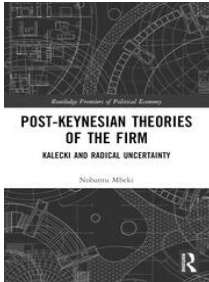




RESEÑA BIBLIOGRÁFICA

POST-KEYNESIAN THEORIES OF THE FIRM. KALECKI AND RADICAL UNCERTAINTY NOBANTU L. MBEKI

(Lecturer in economics at the School of Economic and Business Sciences at the University of the Witwatersrand in Johannesburg)



Oxon and New York,
Routledge, 2023,
416 pp.

La expectativa no es racional.

G.L.S. Shackle (1972 [1991])

por Alejandro Montoya Mendoza

Facultad de Economía de la Universidad Nacional
Autónoma de México (UNAM, México)

Correo electrónico: alejandro.montoya@unam.mx

Recibido el 16 de agosto de 2025;

aceptado el 17 de noviembre de 2025.

Conformado por once capítulos, el libro de Nobantu Mbeki ofrece un recuento pormenorizado de los aportes de múltiples autores poskeynesianos, con referencia principal a las teorías de la empresa. Los expone de modo erudito, con gran densidad y amplitud que resulta cuasi exhaustiva; no se reduce a sintetizar tales aportes, expone también un gran número de argumentos analíticos de la perspectiva poskeynesiana de la macroeconomía y el crecimiento económico, especialmente los referidos a la distribución del ingreso, tanto desde una perspectiva puntualmente kaleckiana como de otras visiones poskeynesianas. Incluso integra algunas tesis marxistas y neoclásicas. Más aún, no se ciñe a la sola revisión de teorías poskeynesianas de la empre-

<http://dx.doi.org/10.22201/fe.01851667p.2026.335.94947>

© 2026 Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía. Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).





sa oligopólica, ofrece asimismo una reseña interesante y rigurosa de las principales visiones ortodoxas sobre la empresa y el mercado (teorías de los costos de transacción, de la información asimétrica y los contratos incompletos; enfoques conductuales y basados en el conocimiento y los recursos). Los capítulos 7 y 8, por ejemplo, constituyen una síntesis de enfoques convencionales que puede ser útil a lectores que soliciten una buena primera aproximación a esas teorías, aunque obviamente encontrarán que su exposición va ligada al principal interés temático del autor.

En el primer capítulo, Mbeki expone una síntesis del libro, presenta las definiciones y relaciones conceptuales que atraviesan todo el contenido argumental de los capítulos subsecuentes; justifica el subtítulo del texto al referir los conceptos con que Michal Kalecki (1971) analizó a la empresa oligopólica de su tiempo —margen de ganancia y grado de monopolio— y los articula al concepto de incertidumbre, considerando que Kalecki no desarrolló suficientemente esta relación, necesaria sin embargo para comprender la conducta y los límites de actuación de la gran empresa capitalista contemporánea.

En los capítulos 2 a 6, Mbeki desarrolla una interpretación detallada y rigurosa de esa relación tan cara a Kalecki entre grado de monopolio

y distribución del ingreso, y aborda el problema de la determinación del precio de oferta oligopólico exponiendo las tesis originales de Kalecki y las de autores poskeynesianos inspiradas en Kalecki. En cuanto a lo primero, es claro que el enfoque kaleckiano del autor no podía circunscribirse al ámbito microeconómico por cuanto el grado de monopolio impacta la distribución del ingreso a nivel sectorial y macroeconómico, incluida la distribución de la riqueza. En lo relativo a la determinación del precio, Mbeki expone ampliamente las condiciones en que se verifica y los mecanismos de su ajuste ante la variación de la demanda —señaladamente el ajuste de la capacidad excedente—, enfatizando el papel de la incertidumbre que impone restricciones y límites al crecimiento de las empresas y a la rentabilidad de sus proyectos de inversión.

