

**Estructura productiva, distribución y crecimiento en América Latina.
Una revisión crítica de dos enfoques heterodoxos recientes.**

Por Ariel Dvoskin y Germán David Feldman

Revista Economía y Desafíos del Desarrollo
AÑO I | VOLÚMEN I | NÚMERO 2 | JUNIO 2018 - NOVIEMBRE 2018

ISSN: 2591-5495

pp. 6-26.





Estructura productiva, distribución y crecimiento en América Latina.

Una revisión crítica de dos enfoques heterodoxos recientes^(*)

Ariel Dvoskin^a y Germán David Feldman^b

RESUMEN: El presente trabajo desarrolla un marco analítico para examinar críticamente dos enfoques teóricos recientes, cuyas conclusiones y prescripciones de política económica para los países latinoamericanos dependen de manera sustancial del tipo de configuración productiva vigente: el neo-estructuralismo y el neo-desarrollismo. Se argumenta que: a) Si bien cada visión asume un patrón de especialización diferente, ambas parten de considerar que las condiciones técnicas vigentes constituyen un dato *puramente técnico* de las economías bajo análisis, que no es susceptible de ser modificado por cambios en las condiciones que regulan la distribución del ingreso; b) Los regímenes de crecimiento adoptados por estas posiciones son válidos únicamente bajo condiciones muy restrictivas, resultando en general inadecuados a la hora de explorar la problemática del desarrollo en las economías periféricas latinoamericanas. En vista de ello, se advierten los potenciales riesgos de utilizar la política cambiaria –instrumento clave de ambos enfoques– como herramienta fundamental para impulsar el desarrollo.

Palabras clave: conflicto distributivo, neo-estructuralismo, neo-desarrollismo, tipo de cambio, crecimiento económico

Códigos JEL: B22, E11, F43

Fecha recepción: 14/02/2018 | **Fecha de aceptación:** 14/03/2018

ABSTRACT: In this paper we develop a theoretical framework to critically examine two recent approaches, whose main conclusions and policy prescriptions for Latin American countries heavily depend on the prevailing productive structure of the economy: the New-Structuralism and the New-Developmentalism. We argue that: a) although each view assumes a different pattern of specialization, both consider that the prevailing technical conditions are a *purely technical* datum of the economy, which cannot be modified by changes in the conditions that regulate income distribution; b) the growth regimes adopted by each of these positions are valid only under very restrictive conditions, and are therefore inadequate to explore the challenges of development faced by Latin American peripheral economies. As a result, we warn about the potential risks of employing exchange rate policy –the key instrument under both views– as a fundamental tool for promoting growth.

Key words: distributive conflict, new-structuralism, new-developmentalism, exchange rate, economic growth

JEL Codes: B22, E11, F43

^aAriel Dvoskin. CONICET-IDAES/UNSAM. E-mail: advoskin@unsam.edu.ar.

^bGermán David Feldman. IDAES/UNSAM. E-mail: gfeldman@unsam.edu.ar

(*) Agradecemos los comentarios de dos referees anónimos a una versión preliminar de este trabajo. Todos los errores u omisiones son nuestros.

I. Introducción

Dvoskin y Feldman (2015) destacan la importancia de las especificidades de la estructura productiva de las economías latinoamericanas al momento de evaluar los efectos de determinadas políticas macroeconómicas sobre la distribución del ingreso y el crecimiento¹. Aquí se continuará con esta línea de investigación para examinar *dos* posiciones teóricas que, en los últimos tiempos, han ido ganando considerable popularidad al interior del pensamiento económico ‘heterodoxo’, y cuyas conclusiones y prescripciones de política económica para los países latinoamericanos también dependen de una manera sustancial del tipo de configuración productiva vigente.

Ambas posiciones comparten tres grandes premisas básicas: en primer lugar, formalizan una economía pequeña y abierta a los flujos de capital y comercio, de tipo *dual*, en la cual resaltan dos grandes sectores: un sector muy dinámico, capaz de competir internacionalmente a los precios vigentes (sector T – o transable), y otro más atrasado, que solo puede colocar su producción en el mercado interno (sector NT – o no transable)². En segundo lugar, ambas visiones comparten la idea de que es necesario promover el desarrollo del sector industrial como forma de alcanzar el crecimiento sostenido, promover el empleo y potenciar el progreso técnico. Finalmente, estas dos visiones conciben a la *política cambiaria* como el instrumento principal para promover el desarrollo económico.

La diferencia fundamental entre ambas es el tipo de estructura productiva vislumbrado por cada una de ellas para representar las economías latinoamericanas. Para la primera de estas posiciones, que denominaremos posición neo-estructuralista (PNE)³, el sector

¹ En particular, en dicho trabajo se distingue entre economías agroindustriales, mineras, productoras de petróleo crudo y, finalmente, de bienes suntuarios (por ejemplo, el café).

² Veremos que estrictamente es más correcto hablar de un sector “no transado”, dado que dependiendo de las condiciones técnicas y distributivas, el sector NT eventualmente podría empezar a exportar su producción.

³ El término «Neo-Estructuralismo» también ha sido empleado en un sentido más amplio: refiere a las contribuciones de la (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en diferentes campos de la economía, desde los años 1990 en adelante (reformas estructurales, globalización, innovación, volatilidad macroeconómica, etc.; para una revisión de esta literatura, ver Bielschowsky, 2009). Aquí, sin embargo, nos limitaremos a discutir aquellas contribuciones que, siguiendo la tradición cepalina, exploran la relación entre el crecimiento económico y la política cambiaria. Entre los principales referentes de esta posición destacan Ros y Skott (1998), Frenkel y Ros (2006), Rodrik (2008), Razmi, Rapetti y Skott (2012), Rapetti (2013, 2016), Martins Neto y Tadeu Lima (2016), Ros (2016) y Damill y Frenkel (2017).

industrial es el sector de mayor productividad, capaz de competir a los precios internacionales vigentes (sector T), mientras que el sector de menor productividad es el sector primario, debiendo colocar su producción en el mercado interno (sector NT). La devaluación, de acuerdo a la PNE, disminuye el salario real y, al incrementar la rentabilidad media de la economía, permite iniciar un proceso de crecimiento ‘liderado por los beneficios’ (o de tipo ‘profit-led’), y aprovechar así las ganancias de productividad asociadas a la expansión del sector más dinámico.

