoción comercial. Como las empresas transnacionales provienen de los países avanzados también sufren este proceso e incorporan los nuevos productos y técnicas productivas en los países de la periferia. Sin embargo, la fase “creadora” no sucede localmente, es decir, los nuevos procesos productivos no se incorporan a las economías de la región, crean dependencia tecnológica hacia las economías del centro. Las empresas nacionales sólo se incorporan como proveedores de materias primas en la cadena de producción de las empresas transnacionales. Nuevamente son las únicas que satisfacen la demanda del consumo imitativo.

Por esto las empresas transnacionales crecen a un ritmo superior que las empresas nacionales, crean una brecha de productividad la cual se agudiza estableciendo la “heterogeneidad estructural”. El economista chileno indica (1990, pág. 26) que estas cuatro características deben resolverse al mismo tiempo. Deduce que todo confluye en el papel del empresario nacional y la solución a su precariedad. El proceso de incorporación del progreso técnico es la clave para modificar la condición de los países latinoamericanos.

e) La solución

La concepción del sistema centro-periferia no fue modificada en la teoría propuesta por Fajnzylber. La diferencia es la concepción del sector industrial en la economía. No es nacional y utiliza insumo importados, por lo que no encadena los sectores productivos. Por

lo que las relaciones entre estos se mantienen escasas. El problema es apropiarse de la industria y volverla nacional.

Para Amsden (2007, págs. 142-145), la propiedad de una empresa no importa en la parte inferior de la escala tecnológica. En las industrias de baja tecnología, intensivas en mano de obra, las empresas enfrentan una oferta de mano de obra nacional ilimitada y una demanda infinita de su producto, por lo que la propiedad nacional es innecesaria. Hay mucho espacio para las empresas nacionales y extranjeras en las industrias poco calificadas. En comparación, en el sector de tecnología media y alta, las empresas extranjeras desplazan a las nacionales. La escasez de conocimiento técnicos y una demanda más estrecha limitan la entrada al mercado.

Las ventajas de tener empresas de propiedad nacional en estos sectores es que las ganancias de los empresarios y los beneficios tecnológicos de las empresas se mantienen en el país. El desarrollo se esparce mejor que con las empresas extranjeras que repatrian al extranjero los beneficios. Las habilidades, la apropiación de técnicas de producción, pueden utilizarse una y otra vez dentro del país.

Para crear o acaparar este sector es necesario que las empresas nacionales sean capaces de competir con las empresas extranjeras, para ello es preciso adoptar nuevas técnicas de producción. Para Fajnzylber (1983, págs. 171-176) la clave de la baja incorporación del progreso técnico se relaciona directamente con la insuficiente vocación industrial de los empresarios nacionales. Hay ausencia de liderazgo en la construcción de un motor industrial que pueda adaptarse, innovar y competir a nivel internacional en diversos sectores productivos. Se necesitaría una política industrial fuerte con presencia pública en la propiedad de las empresas o una redistribución del ingreso en favor de los trabajadores.

Amsden (2007, pág. 139) menciona que la distribución de la tierra y los recursos naturales se vuelven desiguales donde la población es baja y la extensión de la tierra abundante, como en América Latina. La desigualdad de tierras ocasiona baja competitividad en el mercado y alta rentabilidad para los pocos participantes. Las propiedades territoriales, las agroindustrias y la banca relacionada a las actividades primarias se convierten en un imán para los hijos educados de la élite. No hay incentivos para que los ricos inviertan en el sector industrial, ya que el riesgo es mayor que en el sector primario. En consecuencia el

conocimiento tecnológico se extiende lentamente entre la población. La ausencia de meritocracia frena la demanda de educación, que permitiría la apropiación de técnicas para la producción. La falta de apropiación de conocimiento para la producción y la insuficiente vocación industrial de los empresarios nacionales se explica en parte por la desigualdad de ingresos.

Fernando Fajnzylber (1983, pág. 178) hace una comparación con los países del sudeste asiático, donde hubo una participación en conjunto entre gobierno y sector privado nacional. La organización permitió respaldar a las burguesías nacionales, las cuales tenían proyectos nacionales definidos que, sumado a factores histórico-culturales, creó una estructura productiva que giró alrededor de sectores que compiten a nivel internacional. La protección de la industria por parte del gobierno generó una estructura productiva nacional que satisfizo el consumo imitativo con industria nacional.

La diferencia entre las políticas impulsadas por los gobiernos del sudeste asiático y las de América Latina a mediados del siglo XX se pueden sintetizar en dos categorías expuestas por Fajnzylber (1983, págs. 180-184): la protección para el aprendizaje y el proteccionismo frívolo. La primera favorece un proceso de aprendizaje de técnicas de producción liderado por grupos nacionales que se vinculan con el Estado: las importaciones se sustituyen, se innova y se integra a la matriz de relaciones inter-industriales. Las empresas nacionales aprenden y mejoran el proceso productivo insertándose en la producción bajo el cuidado del gobierno. La segunda, por el contrario, protege la reproducción de la industria de los países avanzados en menor escala, las empresas que lideran son ajenas a las condiciones locales y la innovación depende de los avances en los países avanzados. No se insertan en las cadenas de producción y cuando se elimina la protección dejan de tener crecimiento; la industrialización se trunca.

En cambio Amsden (*The Devil Take the Hindmost*, 2007, pág. 148) explica que Asia se desarrolló a partir de dos condiciones: la igualdad de los ingresos y los efectos depurativos de la descolonización. Las políticas implementadas en Asia para la apropiación de las técnicas productivas y una mayor vocación industrial de los empresarios nacionales se explican por ambas condiciones. La mayor igualdad de ingresos en Asia, permitió parcialmente el nacimiento de *“su destacado espíritu empresarial, educación, énfasis en la*

manufactura, fuerte ética laboral, agricultura productiva y tolerancia por la disciplina fiscal” (Amsden, 2007, pág. 140)⁸. Aunque China y Myanmar no sean democráticos, su estabilidad política, decisivo para la transformación industrial, se basa en una burocracia profesional que pueda gestionar el proceso de cambio económico. Eligen a sus burócratas por su desempeño en exámenes formales y no por sus conexiones políticas. La igualdad de ingresos permite que la población acceda a la educación que proporcione mayor competitividad para los puestos burocráticos.

Amsden (2007, págs. 145-147) indica que la propiedad nacional en los países asiáticos se debe en gran parte a la descolonización. Después de la Segunda Guerra Mundial, la independencia de las colonias de Francia y Reino Unido fueron impulsados por los movimientos de protesta para terminar con el colonialismo y presionado por el Departamento de Estado y el Tesoro para liberar esos mercados. América Latina se independizó de España y Portugal un siglo antes, por lo que, según la autora, pasaron por alto los efectos redistributivos de la descolonización de posguerra que sí sucedió en Asia.

La liberación de las colonias por lo general incluyó a las empresas de propiedad extranjera. Sin embargo, los habitantes tenían experiencia para operar la maquinaria y propiedad abandonadas. La descolonización les dio un respiro y una ventaja. La ausencia de “competencia extranjera” permitió que la propiedad nacional controlara los sectores de tecnología media. Por el contrario América Latina, que mantuvo las estructuras de la colonia donde lideran las empresas extranjeras.

1.4 El nuevo desarrollismo

Al igual que con el estructuralismo, la palabra “desarrollismo” tiene distintas acepciones en el ámbito económico, Fonseca (Desenvolvimentismo: a construção do conceito, 2015, pág. 7) indica que esta sirve para designar dos cosas alternativamente inseparables, pero no iguales. El primero se refiere a las prácticas de política económica propuestas o llevadas a

⁸ En las palabras de Alice Amsden: “its outstanding entrepreneurship, education, emphasis on manufacturing, strong work ethic, productive agriculture, and toleration for fiscal discipline” (Amsden, 2007, pág. 140, *traducción propia*)

cabo por los responsables políticos. El segundo se refiere al conjunto de ideas que apuntan a expresar una teoría, conceptos o distintas visiones del mundo. El autor menciona que la expresión de ideas se puede realizar por medio de discursos políticos o como una escuela de pensamiento que cubre teorías y estudios reconocidos como conocimiento científico. En este trabajo analizaremos al nuevo desarrollismo como la propuesta de teorías formalizadas para el crecimiento y no como un conjunto de políticas económicas implementadas.

A partir de la década de 1980 con la crisis de la deuda hubo una reestructuración del camino hacia el desarrollo en los países latinoamericanos, encaminado por los acuerdos del Consenso de Washington. Las reformas fueron adoptadas a mediados de esta década por México para divulgarse posteriormente en el resto de la región. Bresser-Pereira (2017, pág. 55) indica que estas acciones terminaron en fracasos. Menciona que desde 1990 las vías de desarrollo impulsadas por José Sarney y Fernando Enrique Cardoso en Brasil, Miguel de la Madrid y Carlos Salinas en México y Raúl Alfonsín y Carlos Menem en Argentina no ofrecieron el crecimiento que anunciaron. Ante la falta de crecimiento que las reformas estructurales anunciaron, el nuevo desarrollismo nació como movimiento reaccionario en Brasil. Según Oreiro y Marconi (2016, pág. 169) se consolidó en torno al “Consenso de Sao Paulo”.

Esta corriente puede considerarse como una escuela del pensamiento económico o como una forma de organización económica y política distinta al liberalismo económico. Según Bresser-Pereira (2017, pág. 49), nació como un tercer discurso, una alternativa ante las ideas neoclásicas y del desarrollismo clásico. Las opiniones propuestas desde el nuevo desarrollismo no son homogéneas, sin embargo, como mostraremos en la exposición de algunos ensayos, mantienen los supuestos claves del estructuralismo. A continuación, se muestran las diferencias entre el desarrollismo clásico y el nuevo desarrollismo.

Cuadro 2: Desarrollismo clásico y nuevo desarrollismo⁹

	Desarrollismo clásico	Nuevo desarrollismo
--	-----------------------	---------------------

⁹ Los supuestos del nuevo desarrollismo para los productos de los países de ingreso medio, implican que en el mercado mundial domina la competencia de precio y no de calidad o producto, postura similar a la escuela neoclásica.

Objeto de estudio principal	Países preindustriales.	Países de ingresos medios que han llevado a cabo su revolución industrial capitalista.
Política industrial	Protección de la industria naciente y la industria nacional.	Condiciones equitativas de competencia para las empresas industriales, principalmente porque su tipo de cambio tiende a estar sobrevalorado en el largo plazo.
Crecimiento con endeudamiento externo	Necesario para la industrialización.	No es necesario para la industrialización.
Sector externo	Modelo de sustitución de importaciones.	Modelo basado en la exportación de productos manufacturados soportados sobre un tipo de cambio en equilibrio industrial o competitiva.

Fuente: Elaboración propia con información de Bresser-Pereira (2017)

Hay tres concepciones esenciales para definir la corriente del nuevo desarrollismo según Bresser-Pereira (2017, pág. 65): 1) el desarrollo es un cambio estructural en la demanda (los modelos del nuevo desarrollismo asumen la existencia de una sola mercancía en la economía); 2) El crecimiento es impulsado por la demanda, concepción tomada de los trabajos de Keynes y Kalecki; y 3) la tendencia a una sobrevaloración del tipo de cambio

Meireles (2017) compara al nuevo desarrollismo con el neo estructuralismo con un guiño al decir que es su primo hermano: no son los mismos, sin embargo, ambos parten de las aportaciones teóricas del estructuralismo. Del estructuralismo clásico nacieron dos nuevas corrientes. La concepción sobre la estructura productiva de las economías de periferia se conserva. De acuerdo con Bresser-Pereira (2009), el neo estructuralismo y el nuevo desarrollismo inician de la suposición en que el principal cuello de botella para el crecimiento y el pleno empleo se encuentra del lado de la demanda.

La ausencia de oportunidades de inversión rentables se debe a la insuficiencia de demanda externa e interna. Los neoestructuralistas y los nuevos desarrollistas introducen la demanda como determinante esencial del crecimiento económico. Pérez Caldentey (2015, pág. 52) argumenta que el enfoque neoestructuralista y el nuevo desarrollismo se caracterizan

por su énfasis en incorporar las ideas de los poskeynesianos en los planteamientos del pensamiento estructuralista.

El nuevo desarrollismo y el neo estructuralismo de la década de 1990 utilizan el método histórico descriptivo para interpretar la dinámica económica de los países que se encuentran en la periferia del capitalismo. Hacen también un escaso uso de los análisis formales, que son al contrario prevalecientes en los escritos de la teoría económica neoclásica. Ambas corrientes de pensamiento se autodefinen como corrientes críticas a los modelos propuestos por la escuela neoclásica, al igual que el estructuralismo o el desarrollismo clásico.

El nuevo desarrollismo y el neo estructuralismo no son la misma corriente de pensamiento, pero al ser fuertemente influenciados por el estructuralismo mantienen un elemento en común: la concepción de heterogenidad estructural en la matriz productiva de los países de la periferia. La noción que en este trabajo consideramos el núcleo de teoría en la tradición estructuralista.

Como se mencionó, el neo estructuralismo parte de la idea de un sistema centro-periferia. Acepta, de igual manera, que estas relaciones se perpetúan mediante el consumo imitativo. De estos planteamientos derivan los problemas de diversidad productiva y la especialización en la exportación de bienes primarios. Por su parte el nuevo desarrollismo conserva la concepción del estructuralismo clásico sobre la estructura productiva. Idea un sistema en donde hay países especializados en la exportación de bienes primarios (periferia) y países que exportan bienes intermedios con mayor tecnología (centro). Dentro de los países de la periferia se asume que hay un sector avanzado y otro atrasado, uno que produce para la exportación y es más avanzado en la tecnología y otro que produce para el consumo nacional y utiliza mayoritariamente mano de obra. Conciben al sector más avanzado como el de la industria. La industria de las economías periféricas no tiene el suficiente avance tecnológico para poder generar un mayor encadenamiento con el resto de actividades. La única relación entre el sector moderno y el sector primitivo es a través del consumo de bienes: no hay relaciones inter-industriales.

En el nuevo desarrollismo la competencia de bienes se rige por precios y no por la calidad o la distinción de productos, por lo que el problema central en su concepción es la

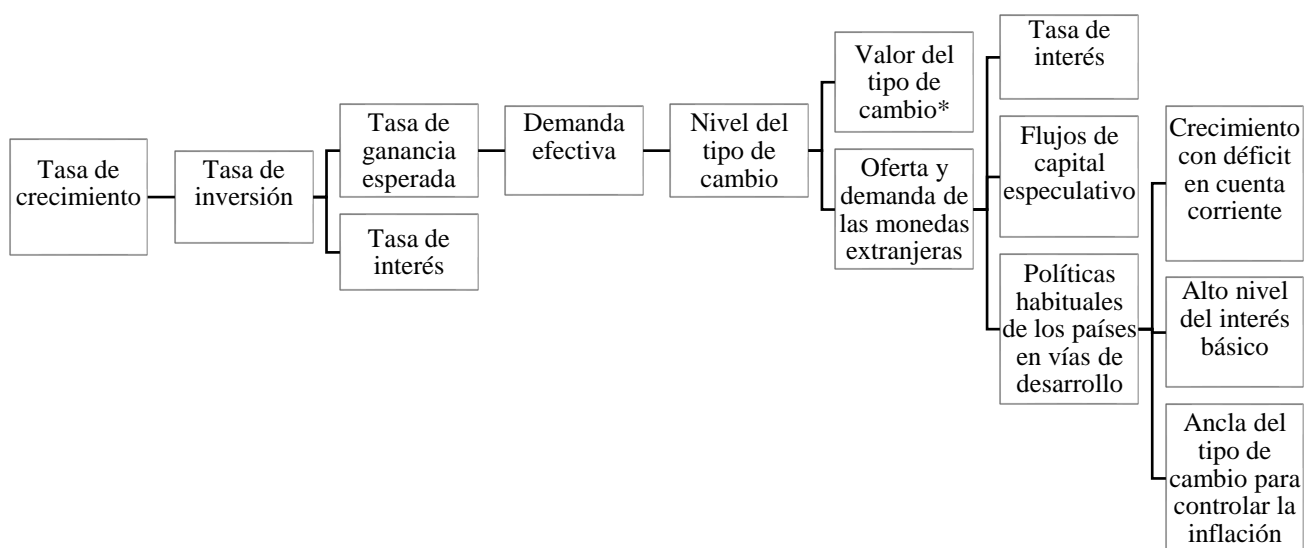
falta de competitividad para incentivar la inversión de bienes más elaborados en la economía nacional y no la apropiación de técnicas de producción como en el neoestructuralismo.

En esta corriente la especialización en bienes primarios se perpetúa por la falta de competitividad, en vez del consumo imitativo. La falta de competitividad en el nuevo desarrollismo es consecuencia de la distorsión en los precios relativos ejercida por la enfermedad holandesa. Es así que el único obstáculo para el crecimiento en las economías no desarrolladas es la enfermedad holandesa.

1.4.1 Crecimiento en los modelos de los nuevos desarrollistas

En cuanto al crecimiento económico, Bresser-Pereira en su artículo *Reflecting on new developmentalism and classical developmentalism* (2016) hace una descripción sobre los supuestos que la teoría de los nuevos desarrollistas realizan y los determinantes del crecimiento.

Figura 1: Crecimiento en el nuevo desarrollismo



*El valor del tipo de cambio es el valor que cubre el costo más una ganancia razonable de las empresas comerciales que participan en el comercio exterior y aseguran el equilibrio de la cuenta corriente del país.

Fuente: Elaboración propia con información de Bresser-Pereira, *Reflecting on new developmentalism and classical developmentalism* (2016)

El economista brasileño deduce que la gran mayoría de los países periféricos mantienen la enfermedad holandesa o la ley del deterioro de los términos de intercambio, por lo que el tipo de cambio es la clave para solucionar este problema. Para Bresser-Pereira (2008, pág. 50) la enfermedad holandesa es el resultado de fallas en el mercado. En los países en vías de desarrollo existen bienes naturales abundantes y baratos. Son baratos porque generan rentas ricardianas para el país, es decir, sus costos y sus precios son más bajos en comparación con los del mercado internacional. De esta forma, la falla de mercado se deriva de las rentas ricardianas incorporadas en la producción y en la exportación de pocos bienes. De acuerdo con Bresser-Pereira (2008, pág. 52), el sector que produce bienes intensivos en recursos naturales crea externalidades para el resto de los sectores. Para el autor, la enfermedad holandesa provoca la apreciación del tipo de cambio. Impide a otros sectores obtener competitividad de precio y en consecuencia impide el acceso a la demanda de mercados externos, además desincentiva la entrada de empresas tecnológicamente avanzadas. Impide su desarrollo a pesar del uso intensivo en tecnología de punta.

Bresser-Pereira (2017, pág. 56) menciona que en la macroeconomía keynesiana la inversión depende de la ganancia esperada la cual depende, a su vez, de la demanda. En la concepción del economista brasileño el tipo de cambio tiene la facultad de restringir o dar acceso a la demanda tanto interna como externa. Es la llave que permite el flujo de la demanda agregada para el crecimiento. Es así que el tipo de cambio se vuelve vital como herramienta en el nuevo desarrollismo.

a) *Bresser-Pereira “The Dutch disease and its neutralization a Ricardian approach”*

Para Bresser-Pereira (2008, pág. 48-49) un país se mantiene en la condición de “pobreza” cuando no realizó una revolución industrial completa, no hay capacidad de inversión, ni empresarios y profesionales de clase media que realicen las inversiones. Esta etapa se supera en general por medio de la inserción a través de recursos naturales en el comercio internacional, transformándose en un país de ingreso medio. A pesar de mostrar que los países de ingreso medio tuvieron una industrialización incompleta, hace abstracción de las relaciones inter-industriales de este con el sector más avanzado.

