

¿SON LOS PAÍSES DESARROLLADOS Y EN VÍAS DE DESARROLLO ESTRUCTURALMENTE DIFERENTES? UN ANÁLISIS DEL PENSAMIENTO DE KALECKI

Are Developed and Developing Countries Structurally Different? An Analysis of Kalecki's Thought

Diego Sánchez-Ancochea¹
diego.sanchez-ancochea@sant.ox.ac.uk

Recibido: 10 de enero de 2015
Aprobado: 14 de julio de 2015

Traducción: José Miguel Ahumada.

Resumen: Este artículo compara las ideas de Kalecki sobre la estructura económica de los países desarrollados y subdesarrollados. Kalecki enfatizó el diferente rol que cumplen las restricciones de la demanda y de la oferta agregada sobre ambos tipos de países. En los países ricos la producción estaba determinada por la demanda, mientras que en los países en vías de desarrollo la producción estaba sujeta a cuellos de botellas tanto en el sector alimentario como en el sector externo. Esta diferencia también tenía implicaciones para el crecimiento económico y la distribución. Sin embargo, uno no debiera interpretar la teoría de Kalecki simplemente en términos de diferentes supuestos económicos (‘closures’ del modelo), ya que su análisis va muchísimo más allá, incorporando diferencias en políticas clasistas y en la estructura del estado, ambas variables analizadas en este paper. Concluyo con una evaluación de la utilidad de las ideas de Kalecki bajo la globalización. El enfoque político-económico Kaleckiano ofrece un útil punto de partida para analizar las diferencias entre ambos tipos de países, pero requiere de una adaptación a los cambios que han tomado lugar a nivel global en las últimas tres décadas. En particular, debemos considerar el rol de las empresas transnacionales y las instituciones financieras y la reducción de la importancia de los cuellos de botella agrícolas en muchos países semi-industrializados.

Palabras clave: Kalecki, estructura económica, países desarrollados, países subdesarrollados, economía política, globalización.

Abstract: This paper compares Kalecki's ideas on the economic structure of developed and developing countries. Kalecki highlighted the different role that aggregate demand and supply constraints played on both kinds of country. In rich countries output was determined by demand, while in developing societies production was subject to bottlenecks in the food and external sectors. This difference also had implications for economic growth and (income)

¹ Universidad de Oxford.

distribution. Nevertheless, one should not interpret Kalecki's theory simply in terms of different "closures", since his analysis goes well beyond, incorporating differences in class politics and the structure of the State, both of which are reviewed in this paper. The Kaleckian politico-economic approach offers a useful starting point to analyze the differences between both kinds of countries, but requires adaptations to the global changes that have taken place over the last three decades. We should incorporate, in particular, the role of transnational corporations and financial institutions and the reduction in the importance of the agricultural bottleneck in many semi-industrialized countries.

Key words: Kalecki, economic structure, developed countries, developing countries, political economy, globalization.

"Es posible ahora observar que la diferencia entre economías no socialistas altamente desarrolladas y subdesarrolladas puede ser formulada en una forma muy simple. En un caso, los recursos disponibles deben ser utilizados y el capitalismo moderno ha aprendido el truco para hacerlo. En el otro caso, los recursos deben ser creados y esto requiere tanto de reformas de amplio alcance como cambios revolucionarios"

Kalecki (1967, 27)

I. INTRODUCCIÓN

Las últimas décadas han presenciado la reaparición de la economía del desarrollo como una disciplina dentro del pensamiento económico convencional. Una nueva agenda de investigación se ha desarrollado, concentrándose en las fallas de información, el rol de las instituciones y la posibilidad de divergencia de ingresos entre países. Sustentándose en los trabajos de Rosenstein Rodan y Hirschmann, un número creciente de economistas del desarrollo han cuestionado la exclusiva concentración de la disciplina en el rol del mercado en la asignación de recursos y el predominio de supuestos de convergencia (Ray, 2000).

Reconociendo que el proceso de desarrollo económico puede tener múltiples equilibrios y que muchos países en vías de desarrollo están atrapados en una trampa de bajos-ingresos, esta "nueva" teoría del desarrollo presenta un mejor entendimiento de las diferencias entre los países desarrollados y subdesarrollados que las teorías Neoliberales. Sin embargo, con frecuencia estos nuevos análisis aún presuponen que todos los países pueden ser situados en un continuo: todos tienen desafíos y problemas económicos que pueden ser resueltos transformando las estructurales institucionales.

Algunas escuelas dentro de la economía heterodoxa han propuesto una perspectiva más compleja sobre las diferencias entre países. Los Estructuralistas Latinoamericanos, por ejemplo, consideran que existen diferencias de largo plazo entre los países desarrollados y subdesarrollados, derivados de su diferente posición en la economía global (Rodríguez, 1980; Sánchez-Ancochea, 2005). Especializaciones exportadoras divergentes, diferentes estructuras socio-económicas y diferentes mecanismos de generación y difusión de las innovaciones tecnológicas resultan en permanentes asimetrías entre los países del Centro y la Periferia. Varios enfoques dependencistas han usado este principio para crear un enfoque

más radical respecto del proceso de desarrollo, en el cual muchos de los problemas de los países subdesarrollados son el resultado de sus relaciones con los países desarrollados (para una síntesis, ver Vernengo, 2006).

Algunos economistas anglosajones que trabajan en la extensa tradición Post-keynesiana han usado preceptos estructuralistas para explorar dichas diferencias (Taylor (1991, 2005) es probablemente uno de los mejores ejemplos). Sin embargo, aquellos son una excepción más que una regla, ya que la mayoría de los economistas postkeynesianos, siguiendo la ruta de Keynes, se han concentrado en los análisis de los países desarrollados y de sus instituciones. Sus modelos se centran en el rol de la demanda agregada y mercados financieros consolidados, y usualmente no toman en consideración las características específicas de los países subdesarrollados.

El trabajo de uno de los pioneros de la economía post-keynesiana, Michal Kalecki, constituye una brillante excepción y un punto de arranque para remediar este problema. A pesar de ser más conocido por el descubrimiento de la demanda efectiva de manera independiente de J.M Keynes (Robinson, 1976) y por el estudio de las economías socialistas, Kalecki también hizo importantes contribuciones en el área del desarrollo económico (Sachs, 2004). Enfatizó la necesidad de “demarcar teóricamente las diferencias entre las estructuras “capitalistas”... y las formaciones sociales periféricas” (White, 1977:305) y consideró que el rol del estado y de la política económica en los dos conjuntos de países son radicalmente diferentes.

Los intereses de Kalecki yacen no solo en su distinción sistemática entre los países desarrollados y subdesarrollados, sino que también en la habilidad para combinar los factores políticos y económicos. Sus trabajos exploran las relaciones económicas básicas que caracterizan un conjunto de países en el corto y largo plazo, pero también las diferentes estructuras de clases subyacentes. Como resultado, Kalecki ofrece un excelente punto de partida para explorar las diferencias entre países desarrollados y subdesarrollados, bajo la actual etapa del capitalismo global.

La figura 1 sistematiza las principales conclusiones de Kalecki sobre la comparación entre ambos tipos de países. La principal diferencia económica yace en la relativa importancia de la demanda efectiva en la determinación de la producción y el crecimiento. Mientras que en los países desarrollados el exceso de capacidad productiva en la mayoría de los sectores es la regla tanto en el corto como en el largo plazo y, de este modo, el nivel de demanda agregada es crucial, en los países subdesarrollados la falta de capital y los cuellos de botellas en sectores claves convierten a los factores de oferta en más importantes. Esta distinción central nos ayuda a explicar las diferencias entre ambos tipos de países en muchas otras variables económicas como la distribución del ingreso y los cambios en los precios relativos. También sirven para entender por qué, para Kalecki, el estado debería jugar un rol completamente diferente en ambos tipos de economías.

El objetivo de este documento es discutir las ideas resumidas en la figura 1 con cierto detalle y evaluar su significancia en el contexto de la globalización. Argumento que el enfoque político-económico Kaleckiano ofrece un punto de partida útil para analizar las diferencias entre distintos tipos de economías, pero requiere actualizaciones ante el cambiante escenario global que ha emergido en las últimas tres décadas. En particular, el análisis de las diferencias

entre los países desarrollados y subdesarrollados debería considerar cuidadosamente el rol de las empresas transnacionales y las instituciones financieras, así como el menor peso relativo que ahora tienen los cuellos de botellas en los sectores agrícolas en los países semi-industrializados.

Para explorar y evaluar todos estos puntos, primero describo el modelo de determinación de la producción, los determinantes del crecimiento económico, el rol del estado y la estructura de clases en el trabajo de Kalecki, para el caso de los países desarrollados (sección 2) y luego, para el caso de los países subdesarrollados (sección 2). El texto finaliza con una discusión sobre la actual utilidad del enfoque de Kalecki sobre el desarrollo económico.