En el capítulo 6, el autor desarrolla con puntualidad y amplitud la relación entre determinación del precio por el *mark up* y la incertidumbre radical que condiciona las decisiones y los resultados del actuar de la gran empresa oligopólica. Para Mbeki el tiempo es una variable fundamental y explicativa de la incertidumbre radical que se articula con el *pricing*, razonamiento muy apegado a la línea keynesiana original; considera además que, si bien la gran escala otorga





estabilidad relativa a los resultados de la empresa, particularmente por el ajuste flexible de la capacidad excedente ante cambios en la demanda, existe una tendencia casi ineludible al estancamiento de la gran corporación, ya que la competencia con otras empresas suele portar a una conducta de conservadurismo y a la colusión tácita con ellas. Ello, no obstante, los efectos generados por la innovación que a la postre diversifican a los actores de la competencia empresarial. Siguiendo a Kalecki (1971) y a Steindl (1952), es interesante cómo el autor explica la composición de las industrias según el tamaño de las empresas, muestra que las grandes tienden a trasladar la incertidumbre hacia las de menor tamaño, condicionando así la gran turbulencia que suele caracterizar a este estrato, más proclive a la quiebra en las fases recesivas del ciclo económico.

De los capítulos 7 y 8 ya se ha mencionado el interés de Mbeki por relacionar y contrastar las teorías ortodoxas de la empresa con el pensamiento poskeynesiano al cual se afilia. En los capítulos siguientes, insiste en tesis previamente presentadas, aunque amplía y agrega la revisión de autores poskeynesianos que han continuado aportando a las teorías de la empresa y de la demanda efectiva en las décadas recientes (Sawyer, 1985; Lee, 1998; Lavoie, 2014; etc.).

El título del último capítulo es muy sugerente acerca de la visión económica de Mbeki: la conducta incierta de la empresa en un ambiente de incertidumbre. Cabe, por ello, una referencia más amplia a la cuestión.

Entre las metodologías que acompañan procesos económicos cruciales como es el caso de la inversión en activos fijos, figura la formulación y evaluación de proyectos de inversión, materia formativa, entre otras, en las carreras de economía y administración de empresas. Al respecto, podría pensarse que el refinamiento de tal metodología habrá de alcanzar mayores niveles de precisión y de certidumbre en sus pronósticos de viabilidad y rentabilidad de las inversiones, auxiliada ahora por los algoritmos de la inteligencia artificial. Se asume que con el acceso y la incorporación de tales metodologías actualizadas por parte de inversionistas y empresas de todo tamaño —tal suele ser la propaganda en las redes y medios digitales— se tendrán éxitos de ventas y rentabilidad como nunca antes. Así como en su momento, con el arribo de la informática y las telecomunicaciones, las expectativas de que las estimaciones de las actividades económicas a mediano y largo plazo estarían firmemente sustentadas en técnicas refinadas y con bases racionales que garantizarían fallas mínimas en sus realizaciones





efectivas, así ahora con el explosivo desarrollo y uso de las ciencias de datos cabría esperar grandes éxitos en la prospectiva de las ganancias de las empresas y los comercios.

El texto de Nobantu Mbeki nuevamente viene a tirar por tierra estas ilusiones, al abundar en detalle y exponer con gran amplitud el condicionamiento que opera la incertidumbre sustantiva —radical como él la denomina— sobre las decisiones y procesos económicos, en especial sobre las relativas a la acumulación de capital, incertidumbre que va más allá del mero riesgo probabilístico y que caracteriza a las fases depresivas del ciclo económico y a los episodios de crisis estructural. Por supuesto, con mayor magnitud cuando ésta deviene de procesos financieros especulativos que culminan en crisis financieras como las vividas en este siglo XXI.

Es conocido el enfoque adoptado por autores diversos, especialmente G.L.S. Shackle y H. Simon, para definir la incertidumbre en el ámbito económico, la cual suele clasificarse en incertidumbre sustantiva o fuerte e incertidumbre débil o de procedimiento. Esta última es susceptible de reducirse o eliminarse mediante procesos de aprendizaje (*learning by doing*) o de práctica (*learning by using*), conformando así un conocimiento que codifica las acciones y sus resultados y que, en consecuencia,

puede replicarse y afinarse. La incertidumbre sustantiva, en cambio, conforma el núcleo duro e irreducible de la misma, lo que tendría que ver con la distinción hecha por Keynes en cuanto a riesgo actuarial, probabilístico, y la incertidumbre propiamente dicha, esto es, el desconocimiento pleno acerca del futuro o del largo plazo.