Durante esta nueva etapa el principal obstáculo hacia el desarrollo económico proviene del lado de la demanda. Indica que la demanda se compone por consumo, inversión,

gasto público y superávit comercial, sin embargo, las variables claves son la inversión agregada y las exportaciones. Estas pueden incrementar sin incurrir en costos de ahorro reducido, como sucede con el consumo, o en costos de desequilibrio fiscal, como ocurre con el gasto público.

Las restricciones a la demanda provienen de la escasez crónica de oportunidades para la inversión en los sectores de bienes comerciables. Se debe a la tendencia de la sobrevaluación del tipo de cambio, situación que ocurre en los países en vías de desarrollo, a su vez generada por la enfermedad holandesa. Las economías latinoamericanas tienen problemas de especialización en la exportación de un solo bien, lo que provoca una tendencia a la apreciación del tipo de cambio.

La enfermedad holandesa o la maldición de los recursos naturales es la sobrevaluación crónica del tipo de cambio de un país, causada por su explotación de recursos abundantes y baratos cuya producción comercial es consistente con un tipo de cambio claramente inferior al tipo de cambio promedio que allana el camino para los sectores económicos negociables utilizando tecnología de punta. (Bresser-Pereira L. , 2008, págs. 51-52)

Es por esto que el tipo de cambio es la variable clave que afecta la demanda por medio de la inversión y del comercio. Es necesario mantener un tipo de cambio competitivo para el desarrollo económico de los países en vías de desarrollo o de ingreso medio. Aquel que corrija la distorsión en los precios relativos provocada por la enfermedad holandesa. Bresser-Pereira argumenta que un tipo de cambio competitivo genera *cath up* lo cual permitió el desarrollo de algunos los países. Según el autor este es el caso de Japón, China, India y pequeños países asiáticos. No obstante, como Amsden (*The Devil Take the Hindmost*, 2007) muestra, la competencia de precio no es suficiente a nivel internacional. Los países asiáticos manejaron una política industrial enfocada a la competencia de calidad. Utilizaron los espacios existentes en el comercio internacional de mejor manera que los países latinoamericanos.

Razones por las que se aprecia el tipo de cambio

Con respecto a la apreciación del tipo de cambio, según Bresser-Pereira (2008, pág. 52) la enfermedad holandesa implica una brecha entre el tipo de cambio que equilibra la cuenta

corriente y el tipo de cambio que permita la creación de sectores económicos eficientes y tecnológicamente sofisticados. El autor propone la existencia de una tendencia a la apreciación del tipo de cambio en los países en vías de desarrollo a raíz de este problema. Para mostrar este fenómeno recurre a un modelo enfocado al tipo de cambio y la variación de los precios relativos que causan su apreciación. A continuación, se muestran los supuestos que introduce (The Dutch disease and its neutralization: a Ricardian approach, 2008, págs. 52-56):

- 1) Hay tres sectores en la economía, dos de ellos producen bienes comerciables: el sector de los recursos naturales o sector en “auge”, el sector de la industria manufacturera o sector “rezagado” y el tercero que produce bienes no comerciables¹⁰. No hay relaciones interindustriales.
- 2) Las rentas ricardianas, en el caso particular de la existencia de enfermedad holandesa, benefician a los propietarios de las rentas más productivas y a los consumidores del país que compren bienes comerciables relativamente más baratos.
- 3) Las rentas ricardianas son los únicos determinantes de la productividad.
- 4) No hay diferencias en la productividad entre los productores locales, sólo hay diferencias de productividad del país en relación con el precio internacional.

Cuando existe la enfermedad holandesa, inclusive los bienes producidos con tecnología de punta no son viables económicamente en un mercado desarrollado. Esto se debe a la baja competitividad de precio relacionado a la sobrevaluación del tipo de cambio. Manteniendo los demás factores de competitividad iguales, una empresa tecnológicamente avanzada se establece en un país con enfermedad holandesa sólo cuando su productividad es mayor que el resto de los países competidores en los que existe enfermedad holandesa. (Bresser-Pereira L. , 2008, pág. 54).

En los países donde existe la enfermedad holandesa, hay dos tipos de cambio de equilibrio: el tipo de cambio de equilibrio corriente y el tipo de cambio de equilibrio “industrial”. El primero equilibra temporalmente la cuenta corriente del país y el segundo

¹⁰ Estos sectores son reproducidos del modelo expuesto por Corden y Neary (1982) donde parten de los tres sectores como premisa para observar el cambio estructural en una pequeña economía abierta cuando ocurre la enfermedad holandesa, enfocándose en las causas que provocan la desindustrialización.

permite la producción de bienes transables en la economía sin necesidad de aranceles y subsidios, es decir, permite a las empresas con tecnología de punta ser rentables¹¹. Cuando no hay existencia de enfermedad holandesa el tipo de cambio de equilibrio corriente es igual al tipo de cambio de equilibrio “industrial”. Cuando hay existencia de enfermedad holandesa el corriente es menor al “industrial”¹².

Para Bresser-Pereira (2008, pág. 54) el tipo de cambio de equilibrio corriente en los países con enfermedad holandesa, está determinado por el costo del productor menos eficiente en moneda nacional que exporta el bien intensivo en bienes naturales. Este costo es el precio mínimo que los productores de bienes intensivos en bienes naturales aceptan para exportar.

Para el autor, el tipo de cambio de equilibrio corriente (de mercado) y el tipo de cambio de equilibrio “industrial” están determinados por el costo del productor menos eficiente en moneda nacional, que exporta el bien intensivo en bienes naturales. Este costo es el precio mínimo que los productores aceptan para exportar. El precio de ambos bienes se determina en el mercado internacional, sin embargo, el precio mínimo se determina en cada país. Por lo cual hay países en donde el precio mínimo es menor al precio internacional y otros en donde es mayor.

La existencia de bienes naturales abundantes y baratos ocasiona que el costo y el precio mínimo para exportar sea menor y, por lo tanto, también el tipo de cambio de equilibrio corriente. En cambio, no existen bienes transables con tecnología de punta abundantes y baratos, por lo que el tipo de cambio de equilibrio industrial será mayor que el corriente.

¹¹ Ambas tasas son nominales.

¹² Si ξ = Tipo de cambio de equilibrio corriente; y Λ =Tipo de cambio de equilibrio industrial

Sin enfermedad holandesa

$$\xi = \Lambda$$

Con enfermedad holandesa

$$\xi < \Lambda$$

A su vez, en los países con enfermedad holandesa, el precio mínimo de los bienes intensivos en bienes naturales será menor que su precio internacional, por lo que será viable su producción. No obstante, los bienes con tecnología de punta tendrán un precio mínimo mayor al precio internacional, por lo que no serán viables. *“Las rentas ricardianas ganadas por cada país, al hacer que el precio de mercado sea más bajo que el precio necesario [de los bienes intensivos en bienes naturales], determinan la intensidad o la gravedad de su enfermedad holandesa.”* (Bresser-Pereira L. , 2008, pág. 55)

Recordemos que el tipo de cambio de mercado es el mismo que el tipo de cambio de equilibrio corriente. La sobrevaluación ocasionada por la abundancia de bienes naturales ocasiona la falta de competitividad de precio de los bienes con alta tecnología y el bajo crecimiento de la economía con enfermedad holandesa.

Este es el mecanismo que Bresser-Pereira observa para la sobrevaluación del tipo de cambio de mercado, el cual es la barrera que evita el acceso a la demanda externa y el crecimiento que se observa en la figura 1. Su control es la variable clave para el crecimiento en las economías donde existe la enfermedad holandesa, el caso de los países latinoamericanos.

b) Frenkel y Ros “Unemployment and the real exchange rate in Latin America”

Por otra parte, Roberto Frenkel y Jaime Ros escribieron un ensayo emblemático del nuevo desarrollismo para explicar el desempleo en la década de 1990. Formalizaron un modelo para observar los determinantes del empleo y la influencia del tipo de cambio real (TCR) sobre estos. Según Frenkel y Ros (2006, pág. 632), existen tres canales por los cuales el TCR afecta al mercado laboral: el canal macroeconómico, el canal de la intensidad laboral y el canal del desarrollo. El primero se refiere al rol de del TCR en la determinación de la actividad económica y los niveles de empleo en el corto plazo, es decir, dado un nivel de salarios monetarios y una determinada tasa de acumulación de capital. El segundo se enfoca en el impacto del tipo de cambio real sobre la capacidad de generación de empleo en un determinado nivel de actividad o tasa de crecimiento de la economía. El tercero hace referencia a la influencia del TCR en el crecimiento económico y, en consecuencia, la aceleración en la generación de empleo. Los autores mencionan que el primer y tercer canal fueron modestamente explorados en la literatura económica, mientras que el segundo no.

b. 1 El modelo

Los autores asumen una economía con dos sectores: el sector formal que produce un solo bien comerciable y el sector informal de bienes no comerciables, los cuales se utilizan solamente para el consumo. A diferencia de los estructuralistas clásicos y de Fajnzylber, Frenkel y Ros no asumen explícitamente la existencia de un sistema económico con dos polos: centro y periferia. Sin embargo, suponen una economía de periferia; hay heterogeneidad dentro de las economías en vías de desarrollo, un sector que produce bienes comerciables con mayor intensidad de capital y otro que produce bienes no comerciables con mayor intensidad en trabajo. La existencia de un centro se puede interpretar a partir de que el precio del bien comerciable y el tipo de cambio se determinan exógenamente, porque depende de lo que ocurre en el centro. Las relaciones entre el centro y la periferia se muestran a partir de la competencia de precios y no de calidad del producto, como lo hacen los estructuralistas. Los autores realizan los siguientes supuestos en la economía.

Oferta

- Hay dos sectores en la economía: el formal que produce bienes comerciables y el informal que produce bienes no comerciables.
- La tecnología en el sector formal de bienes comerciables la describen con una función de producción estándar de Cobb-Douglas.

$$T = AK_T^a L_T^{1-a}$$

Donde T es el nivel de producción, del único bien comerciable producido en la economía, medido en términos reales, es decir, en términos del mismo bien comerciable; K es la cantidad del stock de capital, que consiste del único bien comerciable producido en la economía, y medido en términos reales, es decir, en términos del mismo bien comerciable; y L que es la cantidad de trabajo empleado.

La función de producción Cobb-Douglas, utilizado en los modelos neoclásicos, asume que el producto marginal de los factores es decreciente. El pago a los factores de la producción se determina por su grado de escasez relativa, asumiendo que el producto marginal de los factores es decreciente, supuesto que no necesariamente se cumple asumiendo que en la economía se produce más de una mercancía.

- El empleo en el sector formal de bienes comerciables (L_T) se determina por la maximización de ganancias bajo condiciones de competencia y comportamiento de tomador de precios.

$$L_T = [(1 - a)A(p_T/w_T)]^{1/a} K_T$$

Donde P_T es el precio del bien comerciable y w_T la tasa de salario monetaria del sector formal de bienes comerciables¹³.

- Asumen que el precio del bien comerciable se determina en el mercado internacional (P_T) y el tipo de cambio nominal (e).

$$p_T = ep^*$$

- En el sector informal la producción de bienes no comerciables se realiza bajo condiciones de rendimientos decrecientes del trabajo. Además, asumen que el trabajo es el único insumo, por lo tanto, en el sector informal también se produce una sola mercancía.

$$N = L_N^{1-d}, \quad 0 < d < 1$$

- Los trabajadores que no encuentran empleo en el sector formal se emplean en el sector informal con un ingreso igual al valor del producto promedio del trabajo, que disminuye al aumentar el nivel de empleo informal, o se vuelven abiertamente desempleados.

$$L = L_T + L_N + U$$

$$w_N = P_N L_N^{-d}$$

L es el nivel de empleo en la economía; L_T el nivel de empleo en el sector formal de bienes comerciables; L_N el nivel de empleo en el sector informal de bienes no comerciables; U el nivel de desempleo en la economía; w_N es la tasa de salario

¹³ Esta es la demanda de trabajo y, si se asume la validez del supuesto neoclásico, implícito en la función de producción Cobb-Douglas, que el producto marginal de los factores es decreciente, derivamos una función de demanda de trabajo decreciente.

monetaria del sector informal; y P_N es el precio del bien no comerciable del sector informal.

- Según Frenkel y Ros (2006, pág. 633), el desempleo se explica por la mayor probabilidad de un trabajador desempleado de encontrar un trabajo bien remunerado en el sector formal que un trabajador del sector informal.¹⁴

$$u = U / (L_T + U) = h(w_T / w_N)$$

Donde la función h está influenciada por las características estructurales del mercado de trabajo.

- En el modelo de Frenkel y Ros las mercancías son tres: una se produce en el extranjero, mientras que las otras dos se producen en la economía nacional. Sin embargo, los dos sectores nacionales no tienen relaciones de insumo-producto entre ellos. Estos supuestos vuelven el modelo equivalente al modelo que asume una sola mercancía desde el punto de vista de la producción.

Demanda

- Los autores asumen que los trabajadores no ahorran y que la propensión de los perceptores de ganancias al ahorro es constante.

$$C = P_N C_N + P_T C_T = w_N L_N + w_T L_T + (1 - s)\eta$$

Donde C denota el consumo total, medido en términos monetarios; C_N y C_T , el consumo de los bienes comerciable y no comerciable medidos en términos de ellos mismos, respectivamente; s la propensión de los perceptores de ganancias al ahorro; y η las ganancias totales, medidas en términos monetarios dadas por:

$$\eta = a P_T T = [a / (1 - a)] w_T L_T$$

- El bien no comerciable es usado solamente para consumo. Asumiendo normalizar la cantidad unitaria del bien no comerciable con una unidad de trabajo existente en la

¹⁴ Este supuesto es dudable. En general los que buscan trabajo tienen una más alta probabilidad de encontrarlo si son empleados que si son desempleados. El supuesto que Frenkel y Ros introducen para justificar la presencia de empleo informal y de desempleo parece “ad hoc”

economía. Con una unidad de fuerza trabajo, podemos decir que la cantidad de bienes no comerciables consumida en la economía es:

$$N = C_N$$

- La demanda de productos se realiza con base en la utilidad de los consumidores. Los autores asumen que la utilidad es una función constante de la elasticidad de sustitución entre los bienes comerciables y no comerciables.

$$C_T/C_N = B(P_N/P_T)^\sigma$$

Donde σ es la elasticidad de sustitución

A partir de estos supuestos los autores derivan la demanda de trabajo del sector informal para encontrar los determinantes del desempleo en equilibrio.

Empleo en el sector informal

$$L_N = L_N^D(K_T, w_T/p_T, w_N/w_T), \quad L_{N1}^D < 0, \quad L_{N2}^D, L_{N3}^D > 0$$

$$L_N = L_N^S(K_T, L, w_T/p_T, w_N/w_T), \quad L_{N1}^S < 0, \quad L_{N2}^S, L_{N3}^S, L_{N4}^S > 0$$

Donde L_N es el empleo en el sector informal de bienes no comerciables; L_N^D la demanda de empleo en el sector informal de bienes no comerciables; L_N^S la oferta de empleo en el sector informal de bienes no comerciables; K_T el stock de capital en el sector formal de bienes comerciables; w_T/p_T el salario real del sector formal; w_N/w_T el salario relativo del sector informal respecto al sector formal; y L la fuerza de trabajo en la economía.

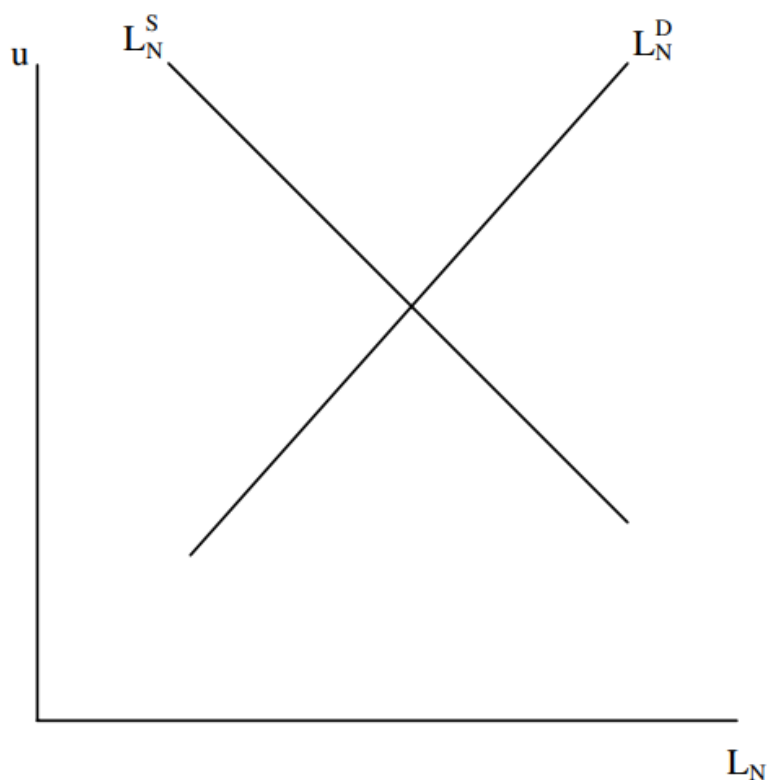
La demanda de trabajo en el sector informal es determinada por el stock de capital utilizado en el sector formal (K_T), el salario real del sector formal (w_T/p_T) y el salario relativo del sector informal respecto al sector formal (w_N/w_T). El aumento del stock de capital en el sector formal de bienes comerciables aumenta la demanda de trabajo. De la misma forma lo hace la diferencia salarial; aumenta debido a que la demanda del sector formal de bienes comerciables aumenta. Las preferencias de consumo lo prefieren por ser relativamente más barato. El aumento del salario real del sector formal de bienes comerciables tiene el efecto contrario.

La oferta de trabajo en el sector informal de bienes no comerciables es determinada por el stock de capital utilizado en el sector formal (K_T), el salario real del sector formal (w_T/p_T), el salario relativo del sector informal respecto al sector formal (w_N/w_T) y la fuerza de trabajo en la economía (L). El aumento del stock de capital en el sector formal de bienes comerciables y la diferencia salarial disminuyen la oferta de trabajo. El aumento del salario real del sector formal de bienes comerciables y de la fuerza de trabajo tienen el efecto contrario.

Frenkel y Ros (2006, pág. 633) asumen equilibrio en el sector informal de bienes no comerciables. De esta forma, los determinantes del desempleo en la economía son el stock de capital en el sector formal de bienes comerciables, la fuerza de trabajo en la economía y el salario real del sector formal.

$$u = U(K_T, L, w_T/P_T), \quad U_1 < 0, U_2, U_3 > 0$$

Gráfico 1: Determinantes del desempleo en la economía



Fuente: Extraído de Unemployment and the Real Exchange Rate in Latin America, 2006, pág. 634

El canal macroeconómico

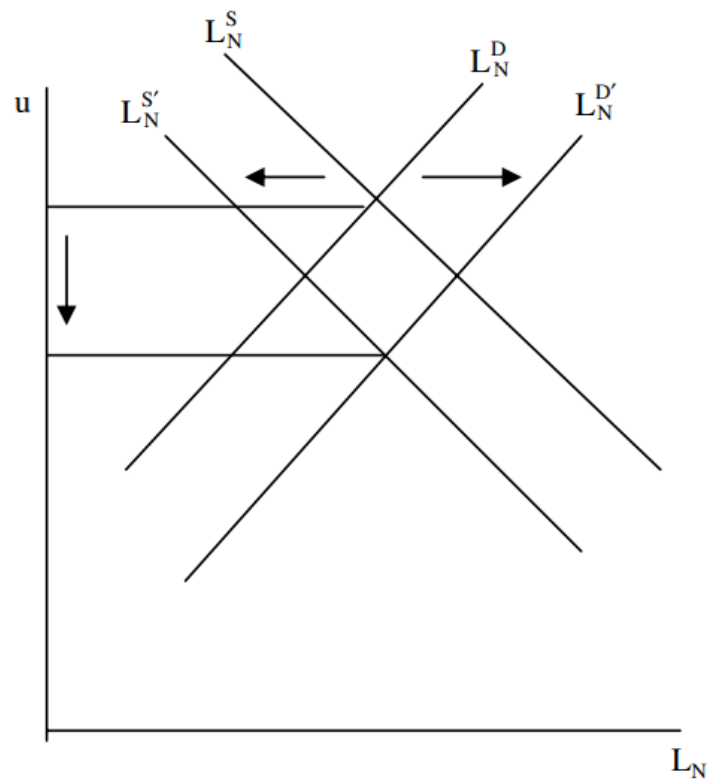
Según Frenkel y Ros (2006, pág. 634), en el marco analítico descrito, una devaluación real (entendido como un incremento en e dado w_T) desplaza la curva de demanda (horizontal) que los productores de bienes comerciables enfrentan. La producción en el sector de formal de bienes comerciables se expande y, por lo tanto, aumenta el stock de capital y el empleo en este sector.