La segunda posición, o posición neo-desarrollista (PND)⁴, invierte las condiciones estructurales anteriores, y vislumbra una economía en la cual es el sector primario aquél de mayor productividad (sector T), mientras que el sector industrial, si bien potencialmente más dinámico, presenta mayor atraso relativo (es el sector NT). La devaluación, al interior de la PND, tiene el rol de cerrar la brecha de competitividad del sector industrial con el resto del mundo, permitiendo así que la economía se embarque en un sendero de crecimiento liderado por las exportaciones industriales, o de tipo ‘export-led’.

No obstante esta diferencia *mutuamente excluyente* –y por ende irreconciliable- en las condiciones estructurales asumidas, ambas posiciones postulan, implícita o explícitamente, que las mismas constituyen un dato *puramente técnico* de las economías bajo análisis, que no es susceptible de ser modificado por cambios en las condiciones que regulan la distribución del ingreso⁵.

Nuestra visión, por el contrario, es que esas condiciones sí poseen un rol central para entender la configuración productiva vigente. Con ese fin, en la sección II presentaremos un marco analítico-conceptual general que, a partir de un *proceso de selección de*

⁴ Ver Bresser (2008, 2012, 2016) y Bresser et al. (2014).

⁵ Esto es particularmente cierto para el caso de la PNE. Esta posición solo acepta, debido al supuesto de rendimientos crecientes a escala en el sector transable, que la productividad media del sector puede incrementarse ante cambios en la distribución, en particular a partir de una caída del salario real. Pero no considera el efecto directo de la distribución sobre la estructura productiva a través de la selección de técnicas. Por su parte, la PND le otorga un rol sumamente limitado, en tanto si bien es cierto que acepta que los cambios distributivos pueden afectar la estructura productiva, supone que ello ocurre de una manera *muy particular*, debido a que se asume que el ordenamiento de los sectores de acuerdo a su productividad relativa es independiente de la distribución. De este modo, la PND supone que la devaluación incorpora sectores a la estructura productiva, pero nunca desplaza sectores previamente viables. De ahí su idea de que es posible “cerrar” la brecha de competitividad por la vía devaluatoria. Nosotros mostraremos que esta idea carece de robustez.

técnicas, nos permita en la sección III identificar a cada una de las visiones como *casos particulares* del modelo propuesto⁶. Ello no solo ayudará a determinar con mayor precisión las similitudes y diferencias entre ambas posiciones, posibilitando un diálogo entre ellas que hasta el momento parece haber estado ausente. También permitirá, en la sección IV, examinar algunos límites y alcances al interior de cada visión respecto al aducido rol del tipo de cambio como motor del crecimiento económico. La sección V resume el argumento y presenta algunas reflexiones finales.

II. Marco Analítico Conceptual

Se concibe una economía pequeña, abierta y con desempleo persistente, de dos sectores: un sector industrial (*I*) y otro productor de bienes de consumo primario (o servicios) (*C*). Ambos se distinguen por dos características esenciales: (i) los métodos productivos y (ii) el destino de la producción.

En cuanto a (i), seguiremos a la PNE⁷ y asumiremos que *I* se produce mediante trabajo y un bien de capital importado, mientras que *C* requiere de trabajo y un factor fijo, típicamente la tierra. Los precios de las mercancías pueden representarse mediante las siguientes ecuaciones:

$$p_C^S = wl_C(1 + r) \quad [1]^8$$

$$p_I^S = (wl_I + kEp_k^*)(1 + r) \quad [2]$$

donde p_C^S y p_I^S son, respectivamente, los precios de oferta (o precios de producción) de las mercancías *C* y *I*. Representan la cantidad mínima de dinero que los productores deben recibir bajo «condiciones normales» para proveer ambos bienes al mercado.

⁶ La formalización propuesta se basa, entre otros trabajos, en Dvoskin y Feldman (2017a, 2017b, 2018) y Dvoskin et al. 2018.

⁷ Vale aclarar que la PNE posee un modelo canónico. En particular, aquí seguiremos los desarrollos analíticos introducidos originalmente en Frenkel y Ros (2006), luego refinados por Rapetti (2013) y por Martins Neto y Tadeu Lima (2016). A su vez, la PND ha sido solo parcialmente formalizada en los trabajos de Bresser, que es el autor que seguiremos de cerca en este trabajo. Un análisis detallado de los distintos matices que aparecen, especialmente al interior de la PNE, escapa a los objetivos de este trabajo. Se sugiere al lector revisar Dvoskin et. al (2018) para el caso de la PNE y Dvoskin y Feldman (2018) para una revisión más detallada de las diferencias al interior de la PND.

⁸ Por ser inmaterial al análisis se hace abstracción de la renta absoluta, esto es la retribución que obtiene el propietario del recurso natural por poseer el derecho monopólico sobre un factor no reproducible. Por su parte, el caso de renta diferencial será tratado más adelante.

Adicionalmente, w es el salario nominal, r es la tasa de ganancia normal de la economía, l_C y l_I son los requerimientos unitarios de trabajo de C e I , k es el requerimiento unitario de insumos importados K , p_K^* es su precio en moneda extranjera (exógeno para la economía doméstica), y E es el tipo de cambio nominal.