Figura 1. Diferencias Estructurales entre los países Desarrollados y Subdesarrollados en el pensamiento de Kalecki

	Países Desarrollados	Países Subdesarrollados
La determinación del producto en el corto-plazo	El producto está determinado por la demanda efectiva, debido a la existencia de exceso de capacidades en la mayoría de los sectores. Equilibrio de corto plazo es obtenido vía únicamente ajustes cuantitativos.	El producto está limitado por cuellos de botellas en ciertos sectores, particularmente el sector agrícola y el sector externo. Cambios en los precios relativos son la fuerza principal de equilibrio en el corto plazo (a pesar de que ajustes cuantitativos también ocurren).
Distribución del ingreso	La distribución del ingreso está determinada por el margen sobre el precio (‘markup’). El markup está, a su vez, determinado por el grado de monopolio, que depende de factores institucionales como la estructura industrial y/o el peso relativo de los sindicatos. La expansión de la demanda efectiva por sí misma no cambia la distribución del ingreso.	La participación del salario está directamente determinado por el precio de los bienes de primera necesidad (especialmente comida) y no por el markup del sector industrial. Los cuellos de botellas institucionales en la agricultura y no la fortaleza de los sindicatos son los principales factores que influyen la distribución del ingreso. Las expansiones de la demanda efectiva darán paso a una reducción del salario real y de la participación del salario.
Sectores claves	Sector industrial. El sector primario juega un rol menor (Kalecki no explica por qué).	Sector agrícola. Sector exportador (aunque Kalecki no invierte mucho tiempo en analizar este sector).
Determinantes del crecimiento	La tasa de crecimiento de la demanda efectiva, especialmente inversión. Kalecki se concentra en la explicación de los determinantes de las decisiones de inversión.	La tasa de crecimiento de las producción de bienes de primera necesidad. Una expansión de la demanda efectiva implicará una inflación a menos que las constricciones del lado de la producción sean resueltas.

Composición de clase	Trabajadores industriales y empresas capitalistas oligopólicas. Conflicto de poder entre ambos determina tanto la distribución del ingreso como las políticas del Estado.	Estructura de clases compleja en el cual los actores rurales juegan un lugar central. Las relaciones de poder y estructura de propiedad en la agricultura explican los bajos niveles de crecimiento del ingreso nacional. La estructura de clases lleva a la mantención del status quo y limita las efectividad de las intervenciones del Estado.
Rol del Estado	Expansión de la demanda efectiva. La intervención del estado beneficia todas las clases sociales pero está limitada por la oposición de los grandes capitalistas a políticas expansivas.	Aumento en la tasa general de inversión con una concentración en la agricultura y en el sector externo. Eliminación de los cuellos de botellas institucionales en la agricultura (a través de reforma agraria, etc.). Planificación es necesaria para asegurar altas tasas de crecimiento. La intervención estatal es negativa para los actores poderosos.

Elaboración propia.

II. LA ESTRUCTURA ECONÓMICA DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS

a. La determinación del producto en los países desarrollados: el rol de la demanda agregada²

A pesar de que Kalecki ha sido usualmente tratado como un discípulo de Keynes, en lo que respecta al descubrimiento del concepto de demanda efectiva, su modelo fue desarrollado antes que el del economista inglés y difiere de éste en varios elementos importantes, particularmente en su acento en la relevancia de la distribución del ingreso, las clases sociales y los precios en la determinación del ingreso (Laski, 1987).

El modelo básico de Kalecki asume una economía cerrada sin sector público. El ingreso nacional es igual al producto nacional y existen las siguientes relaciones causales básicas:

1. Ingreso nacional (=producto nacional) se distribuye entre ganancias, G, y salarios, S.
2. La participación del trabajo en el ingreso nacional está determinado a través de una teoría de precios basada en el margen o markup donde el grado de monopolio juega un rol central.
3. La demanda de inversión determina el nivel de ganancias.

² En esta sección presentaré sólo las ideas de Kalecki que son importantes para la comparación entre los países desarrollados y subdesarrollados. Para un completo análisis del modelo de Kalecki ver Sawyer (1982, 1985c).

Aunque una discusión de la teoría de Kalecki sobre los precios va más allá del alcance de este texto, es importante subrayar sus principales elementos si queremos entender cómo se determina la participación del trabajo en el ingreso nacional³. Kalecki distingue dos tipos de precios: precios “determinados por la demanda” y precios “determinados por el costo”. Los precios “determinados por la demanda” son característicos del sector primario (que tiene una oferta relativamente inelástica en el corto plazo) y no tienen un rol significativo en las economías desarrolladas. Los precios “determinados por el costo”, por el contrario, son mayoritarios en el resto de sectores, en los cuales la oferta es normalmente flexible debido a la existencia de exceso de capacidad.

Los precios “determinados por el costo” son cruciales para la determinación de los ingresos entre las clases sociales. Kalecki desarrolla un modelo de determinación de los precios al nivel de la empresa, donde los mismos dependen del costo básico promedio (salarios y materiales) y del precio promedio en la industria y lo agrega posteriormente al nivel de la industria.⁴ Como es bien sabido en la literatura Post-keynesiana, una variable central del análisis es el “grado de monopolio”, que refleja el poder que tienen las empresas en diferentes sectores de fijar precios. El grado de monopolio depende del nivel de concentración de la industria, la importancia de la publicidad en relación a las ventas, el grado de intensidad del capital (medida por el ratio de gastos generales y costos básicos) y la fortaleza de los sindicatos (Kalecki, 1971, capítulo 5)⁵.

Keynes usa la teoría del markup para determinar el análisis de la distribución del ingreso y de la demanda efectiva. Un conjunto de simplificaciones en relación a la estructura económica le permite concluir que la participación del trabajo en la industria depende del grado de monopolio (que determina el markup) y del ratio del costo material al costo salarial (Kalecki, 1971, capítulo 6). Mientras que la participación del salario depende de factores institucionales y técnicos, el nivel de ganancia está determinado por la demanda de inversión⁶. Aunque el modelo de una economía cerrada que Kalecki usa para demostrar este hecho es ya bien conocido en la literatura, podría ser útil reiterarlo aquí:

³ La siguiente explicación está basada en Kalecki (1971), capítulos 5 y 6.

⁴ El proceso de agregación no está exento de problemas. Para Steedman (1992), el hecho de que la teoría del margen (mark-up price) de Kalecki se abstraiga de las relaciones intraindustriales y use el concepto no realista de integración vertical debilita todas sus conclusiones. Por ejemplo, para él no es posible establecer ninguna relación clara entre el promedio del markup y la participación del salario. Estas críticas, sin embargo, no toman en consideración el hecho de que a teoría de los precios de Kalecki es una de análisis parcial (Sawyer, 1992), en el cual “no es la precisión matemática la que es importante sino la relevancia en términos de la aplicación potencial concreta para el análisis del producto, empleo y crecimiento” (Kriesler, 1992). Este análisis y no la teoría del precio en sí misma es la que nos interesa en este texto.

⁵ El concepto de grados de monopolios ha sido usualmente malentendido (Robinson, 1977). No debería ser visto como la diferencia entre el precio y costo marginal o el costo promedio (como Lerner hiciera), pero como “aquellas influencias institucionales y del entorno que afectan el comportamiento de las empresas en la fijación de precios” (Reynolds, 1996: 76). Para una evaluación crítica del concepto de “grados de monopolio” en Kalecki ver Balasubramanian (1997: 61-2).

⁶ El hecho de que las ganancias y salarios (medidas como participación de salarios) están determinadas en forma tan diferente muestra que, en una sociedad capitalista, los pagos al trabajo y al capital son muy diferentes. Mientras que los trabajadores reciben un pago por sus servicios productivos, las empresas capitalistas están facultadas para obtener una parte del producto social neto en tanto dueños de los medios de producción (Nell, 1992). Esta conclusión es también válida para los países subdesarrollados.

1. Los trabajadores no ahorran y como resultado los salarios son su único ingreso⁷;
2. Las ganancias son el único ingreso de la clase capitalista (los salarios de los administradores de la empresa son tratados como ganancias);
3. Los capitalistas gastan sus ganancias en consumo (Ck) e inversión (I);
4. El consumo capitalista (Ck) depende de las ganancias pasadas.

Todas estas premisas pueden ser resumidas en el siguiente conjunto de ecuaciones:

$$(1) Y = S + G$$

$$(2) Y = Ck + Cs + I$$

$$(3) S = Cs$$

$$(4) G = Ck + I$$

$$(5) Ck = cG + A$$

Donde c es la propensión marginal al consumo derivado de las ganancias, A es un parámetro y por simplicidad se ha asumido que las ganancias son estables a lo largo del tiempo ($G_t = G_{t+1}$)

Tres conclusiones inmediatas pueden ser derivadas de este modelo. Primero, la ecuación (4) debería interpretarse como que en una economía capitalista los gastos capitalistas determinan la ganancia y no al revés. Esto porque “los capitalistas pueden decidir invertir más en un determinado periodo que en uno anterior, pero no pueden decidir ganar más” (Kalecki, 1971:79). Segundo, las ganancias resultan de las decisiones de inversión de los capitalistas, que determinan la trayectoria de una economía⁸. Esto puede ser visto fácilmente si sustituimos la ecuación (4) por la (5).