El empleo en el sector formal aumenta a su vez el consumo de bienes no comerciables. La curva de demanda de bienes no comerciables (L_N^D) se desplaza hacia la derecha. El sector informal aumenta su producción. La fuerza de trabajo es el único insumo en este sector y reciben un ingreso igual al valor del producto promedio del trabajo, por lo que la mayor producción hace aumentar los salarios. De esta forma, disminuye el desempleo (u) a medida que disminuye la diferencia salarial entre los sectores, por el aumento de w_N dado w_T .

La curva L_N^S se desplaza hacia la izquierda: el aumento en el stock de capital en el sector formal de bienes de bienes comerciables disminuye la oferta de trabajo del sector informal de bienes no comerciables, porque, de acuerdo con los supuestos, los trabajadores del sector informal se vuelven abiertamente desempleados si el ingreso no es igual al valor del producto promedio del trabajo. Los autores no explican que sucede con los trabajadores desempleados.

La devaluación real crea un efecto multiplicador en la economía: tiene efecto directo sobre el sector formal de bienes comerciables, el aumento de producción en este sector hace aumentar el empleo en el sector informal de bienes no comerciables.

Gráfico 2: Efectos de una devaluación del TCR sobre el desempleo



Fuente: Extraído de (Unemployment and the Real Exchange Rate in Latin America, 2006, pág. 635)

El canal de intensidad laboral

Frenkel y Ros aclaran que parte del aumento en el empleo en el sector formal no es resultado del aumento en la demanda de bienes comerciables, sino por el efecto del TCR sobre la intensidad laboral en la producción a través de la determinación de los precios relativos. Disminuye la tasa de salario real del sector formal de bienes comerciables medida en términos del precio del bien comerciable (w_T/p_T).

El TCR determina el valor de los salarios reales del sector formal medidos en términos del bien comerciable (p_T). De esta forma la apreciación aumenta la intensidad de mano de obra en el sector formal (aumenta el empleo) a partir de la adopción de técnicas más intensivas en mano de obra o la reasignación de mano de obra e inversiones hacia bienes comerciables.

Los autores mencionan (2006, pág. 635) que el efecto del TCR sobre el empleo por medio de la intensidad laboral realiza un cambio en la estructura productiva de la economía. Argumentan que la variación en la relación empleo-producción se lleva a cabo por medio de cambios en la estructura de la producción y cambios en la canasta de producción, en la técnica de producción empleada. Los efectos son producto de la reestructuración de las empresas individuales y la actividad económica por su adaptación a un nuevo conjunto de precios relativos. Frenkel y Ros (2006, págs. 637-638) muestran datos sobre los cambios en el desempleo y los determinantes expuestos en el modelo para los países de América Latina en el período de 1990-2002. Para los autores la información sugiere que los patrones de cambio estructural y sus efectos sobre el empleo están relacionados con el patrón de especialización comercial guiado por el impacto de la apreciación real en los sectores de bienes comerciables de la economía.

Para Pasinetti (Cambio estructural y crecimiento económico, 1985, pág. 77) el cambio en la estructura productiva se da en última instancia por causa del progreso técnico, entendido como el proceso de aprendizaje del hombre y su aplicación en la producción de mercancías. El cambio estructural se da por medio del cambio en tecnología, por medio de los descubrimientos, y las preferencias del consumo. Si cambia sólo la intensidad de trabajo y el capital de la técnica productiva que usan los productores, no se habla de cambio estructural, sino de elección de técnicas guiada por la variación de los precios relativos, la cual depende en este modelo de la variación del tipo de cambio. Al utilizar la función de producción tipo Cobb-Douglas no hablan de progreso técnico, entendido como la absorción de nuevo conocimiento tecnológico que los productores no tenían, sino de sustituibilidad entre capital y trabajo. No hay cambio en el conocimiento tecnológico sólo se utiliza una técnica de producción más intensiva en trabajo.

El canal de desarrollo

Frenkel y Ros (2006, pág. 636) argumentan que el desarrollo se crea por la influencia del TCR en la tasa de crecimiento económico, y, por lo tanto, el aumento en el empleo. En el modelo, los autores asumen que la acumulación de capital en el sector formal de bienes comerciables es función positiva de la rentabilidad, y esta, a su vez, depende positivamente del TCR. Un TCR más alto reduce el salario en el sector formal de bienes comerciables y

aumenta la tasa de ganancia. De esta forma el TCR más alto conduce a un mayor crecimiento en el sector formal¹⁵. Según los autores, el TCR competitivo actúa como una política industrial diseñada para distorsionar los precios relativos y favorecer las actividades en el sector formal de bienes comerciables¹⁶.

Las consecuencias negativas de la devaluación

Entre los efectos contractivos potenciales de una devaluación del TCR, Frenkel y Ros (2006, pág. 635) encuentran los siguientes: redistribución del ingreso hacia sectores de mayor ingreso, lo que provoca el aumento en la propensión al ahorro por la caída de los salarios reales, caída del valor real en el stock de dinero como consecuencia del aumento en los precios y los efectos negativos sobre los deudores en moneda internacional. *“En todo caso, si existe capacidad ociosa y desempleo, y se puede predecir el predominio de los efectos contractivos, la devaluación real debe implementarse junto con políticas fiscales y monetarias expansivas (en lugar de contractivas)”* (Frenkel & Ros, 2006, pág. 635).

b. 2 Otro acercamiento al mercado de trabajo

Jaime Ros y Carlos Márquez en 1990 escribieron un ensayo titulado *Segmentación del mercado de trabajo y desarrollo económico en México* donde analizan el mercado de trabajo del país durante la década de 1980. A diferencia del modelo antes descrito, este parte de supuestos kaleckianos.

Los elementos comunes entre el modelo de Jaime Ros y Carlos Márquez y aquel de Frenkel y Ros son que ambos asumen que la estructura industrial nacional produce dos mercancías, una producida con métodos modernos y avanzados que aseguran alta productividad y otra con métodos tradicionales que permiten obtener un bajo nivel de

¹⁵ Los trabajadores no ahorran y, entonces, un aumento de las ganancias, debido a la reducción de la tasa de salario real medido en términos del precio del bien comerciable, aumenta automáticamente la inversión. Es decir, las decisiones de inversión no son autónomas; dependen estrictamente de las decisiones de ahorro. Se aplica en este caso la ley de Say, típica de los modelos neoclásicos, y no el principio de la demanda efectiva

¹⁶ Este resultado depende del grado de sustituibilidad entre trabajo y capital implícito en las técnicas productivas conocidas por los productores. Si la sustituibilidad es baja o si los productos marginales no son decrecientes, los efectos no se realizan y puede pasar que el empleo en el sector informal y el desempleo aumenten.

productividad. Además, ambos asumen que no hay interacciones entre los dos sectores, en el sentido que la mercancía de cada uno de ellos se produce sin utilizar como insumo la mercancía del otro. El elemento que diferencia los dos modelos es que el primero (Ros y Márquez) se refiere a una economía cerrada y el segundo a una economía abierta donde la mercancía producida con los métodos tradicionales es no-comerciable, mientras aquella producida con métodos avanzados es comerciable.

Sea el modelo de Frenkel y Ros, que usa una función de producción neoclásica con rendimientos marginales decrecientes, sea el modelo de Ros y Márquez perteneciente a la tradición kaleckiana, omiten examinar los efectos de la presencia de interacciones entre distintos sectores industriales. Como se verá en el capítulo siguiente, estas son consideradas por algunos economistas críticos poskeynesianos, atentos a los resultados presentados por Sraffa (1960), como un elemento crucial del funcionamiento del sistema de producción capitalista.

Esto se ejemplifica con ambos modelos: el de Ros y Márquez y el de Frenkel y Ros, argumentando que ambos omiten considerar las consecuencias sobre los resultados de la presencia de interacciones entre distintos sectores industriales. De igual manera, en el ensayo de Márquez y Ros no se demuestra que la existencia de interacciones entre los sectores, no modifica la relación entre los resultados del modelo. Bajo esta perspectiva, los modelos de la tradición neoclásica, kaleckiana y nuevo desarrollista comparten la creencia de que el análisis de una economía donde se produce más de una mercancía, y hay interacciones en los insumos y los productos de los sectores, genera los mismos resultados de los análisis de una economía donde se produce una sola mercancía, y no hay interacciones en los insumos y los productos de los sectores. Como se verá en el capítulo siguiente, los resultados de estos modelos pueden no confirmarse en un análisis donde se asume la existencia de interacciones entre los distintos sectores de la economía. Esta creencia de los economistas de escuela kaleckiana y nuevo desarrollista, que no se basa sobre una demostración analítica de su validez, limita la posibilidad de aplicar los resultados que estos modelos generan a la realidad en que vivimos.

1.5 Conclusiones parciales. Crecimiento ¿Mismos problemas, diferentes soluciones?

Podemos condensar lo dicho hasta aquí sobre el crecimiento económico en la tradición estructuralista y la omisión de las relaciones entre los sectores productivos. Los objetivos de

este capítulo fueron definir qué es la tradición estructuralista, describir las etapas por las que ha transitado y las soluciones para impulsar el crecimiento económico.

En el capítulo se mostró que los estructuralistas clásicos parten de asumir problemas de heterogeneidad y especialización que se reproducen mediante el patrón de consumo imitativo, como apunta la síntesis de José Gabriel Palma (Structuralism, 2008). En la economía se asumen dos sectores: uno avanzado que produce bienes comerciables para la exportación y uno rezagado que sólo produce bienes de consumo nacional. Los sectores productivos no tienen relaciones inter-industriales en esta concepción de la economía. Este es el núcleo de la tradición estructuralista y lo que la identifica como tal.

Las tres etapas, sus características y su solución al crecimiento económico son las siguientes. En el estructuralismo clásico no hay sector nacional de bienes de capital por lo que para satisfacer el consumo imitativo necesitan crear este sector. Es preciso industrializar la economía con empresas nacionales. Esta acción generará crecimiento, puesto que logra superar los problemas de heterogeneidad y especialización en las economías de la periferia.

Para Fernando Fajnzylber (La industrialización trunca de América Latina, 1983) el proceso de industrialización impulsado durante la segunda mitad del siglo XX se interrumpió por la protección frívola al sector naciente de industria nacional. Las empresas que comenzaron a fabricar bienes de capital fueron desplazadas con la apertura comercial. No lograron competir con la calidad de los productos: las técnicas de producción eran obsoletas. Se produjo la desnacionalización de la industria. La forma de la estructura productiva nacional fue afectada o dirigida por las transnacionales. En los ensayos expuestos de Fernando Fajnzylber, no se describe de forma explícita la manera en que las empresas nacionales, que fueron relegadas, son participes en el proceso de producción. Se puede interpretar que lo hacen al crear bienes y servicios que se utilizan como insumos para la producción del sector más avanzado liderado por las empresas transnacionales. Sin embargo, los bienes con mayor intensidad de capital necesarios para la fabricación de las mercancías finales son importados, conservando la dependencia tecnológica y omitiendo las relaciones entre los sectores productivos. Las economías latinoamericanas conservan los problemas de heterogeneidad y especialización a causa de su inserción en el comercio internacional. Esta condición se reproduce por el consumo imitativo de la región.

Para apropiarse del sector industrial a través de empresas nacionales, que permita una mejor competitividad internacional y mayor crecimiento, es necesario que estas absorban el progreso técnico. Se debe empujar el sector nacional de bienes intermedios para que produzca los bienes de capital y finales que satisfacen el consumo imitativo. Para Fajnzylber (1983), lograr este objetivo requiere un acuerdo entre empresarios y gobierno hacia el proteccionismo para el “aprendizaje”.

En el nuevo desarrollismo (Reflecting on new developmentalism and classical developmentalism, 2016) las economías se dividen en ingreso medio o en vías de desarrollo (periferia) y los desarrollados (centro). Asumen que hubo un proceso de industrialización incompleto en los países: vivimos en economías industrializadas de bajo nivel tecnológico especializada en la creación de bienes intensivos en mano de obra. Suponen el problema de la especialización en la economía, y el fenómeno derivado de la tendencia al deterioro de los términos de intercambio. Al igual que la síntesis del estructuralismo clásico, no asumen interacciones entre los sectores productivos. El más rezagado se limita a proveer de bienes de consumo, por lo que no hay relaciones inter-industriales.

Esta condición se perpetúa por la baja competitividad derivada de la existencia de bienes naturales abundantes y baratos, a diferencia del consumo imitativo del estructuralismo clásico y el neo estructuralismo. El problema radica en dar rentabilidad a las empresas para ser competitivos a nivel internacional, es por ello que hacen tanto énfasis en un proteccionismo con base en el tipo de cambio nominal. No obstante, este tipo de proteccionismo es el que Fajnzylber (1983, pág. 183) identifica como proteccionismo “frívolo”, el mismo que truncó la industrialización de América Latina.

La pulverización de la estructura productiva sería estimulada por la elevada protección, pero posteriormente exigiría mantener la misma para garantizar su supervivencia. Es comprensible, entonces, que al amparo de esta “protección frívola” no surgieran corrientes significativas, en proporción a la producción, de exportaciones industriales. (Fajnzylber, La industrialización trunca de América Latina, 1983, pág. 183)

Tanto en el análisis expuesto en la síntesis del estructuralismo clásico de Gabriel Palma, los ensayos de Fernando Fajnzylber y de los nuevos desarrollistas se asume que el

mundo se divide en dos polos: el centro y la periferia. Todas las teorías expuestas suponen que los países de la periferia no producen bienes de capital nacionales, esto es a causa de no tener un sector industrial propio.

A partir de esta característica fundamental, la concepción de las economías de la periferia se divide principalmente en dos sectores; uno con técnicas de producción más intensivas en capital y otro en mano de obra. Entonces, el crecimiento económico depende de disminuir esta brecha, creando o apropiándose con empresas nacionales del sector industrial.

En los escritos se observa que entre ambos sectores generalmente no hay interacciones entre los sectores productivos. No se utilizan como insumos para la producción del otro, y cuando sí hay, sólo se emplean como insumos los bienes creados en el sector más atrasado para la fabricación en el sector moderno. Ante esta concepción surge la siguiente pregunta ¿Es posible considerar los supuestos sobre la ausencia de las relaciones inter-industriales una simplificación que hace centrar el análisis sobre aspectos más relevantes o se debe considerar estos supuestos como un elemento que introduce fallas lógicas y lleva a conclusiones incorrectas? Como veremos en el siguiente capítulo, la omisión de las relaciones entre los sectores productivos puede ocasionar la deducción de conclusiones que no se cumplen cuando sí se suponen las relaciones inter-industriales.

Capítulo 2

El objetivo del segundo capítulo es exponer la importancia de mantener las relaciones entre los sectores productivos en la creación de modelos teóricos. Para ello abordaremos el debate sobre el capital en la década de 1960, iniciado por Joan Robinson con su ensayo *The production function and the theory of capital* y la publicación de *Producción de Mercancías por medio de Mercancías*. Para ello el capítulo se divide en 4 apartados, el primero abordaremos brevemente cómo la insatisfacción del historicismo por la teoría económica dominante en realidad es un descontento por los supuestos y cómo se relaciona con las propuestas del nuevo desarrollismo, como alternativa a la teoría dominante de principios del siglo XXI; en el segundo apartado presentaremos el debate sobre el capital de la segunda mitad del siglo pasado y sus principales conclusiones, en específico el cambio en el análisis cuando se concibe más de una mercancía en la economía; en el tercero mostraremos cómo estas conclusiones son importantes para el nuevo desarrollismo su propuesta para impulsar el crecimiento económico y realizaremos a los nuevos desarrollistas las mismas preguntas que Ian Steedman hizo a los Kaleckianos; por último, en el cuarto apartado mostraremos las conclusiones parciales.

2.1 El descontento ante los supuestos

La corriente de los nuevos desarrollistas busca proponer una interpretación alternativa de la realidad considerando insatisfactorios los resultados de otras teorías. Nacieron como un tercer discurso, alimentándose de la creación teórica del desarrollismo clásico y criticando a la ortodoxia neoclásica. Se declararon descontentos ante los contenidos de la teoría neoclásica, por lo que buscan realizar aportaciones teóricas con una visión en donde la atención para las características concretas de las economías examinadas, incluso para las características que se detectan a través de los análisis empíricos, se vuelva parte relevante en la construcción de los modelos teóricos.

El tema de la construcción de los modelos teóricos es complejo y ha levantado elementos controversiales incluso dentro de las corrientes de pensamiento críticas. Una descripción de la relación entre la dimensión teórica (o epistémica), la dimensión empírica (u ontológica) y la dimensión política (o normativa) se encuentra en un ensayo de Amitava Dutt titulado *Heterodox theories of economic growth an income distribution: A partial*

survey, de 2017. Este autor (véase Dutt, 2017, págs. 2-3) menciona que las corrientes heterodoxas se caracterizan por utilizar como principios para la organización del análisis (dimensión teórica o epistémica) las clases sociales y las relaciones de poder económicas, elementos histórico-institucionales. A partir de estos, agregan supuestos e ideas sobre el mundo real (dimensión empírica u ontológica), como la forma en que se relacionan las clases sociales o la respuesta de las instituciones y personas ante la incertidumbre. Ligan el crecimiento económico con la distribución del ingreso dentro de la sociedad. Consideran que lo mejor para la comunidad es aumentar el bienestar subjetivo (dimensión política o normativa). Es por ello que no consideran necesariamente al crecimiento económico como bueno para esta. En su lugar la distribución más justa del empleo y del ingreso puede proporcionar más recursos para el bienestar en general y mejora del entorno para los más vulnerables, por medio de políticas gubernamentales.

Dutt (2017, págs. 12-13) menciona que las corrientes heterodoxas con modelos formales utilizan un marco general de relaciones contables, luego introducen conjuntos de ecuaciones alternativos adicionales para obtener modelos completos y después analizan el crecimiento económico y su distribución entre la sociedad. Según Dutt, se relacionan con el enfoque estructuralista, *“que ve el sistema como un todo en términos de identidades contables y luego completa el comportamiento, institucional y otras características estructurales del sistema para analizar el sistema”* (2017, págs. 12-13)¹⁷. Menciona que la escuela neoclásica (ortodoxa en la actualidad) también utiliza un marco general y una estructura específica en los modelos. Sin embargo, se basan en el principio organizador de explicar los fenómenos en términos de las elecciones de agentes optimizadores y consideran que los acuerdos político-institucionales entre los diferentes grupos económicos y sociales, que generan leyes, medidas de política económica y social y otros elementos histórico-institucionales, no pueden pasar por alto los resultados que se obtienen del modelo general derivado a través del enfoque de individualismo metodológico. La tradición estructuralista,

¹⁷ En palabras del autor: “approach that views the system as a whole in terms of accounting identities and then fills in behavioral, institutional, and other structural characteristics of the system to analyze the system” (Dutt, 2017, págs. 12-13, *traducción propia*)

como heterodoxia, busca ser una alternativa a la escuela neoclásica, por lo que enfatiza la relevancia de los elementos histórico-institucionales.