Es conveniente ahora introducir una segunda noción de precio, que denominaremos *precio de demanda o precio de venta*, y que representa el precio máximo que los consumidores estarán dispuestos a pagar para adquirir una mercancía particular. Como la economía doméstica es tomadora de los precios internacionales de C (p_C^*) and I (p_I^*), una vez que se fija el tipo de cambio, los precios de demanda quedan unívocamente determinados. De este modo, los precios de demanda de C (p_C^d) e I (p_I^d) son:

$$p_C^d = Ep_C^* \quad [3]$$

$$p_I^d = Ep_I^* \quad [4]$$

Las cuatro ecuaciones anteriores poseen siete incógnitas: $E, r, w, p_A^s, p_I^s, p_A^d, p_I^d$.

Si medimos los precios de las mercancías en unidades de salario:

$$w = \bar{w} \quad [5]$$

El sistema aún exhibe dos grados de libertad. Antes de eliminarlos, consideremos la característica (ii) mencionada arriba, *i.e.* el destino de la producción. Notemos que *no es posible* asegurar qué sector será competitivo internacionalmente antes de establecer la relación entre los precios de demanda y de oferta de cada mercancía $j = C, I$; ergo antes de conocer la distribución del ingreso. Por lo tanto, el patrón de especialización se encontrará regulado por las siguientes condiciones:

$$p_j^d \leq p_j^s \quad j = C, I \quad [6]$$

La mercancía j se produce y exporta sólo si $p_j^d = p_j^s$, mientras que si $p_j^d < p_j^s$ el sector no será viable sin protección⁹, ya que no puede realizar la tasa de ganancia media.

⁹ En realidad existe también la posibilidad de que $p_j^d > p_j^s$, que se cumple bajo la presencia de renta diferencial. Este caso será explorado más adelante en la sección III.

Podemos entonces derivar para cada mercancía j una relación $E/w - r$ que determina, para cada nivel de E/w (la inversa del salario en dólares), la tasa máxima de beneficios que puede pagar cada sector bajo condiciones técnicas dadas. Ello se obtiene igualando precios de oferta y de demanda para cada mercancía $j = C, I$. De las condiciones [1] y [3] para el sector C , obtenemos:

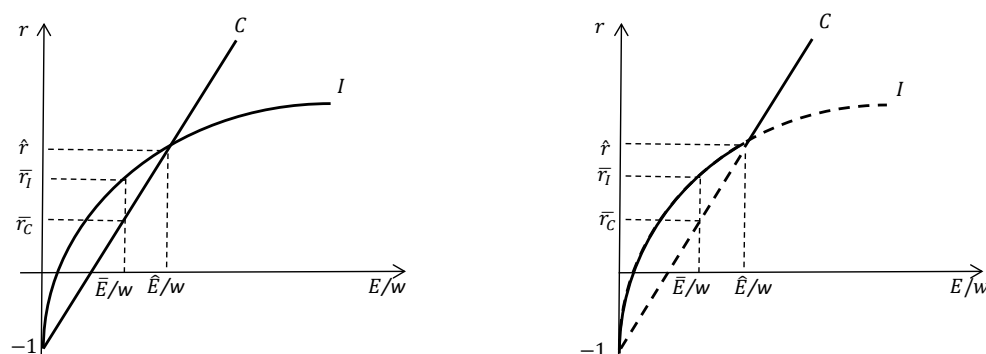
$$r_C = \frac{E p_C^*}{w l_C} - 1 \quad [7]$$

y de [2] y [4] para el sector:

$$r_I = \frac{E}{w} \frac{p_I^*}{(l_I + k \frac{E}{w} p_K^*)} - 1 \quad [8]$$

La Figura 1 (lado izquierdo) representa la forma de estas curvas:

FIGURA 1: RELACIÓN $E/w - r$



Las curvas pueden ser utilizadas para determinar la estructura productiva –o patrón de especialización- de la economía. Para ver esto, definamos primero el salario real, ω , para una determinada canasta de consumo ($c_C; c_I$) como:

$$\omega = \frac{w}{P}, \text{ con } P = E \sum_{h=C,I} c_h p_h^* \quad [9]$$

De este modo, el salario real queda unívocamente determinado una vez que el cociente E/w es conocido, y muestra una relación inversa con aquél. De acuerdo a un conocido resultado de selección de técnicas (ver Kurz y Salvadori, 1995, ch. 5), ello significa que la economía tenderá a especializarse en aquél sector que, dado el cociente E/w –que no

es otra cosa que la inversa del salario real, ω (o alternativamente, dada r)-, sea capaz de generar los mayores beneficios por unidad de capital invertido (pueda pagar el menor E/w , y por ende el mayor valor de ω). Entonces, para cualquier valor $E/w < \hat{E}/w$ ($E/w > \hat{E}/w$), habrá especialización completa en la producción de I (C). De hecho, si por ejemplo $E/w = \bar{E}/w (< \hat{E}/w)$, entonces $\bar{r}_I > \bar{r}_C$ y habrá especialización completa en el sector C . Lo contrario ocurre cuando $E/w > \hat{E}/w$. Y solo por casualidad $E/w = \hat{E}/w$, que es el nivel que permite la coexistencia de ambos sectores en la economía. La frontera de la curva (línea negra sólida del lado derecho), ilustra los pares $E/w - r$ económicamente relevantes. Analíticamente, la relación $E/w - r$ está dada por:

$$r = \begin{cases} r_I & E/w < \hat{E}/w \\ \hat{r} & \text{si } E/w = \hat{E}/w \\ r_C & E/w > \hat{E}/w \end{cases} \quad [10]$$

Y el valor de \hat{r} es:

$$\hat{r} = \frac{p_I^*}{k p_K^*} - \frac{p_K^* l_I}{k p_K^* l_C} - 1 \quad [11]$$

En síntesis, si E/w y por ende, ω son conocidos, la tasa de beneficios queda residualmente determinada. Alternativamente, si r es conocida, ω ajusta para dar consistencia al sistema de precios. Finalmente, el *nivel* de la variable exógena determina un cierto patrón de especialización de acuerdo a la condición [10]. De este modo, los restantes dos grados de libertad serán eliminados una vez que sean considerados: a) el cierre distributivo y b) el patrón de especialización vislumbrados por PNE y PND. Ello será objeto de discusión de la próxima sección.