$G = cG + A + I$, que significa que,

$$G = (A + I) / (1-c)$$

Tercero, las decisiones de inversión, en conjunto con los márgenes sobre el precio establecidos por las empresas, determinan el nivel del ingreso nacional (Reynolds, 1996) en las economías capitalistas avanzadas. La ecuación (7) y la (1) constituyen las bases para determinar el producto en el corto plazo, que es igual al total de salarios más las ganancias:

$$(7) G = (A + I) / (1-c)$$

$$(8) S = aY \text{ donde } a \text{ es la participación del salario}$$

Ya que $Y = S + G = aY + G$

$Y = P/(1-a)$ y sustituyendo G por su valor obtenemos,

⁷ Esta premisa refleja el hecho empírico de que en el capitalismo “el motor impulsor hacia el ahorro no es un “gusto” por el ahorro, sino un requisito de supervivencia y crecimiento de las empresas” (Sawyer, 1982:105)

⁸ Kalecki asume que el consumo actual de los capitalistas depende de las ganancias pasadas y como resultado se deriva que las ganancias están determinadas por inversiones pasadas y no por las actuales. Para mantener las cosas simples, sin embargo, en esta exposición nos abstraeremos de este problema relativo al tiempo.

$$(9) Y = (I+A)/(1-a)(1-c)$$

La ecuación (9) sintetiza el modelo de Kalecki de determinación del producto en el corto plazo para países desarrollados. El producto nacional depende del grado de monopolio y del ratio de materia prima al costo salarial (ambos conjuntamente determinan la participación del salario, a) las decisiones de inversión y consumo fijo de los capitalistas, y la propensión marginal al consumo en relación a las ganancias.

La introducción de premisas más realistas sobre la economía agrega algunos nuevos factores al total producido, pero no cambia la estructura de los factores del modelo. En particular, la inclusión del gobierno y del sector externo dará paso a los siguientes cambios en la ecuación (9):

1. La participación del salario en el total producido ahora será igual a $V/Y = a`Y + G_b/Y$ donde G_b representa el costo salarial en el sector público y se asume como independiente al total producido, y $a`$ "no depende meramente de los factores subyacentes en la distribución del ingreso nacional, sino que está influenciado también por los efectos del sistema tributario sobre las ganancias" (Kalecki, 1971:98).
2. G neta luego de impuestos = $I + (X-M) + DP + C_k$, donde $(X-M)$ y DP corresponden a balanza comercial y déficit público respectivamente (Kalecki, 1971, capítulo 7).
3. El total producido, Y , es igual al total de ingresos ($S + G$) más el total de impuestos indirectos, E (que Kalecki asume como estables en el corto plazo).

Como resultado, el producto total nacional en una economía abierta con sector público es igual a:

$$(9`) Y = [(I` + B + A) / (1 - a`)(1 - c) + E ; \text{ donde } I` = I + (X-M) + GP^9.$$

Las ecuaciones (9) y (9`) ilustran el vínculo directo entre la distribución del ingreso y la determinación del producto en la perspectiva de Kalecki y muestran por qué el análisis de clase es tan importante. Ambas ecuaciones también señalan dos importantes elementos en la interpretación de Kalecki sobre las economías desarrolladas que permiten distinguirlas de las economías subdesarrolladas. Primero, el total producido está determinado por la demanda efectiva y la distribución del ingreso y es consistente con la existencia de desempleo¹⁰. Segundo, el comportamiento de la economía está determinado por el sector manufacturero mientras que el sector primario, al margen de ser inelástico en el corto plazo, no tiene un rol sustancial. A pesar de que Kalecki no explica por qué ese sería el caso, la capacidad de los países desarrollados de importar bienes primarios y pagarlos con exportaciones industriales y el pequeño tamaño del sector agrícola y minero en la economía son dos explicaciones plausibles para estas importantes características de los países desarrollados.

⁹ Nótese que en la ecuación Y representa el total del producto nacional y no el ingreso nacional. En la ecuación (11) Y representa ambos ya que ambos son iguales.

¹⁰ Como Kalecki muestra en el capítulo 3 de su libro de 1971, una reducción en el salario real sólo sería efectivo en reducir el desempleo en el corto plazo, cuando la reducción de la demanda por consumo se iguala por un aumento de la demanda efectiva derivadas de las ganancias. Pero esto no es probable que suceda, porque el consumo capitalista es relativamente estable en el corto plazo, y la demanda de inversiones depende de las ganancias en el largo plazo.

b. Los determinantes del crecimiento en los países desarrollados

Para Kalecki, el estudio del crecimiento en el largo plazo no es muy diferente del análisis de los equilibrios y fluctuaciones de corto plazo. Él consideraba que “las tendencias de largo plazo son un componente de cambio lento de una cadena de situaciones de periodos cortos; no es una entidad independiente” (Kalecki, 1991:435)¹¹. De esta forma, no es sorprendente que en su análisis el crecimiento de largo plazo en las economías desarrolladas esté determinado por la demanda efectiva, generada principalmente por las inversiones, y que la explicación de las determinantes de las decisiones de inversión sea el objetivo central de la teoría del crecimiento.

Kalecki no estuvo satisfecho con el énfasis Keynesiano en el “animal spirit” como explicación de las inversiones, considerándolo como algo en cierta medida irracional (Robinson, 1977). En su perspectiva, las nuevas inversiones están determinadas por tres factores:

1. El nivel de ahorro bruto de las ganancias (S). El hecho de que en Kalecki el modelo de inversiones de corto plazo siempre genere una cantidad total de ahorros derivados de las ganancias al nivel macro no elimina las restricciones de financiamiento al nivel de la empresa (Dymski, 1996). Debido a estas restricciones, causadas por las imperfecciones del mercado de capitales, los ahorros derivados de las ganancias constituyen los principales recursos para financiar expansiones de capital.
2. El deseo de obtener una “tasa de ganancia normal” de las nuevas inversiones (π), determina si “*las decisiones de inversión tomadas en un año dado son iguales a los ahorros empresariales, los exceden o están por debajo*” (Kalecki, 1991:441).
3. La existencia de innovaciones técnicas, debido a que las invenciones aumentan las expectativas de ganancias y, como resultado, estimulan las inversiones (Robinson, 1977).

El modelo desarrollado por Kalecki (1991) y refinado por Sawyer (1996) introduce todas estas variables en la función de inversión. Junto a las ecuaciones previamente introducidas, comprende también el ingreso como una función de inversiones pasadas. El análisis de Kalecki ilustra cómo su teoría del crecimiento no es más que una extensión refinada de su modelo de determinación del producto en el corto plazo. Tanto en el largo como en el corto plazo, la tasa de crecimiento de la economía en los países desarrollados estará determinada por la demanda efectiva y usualmente no estará limitada por restricciones por el lado de la oferta. Por otro lado, no existe razón para asumir que esta tasa de crecimiento será consistente con el pleno empleo del capital y del trabajo (Sawyer, 1996)¹².

¹¹ A pesar de que Kalecki no elabora esta idea en profundidad, pareciera que no estaba de acuerdo con la noción de que existía un equilibrio de largo plazo alrededor del cual la economía fluctuaba y que no estaba afectada por fuerzas de corto plazo. De esta forma, Kalecki no estaba de acuerdo ni con las perspectivas neoclásicas ni con el enfoque del excedente de carácter Marxista (Sawyer, 1996).

¹² Esta conclusión ha sido criticada por diferentes economistas como Eatwell, Committeri, etc, que han argumentado que el exceso de capacidad es inconsistente con el equilibrio en el largo plazo (Dutt, 1990). Dutt, sin embargo, demuestra que este no es necesariamente el caso (1990: 59).

c. Estructura de clases en los países desarrollados

El modelo macroeconómico de Kalecki donde la distribución del ingreso juega un rol central está influenciado por su visión más amplia del funcionamiento del capitalismo. En su perspectiva, los países capitalistas avanzados no se caracterizan por la competencia perfecta y la armonía de intereses entre diferentes grupos, sino que por la existencia de grandes oligopolios industriales y conflictos de poder entre trabajadores y capitalistas¹³. Este conflicto de intereses entre trabajadores y grandes corporaciones oligopolistas en el sector industrial determina, en cierta medida, la evolución tanto del mercado de productos como del mercado laboral¹⁴.

Como se ha mostrado en la primera sección, el mercado del producto (industrial) está caracterizado por el exceso de capacidad productiva y precios basados en el markup, ambas características de las estructuras económicas oligopólicas (Sawyer, 1985a). Los márgenes sobre los costes básicos están en el corazón del conflicto económico entre trabajadores y capitalistas y constituyen el principal determinante de la distribución del ingreso.