A mitades del siglo XIX se llevó a cabo la discusión sobre el tipo de método que debía utilizarse en el estudio de la economía. De acuerdo con Eric Roll (2014, págs. 303-304), la escuela historicista criticó la creencia de validez universal de las leyes económicas en los modelos de los clásicos. Menciona que, en el caso de ser descubiertas, deben ser consideradas relativas y variables en el tiempo, puesto que las condiciones económicas constantemente cambian y evolucionan. Las leyes económicas operan en una realidad con numerosas circunstancias variables difíciles de medir. Es por ello que los historicistas pretendieron poner los resultados de la investigación empírica a la base de la construcción teórica.

De acuerdo con Roncaglia (2006, pág. 404), los historicistas veían la economía política como una ciencia esencialmente empírica. Argumentaron que debían rechazarse los supuestos a priori hasta que se alcance el grado de conocimiento suficiente para realizar una base sólida de generalizaciones. Obtenidas estas, podrían realizarse premisas para la teoría económica. *“Por lo tanto, ni siquiera la «nueva escuela histórica alemana» rechazaba las técnicas deductivas a priori de la teoría económica.”* (Roncaglia, 2006, pág. 404). Como explica Roll, la crítica del historicismo en realidad fue un disgusto por las premisas de la teoría clásica.

“Evidentemente, pueden suscitarse serias discrepancias sobre la elección de premisas; pero en general se admite que las mismas premisas que sirven de un punto de partida en el proceso deductivo tienen un origen onírico. La inducción y la deducción son interdependientes. (...) En el fondo de las objeciones que la escuela histórica formuló contra la deducción clásica, había un desacuerdo sobre las premisas.” (Roll, 2014, págs. 303-304)

Los nuevos desarrollistas también declaran enfáticamente tener disgusto ante las premisas asumidas por la escuela neoclásica, pero a veces aceptan algunos de sus supuestos clave. Buscan proporcionar un análisis que ellos consideran más cercano a la realidad y para ello necesitan fundamentos más cercanos a esta. Al igual que el historicismo, mantienen una visión donde la parte empírica debe dominar sobre la teoría. Manifiestan ser una corriente

alternativa (heterodoxa) con las características en las dimensiones teóricas, empíricas y políticas antes mencionadas (véase Dutt, 2017, págs. 2-3).

2.1.1 Relaciones inter-industriales omitidas en el nuevo desarrollismo

Avanzando en nuestro razonamiento, Luiz Bresser-Pereira (*The Dutch disease and its neutralization: a Ricardian approach*, 2008) asume en su modelo que el pago a los factores de la producción se determina por su grado de escasez relativa. Esta afirmación está en línea con la teoría neoclásica de la distribución del ingreso y por su validez ocupa implícitamente el supuesto de una sola mercancía en la economía. La abundancia relativa de bienes naturales provoca que sean baratos. Su bajo precio disminuye el precio mínimo para exportar y también el tipo de cambio. Toda la explicación parte de este supuesto. No demuestra si el modelo modifica las relaciones entre las variables si hay una o más mercancías intermedias en la economía.

El propósito del ensayo de Roberto Frenkel y Jaime Ros (*Unemployment and the Real Exchange Rate in Latin America*, 2006) fue explicar el desempleo en América Latina durante la década de 1990. De igual forma, describen una economía con dos sectores que producen dos mercancías: una comerciable y otra no. Además de aceptar el supuesto neoclásico que el producto marginal es siempre decreciente, asumen que ambas mercancías no se utilizan para la producción de la otra o de sí mismas. Los únicos insumos en la economía son el trabajo nacional y los bienes de capital importados, por lo que las relaciones inter-industriales se omiten. No demuestran analíticamente si una economía en la que existe más de una mercancía intermedia tiene el mismo comportamiento de una donde se producen mercancías de consumo. Para una corriente que se define como crítica, la omisión de las relaciones inter-industriales es poco realista.

Márquez y Ros (*Segmentación del mercado de trabajo y desarrollo económico en México*, 1990) utilizaron otro enfoque teórico para explicar el mercado de trabajo en México durante la década de 1980. Usando un marco analítico kaleckiano, argumentaron que el desempleo en México es determinado inversamente por la diferencia entre los ingresos formales e informales y estos a su vez, dependen de la demanda de servicios formales, la participación del empleo moderno en el empleo total, los precios y productividad en la agricultura y lo que llaman costos de migración. Todo esto enmarcado en el análisis de una

economía dual donde sólo se producen bienes de consumo, es decir, no hay una relación interindustrial entre el sector moderno formal y el informal, lo cual se debe a los supuestos kaleckianos que omiten las relaciones inter-industriales.

2.2 La importancia de las relaciones inter-industriales: el debate sobre el capital

Los economistas tienden a examinar los fenómenos económicos por medio de la adaptación de conceptos teóricos que se habían ideado para cuestiones especiales. Parten del comportamiento individual y aplican estos conceptos a casos más complejos (Pasinetti & Scazzieri, 1987, pág. 1). Esta extensión se realiza por medio de la analogía, un método que algunos economistas identifican con aquel de las parábolas (véase Samuelson, 1966). Los fenómenos económicos deben tener las características especiales que le permitan ser análogos: los resultados analíticos que producen los fenómenos económicos observados se pueden considerar cualitativamente similares a aquellos descritos por la parábola del individuo aislado. *“Para probar estas características, la economía (...) a menudo se describe en términos de una “parábola” en la que se satisfacen esas condiciones particulares. Esta “parábola”, aunque poco realista, se considera útil, desde el punto de vista heurístico o persuasivo.”* (Pasinetti & Scazzieri, *Capital Theory: Paradoxes*, 1987, pág. 5)¹⁸.

La teoría de la productividad marginal del capital y del interés es un ejemplo de las conclusiones que se obtienen cuando se utilizan premisas del comportamiento individual en casos agregados. El debate sobre este método llevó a la llamada paradoja de capital, fenómeno en torno al que giran nuestras dudas sobre los modelos de los nuevos desarrollistas.

“(…) varios economistas (comenzando con Thünen, Longfield y Senior) continuaron interesados en la función generadora de ingresos del capital a nivel del inversor individual, y trataron de combinar este enfoque con el énfasis en la función

¹⁸ En las propias palabras de Pasinetti y Scazzieri: “To test these features, the social economy is often described in terms of a ‘parable’ in which those particular conditions are satisfied. This ‘parable’, though unrealistic, is taken to be useful, from the heuristic or a persuasive point of view.” (1987, pág. 5, *traducción propia*)

productiva del capital que había surgido en la literatura clásica.” (Pasinetti & Scazzieri, Capital Theory: Paradoxes, 1987, pág. 2)¹⁹

Heinz Kurz (Capital Theory: Debates, 1987, pág. 1) indica que la teoría sobre el capital es de las más controvertidas en el estudio de la economía. Gran parte del interés se debe a que explica los beneficios o ganancias en el sistema. La noción de “capital” es el centro en la investigación sobre la producción y distribución del ingreso en una economía capitalista, su definición repercute en el resto del análisis.

2.2.1 Las dos posturas en el debate sobre la naturaleza del capital

En cuanto al debate sobre el capital, Kurz (Capital Theory: Debates, 1987; The Theory of Value and Distribution and the Problem of Capital, 2018) indica que las tradiciones sobre la concepción del capital y la distribución pueden dividirse en dos grupos: el enfoque de excedente propuesto por los economistas clásicos y el de escasez propuesto por los primeros marginalistas. El primero determina los beneficios y salarios de forma asimétrica: los salarios reales son dados, tomando en cuenta la fuerza de negociación de las organizaciones de los trabajadores, por la teoría de acumulación de capital y progreso tecnológico, al igual que los métodos de producción, por lo que los beneficios se determinan de forma residual. Mientras que el segundo trata a las ganancias y los salarios de forma simétrica: la tasa de ganancia y los salarios reales se determinan simultáneamente “*en función de las productividades marginales de los servicios factoriales del capital y el trabajo (...)*” (Kurz, 2018, pág. 4)²⁰. Las técnicas de producción utilizadas son elegidas por los productores que minimizan sus costos de producción en un marco analítico que toma como dadas las preferencias de los agentes y la dotación de los factores de producción (capital y trabajo) de la economía, que refleja, según la teoría neoclásica, la escasez relativa de los mismos.

¹⁹ En palabras de los autores “a number of economists (starting with Thünen, Longfield and Senior) continued to be interested in the incomegenerating function of capital at the level of the individual investor, and tried to combine this approach with the emphasis on the productive function of capital that had emerged in the classical literature.” (1987, pág. 2, *traducción propia*)

²⁰ “(...) in terms of the marginal productivities of the factor services of capital and labour (...)” (Kurz, 2018, pág. 4, *traducción propia*)

a) Enfoque de excedente

Los economistas clásicos utilizaron el método de posiciones “normales” o “de largo plazo”. Fueron concebidos como centros en los que se supone que la economía gravita, los “valores de mercado” giran sobre los niveles “normales” de las variables de distribución y precio. Los economistas clásicos prestaron poca atención a los valores de mercado, ya que según ellos se regían por causas temporales y accidentales. Se concentraron en los niveles normales o de largo plazo, porque las causas dominantes de la economía crean efectos permanentes. El análisis se realizó mediante comparaciones entre las posiciones normales o de largo plazo en la economía. El desarrollo de una teoría sobre los beneficios fue su principal preocupación.

Los economistas clásicos se referían al capital como *“los medios de producción producidos, o a los bienes de capital o productos intermedios, como herramientas, máquinas, materias primas y similares, y posiblemente también a los medios de sustento de los trabajadores”* (Kurz, 2018, pág. 3).²¹ Son un conjunto de objetos o entidades heterogéneas que se comercializan en una economía capitalista por medio de mercados interdependientes, donde se forman precios.

Las ganancias se explican por el producto excedente que queda después del gasto en las necesidades de reproducción (que incluían el pago de salarios de mano de obra). Por lo tanto, según Kurz (1987, pág. 2), la determinación del excedente social implicaba tomar dados las condiciones técnicas dominantes de producción de los productos básicos (que se utilizan para la producción de todas las mercancías en el sistema), el tamaño y composición del excedente y la tasa o tasas de salario real vigente.

El análisis de niveles normales o de largo plazo suponía que el capital social se ajustaba a la “demanda efectiva”, por lo que se *“realizaría una tasa normal de utilización de sus componentes y se obtendría una tasa de rendimiento uniforme sobre su precio de oferta”*

²¹ En las propias palabras de Heinz Kurz: “produced means of production, or capital goods or intermediate products, such as tools, machines, raw materials and the like, and possibly also means of sustenance of workers” (2018, pág. 3, *traducción propia*)

(Kurz, 1987, pág. 2)²². Es así que, según Kurz, los autores clásicos separaron la determinación de los beneficios y los precios de la determinación de las cantidades.

La tasa de ganancia se definía por la relación entre el excedente social y el capital social, dos agregados de productos heterogéneos. Los economistas clásicos se enfrentaron al problema del valor ¿Cómo medir los productos heterogéneos? Según Kurz (2018, pág. 5), la comparación inmediata sería por medio de los precios, pero dependen de los métodos de producción empleados, cantidades de mano de obra empleadas en los insumos, y de la distribución del ingreso, los salarios reales o la tasa de ganancia.

De acuerdo con Kurz, David Ricardo intentó resolver el problema al relacionar los valores de cambio de los productos con las cantidades de trabajo necesarias para producirlas, directas e indirectas. A partir de ello se formuló la relación inversa entre el salario real y la tasa de ganancia.

Karl Marx argumentó que la explicación de las ganancias, en el enfoque de la teoría clásica, quedaba atrapada en un razonamiento circular porque la expresión del valor del excedente o del capital dependían de la tasa de ganancia. Para resolverlo Marx asumió que la tasa de ganancia se determina antes de los precios normales o de largo plazo. La tasa de ganancia se determinaría de la siguiente forma:

$$r = \frac{s}{c + v}$$

Donde r es la tasa de ganancia general, s el valor añadido, c el valor de los medios de producción o capital constante y v los salarios adelantados o capital variable. Por esto la tasa de ganancia solo es positiva cuando existe explotación de los trabajadores. Según Kurz, dados el sistema de producción y el salario real, la tasa de ganancia y los precios normales sólo pueden determinarse simultáneamente y no antes, como propuso Marx. Sumar los valores relacionados con cantidades de trabajo invertidas en años diferentes es un error lógico porque estas cantidades son heterogéneas desde el punto de vista económico. Cualquier monto que represente riqueza disponible en fechas anteriores a la presente será preferido a un monto del

²² En palabras del autor: “that a normal rate of utilization of its component parts would be realized and a uniform rate of return on its supply price obtained.” (Capital Theory: Debates, 1987, pág. 2, *traducción propia*)

mismo valor disponible hoy. Los economistas clásicos y Marx no lograron solucionar este problema de forma analíticamente correcta.

b) *Enfoque de escasez: demanda y oferta*

Los primeros economistas neoclásicos (Jevons, Walras, Böhm-Bawerk, Wicksell y Clark) adaptaron el método de análisis de los economistas clásicos de valores normales o de largo plazo al método de “equilibrio de largo plazo”. Según Kurz (1987, pág. 3), mientras que el enfoque de excedente concebía al salario real como dado antes de la tasa de ganancia, en el enfoque de escasez ambos se determinan de forma simultánea y simétricamente en términos de oferta y demanda de los servicios de los factores de producción (trabajo y capital).

Pasinetti y Scazzieri (1987, pág. 2) dividen en dos etapas la forma en que se desarrolló la teoría de la productividad marginal del capital y del interés. En la primera se tomó en consideración la ley de rendimientos decrecientes de Ricardo, la cual sólo se aplicaba al estudio de la renta de los recursos naturales como la tierra. La segunda etapa consistió en extender el resultado a las oscilaciones en la cantidad agregada del capital que se encuentra disponible en el sistema económico. De esta manera “(...) *los rendimientos decrecientes microeconómicos proporcionaron las bases para una teoría de la disminución de la productividad marginal del capital social, que se extendió desde la esfera microeconómica por analogía lógica.*” (Pasinetti & Scazzieri, 1987, pág. 3)²³.

De acuerdo con Kurz, para ser coherentes con el concepto de equilibrio de largo plazo, los bienes de capital no pueden concebirse como un conjunto de cantidades físicas de medios de producción dados. En los análisis de equilibrio general que estos autores adoptaron, el capital debe recibir como remuneración la tasa general de ganancia, cualquiera sea la forma específica que asuma.

Al igual que los economistas clásicos, que también adoptaron el enfoque de las posiciones de largo plazo, los marginalistas advirtieron que el capital está compuesto por elementos heterogéneos y se enfrentaron al problema del valor. No obstante, para poder

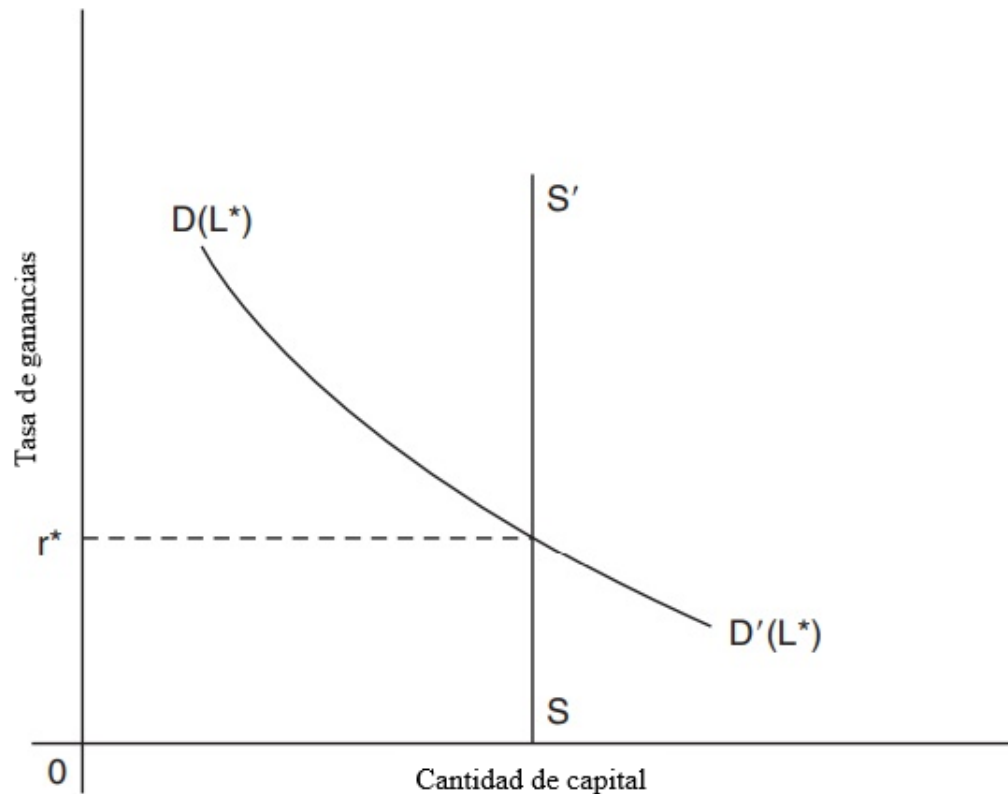
²³ En el texto original “(...) microeconomic diminishing returns provided the foundations for a theory of the diminishing marginal productivity of social capital, which was extended from the microeconomic sphere by way of logical analogy.” (Pasinetti & Scazzieri, *Capital Theory: Paradoxes*, 1987, pág. 3, *traducción propia*)

derivar el nivel de la tasa de ganancia para toda la economía, también conocida como “tasa natural de interés”, en la teoría neoclásica de la distribución del ingreso la cantidad de capital en el sistema debe ser medido en términos de un solo valor, en vez de su forma física. Si se concibiera el capital como un conjunto de cantidades físicas de medios de producción dados, se obtendría un sistema de ecuaciones sobre determinado, es decir, un sistema que presenta un número de ecuaciones mayor que el número de las incógnitas. Kurz (1987, págs. 4-6) menciona que los economistas marginalistas o neoclásicos propusieron definir la medida de valor del capital de las siguientes formas:

- El capital medido por una canasta de bienes de consumo. La inversión de los empresarios en capital se realiza para apoyar a los factores de producción originales, trabajo y tierra, durante todo el proceso productivo.
- El capital medido por el tiempo utilizado en la producción. Puede aumentar o disminuir dependiendo del período de tiempo que se invierte en el proceso productivo.

Argumentaron que este valor se determinaría por el enfoque de oferta y demanda: en un mercado con equilibrio único y estable. Según Kurz (1987, pág. 3), varios economistas neoclásicos, incluso Wicksell en su *Lectures on Political Economy*, vol. I, asumieron una oferta de capital dada, lo que establecía una función de demanda de capital monótonamente decreciente en términos de la tasa de ganancia. Para cada cantidad de capital demandada hay una sola tasa de ganancia, entre mayor sea la demanda mayor es la tasa de ganancia y viceversa. De acuerdo con Kurz, los teóricos marginalistas llegaron a esta relación inversa por asumir la sustituibilidad entre el trabajo y el capital en el consumo y la producción.