III. Cierres Distributivos Alternativos

III.1. PNE

La PNE asume que el nivel del tipo de cambio es una decisión de la política monetaria, y por ende puede fijarse exógenamente:

$$E = \bar{E} \quad [12]$$

Como ello implica que E/w está ahora dado (ver ecuaciones [12] y [5]), la tasa de beneficios emerge como la variable distributiva residual de [10]. Para determinar el nivel de dicha variable es necesario considerar el patrón de especialización asumido por la PNE. En este sentido, dichos autores asumen que el sector I puede competir a los precios internacionales vigentes (es el sector T) mientras que C es un sector relativamente atrasado, que puede colocar su producción solamente en el mercado interno (es el sector NT). A la luz de nuestro modelo, el patrón de especialización implícito es tal que $E/w = \bar{E}/w (< \hat{E}/w)$ en la Figura 1. Y por ende, a partir de la ecuación [10] la tasa de beneficios es:

$$r = r_I \quad [10A]$$

Es importante notar que, mientras que en ausencia de protección C no debería ser domésticamente producida, la PNE asume que este bien es *intrínsecamente* no transable (no se encuentra sujeto a la competencia internacional), y por ende su precio de demanda queda determinado por el costo de producción local. Ello implica que la condición [3] debe reemplazarse por:

$$p_C^d = p_C^s \quad [3A]$$

Al interior de la PNE, las ecuaciones [1]-[2]-[3A]-[4]-[5]-[10A]-[12] determinan las siguientes incógnitas:

$$\{p_I^s, p_C^s, p_I^d, p_C^d, w, r, E\}$$

Es decir, tanto los precios de demanda y de oferta de ambos bienes, como la tasa de beneficios son variables endógenas, mientras que el salario real viene exógenamente determinado.

III.2. PND

Por su parte, dada la doble condición de *pequeña* y *abierta* de la economía doméstica, la PND asume que la tasa de ganancia local se encuentra regulada por el comportamiento de la tasa internacional, r^* . Así, el primer grado de libertad se elimina a partir de la siguiente condición:

$$r = r^* \quad [13]$$

A su vez, si asumimos que $r^* > \hat{r}$ (ver condición [11]), se desprende que solo el sector C es viable internacionalmente, mientras que I no puede competir a los precios internacionales vigentes. La PND presenta la misma cuestión definiendo, para cada sector, el tipo de cambio mínimo que permite realizar una tasa de ganancia dada. Esos valores son E_C y E_I para los sectores C e I , respectivamente. Para r y w dados, el valor de E_C surge de igualar el precio de oferta de la mercancía C con su precio de demanda (condiciones [1] y [3]):

$$E_C/w = \frac{l_C(1+r)}{p_C^*} \quad [14]$$

Y el de E_I de las condiciones [2] y [4]:

$$E_I/w = \frac{l_I(1+r)}{P_I^* - (1+r)kP_K^*} \quad [15]$$

Siguiendo a Bresser (2012, pp. 64 y 66), denominaremos a los valores E_C y E_I niveles de equilibrios «de cuenta corriente» e «industrial», respectivamente. A partir de [11] es claro que $\frac{E_C}{w} = \frac{E_I}{w} = \frac{\hat{E}}{w}$ cuando $r^* = \hat{r}$. Usando esta condición, la condición [13] (que toma a r como variable exógena) y las condiciones [14] y [15], conviene entonces redefinir la relación $E/w - r$ de la siguiente forma:

$$E/w = \begin{cases} E_I/w & r^* < \hat{r} \\ \hat{E}/w & \text{si } r^* = \hat{r} \\ E_C/w & r^* > \hat{r} \end{cases} \quad [10']$$

De la condición [11] se deduce a su vez que $E_C/w < E_I/w$ si:

$$\frac{l_C}{l_I} < \frac{p_C^*}{P_I^* - (1+r)kp_K^*} \quad [16]$$

Es decir, para una tasa de ganancia dada, el sector primario será el sector “de mayor productividad relativa” cuanto i) mayor sea la productividad relativa del trabajo en el sector *C* vis a vis el sector *I* y ii) mayores sean los requerimientos de insumos importados en la producción del bien *I*. Las condiciones estructurales de América Latina sugieren que en el rango relevante de la tasa de ganancia i) y ii) serán satisfechas, que es precisamente lo que supone la PND. En términos de nuestro modelo, ello significa que el cociente E/w se determina endógenamente en su nivel E_C/w a partir de la condición [14].

Ahora bien, en este punto es necesario notar que la relación inversa entre r y w/E asumida en el modelo canónico, se ve modificada una vez que recordamos que, de acuerdo a la PND, el bien *C* se produce mediante la explotación de un factor fijo bajo «condiciones de productividad extraordinarias» que permiten al sector obtener lo que Bresser denomina «rentas ricardianas» (Bresser, 2008, p. 50). Si asumimos el pleno empleo del factor fijo, dichas rentas no podrán ser eliminadas mediante el accionar de la competencia, y serán eventualmente apropiadas por los propietarios del recurso natural en cuestión. La magnitud de la renta unitaria (ρ) se encuentra determinada por:

$$\rho = Ep_C^* - p_C^S(r^*) \quad [17]$$

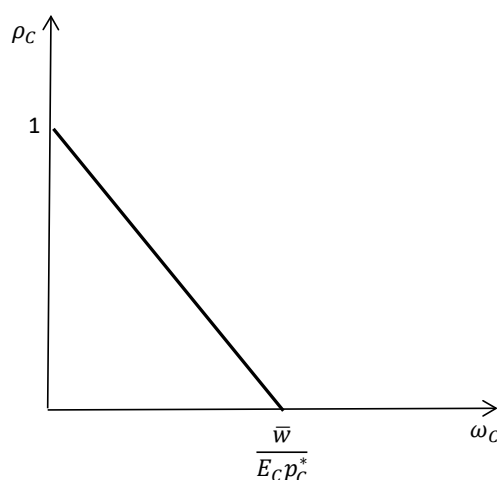
La implicancia más importante en términos del modelo base es que ello permitir fijar el tipo de cambio con *independencia* del valor de la tasa de ganancia. En otras palabras, es ahora posible fijar exógenamente r por su nivel internacional y *también* E/w , siendo la

renta la variable distributiva endógena¹⁰. En este nuevo contexto, se establece una relación lineal inversa entre la magnitud de la renta en términos del bien C (ρ_C) y el salario real medido en términos de esa misma mercancía (ω_C). Si dividimos la ecuación [17] por $E p_C^*$ obtenemos:

$$\rho_C = 1 - \omega_C l_C (1 + r) \quad [18]$$

La Figura 2 ilustra esta relación.