Para Kalecki, “un alto margen sobre el precio incentivará a los sindicatos a presionar por salarios más altos ya que saben que las empresas pueden permitirse pagarles” (Kalecki, 1971:161). La consecuencia de este comportamiento no es clara. Las empresas pueden decidir mantener sus márgenes y traspasar el total del aumento de los costos a los precios. Esta respuesta probablemente conducirá a un espiral de precio-salario con consecuencias muy negativas en la tasa de inflación. Si las empresas no pueden traspasar el total del aumento del salario y se ven forzadas a reducir el margen (debido, por ejemplo, a la existencia de una alta competencia inter-industria), tendrá lugar una redistribución del ingreso nacional de las ganancias a los salarios (Kalecki, 1971)¹⁵. Esta redistribución, sin embargo, solo sería posible si existe un exceso de capacidad productiva y, por ello, los precios no están determinados por las condiciones de demanda.

Además, el hecho de que los precios no están determinados por la demanda hace posible una expansión del producto sin una modificación de los salarios reales. Cuando existe un exceso de capacidad productiva y no hay restricciones por el lado de la oferta en la economía, una expansión del empleo no es inflacionaria y no requiere ir acompañada por una reducción del salario real o de la participación del salario en el ingreso nacional. Esta posibilidad obviamente reducirá la probabilidad de los conflictos sociales y ayudará a incrementar la estabilidad del sistema político.

¹³ “*Sólo desechándola* [la premisa de la competencia perfecta] y *penetrando en el mundo de la competencia imperfecta y los oligopolios seremos capaces de llegar a una conclusión razonable respecto al impacto de la negociación salarial en la distribución del ingreso*” (Kalecki, 1971:159) y, por lo tanto, sobre la determinación del producto.

¹⁴ Es interesante notar que la interacción entre trabajadores y empresas oligopólicas era central para el análisis de Raúl Prebisch sobre los países desarrollados y para su explicación del deterioro de los términos de intercambio. Ver Rodríguez (1980) y Sánchez-Ancochea (2005) para una explicación.

¹⁵ A pesar que Kalecki enfatiza el rol del markup en el proceso de negociación colectiva entre sindicatos y empresas, muchos post-Kaleckianos como Sawyer (1985a) se concentran en el conflicto por el salario expresado en dinero, que está influenciado por la existencia de una meta de salario real en el nivel agregado y una meta de salario nominal relativo a nivel sectorial.

El análisis anterior da lugar a cuatro conclusiones relevantes para este texto. Primero, los trabajadores industriales y las empresas oligopólicas son los actores económicos centrales en los países desarrollados y su interrelación determina el nivel y composición de la producción nacional. Segundo, es posible incrementar la demanda efectiva y el producto sin afectar la participación del ingreso de ambas clases. Tercero, la distribución del ingreso está principalmente determinada por la lucha de clases y no por meros factores económicos. Cuarto, la inflación no es el resultado de restricciones por el lado de la oferta o por el crecimiento de la oferta de dinero, sino que deviene de demandas conflictivas de ingresos entre clases sociales (Arestis, 1996). La lucha de clases entre trabajo y capital no solo sucede en el campo económico. De hecho, como se mostrará en la próxima sección, para Kalecki el éxito del estado en mantener el pleno empleo también depende de la influencia relativa de los trabajadores y las grandes empresas sobre la agenda del gobierno.

d. El rol del estado en los países desarrollados

Como hemos visto en las dos secciones anteriores, para Kalecki la demanda efectiva, particularmente de bienes de inversión, es la principal determinante del nivel de producción en el corto plazo en los países desarrollados y, junto al cambio técnico, de la tasa de crecimiento económico en el largo plazo. En estas economías ningún mecanismo de precios llevará a la eliminación del desempleo y, como resultado, no existe ninguna razón para esperar un pleno empleo de los recursos ni en el corto ni en el largo plazo a menos que la inversión sea tan alta que absorba todos los ahorros de las ganancias (Kalecki, 1976).

Este nivel de inversión privada, sin embargo, solo tiene lugar durante el auge del ciclo económico. En cualquier otro momento, el exceso de capacidad productiva, generado paradójicamente por altas tasas de inversión en el pasado y expectativas pesimistas sobre el futuro de la economía, es probable que genere un bajo nivel de demanda de inversiones y consecuentemente bajos niveles de producción y empleo.

El principal rol del estado en aquellas economías es generar una demanda adicional a través del gasto público, para compensar la falta de inversión privada y asegurar tanto la estabilidad de la producción como el pleno empleo del capital y el trabajo (Kalecki, 1976). De esta forma, la eficiencia del sector público y la composición del gasto no son ni de cerca tan importantes como el nivel absoluto de gasto público. De hecho, a pesar de que un aumento de la inversión pública y/o el gasto social es (por usar el término de Kalecki) “más racional”, cualquier intervención gubernamental que construya poder adquisitivo adicional (e.g. aumento del gasto en armamento) será efectivo en asegurar estabilidad política y económica (Kalecki, 1976).

La generación de la demanda efectiva vía el sector público no requiere necesariamente de un aumento del déficit público (Kalecki, 1976). Es fácil demostrar que las medidas expansivas financiadas vía ciertos impuestos como el impuesto al capital privado o un impuesto ex post sobre las ganancias extra generadas por el gasto público, incrementarán la demanda efectiva y el producto¹⁶.

¹⁶ Ver Kalecki (1971, capítulo 4), y también Kalecki (1976, capítulo 2).

En los países desarrollados, por tanto, el gobierno no encuentra ningún obstáculo material significativo para la implementación de políticas económicas necesarias, ya que estas políticas no requieren de un aumento del déficit público o de altos niveles de planificación. Más aún, las intervenciones estatales, aún cuando consistan en compras de armamento o impuestos a las ganancias, benefician a todas las clases sociales porque reducen el desempleo y aumentan la participación de las dos clases (Kalecki, 1976).

Esto no implica, sin embargo, que el estado no enfrente oposición cuando decide incrementar el gasto público para asegurar el pleno empleo. Kalecki (1971, capítulo 12) sostiene que las grandes corporaciones se opondrán a las políticas expansivas por tres motivos:

1. Las políticas expansivas reducen el rol del capital privado en la determinación del empleo y, por lo tanto, reducen la influencia de las grandes empresas en las políticas económicas;
2. Las grandes corporaciones no apoyan generalmente la composición del presupuesto público (dominado por inversiones públicas y subsidios al consumo de masa);
3. El pleno empleo reduce la capacidad de la clase capitalista de disciplinar el trabajo y mantener la inflación salarial bajo control.

Como resultado de la oposición de las grandes empresas a las medidas expansivas, la lucha de clases entre trabajadores y capitalistas se extiende a la arena política. Mientras la clase capitalista promueve políticas que estimulan las inversiones privadas, o por lo menos no aumentan los impuestos, las masas presionarán por un aumento en los subsidios al consumo y otros gastos sociales. Ya que las medidas encaminadas a incrementar las inversiones privadas (como una reducción de la tasa de interés o de los tasas impositivas marginales) usualmente fracasan en obtener pleno empleo, los gobiernos democráticos tienden a implementar políticas de arranques-y-paradas que darán paso a un 'ciclo económico político' (Kalecki, 1971, capítulo 12).

III. LA ESTRUCTURA ECONÓMICA DE LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS

a. La determinación del producto en los países subdesarrollados: un modelo de tres sectores

El principal problema económico de los países subdesarrollados, que los distinguen de los países desarrollados, es que aunque el capital esté completamente utilizado, aún "no es capaz de absorber todo el trabajo disponible" (Kalecki, 1976:23). En estas economías la demanda efectiva por sí misma no determina el producto en el corto plazo. Debido a la existencia de restricciones por el lado de la oferta en diferentes sectores de la economía, cambios en los precios relativos (como el salario real) son también indispensables para asegurar el equilibrio. Estos cambios, sin embargo, tendrán siempre un impacto tanto en el crecimiento en el largo plazo como en la distribución del ingreso.

Para Kalecki existen tres diferentes restricciones del lado de la oferta que afectan el nivel del producto en la economía: falta de capital productivo, bajo nivel de producción de comida y otros bienes “esenciales” y las dificultades para expandir dicha producción, y la falta de divisas (Sawyer, 1985b).

Kalecki no compartía la premisa neoclásica de que el capital y el trabajo sean sustitutos perfectos y consideraba que la mayoría de los procesos productivos estaban caracterizados por “factores fijos” (Sawyer, 1985b). Esto tiene dos consecuencias importantes para los países subdesarrollados, donde el exceso de capacidad productiva no es la regla. Primero, la posibilidad de expansión del empleo, una vez que un tipo específico de maquinaria haya sido instalada es muy limitada. Como resultado, el total de capital invertido y no el nivel de la demanda efectiva determinan el equilibrio en el corto-plazo. Segundo, y más importante, el número de técnicas disponibles en el proceso productivo está limitado por cuellos de botellas en sectores claves. En particular, una extensión masiva de las técnicas intensivas en trabajo no es posible a menos que exista una expansión significativa de la oferta de alimentos y otros bienes esenciales (Kalecki, 1976, capítulo 1).