Gráfico 3: Relación tasa de ganancia-capital en el marginalismo



Fuente: Extraído de Capital Theory: Debates, 1987, pág. 4

La sustituibilidad en el consumo sucede de la siguiente manera: el aumento en la tasa de ganancia en comparación con la tasa salarial hace aumentar el precio de algunas mercancías, que podemos considerar que utilicen en su producción una cantidad de capital en relación al trabajo más altas, y disminuir el precio de otras mercancías, que podemos considerar que utilicen en su producción una cantidad de capital en relación al trabajo más bajas. Este aumento de precios incitaría a los consumidores a dejar de comprarlos y desplazar su demanda hacia los bienes básicos intensivos en mano de obra.

La sustituibilidad en la producción sucede de la siguiente manera: el aumento de la tasa de interés (por lo tanto, de la tasa de ganancia) respecto a los salarios provoca que los empresarios, en la búsqueda de disminuir los costos, empleen el factor de producción relativamente más barato: la mano de obra.

Es de esta forma que el capital se vuelve un sustituto del trabajo y su valor depende de esta sustituibilidad independiente de la tasa de ganancia. Para cualquier cantidad de trabajo empleado se obtiene una demanda decreciente de capital. Así, si podemos asumir que,

conforme se reduce la tasa de ganancia – y, por ende, aumenta la tasa de salario real – aumenta el ratio capital-trabajo empleado en la economía a través de la elección de las técnicas por parte de los productores, podemos llegar a la conclusión de que la distribución del ingreso entre salarios y beneficios refleja el grado de escasez relativa de factores de producción que existen en la economía.

2.2.2 La controversia y la crítica al principio de escasez

Examinaremos ahora la crítica a los supuestos en los que se basa la teoría del capital de los primeros marginalistas. De acuerdo con Kurz (1987, pág. 5), el economista Knut Wicksell fue el que mejor describió analíticamente, entre los neoclásicos, las dificultades de solucionar el problema del valor de capital en términos de oferta y de demanda. A pesar de ser crítico de trabajar con el valor del capital como un factor de producción, Wicksell cerró su análisis tomando como dato el valor del capital total que existía en la economía. Pasinetti y Scazzieri (1987) describen las dificultades de Wicksell al trabajar con el valor del capital como un factor de producción. Descubrió que al definir el capital como un conjunto de bienes heterogéneos y medido, considerando las cantidades tierra y trabajo invertidas en los periodos anteriores e incorporadas en la producción de los bienes capitales, podría ser imposible derivar analíticamente que los rendimientos marginales del capital agregado y de los otros factores de producción fueran decrecientes. Una variación en el stock de capital podría asociarse con un cambio en el sistema de precios lo cual produce el llamado “efecto Wicksell”, es decir rendimientos marginales de los factores no decrecientes²⁴.

En el mundo en que vivimos, el capital está compuesto por bienes heterogéneos que necesitan ser medidos por medio de los precios. Dependen de las técnicas de producción usadas en los diferentes sectores de la economía. En una economía multisectorial, donde existen interacciones entre los insumos y los productos de los diferentes sectores, si la tasa de ganancia cambia también lo hará la tasa salarial y los precios relativos. Los cambios de los precios pueden llevar a resultados que no confirman el supuesto de que el producto marginal de los factores es decreciente. Las teorías que pueden incorporar coherentemente

²⁴ El comportamiento del producto marginal de los factores en un sistema económico no es directamente observable. Entonces, los supuestos sobre este comportamiento se deben derivar analíticamente de otros supuestos observables.

este resultado formal, como la propuesta por los economistas clásicos y aquella poskeynesiana propuesta por Kaldor y Pasinetti, acaban mostrando una capacidad de llegar a resultados basados sobre un supuesto más general que la teoría neoclásica, que representa el capital como una única magnitud.

Además, la presencia en el análisis de más de una mercancía puede implicar que el ratio capital-trabajo, que se deriva de las técnicas productivas elegidas bajo la nueva distribución del ingreso, no se presente decreciente respecto a la variación de la tasa de ganancia. Este fenómeno, que antes se conocía como “efecto Wicksell”, se ha denominado “reverse capital deepening” después del debate sobre las teorías de capital y de la distribución del ingreso sucesivo a la publicación del libro de Sraffa de 1960, *Producción de Mercancías por medio de Mercancías*. La existencia de este fenómeno, como afirmó el premio Nobel Paul Samuelson en el resumen del Simposio publicado en 1966 en el *Quarterly Journal of Economics* y como se argumentará en la sección sucesiva, hace perder validez científica a la parábola neoclásica de la escasez relativa de los factores como determinante de la distribución del ingreso.

a) La crítica al principio de escasez

El economista italiano, Piero Sraffa formuló “una teoría coherente del valor y la distribución en el caso de que los salarios se paguen post factum y exista una libre competencia que implique una tasa uniforme de beneficios” (Kurz, 2018, pág. 5)²⁵. Siguiendo las indicaciones de Kurz, presentaremos este análisis examinando el caso más simplificado de una producción, simple, es decir, no conjunta, con productos básicos y sin recursos naturales escasos. Utilizaremos notación matricial asumiendo como dados los niveles de producción bruta de los productos básicos y poniéndolos iguales a la unidad. El sistema de ecuaciones de precios puede escribirse de la siguiente forma.

$$\mathbf{p} = (1 + r)\mathbf{A}\mathbf{p} + \mathbf{w}l$$

²⁵ En palabras de Heinz Kurz: “a consistent theory of value and distribution in the case in which wages are paid post factum and there is free competition involving a uniform rate of profits.” (The Theory of Value and Distribution and the Problem of Capital, 2018, pág. 5, *traducción propia*).

Donde \mathbf{p} es el vector de precios, \mathbf{A} la matriz de insumos, \mathbf{l} el vector de insumos de mano de obra directa, r la tasa de ganancia y w la tasa de salarios. Kurz (1987, pág. 6) menciona que si se suponen métodos de producción que permanecen inalterados, se encuentran los siguientes efectos de las variaciones de una de las variables de distribución sobre la otra y los precios de los productos básicos²⁶:

- El sistema posee una tasa de ganancia máxima ($R > 0$) que corresponde a una tasa de salario igual a cero ($w = 0$)
- El vector de precios en términos de la tasa salarial (precios en cantidades de mano de trabajo ordenado) es positivo y aumenta monótonamente para $0 \leq r < R$, aumenta al infinito cuando la tasa de ganancia r se acerca a la tasa de ganancia máxima R .
- Cuando la tasa de salario se encuentra a su valor máximo, es decir, el valor máximo de los salarios, cuando $r = 0$, los precios relativos son proporcionales a las cantidades de trabajo incorporadas en las mercancías, confirmando así las conclusiones que los análisis de Ricardo y Marx habían presentado inicialmente. Al contrario, cuando $r > 0$ los precios relativos se desvían de los costos laborales y varían con los cambios en la tasa de ganancia de manera compleja. Si hay una tasa de ganancia positiva, el valor del capital, medido en precios, varía también.

²⁶ Kurz (The Theory of Value and Distribution and the Problem of Capital, 2018, pág. 5) fija una norma de valor (y de salarios) en términos del vector semipositivo \mathbf{d} :

$$\mathbf{d}^T \mathbf{p} = 1$$

Dados los valores de la matriz \mathbf{A} y \mathbf{l} , es decir, la técnica de producción, deriva los precios y la tasa salarial respecto a la tasa de ganancia. Sus ecuaciones son las siguientes:

Derivada de la tasa salarial respecto a la tasa de ganancia.

$$\dot{w} = - \frac{\mathbf{d}^T [\mathbf{I} - (1+r)\mathbf{A}]^{-1} \mathbf{A} \mathbf{p}}{\mathbf{d}^T [\mathbf{I} - (1+r)\mathbf{A}]^{-1} \mathbf{l}} (< 0)$$

Derivada de los precios respecto a la tasa de ganancia.

$$\dot{\mathbf{p}} = (\mathbf{I} - \mathbf{p} \mathbf{d}^T) [\mathbf{I} - (1+r)\mathbf{A}]^{-1} \mathbf{A} \mathbf{p}$$

Ambas ecuaciones se determinan por la tasa de ganancia.

Su valor no se determina antes que la tasa de ganancia como observaron los neoclásicos.

Los precios no se ven afectados por los cambios en la distribución del ingreso sólo en el caso especial en donde hay proporciones uniformes de mano de obra y capital en la producción de todas las industrias, es decir, cuando – usando una expresión introducida por Marx – la composición orgánica del capital es igual en todos los sectores, lo que es equivalente a asumir la existencia de una sola técnica de producción en toda la economía. En el debate que se desarrolló en el Simposio de 1966 en el *Quarterly Journal of Economics*, Samuelson y Levhari se refirieron a este caso proponiendo la “función subrogada de producción”. El debate mostró que este caso es equivalente a aquello de una sola mercancía en la economía.

Las razones capital-trabajo en los análisis neoclásicos, que suponen la existencia de más de una mercancía, no están exentas de los cambios en la distribución del ingreso. De esta forma, la controversia sobre la medición del capital, que ya representó un problema central en los análisis de Smith, Ricardo y Marx, volvió a estar al centro de la atención en los análisis de los economistas neoclásicos. El resultado más importante que se derivó de la controversia sobre las teorías de capital y de la distribución del ingreso sucesiva a la publicación del libro de Sraffa de 1960 *Producción de Mercancías por medio de Mercancías*, mostró que en un sistema económico, donde se produce más de una mercancía y donde hay interacciones entre los insumos y los productos de los diferentes sectores, se puede normalmente verificar el fenómeno antes conocido como “efecto Wicksell” y después denominado “reverse capital deepening”.

b) Elección de técnicas de producción y la reconversión de técnicas

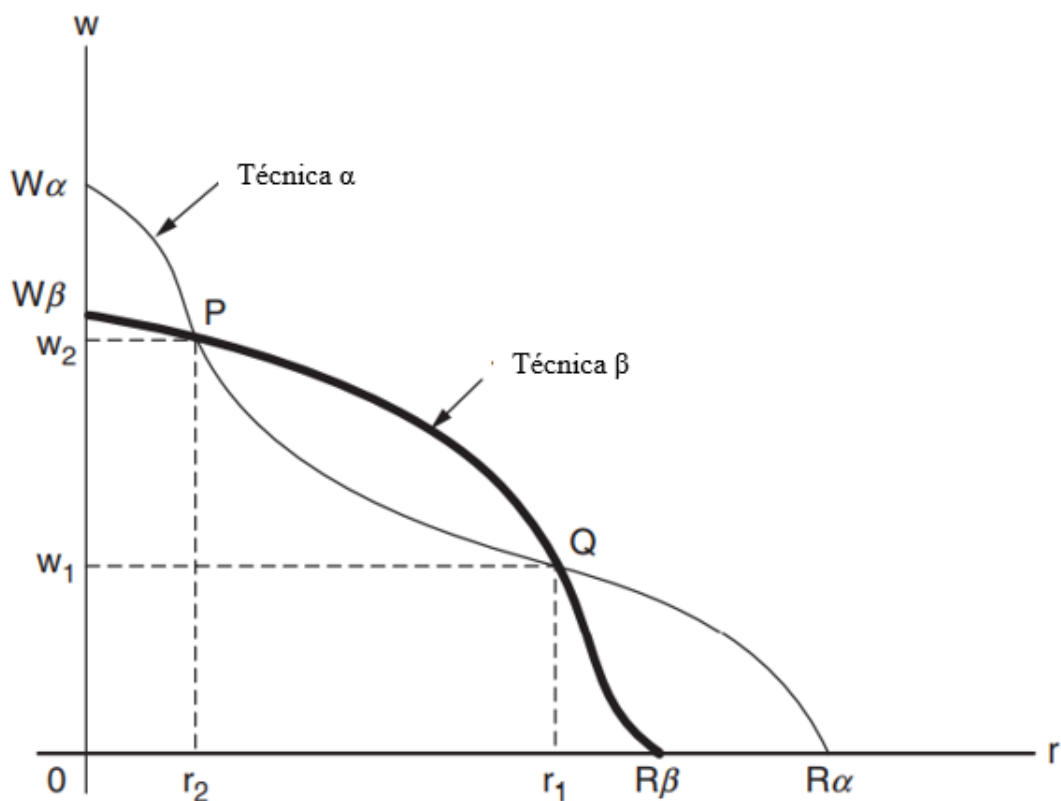
Dentro de este debate, el impacto de la distribución del ingreso sobre la elección de la técnica de producción tuvo especial repercusión por la existencia de reconversión de técnicas. En un análisis que asumen la existencia de más de una mercancía, cada método de producción tiene una tasa de ganancia máxima, pero no se pueden ordenar unívocamente las técnicas de producción en base a la razón capital-trabajo. Es decir, cuando hacemos disminuir la tasa de ganancia, no necesariamente observamos que las técnicas de producción más convenientes son aquellas que presentan una razón capital-trabajo más alta.

Como Kurz (2018, pág. 7) indica, esto se puede mostrar mediante el supuesto que los productores disponen de dos métodos de producción para reducir el costo y el precio del producto básico k , usado como insumo, para el producto básico k . Es decir, los productores disponen del método α y del método β . Asumimos que las técnicas de producción α y β son dadas con una tasa de ganancia máxima R , que en la representación gráfica que sigue indicamos respectivamente con la notación R_α y R_β .

La siguiente figura muestra que el método de producción α puede ser más rentable para los productores cuando la tasa de salario es mayor a w_2 . Con tasas de salario intermedias, entre w_2 y w_1 , el método de producción β es más rentable. Sin embargo, a tasas de salario más bajas que w_1 , α vuelve a ser el método más rentable, reemplazando a la técnica β . A medida que disminuye la tasa de salario, la tasa de ganancia aumenta pasando de r_2 a r_1 y alcanzando a R , la tasa de ganancia máxima. Esto es lo que se conoce como reconversión de técnicas. Las funciones de demanda de los factores de producción, derivadas de su productividad marginal, no disminuyen monótonamente. No se puede asegurar que cuando el salario real disminuye, los productores eligen técnicas con mayor intensidad de trabajo y menor intensidad de capital²⁷.

Gráfico 4: Reconversión de técnicas

²⁷ Extraído de las notas de clase del profesor Carlo Panico- Capítulo III: Teorías de la distribución.



Fuente: Extraído de *Capital Theory: Debates*, 1987, pág. 8

Paul Samuelson (*A Summing Up*, 1966, pág. 571) mostró con un ejemplo más intuitivo la reconversión de técnicas: supone dos formas para producir el champán. En el primero se utilizan 7 unidades de trabajo para hacer 1 unidad de brandy, que después de fermentar por 1 período (días, meses, años,) se convierte en champán. En el segundo, 2 unidades de trabajo en un período hacen 1 jugo de uva, luego de un período de fermentación se vuelve vino, después 6 unidades de trabajo agitando la unidad de vino lo convierte en champán.

En la primera técnica (A) para hacer champán se utilizan 7 unidades de trabajo y 2 períodos, mientras que en la segunda técnica (B) se utilizan 8 unidades de trabajo y 3 períodos. Por el uso del capital en cada período se agrega la tasa de interés. Entre más períodos tenga la técnica de producción más veces se agrega la tasa de interés.²⁸

²⁸ El precio del champán por cada técnica de producción es dado por las siguientes ecuaciones

Al buscar disminuir los mayores costos posibles, los empresarios utilizarán la técnica A para producir cuando la tasa de interés sea 0%, ya que el único costo es el trabajo y la técnica A utiliza menor trabajo que la B. También se elegirá la técnica A cuando la tasa de interés sea mayor a 100%, una tasa de interés tan alta hace que la producción sea más cara entre mayores períodos se utilice el capital, en este caso la técnica B lo utiliza en más períodos que la técnica A. Sin embargo, la técnica B se empleará cuando la tasa de interés se encuentre entre el 50 y el 100 por ciento.²⁹

A) $p = (1 + r)[(7w)(1 + r)]$

B) $p = (1 + r)\{6w + [(2w)(1 + r)][1 + r]\}$

Donde p es el precio de producción del champán, r la tasa de interés y w el salario.

²⁹ Tomando las ecuaciones del pie de página anterior y suponiendo que el salario es igual a 1, podemos encontrar el precio de producción para cada tasa de interés.

Cuando la tasa de interés es del 0% los precios son los siguientes.

A) $p = 7$

B) $p = 8$

Los costos de producción son menores en la técnica A.

Cuando la tasa de interés es del 70% los precios son los siguientes.

A) $p = 20.23$

B) $p = 20.03$

Los costos de producción son menores en la técnica B

Cuando la tasa de interés es del 100% los precios son los siguientes.

A) $p = 28$

B) $p = 28$

Los costos de ambas técnicas son iguales, lo mismo sucede cuando la tasa de interés es del 50%.

Cuando la tasa de interés es del 110% los precios son los siguientes.

A) $p = 30.87$

B) $p = 31.12$

La reconversión de técnicas implica que los métodos de producción “no pueden ordenarse generalmente de forma monótona con la tasa de ganancia (o más bien la relación w/r).” (Kurz, 2018, págs. 10-11)³⁰. De acuerdo con Kurz, los cambios en las proporciones de los insumos no se pueden relacionar inequívocamente con las variables distributivas. El capital puede asumir diferentes valores según el nivel de la tasa de ganancia, por lo que la noción de capital no puede realizarse como independiente de la distribución y los precios. (Sraffa, 1960, pág. 38).

c) *El principio de la sustitución*

El elemento que explica la distribución del ingreso en la teoría neoclásica se muestra incorrecto. “Este elemento consistía en la proposición de que un aumento de r debe disminuir la “cantidad de capital” en relación con el trabajo en la producción de una mercancía debido a la supuesta sustituibilidad en la producción y el consumo.” (Kurz, Capital Theory: Debates, 1987, pág. 7)³¹. El aumento o disminución de la tasa salarial con relación a la tasa de ganancia hace que los productores reduzcan los costos y empleen el factor que se ha vuelto relativamente más barato.

De acuerdo con Kurz (2018, pág. 23), Ian Steedman y Arrigo Opocher, en su libro Full Industry Equilibrium (2015), establecen los siguientes resultados sobre el efecto del cambio en el precio de un insumo primario sobre el uso de los insumos, incluidos los bienes intermedios.

- El precio de los insumos primarios aumenta o disminuyen respecto al resto de los insumos, mientras que el precio de los insumos producidos aumenta respecto al precio de algunos insumos y disminuye respecto a otros. Ninguna “ley de

Los costos de producción nuevamente son menores en la técnica A, por lo que ocurre la reconversión de técnicas.

³⁰ En palabras del autor: “techniques cannot generally be ordered monotonically with the rate of profits (or rather the w/r ratio)” (Kurz, 2018, págs. 10-11, *traducción propia*)

³¹ En el texto original: “This element consisted in the proposition that a rise of r must decrease the ‘quantity of capital’ relative to labour in the production of a commodity because of the assumed substitutability in production and consumption.” (Kurz, Capital Theory: Debates, 1987, pág. 7, *traducción propia*)

demanda de insumos” puede predecir el cambio cualitativo en el uso de los insumos producidos. Por lo tanto, *“la simple relación entre el uso de los insumos producidos y el precio de los insumos producidos (...) carece de todo significado teórico.”* (Kurz, *The Theory of Value and Distribution and the Problem of Capital*, 2018, pág. 23).³²

- Las leyes convencionales de la demanda de factores, es decir, la afirmación que las funciones de demanda de los factores productivos son siempre monótonamente decrecientes, predicen los efectos de la sustitución de manera correcta cuando se suponen sólo dos insumos (primarios o producidos) o un número arbitrario de sólo insumos primarios. Como el caso de los modelos de los nuevos desarrollistas.
- Con más de dos insumos (primarios o producidos), un cambio en el precio del insumo trae cambios en los precios de los demás bienes a través de los costos y precios en toda la economía.