Figura 2: Renta Y Salarios



La renta se hace máxima cuando ω_C es igual a cero, y es nula cuando el salario real es el máximo compatible con la existencia del sector C al nivel r^* ; esto es cuando $E = E_C$.

Antes de hacer la segunda observación, notemos que si $E = E_C$, no es rentable producir la mercancía I si su precio internacional es p_I^* : en otras palabras, como las condiciones de producción favorables para el sector primario implican que $E_C < E_I$, al valor E_C del tipo de cambio el sector I no es capaz de realizar la tasa de ganancia media en el mercado

¹⁰ Ello no implica negar la posibilidad de una relación directa entre E y r . Pero la misma no tendrá el mismo grado de generalidad que la que debería verificarse en ausencia de renta. Por ejemplo, podría plantearse de manera más o menos *ad-hoc* que las *expectativas de devaluación* son capaces de influir en el nivel de la tasa de ganancia. En este caso la ecuación que vincula la tasa de ganancia doméstica con la internacional podría tomar la forma alternativa $r = r^* + \mu(E)$. Donde $\mu(E)$ no solo representa los riesgos *específicos* de invertir en la economía doméstica, sino que además se postula que esos riesgos se incrementan con E , debido al potencial efecto positivo que una política devaluatoria puede tener en las percepciones sobre la evolución futura del tipo de cambio. Esto es, $\mu'(E) > 0$. Es claro de todos modos que, al estar basada en elementos de naturaleza puramente subjetiva, y por ende sujeta a la influencia de una potencialmente infinita variedad de factores, esta relación carece de validez *general*.

mundial. Su producción puede ser colocada en el mercado interno solamente, si existe alguna medida económica o extra-económica que impida la competencia externa. De este modo, la segunda implicancia es que el grado de libertad adicional permite fijar el tipo de cambio en el nivel E_I (condición [15]) de forma de asegurar la viabilidad de la industria, y posibilitando la existencia de ganancias extraordinarias persistentes (renta diferencial) en el sector C . Tenemos entonces ocho ecuaciones ([1]-[2]-[3]-[4]-[5]-[13]-[14]-[17]) en las siguientes variables:

$$\{p_I^s, p_C^s, p_I^d, p_C^d, w, r, E, \rho\}$$

De este modo, los precios de demanda y de oferta de ambos bienes así como el nivel de renta son variables endógenas, mientras que el tipo de cambio real (salario real) y la tasa de ganancia normal se determinan exógenamente.

III.3. Comparación de los cierres del modelo

El cierre distributivo elegido por la PND parece más adecuado para representar el comportamiento de las economías latinoamericanas. En primer lugar, porque al ser economías pequeñas y abiertas a los flujos internacionales de capital y comercio, parece más natural, al menos en un primer nivel de aproximación, que sea la tasa de beneficios la variable distributiva determinada ‘por fuera del sistema’, y que el salario real ajuste endógenamente para dar consistencia al sistema de precios. Ahora bien, si ése es efectivamente el caso, y r se encuentra determinada exógenamente, un aumento de la tasa de ganancia doméstica mediante una devaluación (un incremento del cociente E/w) no puede tener la persistencia suficiente como para inducir el proceso de crecimiento profit-led aducido por la PNE, incluso si ese proceso puede ser justificado (ver sección IV).

Lo mismo ocurre respecto al patrón de especialización. Si bien ninguna de las posiciones presta suficiente atención al hecho de que la estructura productiva de una economía dependa de una manera central de la distribución del ingreso vigente, sí hemos visto (ver condición [16]) que las condiciones estructurales asumidas por la PND respecto a las economías latinoamericanas son las que poseen mayor plausibilidad. Y de hecho, ello

parece haber sido recientemente aceptado por algunos de los principales exponentes de la PNE.

“The region [Latin America] has experienced a reduction in its capacity to produce tradable goods other than commodities because the persistent increase in foreign currency-denominated unit labour costs impaired profitability of these activities. The share of complex tradable activities in GDP and employment generation dropped in favour of a rise in the importance of commodities, construction and non-tradable services. The region was de-industrialized, and to reverse this process will take time.” (Damill y Frenkel, 2017 p. 5)

Por su parte, la principal debilidad de la PND tal vez sea que asume, sin justificación alguna, que el nivel del tipo de cambio E_C es el que permite mantener la cuenta corriente en equilibrio. Si bien no es posible ofrecer un análisis detallado de la cuestión (ver Dvoskin y Feldman, 2018), hemos visto que dicho valor surge de un proceso de selección de técnicas, y es en realidad aquél que permite asegurar la rentabilidad normal del sector C. Por lo tanto, si bien es cierto que al nivel E_C los déficits corrientes no serán sostenibles persistentemente, no hay razón para suponer que, en caso de superávit, la situación no pueda mantenerse en el tiempo (ver Lavoie 2001). E incluso en caso de déficit, la corrección de los desbalances externos puede alcanzarse disminuyendo el nivel de gastos autónomos, sin necesidad, contrariamente a lo que sostienen los autores de la PND, de modificar la paridad cambiaria.