Y es precisamente esa distinción marshalliana del tiempo analítico —breve periodo; corto, mediano y largo plazos— la que Mbeki relaciona con el concepto de incertidumbre. La referida al corto plazo tendría que ver con la incertidumbre de carácter débil o de procedimiento, en tanto el contexto en que se toman decisiones puede considerarse estático, ya que las estructuras demográficas, tecnológicas, etcétera, no muestran cambios significativos. Lo mismo ocurriría con la composición de la demanda según la distribución del ingreso y las preferencias de los consumidores.

A corto plazo, pues, las empresas pueden tomar decisiones de inversión y de precios de oferta con la expectativa de pronosticar correctamente la rentabilidad que les interesa; la información sobre costos les resulta confiable, con valores estables o en un rango de variabilidad mínima, sin sorpresas. El margen sobre costos puede entonces fijarse con aceptable certidumbre y con la prospectiva de una constancia relativa. En estas con-





diciones, el conocimiento codificado rendirá buenos resultados, y es así como se pueden formular proyectos de inversión con pronósticos de tasas de retorno aproximados a su realización efectiva.

Otra cosa ocurre cuando se relaciona el largo plazo con la incertidumbre, lo que da sustento amplio al adjetivo “radical” que le atribuye Mbeki al recuperar ampliamente el pensamiento de Michal Kalecki. Aquí es peculiar del autor la referencia frecuente a la obra de G.L.S. Shackle. Al verificarse cambios en todas las estructuras económicas y sociales en el largo plazo, el desconocimiento de los valores que habrán de asumir las variables esperadas es mayúsculo: “simplemente no sabemos”, decía Keynes. En esto asume gran relevancia el papel del dinero, por cuanto ligazón del presente con el futuro que da lugar a la inestabilidad financiera, es decir, al riesgo creciente del que hablaba Kalecki. Frente al largo plazo, el aprendizaje tiende a ser más difícil y los resultados del conocimiento codificado suelen mostrar fallos más agudos. Pero como decía Keynes, las decisiones tienen que tomarse pese a ello, y eso da cabida a asumirlas también con base en aspectos emocionales de oportunismo o pesimismo, esto es, con arranques de “espíritus animales”, lanzamientos al vacío con resultados del todo inciertos.

Ahora bien, con todos los méritos de la obra de Mbeki, especialmente sus precisiones y matices, todas las aristas analíticas acerca del grado de monopolio y su relación con el *mark up*, resultan innecesarias sus referencias y concesiones al pensamiento convencional, particularmente al sentirse obligado a referir las teorías kaleckianas y poskeynesianas en general a temas caros a la teoría neoclásica o convencional. Así, el caso del oligopolio Cournot, los temas de agencia, información asimétrica y contratos incompletos.

Resulta interesante la intención del autor de clasificar la relación entre los conceptos kaleckianos de grado de monopolio y de margen de ganancia, no siempre clara aún entre los autores poskeynesianos de renombre que retoma. Sin abundar en referencia a estudios empíricos (presentes de todos modos en sus copiosas fichas bibliográficas), Mbeki apunta bien las características y los contornos del grado de monopolio/oligopolio en cuanto a los niveles de concentración de empresas dominantes o de su peso relativo en el agregado industrial. Y, por supuesto, encuentra una correlación muy significativa entre altos márgenes sobre costos y mayor grado de oligopolio en el sentido de Kalecki, ambos se refuerzan en forma bidireccional. Más interesante, sin embargo, es el rescate que hace de Kalecki y





Steindl en diversas obras (sea de los años de las décadas de 1930 y hasta la de 1970), distinguiendo entre margen y tasa de ganancia, los cuales, aunque exhiben alta correlación y mutuo reforzamiento, se diferencian por el ritmo de ajuste, siendo menor el de la tasa de ganancia. Influyen de este modo en mayor magnitud las fluctuaciones cíclicas de la industria y de la economía en su conjunto.

En efecto, Kalecki refería que el margen sobre los costos suele ser más estable que la tasa de ganancia por cuanto en las fases recesivas los empresarios tienden a proteger las ganancias sosteniendo, hasta donde es posible, el margen promedio y echando mano de la capacidad excedente. La tasa de ganancia, en cambio, experimenta el efecto de la ampliación progresiva del stock de capital, debiendo esperar a que ocurran los efectos positivos (no inmediatos) de la innovación tecnológica sobre la productividad.