Las restricciones en el sector agrícola (donde los alimentos y otros bienes esenciales son producidos) y la falta de divisas, están en el corazón del análisis del subdesarrollo de Kalecki. Mientras puso mucha atención en el primer factor, consideraba que las restricciones externas serían aún más difíciles de resolver (Kalecki, 1976, capítulo 6)¹⁷.

Lim (1991) ilustra el pensamiento Kaleckiano sobre los países subdesarrollados en un modelo de tres sectores. Si hay un exceso de capacidad instalada tanto en el sector primario (que contribuye a la determinación del salario real) y el sector industrial, un aumento exógeno en la demanda agregada dará paso a un aumento en la producción real en ambos sectores sin afectar los precios relativos en la distribución del ingreso¹⁸.

Cuando hay un cuello de botella en el sector agrícola, sin embargo, un aumento exógeno de la demanda dará paso a cambios en los precios relativos y la distribución del ingreso, junto a un aumento de la producción de bienes industriales. Esta cadena de cambios será de la siguiente manera:

1. Un aumento tanto en los salarios como en las ganancias del sector exportador,
2. Un aumento de la demanda de bienes industriales, que (con exceso de capacidad instalada), dará paso a un aumento del producto, salarios y ganancias del sector.
3. Un aumento en la demanda de bienes salariales causados por un aumento en el costo del salario nominal en los otros dos sectores. Ya que la producción real en este sector

¹⁷ “Durante mucho tiempo los economistas consideraban que el comercio externo no sería nunca un cuello de botella (...) Sin embargo, la mayoría de los países subdesarrollados deben luchar contra los obstáculos de una inadecuada e inelástica demanda mundial de sus exportaciones” (Kalecki, 1976:71). Esto claramente muestra que Kalecki consideraba que la restricciones de balanza de pagos era un gran problema para los países subdesarrollados y entendía las dificultades para solucionarlo en el corto plazo. Para una visión opuesta respecto a la importancia de este tema en el pensamiento de Kalecki, ver McFarlane (1996).

¹⁸ Para Kalecki ésta es la situación normal en los países desarrollados. El lo ilustra con el modelo tradicional de dos sectores que distingue entre consumo e inversión (Kalecki, 1971). Este modelo no fue descrito en la discusión sobre los países desarrollados porque no brindaba ninguna información extra sobre la determinación del total producido.

no puede aumentar en el corto plazo, la expansión de la demanda dará paso a un aumento del precio de los alimentos.

Este aumento de precios generará “ahorros forzados”, actuando como una fuerza equilibradora en la economía como un todo (Kalecki, 1976, capítulo 5). El resultado final de la expansión de la demanda será un aumento en la producción de bienes industriales, un aumento en los precios relativos de los bienes salariales (alimentos y bienes esenciales) y una reducción tanto en los salarios reales como en la participación del salario¹⁹.

La existencia de restricciones de divisas afectará a los precios relativos y la participación del ingreso en los diferentes países capitalistas, pero no dará paso por sí mismo a una reducción en la participación del salario. En el modelo de Lim un déficit de divisas causará una reducción en el total de inversión y como resultado, obstruirá la expansión de los bienes del sector industrial, que tiende a ser más capital-intensivo que los otros dos sectores. En esta situación un aumento exógeno de la demanda generará los siguientes efectos²⁰:

Un aumento en el total de salarios y ganancias en el sector exportador.

Los capitalistas del sector exportador aumentarán la demanda por bienes industriales. Ya que la producción en el sector de bienes industriales no puede aumentar, ocurrirá un aumento en el precio de los bienes industriales. Este aumento de precios dará paso a un incremento de las ganancias y la demanda de bienes del sector industrial junto a un aumento de los precios.

El aumento inicial de los costos salariales del sector exportador causará también un aumento en la demanda en los salarios del sector de bienes salariales.

En muchos países subdesarrollados ambos tipos de restricciones por el lado de la oferta tienden a ocurrir. En este caso, una expansión exógena de la demanda efectiva sólo desplegará cambios en los precios relativos y en la distribución del ingreso. Salarios reales en todos los sectores y las ganancias (en términos relativos) del sector exportador declinarán, y la tasa de inflación se acelerará.

Una expansión de las importaciones de capital reducirá la escasez tanto de bienes esenciales como de divisas. A pesar de que esta expansión puede facilitar el proceso de ajuste de corto plazo, Kalecki pensaba que las importaciones de capital tendrían consecuencias negativas en el largo plazo (Kalecki, 1976, capítulos 5 y 6): Si las importaciones de capital son en la forma de ayuda, tendrán adherido usualmente un alto precio político.

¹⁹ La reducción en los salarios reales es causado por un aumento en los precios de los bienes salariales que no está equiparada con un aumento similar en el salario nominal. Esta expansión no tendrá lugar, al margen del aumento de la demanda de trabajo, debido a la existencia de “excedente de trabajo” en la agricultura (Kalecki, 1971, capítulo 5). Kalecki, sin embargo, sostenía que los trabajadores tienden a responder a los aumentos iniciales de precios con una demanda por mayores salarios, que gatillará un espiral de aumento de salarios (Kalecki, 1976, capítulo 5). En el modelo descrito en este texto aquello sólo ocurrirá si los trabajadores del sector de bienes industriales tienen poder de negociación (al margen de la existencia de excedentes de trabajo) y si toman en consideración todos los precios en la economía (y no sólo el precio de los bienes salariales) al momento de hacer sus demandas salariales.

²⁰ En este modelo, la expansión de la demanda puede sólo venir de un aumento en X_0 . A pesar de que esta expansión solucionará el déficit de divisas y de bienes de inversión, es aún probable que existan cuellos de botella en el corto plazo debido a un rezago entre las importaciones de bienes de capital y las instalaciones en plantas (Lim, 1990:12, nota 5).

Onerosas importaciones de capital serán un lastre para la balanza de pagos y aumentarán la posibilidad de restricciones en el tipo de cambio en el futuro.

Las inversiones extranjeras directas reducirán las habilidades políticas y económicas del estado para implementar su propio plan de desarrollo nacional, porque éstas tienen lugar en sectores concretos de la economía, como la producción de recursos naturales para las exportaciones y aumenta la influencia política de las corporaciones transnacionales.

b. Los cuellos de botellas como determinantes del crecimiento económico en los países subdesarrollados

Como ya hemos visto en la sección anterior, existen diferencias estructurales significativas entre los países subdesarrollados y desarrollados en lo relativo a la determinación de la producción en el corto plazo. En los primeros, una escasez general de capital junto a cuellos de botella en sectores claves de la economía hacen que la demanda efectiva y los ajustes cuantitativos sean considerablemente menos importantes que en los países desarrollados. Cambios en precios relativos como el salario real y en la participación en el ingreso nacional de diferentes clases (que en las economías subdesarrolladas no dependen del grado de monopolio) son las que actúan como las fuerzas de ajuste, aumentando la inestabilidad política y social del sistema.

Estas diferencias estructurales entre los dos conjuntos de países también están presentes en los patrones de crecimiento en el largo plazo. En los países desarrollados el crecimiento económico está determinado por la evolución de la demanda efectiva, especialmente la demanda de inversión, y usualmente beneficia a todas las clases. Por el contrario, en los países subdesarrollados un proceso de crecimiento que sea tanto equitativo como sustentable en el largo plazo no tendrá lugar a menos que ciertos cuellos de botellas sean tomados en cuenta.

Para Kalecki, en particular, el desarrollo económico es “dependiente en gran medida de la tasa de incremento de la oferta de bienes de primera necesidad” especialmente comida (Kalecki, 1976:98)²¹. En su perspectiva, la tasa de crecimiento de los artículos de primera necesidad, que está condicionada por los factores institucionales como la estructura de la propiedad y las relaciones de poder, determinan la tasa general de crecimiento. Esta tasa de crecimiento, sin embargo, solo será alcanzada si el total de consumo está restringido y el nivel de inversión requerido es obtenido.

Kalecki ilustra esta estructura de determinación con la siguiente ecuación:

$$(10) \text{ gn} = q + e(r-q)$$

$$(11) \text{ gc} = f(r)$$

²¹ Cuando estudiaba el crecimiento en el largo plazo en los países subdesarrollados, Kalecki asumía que el desarrollo económico requiere de dos condiciones: no hay aumentos inflacionarios en los bienes de primera necesidad, en particular la comida, y no hay aumento de recaudación de impuestos sobre las clases de bajos ingresos o en su consumo (Kalecki, 1976, capítulo 7). Esta premisa refleja el rol central que la justicia social juega en la visión de Kalecki de una buena sociedad (Sachs, 1999).

Donde gn , gc , q y r son, respectivamente, tasas de crecimiento de los artículos de primera necesidad, consumo, población y la economía como un todo y e es el promedio de elasticidad-ingreso de la demanda y es inferior a uno.