Las complicaciones de utilizar el capital como variable independiente de la distribución partieron por el procedimiento en que se fundó. Los teoremas de la teoría de la productividad marginal del capital y del interés se formularon a partir de la analogía lógica de un productor aislado. Kaldor (1937) menciona que esta metodología, partiendo del comportamiento individual, es como partir de la imagen de Robinson Crusoe en la creación de redes para pesca.

“Este enfoque de Crusoe hace innecesariamente difícil distinguir características que son meramente la propiedad de un caso especial de la demostración de principios generales. Si el análisis comenzara con el "caso general", imaginando una sociedad donde se producen todos los recursos y los servicios de todos los recursos cooperan para producir más recursos, una gran parte de las controversias sobre la teoría del capital podrían no haber surgido.” (Kaldor, 1937)

³² En palabras de Heinz Kurz: “a simple relationship between produced input use and produced input price (...) lacks any theoretical meaning.” (*The Theory of Value and Distribution and the Problem of Capital*, 2018, pág. 23, *traducción propia*)

Utilizar modelos que consideran la producción de una o ninguna mercancía intermedia en el sistema económico tiene ciertos límites a la hora de abordar el nivel general de precios, la distribución del ingreso y el crecimiento.

2.3 La importancia para los modelos de los nuevos desarrollistas

Ahora podemos decir la importancia del debate sobre el capital para los modelos del nuevo desarrollismo. En el modelo de Fernando Frenkel y Jaime Ros el aumento y la disminución del desempleo en el sector informal depende de la sustitución de capital por trabajo. Cuando ocurre la devaluación el aumento de los precios provoca una disminución del salario real de los trabajadores, por lo que se hace más barato en comparación con el capital y los empresarios deciden contratar más trabajadores para aminorar los costos. Sin embargo, como se ha mostrado, el principio de sustitución utilizado en el análisis neoclásico, y en el ensayo de Frenkel y Ros, y basado en el supuesto de la función de producción neoclásica llamada Cobb-Douglas, necesita del supuesto de una sola mercancía en la economía ¿La devaluación podría dar mayor empleo en el sector informal en una economía con una o más mercancías intermedias?

Para Bresser-Pereira la abundancia del bien natural (más intensivo en trabajo) en el país provoca que su precio sea bajo en comparación con el precio del bien con mayor tecnología (más intensivo en capital) de punta y en consecuencia ocurra la apreciación del tipo de cambio. La sobrevaluación del tipo de cambio impide que los bienes con mayor intensidad en capital puedan ser producidos en el país, ya que no son rentables. Una devaluación propicia la rentabilidad para estos bienes. En el modelo se consideran tres sectores: el que produce el bien de recursos naturales (intensivo en mano de obra), el de industria manufacturera y el de bienes no comerciables.

Los precios de los bienes intermedios, como los intensivos en capital en el modelo de Bresser-Pereira, no pueden ser comparados por los argumentos expuestos en el debate sobre el capital. El bajo precio relativo de los bienes naturales no puede ser supuesto respecto a los bienes intensivos en bienes de capital ¿La explicación de la enfermedad holandesa y su respectiva solución mediante la depreciación del tipo de cambio se mantienen igual en una economía con más de una mercancía intermedia?

Para evidenciar los límites de los análisis de los economistas kaleckianos (y, por ende, a los economistas nuevos desarrollistas como Bresser-Pereira, Frenkel y Ros), Ian Steedman (Questions for Kaleckians, 1992, págs. 147-149) realizó una serie de preguntas a estos autores, en relación a algunos supuestos y resultados analíticos utilizados en sus ensayos sobre la ausencia de interacciones entre los insumos y productos de los diferentes sectores de la economía. Las preguntas pueden hacerse a cualquier otra teoría que omita las relaciones inter-industriales en sus modelos y no demuestre que los resultados sean los mismos si se produce más de una mercancía intermedia. A continuación, se muestran tres de las preguntas, que Steedman realizó para los economistas Kaleckianos y que extendemos a los nuevos desarrollistas.

“Dado que las relaciones de insumo-producto son una característica tan central de los sistemas industriales modernos, y eso se da, ¿por qué los autores [del nuevo desarrollismo] (...) a menudo suprimen esta característica central de sus representaciones teóricas de tales sistemas y pueden justificar que lo hagan?”

(...) ¿Se ha demostrado alguna vez en la literatura [del nuevo desarrollismo] (...) que una presentación integrada verticalmente da los mismos resultados que una presentación directa basada en la industria (proceso) real? (...) ¿No se mejoraría la teoría de [crecimiento en los modelos de los nuevos desarrollistas] (...) si se eliminara la integración vertical (...)?

(...) Si los [nuevos desarrollistas] (...) están realmente tan preocupados por los aspectos dinámicos de desequilibrio de su teoría del mercado, ¿por qué usan la presentación verticalmente integrada inapropiada de esa teoría y por qué no la exponen consistentemente en forma explícitamente dinámica (con una declaración clara del período de tiempo involucrado)? ¿Pueden las consideraciones y preocupaciones dinámicas hacer que las relaciones inter-industriales de una economía moderna sean irrelevantes?” (Steedman, 1992, págs. 147-149)

2.4 Conclusiones parciales

El objetivo del segundo capítulo fue exponer la importancia de mantener las relaciones entre los sectores productivos en la creación de modelos teóricos. Mostramos que la insatisfacción del historicismo por la teoría económica dominante es un descontento por los supuestos. El nuevo desarrollismo, escuela que se autodenomina crítica, también mantiene esta insatisfacción por la teoría dominante, sin embargo, conservan algunos supuestos de esta. Mostramos el debate sobre el capital llevado a cabo durante la década de 1960 y sus principales conclusiones. En específico, la relevancia del cambio en la técnica de producción, que lleva a un cambio en el análisis cuando se concibe más de una mercancía en la economía.

Expusimos como a raíz de ello es necesario reformular las propuestas teóricas que mantienen este supuesto y no demuestran que las conclusiones cambian con este supuesto. Uno de ellos es el nuevo desarrollismo, donde se liga en qué dirección afectarán las variaciones en el tipo de cambio al crecimiento económico. Es así como se ligan las dudas que Ian Steedman tenía sobre los modelos kaleckianos con la tradición estructuralista, por lo que realizamos estas mismas preguntas a los autores de los nuevos modelos.

Capítulo 3

En este tercer capítulo analizaremos tres contribuciones recientes que se relacionan con los análisis de crecimiento de la tradición estructuralista. Estas contribuciones intentan no pasar por alto que en la economía se produce más de una mercancía y que existen relaciones interindustriales. Objetivo del capítulo es evidenciar en qué medida se confirman las conclusiones de los análisis de los nuevos desarrollistas, cuando se toman en cuenta las preguntas sobre las relaciones entre los sectores productivos que planteó Ian Steedman. Para ello el capítulo se divide en tres apartados, en el primero mostraremos el modelo teórico de Serrano y Summa (2015) de crecimiento económico a través de la expansión de crédito y cómo conciben la relación entre los sectores productivos de la economía; en el segundo apartado describiremos dos modelos de crecimiento basado en el tipo de cambio y cómo comprenden las relaciones interindustriales; por último tenemos las conclusiones parciales del capítulo, donde mostraremos si toman en cuenta las relaciones entre los sectores productivos estos nuevos modelos de la tradición estructuralista.

3.1 El crecimiento impulsado por expansión del crédito

Los economistas brasileños, Franklin Serrano y Ricardo Summa en 2015 escribieron un ensayo titulado *Aggregate Demand and the Slowdown of Brazilian Economic Growth from 2011-2014* para explicar el cambio en la tendencia del crecimiento en la economía brasileña que ocurrió en 2011. En el modelo que presentan los autores, el crecimiento de la producción es determinado por la demanda compuesta por el consumo e inversión de los hogares, consumo e inversión público, inversión privada no residencial y las exportaciones netas. Dentro del ensayo argumentan que fue la disminución de la demanda interna lo que ocasionó la reducción de la dinámica económica, en contraposición al enfoque presentado por los nuevos desarrollistas, donde la demanda externa es la responsable del crecimiento económico.

3.1.1 El impacto de las condiciones externas en el crecimiento

Los autores (2015, pág. 5) indican que las condiciones externas influyen sobre la producción de forma directa e indirecta. En la primera, las exportaciones son una fuente de demanda

agregada. En la segunda, las inversiones extranjeras proporcionan divisas que relajan las restricciones al crecimiento que ocurren con la expansión del mercado interno.

a) Disponibilidad de divisas

Serrano y Summa ahondan primero en la influencia indirecta de las condiciones externas en el crecimiento de Brasil. A pesar de los déficits en cuenta corriente y las turbulencias de los mercados financieros internacionales desde 2008, el país no enfrentó problemas de escasez de divisas desde 2003.

En el año 2000, la ratio de la deuda externa respecto a las reservas internacionales era de 6.5, en 2010 fue de 0.89 y en 2014 de 0.93. Gran parte de los pasivos externos de Brasil se encuentran en reales: los pasivos externos en dólares pasaron de ser el 75% en 2003 a 35% en 2010 y 40% en 2014. Para los autores ello indica que son los inversores externos los que asumen el riesgo del tipo de cambio y disminuye el riesgo financiero para el país.

Desde 2011 el real brasileño comenzó a devaluarse sin generar gran impacto en las cuentas financieras internas de los bancos y empresas endeudadas en dólares con sede en Brasil. Los autores mencionan que tampoco hubo una baja repentina del crédito internacional, a excepción de la de 2008. Serrano y Summa concluyen que no hay razón evidente para que las condiciones financieras externas sean responsables de la rápida desaceleración del crecimiento económico de Brasil desde 2011.

b) Demanda externa

La demanda agregada externa disminuyó su incremento. Las exportaciones de bienes y servicios crecieron al 5.2% anual durante el período 2004 a 2010 mientras que de 2011 a 2014 lo hicieron a tasas de 1.6%. Los productos manufacturados fueron los más afectados con una caída del 7.9% entre 2010 y 2014. Los autores (2015, pág. 7) indican que esta caída fue determinada por la desaceleración de la demanda y comercio en la economía mundial propiciada por la crisis financiera. Sin embargo, alegan que no fue esta disminución de la demanda externa la que redujo tan drásticamente el crecimiento económico. Su posición es distinta a la de Bresser-Pereira y su modelo, donde el crecimiento es afectado por la sobrevaloración del tipo de cambio y su impacto en la demanda externa.

Para Serrano y Summa (2015, pág. 8) la creencia de una disminución en la demanda de bienes industriales por una sobrevaluación del tipo de cambio proviene de observar su comercio con el exterior a través del índice de ventas minoristas. Este no incluye las ventas ni la demanda interna de bienes de capital (la cual cayó para Brasil entre 2011 y 2014). El modelo de Bresser-Pereira omite las relaciones inter-industriales nacionales, supuesto cuyos problemas ya se han expuesto.

Con el fin de evitar este problema y observar cómo se ha comportado la demanda interna de los bienes industriales, tomando en cuenta las relaciones entre los sectores productivos de la economía, los autores utilizan el índice de consumo aparente de la industria manufacturera³³. Los datos exponen que durante el período de 2002 a 2010 la demanda interna de bienes intermedios creció alrededor de 40% y de 2010 a 2014 cayó. El estancamiento de la industria brasileña es producto de una caída en la demanda externa e interna.

En el modelo de Bresser-Pereira el cambio de técnica por una más “intensiva en capital” es frenado por la falta de competitividad. No es redituable por los grandes costos de producción y la falta de demanda, la cual para estos bienes sólo es externa. Sin embargo, cuando se observan las relaciones inter-industriales surge la demanda interna de bienes industriales nacionales. Por lo tanto, ya no puede hablarse de un problema del tipo de cambio como barrera de rentabilidad, ya que esta no depende únicamente de la demanda externa. La demanda interna de los bienes industriales indica que los sectores productivos tienen relaciones inter-industriales, es decir, se asume un sector que produce bienes de capital utilizados como insumo en el resto de las actividades productivas del país.

Como se mostró en el capítulo 2, cuando se asumen las relaciones inter-industriales no se puede hablar propiamente de técnicas más intensivas de capital y trabajo. La relación que hace Bresser-Pereira de un bajo precio en los bienes naturales por su abundancia no se puede sostener cuando hay más de una mercancía en la economía. *“la simple relación entre el uso de los insumos producidos y el precio de los insumos producidos (...) carece de todo significado teórico.”* (Kurz, *The Theory of Value and Distribution and the Problem of*

³³ Los autores asumen que la acumulación de los inventarios es pequeña, sea positivo o negativo.

Capital, 2018, pág. 23)³⁴. Por lo cual, no se puede relacionar en su modelo que el tipo de cambio esté sobrevaluado o subvaluado a causa de la abundancia de los recursos naturales. No hay relación entre el tipo de cambio y la elección de técnica en la economía. La explicación de la enfermedad holandesa y la respectiva solución que Bresser-Pereira propone no se mantienen cuando hay más de una mercancía intermedia.

El problema de los países de la periferia pasa de ser una elección de técnicas, y rentabilidad, a uno de progreso tecnológico que permita el encadenamiento de los distintos sectores. Al aceptar las relaciones inter-industriales se observa que el motor necesario para el cambio estructural también puede ser interno.

3.1.2 El impacto de la demanda interna en el crecimiento

Para Serrano y Summa (2015, págs. 11-13), la demanda interna se compone por el consumo e inversión de los hogares, del sector público y de la inversión privada no residencial. Según los autores el cambio en la política macroeconómica sobre la demanda interna (disminución del crédito y del consumo e inversión pública), ocurrida en 2011, fue la causante de la disminución del crecimiento del producto en Brasil.

a) *Consumo e inversión de hogares*

El consumo e inversión (en vivienda) de los hogares depende de la renta real disponible (que depende a su vez del nivel de empleo en el sector formal, los salarios reales y las transferencias del sector público), la disponibilidad de crédito al consumo y las tasas de interés reales de estas líneas de crédito. Después de 2003 las tasas de interés bajaron en los Estados Unidos. También hubo una disminución significativa en los diferenciales de tasas de interés en los mercados emergentes³⁵. Esto propicio que el Banco Central de Brasil recortara las tasas de interés internas, lo que estimuló el consumo de los hogares y la inversión en vivienda.

³⁴ En palabras del autor: “a simple relationship between produced input use and produced input price (...) lacks any theoretical meaning.” (Kurz, *The Theory of Value and Distribution and the Problem of Capital*, 2018, pág. 23, *traducción propia*)

³⁵ Esto se puede interpretar como una relación centro-periferia en el mercado financiero, sin embargo, los autores no explicitan ello y mucho menos ahondan en las características de esta relación.

De acuerdo con Serrano y Suma (2015, pág. 14) se tomaron medidas para aumentar la disponibilidad y el acceso al crédito bancario a los hogares más pobres. Una de las políticas fue el crédito consignado; las personas que tengan una renta fija, como una pensión pública o un empleo en el sector formal, disfrutaban de tipos de interés reducidos, ya que los bancos pueden realizar el cobro directamente de la renta fija. La renta disponible aumentó por el crecimiento en las transferencias del gobierno, del empleo formal y los salarios reales. Los autores indican que los dos últimos lo hicieron por el incremento en los salarios mínimos reales.

b) Consumo e inversión del sector público

El consumo e inversión del sector público depende de los ingresos fiscales por el nivel de empleo formal, el nivel de los salarios reales, los precios de las materias primas y los activos financieros. El aumento del empleo formal y los salarios reales aumentaron los ingresos fiscales. Los autores se enfocan en la relación de las condiciones del consumo e inversión de los hogares con el del sector público. Por ello dejan de lado el impacto de los precios de las materias primas en los ingresos fiscales.

c) Inversión privada no residencial

De acuerdo con Serrano y Summa, la inversión privada no residencial, ajusta la capacidad productiva a la tendencia del crecimiento de la demanda agregada. La inversión privada no residencial depende del crecimiento de la demanda agregada. Los autores indican que el aumento del consumo e inversión de los hogares, por la rápida expansión del crédito, y el consumo e inversión del gobierno impulsaron la demanda agregada. Esto creó un círculo virtuoso de crecimiento: el aumento de la demanda agregada impulsó el aumento de la inversión privada no residencial en bienes finales, lo que aumentó a su vez la demanda de bienes intermedios. Los bienes intermedios también necesitan de otros bienes para su producción, por lo que la demanda impulsó el aumento de la producción en el país. Esto ocasionó un incremento en el ingreso de los hogares y por lo tanto de la demanda agregada.

3.1.3 Los límites del crecimiento por expansión del crédito

En su modelo, el primer impulso al consumo fue generado por el acceso al crédito y las bajas tasas de interés. Se vislumbra que la disminución en las tasas de interés no se realizó por

decisiones enteramente propias de las autoridades monetarias nacionales, sino que depende de una relación centro-periferia en la que no ahondaron los autores.

De acuerdo con los economistas brasileños (2015, pág. 14) la rápida expansión del crédito al consumo tiene que ser sostenible en el tiempo para que el crecimiento se mantenga. Barba y Pivetti (Rising household debt: Its causes and macroeconomic implications—a long-period analysis, 2009) mencionan que las tasas de crecimiento de la renta real de los consumidores tienen que ser mayores que las tasas de interés real a la que se solicitan los créditos para que el crecimiento sea sostenido. No obstante, aunque esta relación se conserve, la deuda/ingreso “*puede subir tan alto que los bancos impongan restricciones crediticias o que los propios consumidores dejen de pedir nuevos préstamos y paguen (o incumplan) los existentes*” (Serrano & Summa, 2015, pág. 14)³⁶. El tiempo que el aumento del crédito al consumidor puede incrementar la tasa de crecimiento depende de las tasas de interés, las tasas de crecimiento de la renta disponible, la relación inicial entre la deuda de los hogares, el ingreso disponible, los términos de los préstamos y otras condiciones crediticias.

“(…) [Para que] el consumo basado en crédito siga creciendo al mismo ritmo, debe continuar el proceso de reducción de las tasas de interés reales de los consumidores y mayores plazos de los préstamos; la economía también debe continuar incorporando nuevos prestatarios en el mercado formal, y la tasa de crecimiento de la renta disponible agregada debe ser al menos estable (o preferiblemente en aumento)” (Serrano & Summa, 2015, pág. 16)³⁷.

³⁶ En palabras de los autores: “may climb so high that banks impose credit constraints or consumers themselves stop asking for new loans and repay (or default) on existing ones” (Serrano & Summa, 2015, pág. 14, *traducción propia*).

³⁷ En el texto original: “(…) in order for credit-based consumption to remain growing at the same pace, the process of reduction of consumers’ real interest rates and longer loan terms must continue; the economy must also continue to incorporate new borrowers in the formal market, and the rate of growth of aggregate disposable income should be at least stable (or preferably increasing).” (Serrano & Summa, 2015, pág. 16, *traducción propia*).

3.1.4 Las relaciones inter-industriales

Serrano y Summa (*Aggregate Demand and the Slowdown of Brazilian Economic Growth from 2011-2014*, 2015) no formalizan el modelo que presentan, sin embargo, se puede observar que sí toman en cuenta las relaciones inter-industriales de la economía. Asumen que hay un sector de la economía que produce bienes de capital, los cuales son utilizados en la producción de bienes finales en el resto del sistema económico. Dividen la demanda de los bienes finales, y, por lo tanto, de los bienes intermedios, entre externa e interna. De esta forma, los autores observan que el crecimiento puede ser interno y externo.