IV- Motores Del Crecimiento

A diferencia de la corriente *mainstream*, la PNE y la PND vislumbran esquemas de crecimiento del producto traccionados por diferentes componentes de la demanda efectiva. Veremos a continuación las principales características de cada uno de ellos, y sus problemas.¹¹

¹¹ Si bien el modelo canónico solo aborda la esfera de precios y distribución, dejando abierto el ajuste de las cantidades producidas, sí permite vislumbrar cómo cada posición puede usar el tipo de cambio real como herramienta para impulsar la expansión del nivel de actividad. Un tratamiento más formal requeriría de la elaboración de modelos específicos para cada posición, lo cual excede las pretensiones del presente ensayo.

IV.1 Régimen de acumulación bajo la PNE

La PNE postula que la tasa de acumulación de capital, \hat{K} , es una función creciente de la tasa de beneficios neta (esto es, de la diferencia entre la tasa de beneficios bruta, r , y la tasa de interés i (determinada por su nivel internacional, i^*)).

$$\hat{K} = f(r - i^*) \quad [19]$$

De este modo, la disminución del salario real impulsada por una devaluación induce, para una tasa de interés dada, un incremento de r , y, por ende, de la tasa de acumulación de la economía.

Este mecanismo se denomina en la literatura neo-estructuralista como “canal del desarrollo” (Frenkel y Ros, 2006, pp. 636-637). Dicho canal de transmisión tiene al menos dos grandes limitaciones. En primer lugar, la ecuación [19] carece de validez general. En efecto, la misma forma parte de una familia de funciones de inversión que pertenece a los llamados regímenes de crecimiento de tipo profit-led¹². Dicha especificación ha proliferado en las últimas décadas en el seno del enfoque post-keynesiano como una propuesta que plantea relaciones de carácter general entre acumulación y distribución del ingreso.

En este tipo de modelos, el sendero de expansión de la capacidad productiva, determinado por la tasa de inversión, y la trayectoria de la demanda efectiva, que tiene al consumo final como a su principal componente, son en principio independientes uno de otra. Consecuentemente, sobre un período prolongado de tiempo el grado de utilización de la capacidad instalada, esto es, el ratio entre el producto efectivo y el producto de plena capacidad, se determina endógenamente, pudiendo desviarse persistentemente de su nivel normal. En este sentido, resulta contradictorio aceptar que los capitalistas, pudiendo revisar sus planes de inversión al alza o a la baja para adecuarlos al sendero de la demanda efectiva, mantengan un ritmo de inversión que implique convivir indefinidamente con capacidad ociosa indeseada o sobreutilizada. No es razonable entonces suponer que las firmas incurran en errores sistemáticos en sus proyecciones de la demanda futura, incluso

¹² El trabajo seminal de esta literatura es Bhaduri y Marglin (1990).

cuando la demanda se comportara de un modo completamente predecible. En este contexto, es posible concebir dos caminos alternativos para restablecer la tendencia hacia al uso normal de la capacidad instalada. Por un lado, podría asumirse que, debido a la existencia de *histéresis*, la utilización normal ajusta hacia el nivel de utilización efectiva (véase, por ejemplo, Lavoie, 1996). Esta primera vía no parece ser muy promisoria, ya que el grado de utilización normal se encuentra determinado por factores técnicos e institucionales. Dado que, en principio, no hay razón para suponer que dichos factores varíen a lo largo del sendero de ajuste de la capacidad a la demanda, la gravitación aducida de la utilización normal en torno a la utilización efectiva pareciera ser más una justificación *ad-hoc* que una solución genuina al problema¹³. Alternativamente, podría plantearse que la economía tiende a operar bajo un grado de utilización normal de la capacidad instalada si el nivel de la demanda efectiva ajusta *endógenamente* a la tendencia de la capacidad productiva, asumiendo para ello que la demanda de inversión ajusta para absorber cualquier incremento del nivel de producción vinculado con la expansión de la capacidad productiva. Pero dicha visión es igualmente insatisfactoria, ya que no es otra cosa que asumir la validez de la Ley de Say, o equivalentemente, la ausencia de problemas de realización de la producción. En este sentido, resulta mucho más plausible admitir que no existe ninguna conexión necesaria entre el nivel de la tasa de ganancia y la tasa de crecimiento de la economía. Naturalmente, bajo el sistema capitalista existe siempre un umbral mínimo de rentabilidad por debajo del cual los capitalistas no tendrán incentivos a invertir. Pero ello no implica que haya una relación mecánica entre tasa de ganancia promedio y decisiones de inversión. En otras palabras, ¿cuáles serían los incentivos a expandir la capacidad productiva cuando los salarios reales caen, si la demanda agregada no crece al ritmo de expansión de la producción? La tendencia hacia la utilización normal de la capacidad supone el ajuste gradual de la capacidad a la demanda, lo cual implica que la inversión debe ser -al menos parcialmente- inducida por el ingreso, en línea con el «principio del acelerador»¹⁴.

El segundo problema es que la función [19] supone la posibilidad de modificar persistentemente la distribución del ingreso a favor de la rentabilidad capitalista a partir del incremento del tipo de cambio nominal. Ya hemos visto (sección III.3) que ello puede

¹³ Véase Cesaratto (2015) para una crítica detallada de la posición neo-kaleckiana que considera el grado de utilización normal de la capacidad como una variable de ajuste.

¹⁴ Para una crítica reciente de los regímenes profit-led en línea con este enfoque, véase Pariboni (2016).

resultar problemático cuando la tasa de beneficios viene determinada internacionalmente. A su vez, ello también puede encontrar obstáculos en contextos institucionales en los cuales la clase trabajadora cuenta con suficiente poder de negociación como para resistir una caída del salario real. Ello es en efecto aceptado por los autores de la PNE. “The real effect of devaluation”, reconoce Rapetti:

“may be rapidly reversed due to a high pass-through on non-tradable prices or to real wage resistance by workers. Such outcomes are actually in line with the evidence from time series econometrics... A quick erosion of tradable profitability would undermine the incentives to investment and capital accumulation in the tradable sector would not prosper.” (Rapetti, 2013, p. 21)

Rapetti también acepta que la posibilidad de resistencia salarial “increases with the size of the required nominal depreciation” (p. 21). Pero, justamente, es esa posibilidad la que no puede desprejiciarse, especialmente en el caso de las economías latinoamericanas. En efecto, como hemos visto, estas economías parecen presentar un patrón de especialización inverso al sugerido por la PNE. De este modo, si el sector más dinámico (T) es el sector primario, mientras que el sector industrial es el sector más retrasado (NT), nada que excluye que la devaluación necesaria para potenciar internacionalmente la industria sea drástica. Y por ende encuentre en la resistencia salarial un obstáculo insuperable.