La ecuación (10) establece la tasa de crecimiento de la producción de artículos de primera necesidad que se requiere para impedir la reducción en el consumo de artículos de primera necesidad per capita. Esta tasa de crecimiento estará determinada por el crecimiento de la demanda de artículos de primera necesidad. Asumiendo que el consumo personal agregado aumenta proporcionalmente al ingreso nacional, la expansión de la demanda estará dada por la suma del crecimiento de la población y el aumento en la demanda causada por el aumento del ingreso per capital.

La ecuación (11) establece la máxima tasa de crecimiento del consumo que es consistente con cierta tasa de crecimiento en la economía como un todo. Mientras la primera derivada de esta función es positiva, la segunda es negativa. Esto refleja el hecho que un aumento en la tasa de crecimiento económico requiere un aumento en la participación relativa de las inversiones en el ingreso total y, como resultado, una reducción en la participación total del consumo (Kalecki, 1976, capítulo 7).

En los países subdesarrollados gc puede ser tomada como dada y las ecuaciones (10) y (11) determinan las otras dos tasas de crecimiento. A pesar de que Kalecki no lo usa para este propósito, este modelo puede también ser aplicado para describir el crecimiento económico en el largo plazo en los países desarrollados. En este caso, los cuellos de botellas no existen y el crecimiento de las inversiones está dado exógenamente.

El crecimiento de la demanda de inversiones determina la tasa de crecimiento del consumo y de la economía como un todo. La tasa de crecimiento total producido junto con la tasa de crecimiento de la población determinará la demanda de artículos de primera necesidad, que será cubierta sin problema por cualquier expansión de la oferta.

La estructura básica de este modelo puede ser extendido para incluir el impacto de la escasez de divisas en el crecimiento económico. El impacto de las restricciones externas puede ser visto también en el modelo descrito en la sección anterior, en el cual la expansión económica está básicamente determinada por el crecimiento de las exportaciones (asumiendo que las exportaciones del sector primario crecen simultáneamente). La existencia de las importaciones de capital obviamente reducirá la influencia de las restricciones de las exportaciones y de los cuellos de botella en la agricultura sobre el crecimiento económico (Kalecki, 1976, capítulo 7). La sustentabilidad de las altas tasas de crecimiento en el largo plazo, sin embargo, dependerán de la eliminación de todos los cuellos de botella en la economía.

La eliminación de estos cuellos de botella no es posible a menos que exista, en los países subdesarrollados, un cambio social y económico radical. Como veremos a continuación, este tipo de cambio requiere de una activa participación del estado en la economía, tanto como planificador como reformador. El problema es que las mismas clases e instituciones que son responsables de la existencia de aquellos cuellos de botella, intentarán bloquear la implementación de las políticas públicas necesarias.

c. Estructura de clases en los países subdesarrollados

La perspectiva de Kalecki, respecto a las causas del subdesarrollo no es particularmente original. Tanto los llamados pioneros del desarrollo como la escuela estructuralista latinoamericana también consideraban que los distintos tipos de cuellos de botellas limitarían el crecimiento de los países subdesarrollados. Mientras sus análisis tendían a brindar más atención a las restricciones externas o al bajo nivel de inversión industrial que a la existencia de cuellos de botellas en el sector agrícola, compartían las conclusiones de Kalecki de que los países subdesarrollados requerían un aumento significativo en la tasa de inversión y que la planificación del gobierno es absolutamente necesaria (Bustelo, 1998).

La principal originalidad de Kalecki, sin embargo, es el acento en las raíces socio-políticas de estos cuellos de botellas (White, 1977). **En su visión, la estructura de clases es la principal causa del atraso de los países subdesarrollados.** Esto explica por qué su análisis de clases e instituciones en estas economías es mucho más complejo que el de los países desarrollados.

En los países subdesarrollados el juego entre clases en los sectores rurales es mucho más importante para explicar las dinámicas económicas que el conflicto entre trabajadores industriales y las grandes empresas. En estas áreas rurales, las relaciones semi-feudales están aún activas y la propiedad de la tierra es altamente concentrada. Mientras que un pequeño número de terratenientes posee la mayoría de la tierra, la gran parte de los habitantes en zonas rurales son o pequeños dueños de tierras o pequeños grupos de productores. Como resultado, son muy pobres y usualmente son explotados tanto por intermediarios como por prestamistas (Kalecki, 1976, capítulo 2).

Para Kalecki la inversión agrícola probablemente no aumentará dentro de la estructura institucional pre-existente. Los terratenientes no tienen incentivos para invertir porque no están directamente involucrados en la producción y normalmente se componen como rentistas. Mientras tanto, los pequeños propietarios de tierras y los campesinos no tienen suficientes recursos para expandir la producción. Cuando los gobiernos intentan implementar políticas (como la reforma agraria) para modificar su estructura “una fabulosa reacción se desarrolla en múltiples formas” (Kalecki, 1976:27). Como resultado, solo bajo circunstancias excepcionales podrá el estado triunfar, por lo menos parcialmente en la implementación de las reformas necesarias.

Las restricciones físicas e institucionales a la expansión de la oferta de alimentos tienen un impacto directo en la distribución general de los ingresos. Mientras que en los países desarrollados el grado de monopolio es el principal determinante de la participación de los salarios, en los países subdesarrollados la distribución de los ingresos está altamente influenciada por los precios de los bienes de primera necesidad. Una expansión de la producción de estos bienes y no un aumento del poder político de los sindicatos es necesaria para aumentar el nivel de los salarios reales.

Un aumento en el nivel de desarrollo, sin embargo, causa un continuo cambio en la forma en que la distribución del ingreso se determina. La producción industrial aumenta y la proporción de los productos agrícolas en el consumo de los trabajadores decrece. Como resultado, la importancia de los cuellos de botella en la oferta de alimentos disminuye drásticamente y el

conflicto sobre el nivel del markup entre trabajadores industriales y capitalistas deviene en un factor muchísimo más importante en la determinación del salario real y de la participación de los salarios (Fitzgerald, 1990).

Durante el proceso de desarrollo, un aumento en el nivel de concentración del sector industrial también tendrá lugar, llevando a un aumento en el poder de los grandes capitalistas y un aumento del grado de monopolio. Más aún, Kalecki también reconocía que la industrialización usualmente implica una expansión de la inversión extranjeras directas, que causa una extensión del comportamiento monopolista de las empresas industriales en el mundo subdesarrollados (Kalecki, 1976, capítulo 5).

d. El rol del estado en los países subdesarrollados

Kalecki consideraba que el estado en los países subdesarrollados debe tener un rol muy diferente del que toma en los países desarrollados (Kalecki, 1976, capítulo 2). Mientras en los países desarrollados el sector privado es razonablemente eficiente en la distribución de los recursos y el único papel del sector público es incrementar la demanda efectiva a través del gasto público, los países subdesarrollados enfrentan problemas estructurales que los agentes privados y el mercado no pueden solucionar por sí mismos.

Para Kalecki el principal objetivo de la intervención del estado en estos países es incrementar las capacidades productivas del país y eliminar los cuellos de botellas que afectan a los sectores claves de la economía (especialmente al sector primario) de forma de generar una aceleración de la tasa de crecimiento sin una reducción de los estándares de vida de los pobres. El siguiente conjunto de políticas es requerido para lograr estos objetivos centrales:

1. Una expansión de la producción de bienes de primera necesidad, especialmente alimentos:

La expansión de la producción agrícola requiere de un aumento de la productividad por persona y de la productividad por hectárea. Ambos se pueden fácilmente obtener a través de distintas medidas técnicas apoyadas por el estado como la "irrigación de pequeña escala, uso apropiado de abono, doble cultivo, aplicación de fertilizantes y mejoramiento de las semillas, etc." (Kalecki, 1976:19).

El problema, sin embargo, es que la estructura institucional de los sectores rurales previene la implementación de cualquiera de estas medidas y actúa como una restricción al crecimiento. En países como India, las relaciones feudales y semi-feudales en la posesión de tierras no incentiva la introducción de innovaciones. En este tipo de arreglos, "una aceleración radical del desarrollo de la agricultura es imposible si cambios institucionales sustantiales no se introducen" (Kalecki, 1976:26). El estado solo puede conducir aquellos cambios con la implementación de una reforma agraria y otras medidas (creación de crédito público de los bancos, compras de granos por parte del estado, etc.) que aumente el poder y los recursos económicos de los campesinos (McFarlane, 1996).

2. Una expansión de las inversiones en la economía como un todo:

Para Kalecki el desempleo y los bajos estándares de vida en los países subdesarrollados resultan en una escasez de capital (Kalecki, 1976). Como resultado, un aumento sustancial en la tasa de inversión en todos los sectores de la economía es un requerimiento central para el desarrollo. Ya que no podemos esperar del mercado una distribución de recursos eficientes para la inversión, el estado es el principal responsable de dicha expansión (White, 1977).