La caída en el crecimiento económico del PIB la asocian a la pérdida de demanda interna y externa. Sin embargo, a diferencia de la demanda externa, la interna puede ser controlada mediante las políticas de gasto en inversión y consumo público y la dotación de crédito para el consumo privado. El cambio en 2011 por una política más restrictiva provocó la pérdida de la demanda interna y el bajo crecimiento en Brasil.

Al observar estas relaciones toman en cuenta las dudas realizadas al final del capítulo II a los modelos de los nuevos desarrollistas. Muestran que los resultados sí varían al suponer más de una mercancía en la economía. Al hacerlo, logran dividir la demanda de los bienes industriales entre la externa e interna. Esta partición muestra que el crecimiento puede ser logrado a través de incentivar la demanda interna y que elimina la concepción de la sobrevaluación del tipo de cambio como barrera al aumento de la producción.

No obstante, no se vislumbra por completo si en su modelo suponen una relación de centro y periferia. No conciben sectores duales, uno avanzado y otro atrasado tecnológicamente, o heterogeneidad estructural en su modelo y cómo ello puede afectar al crecimiento. Como Palma (2008, pág. 136) menciona, es la principal característica de los modelos estructuralistas y como hemos mostrado es un elemento constante en los modelos expuestos, tanto del neoestructuralismo, de Fajnzylber e implícitamente en los nuevos desarrollistas.

3.2 El crecimiento por tipo de cambio

Los economistas argentinos Ariel Dvoskin, German Feldman e Ianni Guido escribieron en 2018 un ensayo titulado *New-structuralist exchange-rate policy and the pattern of specialization in Latin American countries* donde desarrollan un “modelo canónico” basado en la estructura productiva asumida por los nuevos desarrollistas; principalmente en el modelo presentado por Fernando Frenkel y Jaime Ros (2006).

Los autores indican (pág. 2) que los modelos propuestos por esta corriente se caracterizan por identificar dos sectores productivos en las economías periféricas: uno que exporta parte de su producción a precios internacionales (el sector comerciable T) y otro de baja productividad que vende toda su producción en el mercado nacional (sector no comerciable NT). El primero es el más dinámico, en términos de innovación y productividad, es un sector moderno industrial, por lo que debe ser el impulsado fuertemente por el gobierno para aumentar el crecimiento³⁸. Los autores realizan los siguientes supuestos para el modelo canónico de los nuevos desarrollistas (2018, págs. 4-7):

Una economía periférica tomadora de precios, abierta al comercio y a los flujos de capital, con desempleo persistente. La estructura productiva se caracteriza por fabricar dos bienes: uno comerciable (T) y otro no comerciable (NT), típicamente de agricultura de subsistencia o de servicios. Sólo hay un bien comerciable en la economía, pero este puede ser de consumo primario (C) o industrial (I), dependiendo de la elección de técnica en el sector.

El bien comerciable se produce con mano de obra directa y un bien de capital importado, mientras que el bien no comerciable se produce sólo con trabajo nacional. El bien de capital está circulando en su totalidad y hay una tasa salarial nominal uniforme en todos los sectores. De esta forma se obtienen las siguientes ecuaciones que determinan los precios

³⁸ Para los autores (pág. 3) la forma en que los nuevos desarrollistas conciben los sectores de la economía es errónea. El sector más rentable produce productos básicos o manufacturas basados en insumos primarios, mientras que, por el proceso inconcluso de sustitución de importaciones, la industrialización se truncó. El sector industrial es uno atrasado que, en el caso de existir, produce sólo para el mercado interno. En las exportaciones de los países latinoamericanos predominan las canastas de bienes primarios.

de oferta, es decir, la cantidad mínima de dinero por unidad de producción que se entregan en “condiciones normales” al mercado.

$$P_{NT}^S = wl_{NT}(1 + r)$$

$$P_T^S = (wl_T + k_T EP_k^*)(1 + r) \quad (T = C, I)$$

Donde w es la tasa salarial nominal, r la tasa de ganancias normal, l_{NT} y l_T son los requerimientos unitarios de trabajo de los sectores NT y T (con $T = C, I$ lo que significa que en el sector comerciable se produce una sola mercancía, pero por elección de técnica puede ser de consumo primario o de capital, como veremos más adelante (gráfico 5) a cada valor del tipo de cambio nominal corresponde un único valor de la tasa de ganancia, por lo que la variación en el tipo de cambio nominal puede ocasionar que el sector comerciable pase de producir bienes de consumo a bienes de capital), k_T son los requerimientos unitarios del bien de capital k en el sector T, P_k^* es el precio dado exógenamente del bien de capital k y E es el tipo de cambio nominal.

Los autores (págs. 5-6) introducen una segunda noción de precio, la cual denominan precio de venta o de demanda: es aquel que los consumidores consideran la máxima cantidad de dinero que están dispuestos a pagar por un determinado producto. Abstraen los costos de transporte, los aranceles de importación y los demás gastos implícitos de comercio internacional. Dado que la economía nacional toma el precio internacional para el bien comerciable (los precios de los bienes comerciables se duplican para cada tipo de bien: de consumo e industrial), los precios de demanda de este serán igual a:

$$P_T^d = EP_T^* \quad (T = C, I)$$

Mientras que el precio de demanda del bien no comerciable será igual a su precio de oferta:

$$P_{NT}^d = P_{NT}^S$$

De esta forma, hay seis ecuaciones y nueve incógnitas ($E, r, w, P_{NT}^S, P_{T,I}^S, P_{T,C}^S, P_{NT}^d, P_{T,I}^d, P_{T,C}^d$). Por lo que hay tres grados de libertad y pueden determinar tres variables de forma exógena. Para eliminar los grados de libertad asumen que los salarios monetarios son dados, por la rigidez nominal debida a los contratos salariales.

$$w = \bar{w}$$

E Es la cantidad de moneda nacional por unidad de moneda extranjera, un aumento de E significa una depreciación de la moneda nacional. Suponen que el tipo de cambio es determinado por la autoridad monetaria.

$$E = \bar{E}$$

El último grado de libertad lo eliminan a partir del patrón de especialización de la economía, asumen que es regulado por las siguientes condiciones.

$$P_T^d \leq P_T^s \quad (T = C, I)$$

El bien comerciable se producirá y podrá ser exportado sólo cuando el precio de demanda sea igual a su precio de oferta. Cuando el precio de demanda sea menor que el de oferta no será viable su producción, ya que los costos normales de producción superan el precio de demanda.

De esta forma, dos de las tres variables distributivas (w, E y r) se determinan de forma independiente a las condiciones del mercado, por lo que se conocen antes que los precios relativos, lo que determina la distribución. Los autores definen esta relación por medio de la variable e.

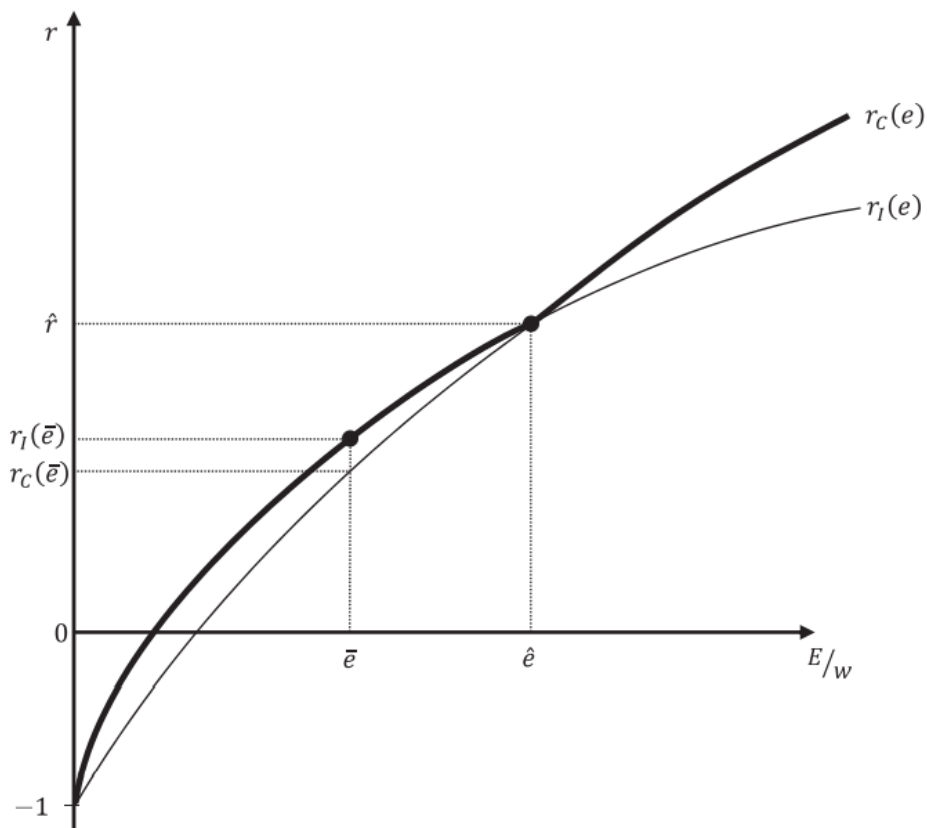
$$e = \bar{e} = \frac{\bar{E}}{\bar{w}}$$

Dada esta relación es posible encontrar el valor de la tasa de ganancia (r) de forma residual mediante la siguiente ecuación:

$$r_T(e) = e \frac{1}{(l_T + k_T e)} - 1 \quad (T = C, I)$$

De forma gráfica se obtiene:

Gráfico 5: Tipo de cambio y elección de técnicas en el modelo canónico del nuevo desarrollismo



Fuente: Extraído de *New-structuralist exchange-rate policy and the pattern of specialization in Latin American countries*, 2020, pág. 8

Este es el modelo “canónico” del nuevo desarrollismo que presentan los autores, donde se omiten las relaciones inter-industriales. En este las parábolas neoclásicas sobre la intensidad de empleo de los factores y sus remuneraciones se notan en la curva. Un salario real más bajo (por una e más alta) desplaza el patrón de especialización hacia el sector más “intensivo en mano de obra”, es decir, hay sustituibilidad en la producción la caída de los salarios reales provoca que los empresarios, en la búsqueda de disminuir los costos, empleen el factor de producción relativamente más barato: la mano de obra. Para cada valor del tipo de cambio nominal hay un único valor de la tasa de ganancia.

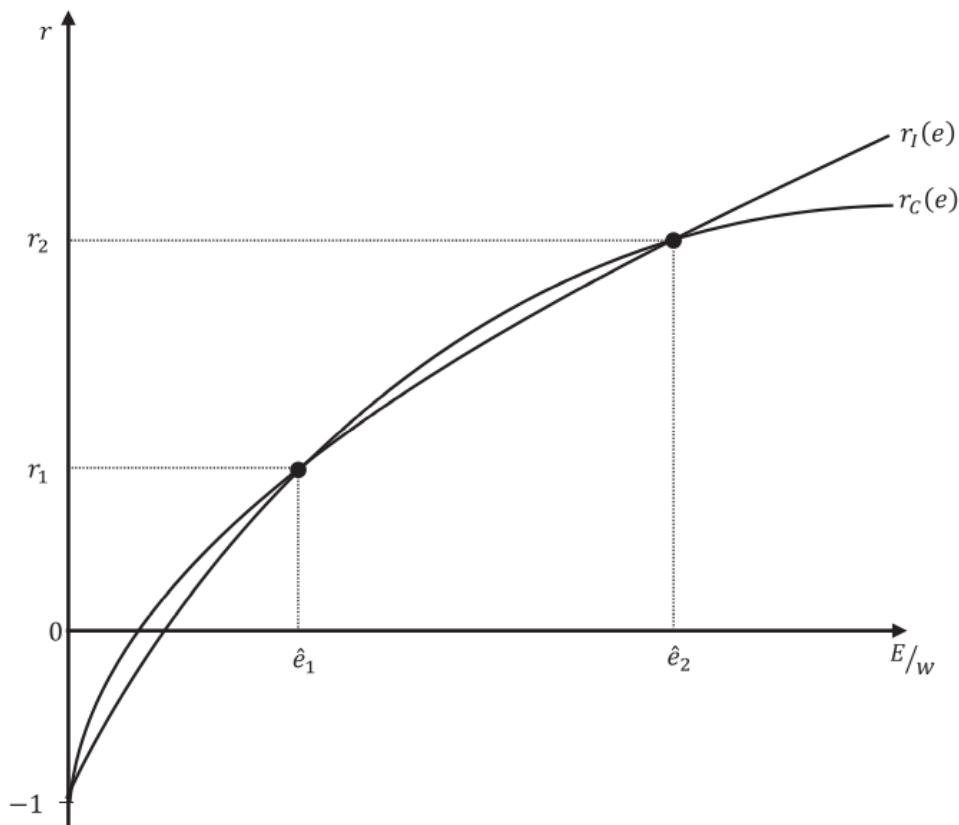
Dvoskin, Feldman y Guido modifican el modelo canónico (págs. 12-14) para mostrar el efecto que tendría asumir relaciones inter-industriales en la economía. Suponen dos métodos diferentes de producción para fabricar el bien comerciable (el industrial y el de consumo). Asumen que el bien no comerciable (NT) se utilice como insumo para la creación

del bien comerciable (T). Normalizan los precios externos a uno, por lo que el costo relativo de producción de ambos métodos es el siguiente:

$$\frac{P_C^S}{P_I^S} = \frac{[l_C + b_C l_{NT}(1+r)]e + k_C}{[l_I + b_I l_{NT}(1+r)]e + k_I}$$

Ahora los precios relativos son función de la tasa de ganancia (r), por lo que los precios relativos se moverán en cualquier dirección cuando “ e ” varíe. Ocurre la reversión de técnicas, expuesto en el capítulo 2, en el sector de bienes comerciables. No se puede asociar los movimientos del tipo de cambio nominal a cambios en la técnica de producción dentro de la economía. Esto se puede observar en el siguiente gráfico:

Gráfico 6: Reversión de técnicas en el modelo canónico del nuevo desarrollismo



Fuente: Extraído de *New-structuralist exchange-rate policy and the pattern of specialization in Latin American countries*, 2020, pág. 14

La resolución a la heterogeneidad estructural, y el desempleo generado, de las economías de la periferia propuesta por Fernando Frenkel y Jaime Ros (2006),

principalmente por el canal de desarrollo de intensidad laboral, se cumple sólo mediante supuestos muy restrictivos.

“En suma, los resultados positivos no resisten modificaciones menores al modelo canónico, por ejemplo, que el sector NT produce un bien de capital empleado por el sector transable, la existencia de algunos límites a la demanda externa o la posibilidad de resistencia salarial.” (Dvoskin, Feldman, & Guido, 2018, pág. 24)³⁹

3.2.1 El tipo de cambio como herramienta de política para el crecimiento y el cambio estructural en un entorno financiero integrado

Lorenzo Nalin y Giuliano Yajima escribieron un ensayo en 2020 titulado *Rethinking the role of the exchange rate as a policy tool for growth and structural change in a financial integrated environment*. En este abordan el efecto del tipo de cambio en la inversión y el crecimiento económico en los países periféricos. Se basan en el modelo propuesto por Frenkel y Ros (2006) y el modelo canónico propuesto por Dvoskin, Feldman y Guido (2018) que asumen heterogeneidad estructural en la economía. Los autores asumen una economía con tres sectores: uno no comerciable que produce bienes de capital (H), y dos comerciables, uno que produce bienes de capital (I) y otros bienes de consumo (C)⁴⁰.

Los autores suponen que la tasa de ganancia y el salario son los mismos para todos los sectores. El sector no comerciable H sólo necesita mano de obra nacional para su producción, el sector comerciable I necesita mano de obra nacional, un bien de capital importado y un costo financiero. El sector comerciable C utiliza fuerza de trabajo, un bien de capital importado y el bien de capital producido por el sector H, esta es la única relación interindustrial que asumen los autores.

³⁹ En palabras de los autores: “In sum, the positive results do not resist minor modifications to the canonical model, for example, that sector NT produces a capital good employed by the tradable sector, the existence of some limits to foreign demand or the possibility of wage resistance.” (Dvoskin, Feldman, & Guido, New-structuralist exchange-rate policy and the pattern of specialization in Latin American countries, 2018, pág. 24, *traducción propia*).

⁴⁰ Una variante del modelo de Dvoskin, Feldman y Guido (2018) en donde el sector de bienes comerciables se puede especializar en bienes de consumo o de capital, siendo un problema de elección de técnica dentro del mismo sector, mientras que en Nalin y Yajima son dos sectores distintos con técnicas de producción distintas

Asumen un tipo de cambio constante y, al igual que Dvoskin, Feldman y Guido (2018), que los salarios monetarios son dados por la rigidez nominal debida a los contratos salariales, por lo que la tasa de ganancia se determina de forma residual. De esta forma obtienen una relación unívoca entre la tasa de ganancia del sector I y el tipo de cambio, también de la tasa de ganancia del sector C y el tipo de cambio. Es decir, para cada valor del tipo de cambio hay un solo valor de las tasas de ganancia, esto se debe a que ninguna depende de la distribución del ingreso, por el supuesto de solo una relación interindustrial en la economía.

“(...) en ambos casos la tasa de ganancia es una función positiva del TCR, (...). Por lo tanto, una devaluación es menos (más) beneficiosa para aquellos sectores que dependen en gran medida (escasamente) de los bienes de capital importados y, por lo tanto, favorecen un cambio hacia uno u otro sector.” (Nalin & Yajima, 2020, págs. 11-12)

Una depreciación del tipo de cambio ocasionaría que el salario real disminuyera. Los costos del sector H disminuirían, ya que su único insumo es la mano de obra, y por lo tanto su precio de producción. Para el sector I los costos de producción aumentarían, si la caída en el salario real no compensa el aumento del precio del bien de capital importado. El sector C sería más beneficiado que el sector I, ya que utiliza el bien de capital nacional que ha reducido su precio, por lo que la compensación por la subida en el precio del bien importado es mayor.

Las empresas que fabrican bienes comerciables y utilizan tecnología cercana al sector no comerciable (más intensivo en mano de obra) son los más beneficiados con la depreciación. Si se busca dar prioridad al crecimiento del sector que es más intensivo en tecnología (I) se necesitaría una apreciación de la moneda. Recordemos que los bienes con tecnología más avanzada (más intensiva en capital) sólo puede ser importada gracias a la dependencia técnica de las economías de la periferia.

Este marco no cambia los resultados obtenidos por los nuevos desarrollistas, en específico, el modelo propuesto por Frenkel y Ros (2006). Sin embargo, como mostramos anteriormente, la relación del cambio en la técnica de producción y el tipo de cambio depende del supuesto en el que todos o algunos de los sectores comerciables no utilicen insumos de capital nacionales. Cuando existen relaciones inter-industriales en la economía, no se puede

asociar el movimiento de uno con el cambio en el otro. El modelo propuesto por Dvoskin, Feldman y Guido (2018) muestra que la relación entre crecimiento y tipo de cambio, propuesta por los nuevos desarrollistas no puede mantenerse en una economía con más donde hay relaciones inter-industriales.

3.3 Conclusiones parciales. Las dudas de Steedman

El objetivo de este capítulo fue analizar en qué medida se confirman las conclusiones de los análisis de los nuevos desarrollistas, cuando se toman en cuenta las preguntas sobre las relaciones entre los sectores productivos que planteó Ian Steedman. Es por ello que mostramos tres contribuciones recientes que se relacionan con los análisis de crecimiento de la tradición estructuralista.