Al respecto, puede ser útil notar que la PND, si bien se encuentra en condiciones de abordar la problemática del conflicto distributivo y sus implicancias macroeconómicas, no presta a la cuestión la atención que merece. El problema a) o aparece como una consecuencia *inevitable*, si bien no deseada, de las medidas necesarias para evitar la reprimarización de la economía, problema conocido en la literatura como ‘Enfermedad Holandesa’; o bien b) pierde relevancia porque es afrontado en economías que ya han logrado compatibilizar su distribución del ingreso con la viabilidad de la industria.

IV.2 Régimen de acumulación bajo la PND

La PND adopta una estrategia de crecimiento liderada por las exportaciones. El principal problema que tiene este régimen de crecimiento es que cae en realidad en una *falacia de composición*: dado el nivel global de exportaciones, resulta evidente que las exportaciones industriales de una economía en particular pueden aumentar si, paralelamente, disminuyen las de otros competidores del mercado, «exportando desempleo» a los socios comerciales¹⁵. En este sentido, cabe esperar que en respuesta a una devaluación aplicada por la economía doméstica para impulsar sus exportaciones, sus competidores respondan devaluando la propia e iniciando así una guerra de monedas que torne espuria una eventual ganancia de competitividad individual.

A nivel global, por su parte, es de esperar que en un contexto en el que un grupo significativo de naciones devalúan simultáneamente sus monedas para impulsar sus exportaciones, y teniendo en cuenta el impacto negativo del incremento de E sobre el salario real, el ritmo de crecimiento del producto bruto mundial se desacelere; fenómeno que tendrá el efecto de disminuir –dados los *shares* de mercado– una caída de las exportaciones de todas las economías.

V. Conclusiones

A lo largo del presente artículo hemos explorado críticamente dos posiciones teóricas que, en los últimos tiempos, han ido ganando considerable popularidad al interior del pensamiento económico ‘heterodoxo’, y cuyas conclusiones y prescripciones de política económica para los países latinoamericanos también dependen de una manera sustancial del tipo de estructura productiva vigente: el neo-estructuralismo y el neo-desarrollismo. Puede ser útil ahora resumir nuestra posición sobre la cuestión. Como hemos visto, ambas vertientes plantean interacciones entre distribución del ingreso y crecimiento restrictivos que impiden concluir la existencia de una relación *general* y positiva entre tipo de cambio real y crecimiento económico.

¹⁵ Véase Blecker (1989, p. 404).

De todos modos, ello no debe hacernos perder de vista que las condiciones estructurales avizoradas por la PND resultan un punto de partida mucho más fértil para el estudio de las economías latinoamericanas que aquellas presumidas al interior de la PNE. En primer lugar, al tomar la tasa de ganancia como exógenamente determinada por las condiciones dominantes a nivel global, la PND sí es compatible con la uniformidad de retornos en un contexto de libre movilidad de capitales.

En segundo lugar, la preocupación de la PND por cerrar la brecha de competitividad de la industria tiene fundamentos sólidos. La razón, sin embargo, no es embarcar a la economía en un sendero de crecimiento de tipo export-led, sino poder contar con las divisas necesarias para acelerar el desarrollo industrial y evitar las consecuencias negativas de la llamada *restricción externa al crecimiento*.

La estructura productiva asumida por la PND también permite apreciar el límite distributivo que enfrenta la política devaluatoria. La cuestión es en efecto de suma importancia, si se considera que lidia con un problema *lógicamente anterior* a aquellos que surgen de estudiar los posibles vínculos entre distribución y acumulación esbozados al interior de cada una de los dos enfoques, ya que los mismos *presuponen*, de una forma u otra, una caída del salario real luego de la devaluación.

De todos modos, hemos también mostrado que ninguna de las dos posiciones da a la cuestión distributiva la relevancia que merece. La razón que impide ver el problema a la PNE es clara y transparente: al suponer que el sector industrial ya es competitivo internacionalmente, no se vislumbra la necesidad de una devaluación drástica para poner en marcha el camino del crecimiento.

En el caso de la PND la cuestión es más compleja: el problema se menciona, pero su relevancia parece desvanecerse pues la cuestión de la competitividad se analiza en general en economías que ya han alcanzado un desarrollo industrial considerable, y cuyo problema no es la consolidación de la industria sino evitar la reprimarización de la economía.

Finalizamos con la siguiente consideración. Claramente, de las visiones neo-estructuralista y neo-desarrollista es posible derivar prescripciones de política pública muy concretas (devaluación, aplicación de impuestos sectoriales, etc.). Para ello, sin embargo, es necesario que las relaciones establecidas entre el tipo de cambio y el crecimiento económico no sean, tomando prestada una expresión de Marx, puramente «casuales y contingentes», sino relaciones cuyas cadenas de *causalidad* puedan ser firmemente establecidas. En vista de la ausencia de validez general de las visiones anteriores, no queda más que advertir los potenciales riesgos de seguir esas prescripciones: los posibles efectos inflacionarios, regresivos y recesivos de la devaluación, claramente documentados al interior de la literatura estructuralista latinoamericana desde hace más de medio siglo.