Un aumento en las inversiones públicas, sin embargo, no es suficiente. La “efectividad de las inversiones” es mucho más importante para los países subdesarrollados que para los países desarrollados. Para Kalecki, el estado tiene que ser muy cuidadoso con sus proyectos de inversión para garantizar un aumento de la tasa de crecimiento económico. Esto implica (McFarlane, 1996):

1. Elegir materiales adecuados para construir fábricas,
2. Elegir técnicas, apropiadas que no necesariamente tienen que ser las más novedosas,
3. Una robusta evaluación de cualquier proyecto intensivo en capital, incluido un análisis de sus implicaciones fiscales,
4. Un balance de la distribución de recursos en los diferentes sectores de la economía²².

3. Carga impositiva a los ricos

Para Kalecki, el aumento del gasto público necesita ser financiado por un aumento similar en los impuestos, ya que los países subdesarrollados no deberían nunca sustentarse vía la importación de capital extranjero o fuertes déficit públicos (Kalecki, 1976). Altos impuestos son también necesarios para reducir el consumo y aumentar la tasa total de ahorros e inversión privada.

Los impuestos deberán ser solo a los grupos de altos ingresos, ya sea directamente sobre los ingresos y las ganancias o indirectamente sobre el consumo de bienes no-esenciales. Esto es así por diversas razones:

1. Para Kalecki el proceso de crecimiento nunca debería deprimir los salarios o reducir el nivel de consumo de los pobres,
2. La reducción de los bienes no-esenciales conducirá el desarrollo económico en la dirección de una expansión de la industria de producción en masa que beneficie a todos los grupos sociales,
3. La reducción del consumo de los capitalistas ayudará a reducir la demanda de bienes importados de lujo y, como resultado, liberará divisas que pueden ser usadas para importar bienes de capital y de primera necesidad.

²² Para Kalecki, la elección de la distribución de recursos entre diferentes sectores es probablemente la tarea más importante del estado. Para él, “*los intereses individuales de las empresas no puede, por supuesto, ser tomadas como idénticas a las prioridades sociales (...) conduciendo bajo las señales del mercado únicamente, sólo nos llevará a un desarrollo desequilibrado*” (Kalecki, 1976:73).

El conjunto de políticas recién descritas requiere un nivel de intervención gubernamental muchísimo más alto que el de los países desarrollados. Para Kalecki, en los países periféricos:

Será necesario planificar no solo el volumen, sino que también la estructura de las inversiones, porque (...) una adecuada asignación de las inversiones entre la producción de los bienes de primera necesidad, los no-esenciales y los bienes de capital es indispensable. (Kalecki, 1976:25).

Esto obviamente implicará niveles de planificación similares a las que se observaban en economías socialistas. Sin embargo, la planificación en los países periféricos tiene que enfrentar problemas que los países socialistas nunca han encontrado (Kalecki, 1976, capítulo 3):

1. Restricciones institucionales en ciertos sectores de la economía, como el sector primario. Como podemos ver, la expansión de la oferta de bienes de primera necesidad no será posible si no es con una radical reforma en las relaciones de poder y en la estructura de propiedad en las áreas rurales. Esta reforma enfrentará obviamente una fuerte oposición de parte de los agentes poderosos como los terratenientes y los prestamistas.
2. Los estados en los países periféricos deben dirigir las inversiones privadas. Esto no puede ser realizado sin un mínimo de colaboración por parte de los capitalistas.
3. Los estados deben financiar las inversiones públicas a través de impuestos a los ricos y a las compañías extranjeras. Esto no es una tarea fácil, ya que aquellos dos grupos usualmente tienen una fuerte influencia en el diseño de las políticas públicas y están dispuestos a presionar por disminuir la tasa impositiva que recae sobre ellos. Aún más, también poseen una habilidad mucho mayor para evadir impuestos que otros grupos en la sociedad.

Para Kalecki todos estos obstáculos sociales e institucionales harán de la intervención estatal, en general, y de la planificación, en particular, algo muy difícil. Sin embargo, **una de las fortalezas más significativas de su teoría del desarrollo es su intención de identificar las fuerzas sociales y la estructura de clases que puede hacer que la intervención del estado sea posible** (White, 1977). En particular, Kalecki introduce el concepto de “estado intermedio” (EI) como una categoría histórica que hace referencia a un conjunto de países no-socialistas donde el estado juega un rol central (Skouras, 1985).

Los EI están caracterizados por tres elementos (Skouras, 1985). El primero y más importante, la clase dominante está constituida por una alianza entre las clases bajas-medias y los campesinos ricos. Segundo, la propiedad privada coexiste con un muy activo y poderoso estado. Tercero, los EI son neutrales y no-alineados en la arena internacional. Los EI emergen de circunstancias excepcionales como ausencia relativa de poder de las clases capitalistas nacionales, la existencia de una gran clase media y baja y de la posibilidad de recibir capital foráneo sin cadenas políticas (Kalecki, 1976, capítulo 4).

En el EI, el sector público juega un rol decisivo en el proceso de desarrollo. Esto no solo porque el estado controle una gran proporción de los recursos productivos, sino porque también tanto las clases medias y bajas como los campesinos ricos se beneficiarán de las

intervenciones del estado. Las inversiones públicas aumentarán las capacidades productivas sin obligar a las pequeñas empresas a salir del mercado (algo que no sucede cuando la inversión es principalmente llevada a cabo por los grandes empresarios); la reforma agraria será dañina para los terratenientes feudales, pero beneficiosa para los campesinos ricos; la expansión del sector público creará nuevas oportunidades profesionales para las clases medias, etc. Las intervenciones del estado en el EI, sin embargo, no serán óptimas desde el punto de vista social, porque no beneficiaría a los trabajadores industriales y a los campesinos sin tierra.

La noción de EI de Kalecki es imprecisa e inconclusa (Skouras, 1985). Aún más, no contempla la existencia de diferentes intereses dentro del estado y dentro de la clase dirigente, y no toma suficientemente en consideración la influencia de los países desarrollados y, en particular, de las corporaciones transnacionales en los países periféricos (White, 1977). A pesar de ello, representa un notable esfuerzo para analizar el impacto de la estructura de clases en el estado y en el proceso de desarrollo, convirtiendo a Kalecki en un miembro del selecto grupo de economistas que desarrolla tanto una teoría económica de las intervenciones del estado como una explicación política de aquellas intervenciones.

IV. CONCLUSIONES: HACIA UNA TEORÍA KALECKIANA DEL DESARROLLO EN EL SIGLO XXI

Las instituciones sociales y económicas no son universales sino que varían considerablemente a lo largo del tiempo y del espacio. Diferentes países y diferentes periodos difieren en múltiples sentidos, incluyendo el comportamiento de los actores económicos, el funcionamiento del mercado, la importancia relativa de los precios y los ajustes cuantitativos. Mientras esto es cierto para cualquier par de países, las diferencias estructurales entre los países desarrollados y periféricos son particularmente significativas.

Kalecki es uno de los pocos grandes economistas que analizaron estas diferencias de forma sistemática, desarrollando un modelo diferente para cada conjunto de países. Como hemos discutido en este artículo, de acuerdo a su visión la insuficiencia total de capital y la existencia de severos cuellos de botella en sectores claves de la economía, hacen que la demanda efectiva sea mucho menos importante en los países periféricos que en los países desarrollados. Como resultado, la determinación de la distribución y los precios relativos, las causas de la inflación y las perspectivas de crecimiento económico son muy diferentes.

Mientras el énfasis de Kalecki en los cuellos de botellas en el sector agrícola puede estar obsoleto (por lo menos en el caso de los países semi-industriales), su acento en la estructura económica y las diferencias de largo plazo entre los países desarrollados y periféricos junto con su descripción del rol general del estado, son aún muy valiosos. Los principales problemas de los países periféricos hoy (atraso tecnológico, bajos niveles de inversión, desempleo oculto, restricciones externas) no pueden ser entendidos adecuadamente a menos que las diferencias estructurales con respecto a las economías desarrolladas sean analizadas cuidadosamente.

Una característica adicional del enfoque de Kalecki lo hace aún más interesante para los economistas del desarrollo hoy. Kalecki no limita su trabajo únicamente a describir las

diferencias económicas entre los países desarrollados y periféricos, sino que también intenta encontrar sus orígenes sociopolíticos subyacentes. Combinando conceptos Marxistas con un enfoque más ortodoxo, en lo relativo a los problemas económicos, **Kalecki muestra que las divergencias en la estructura de clases están en el corazón de las diferencias entre los países desarrollados y periféricos y explican el atraso de estos últimos** (White, 1977). Como resultado, su análisis del proceso de desarrollo y sus recomendaciones políticas van mucho más allá de los tradicionales debates sobre el crecimiento equilibrado o desequilibrado, la necesidad del “gran impulso”, estabilización, etc.

Una “renovación” de la teoría de Kalecki debería concentrarse en dos temáticas: el impacto de la globalización y la creciente importancia de las instituciones financieras²³. Mientras Kalecki reconoció los roles diferentes de los factores externos en los países desarrollados y periféricos, no los puso en el centro de su análisis. Kalecki pensaba que los cuellos de botellas del comercio internacional y el comportamiento imperialista de los países desarrollados dañarían las perspectivas de desarrollo de los países periféricos, pero consideraba que las restricciones domésticas eran aún más importantes²⁴. Mientras esta actitud, aunque polémica, tiene cierta lógica cuando Kalecki escribió gran parte de su trabajo, es totalmente injustificado en la actual era de la globalización.