En el modelo propuesto por Serrano y Summa (2015) de crecimiento económico a través de la expansión de crédito sí toman en cuenta las relaciones inter-industriales de la economía. Asumen que hay un sector de la economía que produce bienes intermedios que son utilizados en la producción en el resto de bienes. Al asumir las relaciones entre los sectores productivos toman en cuenta las dudas realizadas al final del segundo capítulo a los modelos de los nuevos desarrollistas. Muestran que los resultados sí varían al suponer más de una mercancía en la economía. Al hacerlo, logran dividir la demanda de los bienes industriales entre la externa e interna. Lo que muestra que el crecimiento puede ser logrado al incentivar la demanda interna y que elimina la concepción de la sobrevaluación del tipo de cambio como barrera al aumento de la producción.

En los modelos de crecimiento basado en el tipo de cambio, Dvoskin, Feldman y Guido mostraron que la relación entre el crecimiento económico y el tipo de cambio no puede mantenerse en una economía donde se aceptan las relaciones entre los sectores productivos. En contraste Nalin y Yajima mantienen el supuesto restrictivo de los desarrollistas sobre no relaciones inter-industriales por lo que encuentran esta relación entre el tipo de cambio y el crecimiento económico. El primero toma en cuenta las dudas de Ian Steedman mientras que en el segundo modelo no.

La característica central de las relaciones insumo-producto en un sistema industrial a menudo se suprime en los modelos más representativos de los nuevos desarrollistas. Se hace por la concepción en que la característica fundamental de las economías de periferia es que

mantienen una gran heterogeneidad estructural: el sector avanzado sólo produce para el exterior, por lo que los bienes que crea no se consumen internamente, y el sector tradicional sólo crea bienes de consumo. No hay un sector industrial nacional o si lo hay es desnacionalizado y los insumos de capital necesarios para la producción son importados, por lo que no hay relaciones inter-industriales entre los sectores productivos de las economías de la periferia. La concepción de la estructura productiva en estas economías se reduce a dos sectores.

Los nuevos desarrollistas se han preocupado por explicar el desempleo estructural y el cambio estructural en la matriz productiva de las economías de la periferia, sin embargo, no exponen por que mantienen el supuesto de una mercancía en la economía y no hacen uso de una más apropiada con las relaciones insumo-producto explícitas, donde se muestren las relaciones cualitativas entre los sectores productivos de la economía.

Podemos contestar la pregunta elaborada al final del primer capítulo ¿Es posible considerar los supuestos sobre la ausencia de las relaciones inter-industriales una simplificación que hace centrar el análisis sobre aspectos más relevantes o se debe considerar estos supuestos como un elemento que introduce fallas lógicas y lleva a conclusiones incorrectas? Se ha mostrado que hay literatura reciente donde se expone que una representación sin relaciones inter-industriales no da los mismos resultados cualitativos que una representación con relaciones inter-industriales, por lo que concebir a la economía sin relaciones entre los sectores productivos causa fallas lógicas y conclusiones incorrectas. Los nuevos modelos de la tradición estructuralista toman en cuenta las inquietudes que Ian Steedman planteó en su ensayo “Questions for Kaleckians” sobre las relaciones inter-industriales en la elaboración de teoría. Las consideraciones y preocupaciones por el cambio estructural no pueden omitir esta consideración de las economías modernas.

El núcleo de la tradición estructuralista no fue modificado en las propuestas teóricas de los ensayos de Fernando Fajnzylber y de los nuevos desarrollistas. Es necesario renovar los supuestos elaborados dentro del núcleo, lo que funcionó hace más de 40 años es causa de conclusiones erróneas en las propuestas de los nuevos desarrollistas. Sus propuestas mejorarían en términos de realismo y complejidad de los supuestos considerados y en términos de los resultados que se pueden derivar para las economías consideradas.

Conclusiones

La tradición estructuralista tiene como principal característica el supuesto de una economía dividida en dos polos: el centro y la periferia. Esta última se caracteriza por tener heterogeneidad estructural, se asumen dos sectores uno avanzado que produce para la exportación, por lo que es más moderno en tecnología, y otro atrasado que produce para el consumo nacional. Ambos sectores mantienen una brecha que con el tiempo acrecienta, por lo que se supone que no hay relaciones inter-industriales entre ambos⁴¹. La solución para escapar de la condición de periferia es la creación de un sector industrial nacional que permita cerrar esta brecha y encadenar los sectores de la economía.

Fue en la primera etapa del estructuralismo, ideas originadas en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) durante el período de 1950-1970, que la concepción de una economía de dos polos se fundamentó. Los estructuralistas clásicos propusieron que para escapar de la condición de periferia deberían de crear una industria nacional que permita cerrar la brecha entre el sector avanzada y el atrasado en la economía. Propusieron incentivos para la creación de esta industria, este proceso se llamó sustitución de importaciones. Los gobiernos de América Latina crearon medidas de protección para la industria naciente.

En la década de 1980 ocurrió la crisis de la deuda, con lo cual los países quedaron sin fondos para continuar con el proceso de industrialización. Las medidas tomadas por la crisis de la deuda, conocidas como el Consenso de Washington, provocó el cambio en las políticas de industrialización y comercio. Los países latinoamericanos comenzaron la apertura de sus economías. Después, con la crisis de la deuda y el cambio en la estructura económica internacional, el estructuralismo se modificó para explicar las nuevas condiciones de los países de la periferia, sin embargo, el núcleo teórico no cambió. La concepción de un sistema de centro-periferia no fue modificado, así como la característica fundamental de una periferia

⁴¹ Esto se asume en la síntesis propuesto por Gabriel Palma, ya que el grupo de los estructuralistas y sus propuestas son muy amplias. Hay autores como Anibal Pinto y Celso Furtado que ahondan en el tipo de sectores productivos y las relaciones entre estos, característicos de las economías de la periferia. La reducción en el presente trabajo se hizo en favor de una mejor exposición.

con dos sectores productivos con baja interacción. Esta etapa es nombrada como neo estructuralismo, donde el principal exponente es el economista chileno Fernando Fajnzylber.

Fajnzylber argumentó que el proceso de industrialización se truncó porque no hubo absorción de técnicas de producción que logren competir a nivel internacional. La protección creó una industria que sólo se puede mantener sin competidores, con la apertura comercial fueron desplazados por no poder rivalizar en costos de producción y la calidad de productos. En consecuencia, la industria fue desnacionalizada y aunque hay un sector industrial en las economías de la periferia no logró su cometido de cerrar la brecha entre el sector moderno y el avanzado. La industria desnacionalizada utiliza insumos importados de otros países, por lo que no encadenó los sectores productivos en las economías de la periferia. La propuesta de Fernando Fajnzylber es promover acciones para la apropiación de técnicas. Como se expuso, estos no tienen la vocación de innovación en los países de periferia, por lo que es necesario una redistribución del ingreso a favor de los trabajadores y fuerte presencia pública en las empresas, para poder obtener la absorción de técnicas y el progreso tecnológico.

En la década de 1990, se creó una corriente de pensamiento con fuerte influencia del estructuralismo, pero distinta al neo estructuralismo. El nuevo desarrollismo nació como un tercer discurso, sin embargo, mantiene el núcleo teórico de un sistema de dos polos: centro y periferia, donde el principal problema es la heterogeneidad estructural y la baja relación entre los sectores productivos de la economía. Para los nuevos desarrollistas, el principal problema para la industria es la baja rentabilidad; no hay suficientes estímulos para su creación. Argumentan que la mejor forma de aumentarla es darle acceso a una demanda más grande: la externa. De esta forma, el tipo de cambio está ligado a la elección en las técnicas de producción y funciona como una política industrial, aunque sus variaciones provocan una substitución entre capital y trabajo y no progreso técnico. Una depreciación ocasionaría mayor demanda externa, daría rentabilidad al sector industrial, por lo que este necesitaría más insumos internos, incentivando a su vez al resto de la economía. Habría un proceso de encadenamiento y crecimiento económico.

En este trabajo se mostró la importancia de las relaciones inter-industriales, inquietud principal de Ian Steedman, en la construcción de los modelos teóricos. Cómo el debate sobre la naturaleza del capital y la crítica elaborada por Sraffa en *Producción de Mercancías por*

medio de Mercancías (1960) puede ser aplicable a los modelos propuestos desde el nuevo desarrollismo. Entre las principales conclusiones se encuentra la “reconversión de técnicas”. Dadas dos técnicas de producción para una mercancía y la tasa de salario, el cambio en las tasas de interés (de ganancia) determinará la preferencia de los empresarios por una u otra. A tasas más bajas se puede preferir la técnica A, mientras que a tasas de intermedias se prefiere la técnica B, sin embargo, a tasas más altas puede volver a preferirse la técnica A. No se puede asegurar que la elección de técnicas de producción tenga una relación única con el cambio en las tasas de interés ni de salario. Al asumir relaciones inter-industriales, es decir, que las mercancías se utilicen como insumos unas de otras, el precio depende de la distribución del ingreso, pero no se puede asegurar en qué dirección será.

De esta forma, la relación que asumen los nuevos desarrollistas entre el tipo de cambio y la elección de técnicas de producción no se puede asegurar cuando hay más de una mercancía intermedia en la economía. La política industrial basada en el control del tipo de cambio sería errónea. Los modelos de los nuevos desarrollistas omiten las relaciones inter-industriales en su análisis de forma arbitraria, no demuestran si su supuesto puede modificar cualitativamente las relaciones entre las variables y por lo tanto las conclusiones.

El problema central se encuentra en el núcleo de la concepción de la tradición estructuralista sobre la relación entre los sectores avanzados y atrasados de la periferia. La noción de los nuevos desarrollistas sobre la matriz productiva en estas economías es la misma que la propuesta en el estructuralismo clásico, desde hace más de 40 años. El estructuralismo clásico funcionó en su momento histórico. Se usó para explicar la forma de las economías después de la segunda guerra mundial, la ausencia de las relaciones inter-industriales (tomando en cuenta la síntesis de Palma) se realizó como una simplificación para centrar el análisis sobre aspectos más relevantes. Suponer que después de más de 40 años la estructura productiva en los países de la periferia no se ha modificado provoca llegar a conclusiones que pueden ser incorrectas. Evitar, en los nuevos modelos de la tradición estructuralista, la reducción de los sectores productivos y sus relaciones mejorarían las propuestas teóricas, ahondar en las propuestas de los estructuralistas latinoamericanos como Anibal Pinto y Celso Furtado, que identificaron más sectores productivos y la forma en como interactúan.

Se mostró que hay literatura reciente que investiga el crecimiento en las economías de la periferia tomando en cuenta las dudas de Ian Steedman. Generan propuestas teóricas con las relaciones inter-industriales en los sistemas económicos. Investigaron las relaciones que se encuentran entre el tipo de cambio y la elección de técnicas, concluyendo que las propuestas parten de supuestos muy restrictivos. Los resultados que esta literatura encuentra son interesantes. Por ejemplo, en las paginas anteriores se ha mostrado que una variación en el tipo de cambio puede modificar la especialización productiva de la economía. Estos resultados parecen incentivar más investigación sobre un tipo de crecimiento que siga los principios que caracterizan la corriente del estructuralismo latinoamericano tomando en cuenta las relaciones inter-industriales.

Referencias bibliográficas

- Ahumada, J., & García, F. (n.d.). Economía del desarrollo. In A. Agenjo, A. Bullejos, C. Martínez, & R. Molero, *Hacia una economía más justa. Manual de corrientes económicas heterodoxas* (pp. 241-298). Economistas sin fronteras.
- Amsden, A. (2007). The Devil Take the Hindmost. In A. Amsden, *Escape from Empire. The Developing World's Journey through Heaven and Hell* (pp. 137-148). Cambridge: Massachusetts Institute of Technology.
- Barba, A., & Pivetti, M. (2009). Rising household debt: Its causes and macroeconomic implications—a long-period analysis. *Cambridge Journal of Economics*, 113-137.
- Bielschowsky, R. (1998). Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: una reseña. In CEPAL, *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados*. (pp. 9-61). Santiago: Fondo de Cultura Económica/CEPAL.
- Bielschowsky, R. (2009). Sesenta años de la cepal: estructuralismo y neoestructuralismo. *CEPAL*, 173-194.
- Bresser-Pereira. (2016). Reflecting on new developmentalism and classical developmentalism. *Review of Keynesian Economics*, 331-352.
- Bresser-Pereira, L. (2006). O Novo Desenvolvimentismo e a ortodoxia convencional. *São Paulo em Perspectiva*, 5-24.
- Bresser-Pereira, L. (2008). The Dutch disease and its neutralization: a Ricardian approach. *Brazilian Journal of Political Economy*, 17-42.
- Bresser-Pereira, L. (2009). From old to new developmentalism in Latin America. *Textos para Discussão*, 1-37.
- Bresser-Pereira, L. (2017). La nueva teoría desarrollista: una síntesis. *economía unam*, 48-66.
- Commendatore, P., D'Acunto, S., Panico, C., & Pinto, A. (2003). Keynesian theories of growth. In N. Salvadori, *The Theory of Economic Growth: a 'Classical' Perspective* (pp. 104-139). Cheltenham: Edward Elgar.
- Coutts, K. (1987). Average cost pricing. In Durlauf, Steven, & L. Blume, *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Londres: Macmillan.
- Cowling, K. (1982). *Monopoly Capitalism*. Michigan: Macmillan.
- Danby, C. (2005). Noyola's institutional approach to inflation. *Journal of the History of Economic Thought*, 161-178.
- Di Filippo, A. (2009). Latin American structuralism and economic theory. *CEPAL REVIEW*, 175-196.

- Durán, J., & Ventura-Dias, V. (2003, Diciembre). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Retrieved from Organización de las Naciones Unidas: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/4384>
- Dutt, A. (2017). Heterodox theories of economic growth and income distribution: A partial survey. *Journal of Economic Surveys*, 1-32.
- Dvoskin, A., & Feldman, G. (2018). Income distribution and the balance of payments: a formal reconstruction of some Argentinian structuralist contributions - Part I: Technical dependency. *Review of Keynesian Economics*, 352-368.
- Dvoskin, A., & Feldman, G. (2018). Income distribution and the balance of payments: a formal reconstruction of some Argentinian structuralist contributions - Part II: Financial dependency. *Review of Keynesian Economics*, 369-386.
- Dvoskin, A., Feldman, G., & Guido, I. (2018). New-structuralist exchange-rate policy and the pattern of specialization in Latin American countries. *Metroeconomica*, 22-48.
- Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. Distrito Federal: Nueva Imagen.
- Fajnzylber, F. (1990). *El casillero vacío*. Santiago: CEPAL.
- Fonseca, P. (2015). *Desenvolvimentismo: a construção do conceito*. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.
- Frenkel, R., & Ros, J. (2006). Unemployment and the Real Exchange Rate in Latin America. *World Development*, 631-646.
- Furtado, C. (1964). Elementos de una Teoría del Subdesarrollo. In C. Furtado, *Desarrollo y Subdesarrollo* (pp. 149-177). Buenos Aires: Editorial Universitaria, EUDEBA.
- Furtado, C. (1987). Formación histórica del subdesarrollo. In C. Furtado, *Teoría y política del desarrollo económico* (pp. 169-176). Distrito Federal: Siglo XXI.
- Hall, R., & Hitch, C. (1939). Price Theory and Business Behaviour. *Oxford Economic Papers*, 12-45.
- Ibarra, J. (2013). *Análisis Macroeconómico. Producto, empleo, nivel de precios y balance externo*. Distrito Federal: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Kaldor, N. (1937). Annual survey of economic theory: The recent controversy on the theory of capital. *Econometrica*, 201-233.
- Kalecki, M. (1970). *Estudios sobre la teoría de los ciclos económicos*. Barcelona: Ediciones Ariel.
- Kalecki, M. (1982). *Ensayos escogidos sobre la dinámica de la economía capitalista*. Distrito Federal: Fondo de Cultura Económica.

- Kurz, H. (1987). Capital Theory: Debates. In *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Londres: McMillan.
- Kurz, H. (2018). The Theory of Value and Distribution and the Problem of Capital. *Conference of the Forum for Macroeconomics and Macroeconomic Policies*, (pp. 1-33). Berlín.
- Mantey, G. (2012). *La política de la banca central en la teoría y en la práctica*. Distrito Federal: CEPAL.
- Márquez, C., & Ros, J. (1990). Segmentación del mercado de trabajo y desarrollo económico en México. *El Trimestre Económico*, 343-378.
- Matamoros, G. (2017). *Auge, oscurantismo y recuperación del modelo centro-periferia del (neo)estructuralismo latinoamericano*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Meireles, M. (2017). *Soberanía monetaria, desarrollo y pensamiento económico latinoamericano: enseñanzas de la dolarización ecuatoriana*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Nalin, L., & Yajima, G. (2020). Rethinking the role of the exchange rate as a policy tool for growth and structural change in a financial integrated environment. *Problemas del Desarrollo*.
- Noyola, J. (1998). El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos. In C. E. Caribe, *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados*. (pp. 273-286). Santiago: Fondo de Cultura Económica/CEPAL.
- Olivera, J. (1965). Inflación estructural y política financiera. *ANALES DE LA ACADEMIA NACIONAL DE CIENCIAS ECONÓMICAS* (pp. 146-159). Buenos Aires: Academia Nacional de Ciencias Económicas.
- Oreiro, J., & Marconi, N. (2016). O novo-desenvolvimentismo e seus críticos. *CADERNOS do DESENVOLVIMENTO*, 167-179.
- Palma, J. (2008). Structuralism. In A. Dutt, & J. Ros, *International Handbook of Development Economics, Volume One* (pp. 136-143). Massachusetts: Edward Elgar Publishing Limited.
- Panico, C., & Pinto, A. (2017). Income Inequality and the Financial Industry. *Metroeconomica*, 1-21.
- Pasinetti, L. (1985). *Cambio estructural y crecimiento económico*. Madrid: Pirámide.
- Pasinetti, L., & Scazzieri, R. (1987). Capital Theory: Paradoxes. In *The New Palgrave Dictionary of Economics*. London: Palgrave Macmillan.
- Pérez, E. (2015). Una coyuntura propicia para reflexionar sobre los espacios para el debate y el diálogo entre el (neo)estructuralismo y las corrientes heterodoxas. In A. Bárcena,

- & A. Prado, *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XX* (pp. 33-92). Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Pinto, A. (1998). Naturaleza e Implicaciones de la 'Heterogeneidad Estructural' de la América Latina. In CEPAL, *incuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados* (pp. 547-567). Santiago: Fondo de Cultura Económica/CEPAL.
- Prada, N., & Quintero, M. (2014). Contribuciones de Aníbal Pinto en el marco del estructuralismo latinoamericano: desarrollo e integración regional. *Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo*, 135-168.
- Prebisch, R. (1998). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. In *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: algunos textos seleccionados* (pp. 63-129). Santiago: Fondo de Cultura Económica/CEPAL.
- Ricardo, D. (1926). *Principles of Political Economy and Taxation*. Everyman.
- Roll, E. (2014). *Historia de las doctrinas económicas*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Roncaglia, A. (2006). *La riqueza de las ideas. Una historia del pensamiento económico*. Zaragoza: rensas Universitarias deZaragoza.
- Samuelson, P. (1966). A Summing Up. *The Quarterly Journal of Economics*, 568-583.
- Serrano, F., & Summa, R. (2015). *Aggregate Demand and the Slowdown of Brazilian Economic Growth from 2011-2014*. Washington: Center for Economic and Policy Research.
- Sraffa, P. (1960). *Production of commodities by means of commodities*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Steedman, I. (1992). Questions for Kaleckians. *Review of Political Economy*, 125-151.
- Trevithic, J., & Mulvey, C. (1975). *Economía de la inflación*. Buenos Aires: El ateneo.
- Weintraub, S. (1978). *Capitalism's inflation and unemployment crisis: Beyond monetarism and keynesianism*. East Lansing: Addison-Wesley.