En esto también juega un papel importante la incertidumbre en los procesos de inversión, ya que de acuerdo con Kalecki siempre hay discrepancias entre las decisiones de inversión y la inversión efectivamente realizada. En efecto, las decisiones de inversión son una variable *ex ante* en el proceso de acumulación, no asegurando necesariamente el logro de la rentabilidad esperada pues las ventas

varían en nivel y tasa porcentual, y en tanto el proceso de competencia oligopólica no garantiza ganancias de tipo monopolista. Más aún, apunta bien Mbeki, lo crucial del proceso de inversión es su financiamiento: aunque se puede asegurar un porcentaje de éste con base en la reinversión de ganancias retenidas (el ahorro de las corporaciones), el requisito complementario de financiamiento externo siempre conlleva el riesgo creciente que bien señaló Kalecki y que H. Minsky amplió en sus diversas aristas analíticas y empíricas.

Dado que la inversión es la variable clave y crucial de la demanda efectiva y de la reproducción económica, el hecho de asegurar la base generadora de la ganancia —el stock de activos fijos tangibles e intangibles— y al mismo tiempo hacer declinar con ello la tasa de ganancia, siempre supone, para el derrotero capitalista, una ruta inestable (un filo de navaja a la Harrod), con lo cual Mbeki invoca así el pensamiento clásico de Marx y Ricardo.

Un aspecto controversial en el planteamiento de Mbeki es su referencia a que en la determinación de los precios de oligopolio los costos considerados por los empresarios suelen ser costos esperados, y que éstos son parte de un rango más o menos amplio. Según Mbeki, la determinación del precio no se basa





en un nivel único de costos, sino en una serie de éstos, lo que es difícil de aceptar de acuerdo a la experiencia gerencial.

Finalmente, el detalle y la abundancia de referencias que usa Mbeki es ciertamente la virtud de su obra, pero al mismo tiempo es un defecto: la multiplicidad de citas o referencias a obras de determinados autores llega a ser excesiva. Un ejemplo: en la página 387 tan sólo en dos párrafos refiere en seis ocasiones a Sawyer, en cinco casos citando una misma obra de tal autor, en un sexto caso otra de años posteriores a la obra anterior; llega a hacer referencias bibliográficas en tan sólo renglón y medio, encontrándose que, dos párrafos subsecuentes, hace otra referencia similar. Es notorio por ello el estado aún no plenamente maduro de la expresión intelectual del autor, mostrando todavía el tipo de elaboraciones que se exigen a los posgraduados en cuanto al marco teórico de sus tesis, a sabiendas de que se requiere tiempo para trascender el anclaje analítico de los autores preferidos y su discurso puntual.

Lo anterior explica en parte la dimensión de la obra de Mbeki en cuanto a su contenido: más de 400 páginas, cuyas referencias detalladas a planteamientos de autores o a relaciones conceptuales con muchas aristas, necesariamente lo hacen incurrir en repeticiones y en paráfrasis recurren-

tes de redacciones previas. De lograr una mayor trascendencia respecto de los autores preferidos por Mbeki, cabría esperar una obra suya de menor extensión, con planteamientos sintéticos caracterizados de mayor fuerza analítica y versatilidad hermeneútica. Con todo, la abundancia enciclopédica de su obra la acredita como una fuente muy recomendable para economistas y para historiadores del pensamiento económico. ◀

REFERENCIAS

- Kalecki, M. (1971). *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lavoie, M. (2014). *Post-Keynesian Economics. New Foundations*. Aldershot: Edward Elgar.
- Lee, F.S. (1998). *Post Keynesian Price Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sawyer, M.C. (1985). *The Economics of Industries and Firms*. 2a. edición. Abingdon, RU: Routledge.
- Shackle, G.L.S. (1972 [1991]). *Epistemics & Economics: A Critique of Economic Doctrines*. Abingdon, RU: Routledge.
- Simon, H.A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118
- Steindl, J. (1952). *Maturity and Stagnation in American Capitalism*. Oxford: Blackwell.