Dos características del proceso de globalización son particularmente importantes y han afectado de formas muy diferentes a los países desarrollados y periféricos (Sánchez-Ancochea, 2005). Primeramente, las empresas transnacionales (ETNs) se han transformado en un jugador crucial en la economía mundial. Hoy día dominan el comercio mundial, controlan las nuevas tecnologías y ejercen una gran influencia en las perspectivas de desarrollo de los países desarrollados y, especialmente, de los periféricos. El auge de las ETNs ha reducido las oportunidades para empresas pequeñas nacionales para competir en los mercados internacionales, ha debilitado el poder de negociación de los trabajadores y ha hecho del diseño independiente de políticas por parte del gobierno mucho más difícil. Su rol en los países desarrollados puede ser fácilmente incorporado en el modelo Kaleckiano a través del efecto sobre el grado de monopolio (Sawyer, 1999). Su presencia, sin embargo, requiere de grandes modificaciones en el análisis de Kalecki sobre las economías periféricas, en tanto se han visto influenciadas por las ETNs en su capacidad exportadora, la eficacia de la planificación gubernamental, etc. Sin embargo, la relevancia creciente de las ETNs no elimina la validez del método de Kalecki y de muchas de sus conclusiones.

La segunda característica de la globalización que requiere ser enfatizada es el creciente volumen de transacciones financieras internacionales, muchas de las cuales son flujos de capitales de corto plazo y de cartera²⁵. Este proceso ha aumentado la importancia de

²³ En lo relativo a la siguiente discusión, sigo a Sawyer (1999), adaptando sus ideas a los países periféricos.

²⁴ Mientras evaluaba el libro de Manoilescu, en 1938, Kalecki escribió: “*representar al libre comercio como el único obstáculo para el proceso económico de los países atrasados es desviar la atención de los urgentes problemas sociales como la reforma agraria y otros*” (Kalecki, 1938). Aunque él cambió ligeramente esta visión durante los años de la posguerra (dando más importancia a los cuellos de botellas externos), siempre concentró su estudio en las restricciones domésticas al desarrollo.

²⁵ Sólo un ejemplo será suficiente para ilustrar las dimensiones del fenómeno. El volumen total de transacciones cambiarías en un día en 1989 era alrededor de un tercio del valor total exportaciones mundiales en el año entero (Milberg, 1998)

las instituciones financieras domésticas y ha dado a la clase financiera, que está menos comprometida con la economía local, una influencia creciente en el proceso de toma de decisiones económicas (Banuri y Amadeo, 1991). A su vez, ha conducido a un aumento de las tasas de interés, inversiones especulativas e inestabilidad económica sin aumentar de forma significativa el total de capital productivo disponible en la economía. Su impacto ha sido mucho más dañino para los países periféricos que para los desarrollados, algo que Kalecki hubiera esperado (ver el final de la sección III.a).

El análisis de Kalecki de ambos conjuntos de países se concentra en el lado real de la economía y le brinda poca atención a las variables financieras (Sawyer, 1999). Sin embargo, tanto su modelo de la economía y su análisis de la estructura de clases puede ser fácilmente extendido para incluirlas. Esta expansión requerirá la incorporación en el análisis Kaleckiano de las clases financieras como un cuello de botellas para el crecimiento y el desarrollo, el análisis del rol del sistema bancario en la expansión del gasto agregado, y la incorporación de la noción de fragilidad financiera de Minsky (Sawyer, 1999).

BIBLIOGRAFÍA

- Arestis, P. (1996). Kalecki's Role in Post-Keynesian Economics: an Overview, en J. King (ed.), *An Alternative Macroeconomic Theory: The Kaleckian Model and Post-Keynesian Economics*. Estados Unidos: Kluber Academic Publishers.
- Aresti, P; Skouras, T (1985), *Post-Keynesian Economics: an Overview*, Armonk, Nueva York: M.E. Sharpe.
- Balasubramanian, N. (1997). *Kalecki's Macro System: the alternativa theoretical structure*. Tesis de doctorado sin publicar, Bangalore: Indian Statistical Institute.
- Banuri, T. y Amadeo, E. (1991). Policy, Governance, and the Management of Conflict, en T. Banuri (ed.) *Economic Liberalization: No Panacea. The experience of Latin America and Asia*. Oxford: Clarendon Press.
- Bustelo, P. (1988). *Teorías Contemporáneas del Desarrollo Económico*. Madrid: Editorial Síntesis.
- Dutt, A. (1990). *Growth, Distribution and Uneven Development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dymski, G. (1996). Kalecki's Monetary Economics, en J. King (ed.) *An Alternative Macroeconomic Theory: The Kaleckian Model and Post-Keynesian Economics*, Estados Unidos: Kluber Academic Publishers.
- Fitzgerald, E. (1990). Kalecki on financing development: an approach to the macroeconomic of the semi-industrial economy, *Cambridge Journal of Economics* n°14: 183-203.
- Kalecki, M. (1938). A review of M. Manaoilescu, Die Nationalen Produktivkraefte und der Aussenhandel, *Economic Journal* n°48(192): 708-711.

- (1971). *Selected Essays on the Dynamic of the Capitalist Economy, 1933-1970*, Cambridge: Cambridge University Press.
- (1976). *Essays on Developing Economies*, Atlantic Highland: Humanities Press.
- (1991). *Collected Works of Michal Kalecki. Volume II, Ed. I. Osiatynski*, Oxford: Clarendon Press.
- Kriesler, P. (1992). Answers for Steedman, *Review of Political Economy* n°4(2): 163-170.
- Laski, K. (1987). Michal Kalecki, en J. Eatwell, M. Migate y P. Newman (eds.) *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, London: Mcmillan.
- Lim, J.Y. (1991). A Kaleckian Three-Sector Model for Third World Countries, *Journal of Contemporary Asia* n°21(1): 3-12.
- McFarlane, B. (1996). Michal Kalecki and the Political Economy of the Third World, en King, J (ed.) *An Alternative Macroeconomic Theory: The Kaleckian Model and Post-Keynesian Economics*. Estados Unidos: Kluber Academic Publishers.
- Milberg, W. (1998). Globalization and its limits, en Kozul-Wright y R. Rowthorn (eds.), *Transnational Corporations and the Global Economy*, Nueva York: McMillan Press.
- Nell, E. (1992). "The Simple Theory of Effective Demand", en Nell, Edward, *Effective Demand and Transformational Growth*, Nueva York: New York University Press.
- Ray, D. (2000). What´s New in Development Economics?, *The American Economics* n°44: 3-16.
- Reynolds, P. (1996). Kalecki´s Theory of Prices and Distribution, en J. King (ed). *An Alternative Macroeconomic Theory: The Kaleckian Model and Post-Keynesian Economics*. Estados Unidos: Kluber Academic Publishers.
- Robinson, J. (1976). Introduction, en Kalecki, M. *Essays on Developing Economies*, Atlantic Highland: Humanities Press.
- (1977). Michal Kalecki on the Economics of Capitalism, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* vol. 39: 7-17.
- Rodríguez, O. (1980). *La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL*, México DF: Siglo XXI editores.
- Sachs, I. (1999). Learning Political Economy with Michal Kalecki, *Review of Political Economy* n°11 (3): 267-272.
- Sánchez-Ancochea, D. (2005). *Anglo-Saxon Structuralism versus Latin American Structuralism: Latin American Development Thought in Comparative Perspective*. Artículo para la Conference of the Eastern Economic Association, New York, 4-6 de marzo.
- Sawyer, M. (1982). *Macroeconomics in Question: the Keynesian-Monetarist orthodoxies and the Kaleckian alternativa*, Nueva York: M.E. Sharpe.
- (1985a). "Towards a Post-Kaleckian Macroeconomics", en Aresti, P; Skouras, T. *Post-Keynesian Economics: an Overview*, Armonk, Nueva York: M.E. Sharpe.

- (1985b). *The Economics of Michal Kalecki*, London: McMillan.
- (1992). Questions for Kaleckians: a response, *Review of Political Economy* n°4(2): 125-151.
- (1996). Kalecki on the Trade Cycle and Economic Growth, en J. King (ed.) *An Alternative Macroeconomic Theory: The Kaleckian Model and Post-Keynesian Economics*. Estados Unidos: Kluber Academic Publishers.
- (1999). The Kaleckian Analysis and the New Millenium, *Review of Political Economy* n°11(3): 303-319.
- Skouras, T. (1985). The Political Economy of Rapid Industrialization, en P. Aresti y T. Skouras (eds.)
- Vernengo, M. (2006). Technology, Finance and Dependency: Latin American Radical Political Economy in Retrospect, *Review of Radical Political Economy* vol38 n°4: 551-568.
- White, M. (1977). Kalecki's Theories of Economic Growth and 'Development', *Journal of Contemporary Asia* n°7(3): 298-331.