Referencias

- Bhaduri, A. y S. Marglin (1990), “Unemployment and the Real Wage: The Economic Basis for Contesting Political Ideologies”, *Cambridge Journal of Economics*, 14, pp. 375-93.
- Bielschowsky, R. (2009), “Sesenta años de la cepal: estructuralismo y neoestructuralismo”, *Revista CEPAL*, Vol. 97, Abril, pp. 173-194.
- Blecker, R. (1989), “International Competition, Income Distribution and Economic Growth,” *Cambridge Journal of Economics*, 13(3), pp. 395-412.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos (2008), “The Dutch disease and its neutralization: a Ricardian approach”; *Brasilian Journal of Political Economy*, Vol. 28(1): 47-71.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos (2012), “Summing Up Structuralist Development Macroeconomics and New Developmentalism”, *Challenge*, Vol. 55 (5): 59-78.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos (2016), “Reflecting on New Developmentalism and Classical Developmentalism”, *Review of Keynesian Economics*, Vol. 4(3): 331–352.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos; Oreiro, Jose Luis; Marconi, Nelson (2014), “A Theoretical Framework for New Developmentalism”, in L. C. Bresser Pereira, Jan Kregel and Leonardo Burlamaqui (eds.), *Financial Stability and Growth* London: Routledge: 55-73.
- Cesaratto, S. (2015), "Neo-Kaleckian and Sraffian controversies on the theory of accumulation". *Review of Political Economy*, 27(2), pp. 154-182.

- Damill, M; Frenkel, R (2017), “Symposium: Dilemmas of exchange rate and monetary policies in Latin America”; *Journal of Post Keynesian Economics*, DOI: 10.1080/01603477.2017.1343079
- Dvoskin, A.; Feldman, G. (2015), “Política cambiaria, distribución del ingreso y estructura productiva”, en A. Bárcena, A. Prado y M. Abeles (eds.), *Estructura productiva y política macroeconómica. Enfoques heterodoxos desde América Latina*. Santiago: CEPAL.
- Dvoskin, A.; Feldman, G. (2017a), “Income Distribution and the Balance of Payments. A Formal Reconstruction of Some Argentinian Structuralist Contributions. Part I: Technical Dependency”, *Review of Keynesian Economics* (próximamente).
- Dvoskin, A.; Feldman, G. (2017b), “Income Distribution and the Balance of Payments. A Formal Reconstruction of Some Argentinian Structuralist Contributions. Part II: Financial Dependency”, *Review of Keynesian Economics* (próximamente).
- Dvoskin, A.; Feldman, G. (2018), “A Formal Assessment of New-Developmentalist Theory and Policy”, *Brazilian Journal of Political Economy* (próximamente).
- Dvoskin, A.; Feldman, G.; Ianni, G. (2018), “New-Structuralist Exchange-Rate Policy and the Pattern of Specialization in Latin American Countries”, *Centro Sraffa Working Papers*, Nº 28. Febrero
- Frenkel, Roberto (2004), “Real exchange rate and employment in Argentina, Brazil, Chile and Mexico”, *Iktisat Isletme ve Finans* vol. 19, issue 223: 29-52.
- Frenkel, R.; Ros, J. (2006), “Unemployment and the Real Exchange Rate in Latin America”, *World Development* Vol. 34(4), pp. 631–646.
- Kurz, H.; Salvadori, N. (1995), *Theory of Production*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lavoie, M. (1996), “Traverse, Hysteresis, and Normal Rates of Capacity Utilization in Kaleckian Models of Growth and Distribution”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 28(4), pp. 113-147.
- Lavoie, M. (2001), “The reflux mechanism in the open economy”, in L.P. Rochon and M. Vernengo (eds.), *Credit, Growth and the Open Economy: Essays in the Horizontalist Tradition*. Cheltenham: Edward Elgar.

Martins Neto, A.; Tadeu Lima, G. (2016), “Competitive Exchange Rate and Public Infrastructure in a Macrodynamics of Economic Growth”, *Metroeconomica* (forthcoming).

DOI: 10.1111/meca.12143.

Oreiro, J. L; Missio, F.; Jayme Jr., F. (2015), “Capital Accumulation, Structural Change and Real Exchange Rate in a Keynesian-Structuralist Growth Model”, *Panoeconomicus*, Vol. 62(2), pp. 237-256.

Pariboni, R. (2016), “Autonomous demand and the Marglin–Bhaduri model: a critical note”, *Review of Keynesian Economics*, Vol. 4(4), pp. 409–428.

Rapetti, M. (2013), “Macroeconomic Policy Coordination in a Competitive Real Exchange Rate Strategy for Development”, *Journal of Globalization and Development, De Gruyter*, vol. 3(2), pp. 1-31.

Rapetti, M. (2016), “The Real Exchange Rate and Economic Growth: Some Observations on the Possible Channels”, in Damill M., M. Rapetti and G. Rozenwurcel (eds.) *Macroeconomics and Development: Roberto Frenkel and the Economics of Latin America*. New York: Columbia University Press, pp. 250-268.

Razmi, A. (2007), “The Contractionary Short-Run Effects of Nominal Devaluation in Developing Countries: some Neglected Nuances”, *International Review of Applied Economics*, Vol. 21(5), pp. 577-602.

Razmi, A.; Rapetti, M; Skott, P. (2012), “The Real Exchange Rate and Economic Development”, *Structural Change and Economic Dynamics*, 23(2), pp. 151–169.

Rodrik, D. (2008), “The real exchange rate and economic growth”, *Brookings Papers on Economic Activity* 39(2), pp. 365–439.

Ros, J. (2016), “The Real Exchange Rate, the Real Wage, and Growth: A Formal Analysis of the “Development Channel”, in Damill M., M. Rapetti and G. Rozenwurcel (eds.) *Macroeconomics and Development: Roberto Frenkel and the Economics of Latin America*. New York: Columbia University Press, pp. 229-249.

Ros, J.; Skott, P. (1998), “Dynamic effects of trade liberalization and currency overvaluation under conditions of increasing returns”, *The Manchester School*; Vol. 66(4), pp.466-489.