



Distribución Restringida
LC/BUE/R.229
Abril 1998

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Oficina en Buenos Aires



**LINEAS CONCEPTUALES ANTE EVIDENCIAS
MICROECONOMICAS DE CAMBIO ESTRUCTURAL**

Ernesto Dal Bó
Bernardo Kosacoff



900027846 - BIBLIOTECA CEPAL

Líneas conceptuales ante evidencias microeconómicas de cambio estructural.

1. Introducción.

La Argentina, un país de base productiva eminentemente agrícola, encaró a partir de la crisis del año 1930 un proceso de industrialización fuertemente intervenido por la acción estatal. Esta experiencia de industrialización tardía se constituyó - con más claridad a partir de la posguerra- en un ejemplo típico de las llamadas Iniciativas de Sustitución de Importaciones (de aquí en más, ISI).

El desempeño económico del país a lo largo de los casi cincuenta años que estuvo vigente la ISI no fue homogéneo, pero puede decirse que la Argentina logró llevar a cabo lo que suele llamarse un desarrollo industrial intermedio.

Las distintas políticas aplicadas en el período fueron objeto de pujas sociales importantes, a la vez que la misma configuración estructural de la economía estuvo repetidamente sujeta a demandas de cambio.

En la segunda mitad de los años '70 se implementaron políticas que modificaron sustancialmente los escenarios macroeconómico, sectorial y microeconómico. De este modo, la economía ingresó estructuralmente muy cambiada a una década de los años '80 caracterizada por las consecuencias de la crisis de la deuda: racionamiento externo de crédito, inestabilidad macroeconómica y reversión de las reformas (aunque no totalmente de sus efectos) adoptadas en la segunda mitad de los '70.

Con el comienzo de los años '90 el panorama financiero internacional se modificó visiblemente. Sumado a ello, la implementación de un plan de estabilización (el Plan de Convertibilidad) y la introducción de reformas estructurales generalizadas cambió favorablemente las perspectivas de los agentes sobre el futuro económico. Se verificó en consecuencia una rápida expansión de la inversión y del nivel de actividad que duraría hasta la devaluación del peso mejicano en diciembre de 1994.

Si se observa la historia económica argentina de los últimos veinte años, hay una interpretación que resulta difícil de eludir. El proceso de apertura y liberalización de la segunda mitad de los '70, la crisis de la deuda y la década de racionamiento de crédito internacional que le siguió, y la nueva experiencia de apertura y liberalización de los '90 tienen algo en común. Cada etapa implicó un violento cambio en el juego

económico del que participaban los agentes. El entorno en el que ese juego se desarrollaba cambió, los participantes cambiaron, y las reglas a las que cada uno estaba sujeto se modificaron también.

Para dar una idea de la magnitud de los cambios a los que estamos aludiendo, concentremos nuestra mirada en la primera mitad de la década de los '90. En ella podemos identificar al menos cuatro cambios mayores:

- * finalizó la etapa caracterizada por el racionamiento externo de crédito y, Plan de Convertibilidad mediante, se logró instalar de modo duradero la **estabilidad de precios**

- * se avanzó en la **desregulación** de las actividades económicas y se **privatizaron** la mayoría de las empresas públicas

- * se avanzó sustancialmente en la **apertura** de la economía

- * se consumó el proceso de **integración regional** con países limítrofes iniciado a fines de los '80.

Estos hechos modificaron la lógica de la actividad económica para la mayoría de los individuos y de las firmas. En consonancia con ello, algunos temas omnipresentes en la discusión económica argentina dejaron espacio a otros prácticamente desconocidos. El motivo puede caracterizarse como un cambio en el tipo de incertidumbre a la que los agentes estaban sometidos. Los tiempos de la extrema volatilidad de las variables macroeconómicas nominales habían terminado y el escenario de los agregados convergía a un comportamiento más asible para los agentes. Súbitamente, éstos quedaron forzados a tomar decisiones estratégicas de una naturaleza distinta sobre un horizonte temporal más lejano.

Es destacable que la simplificación en el ambiente macroeconómico que rodeaba a los agentes no simplificó lo observado a nivel microeconómico a lo largo de estas transformaciones. La documentación empírica existente revela básicamente dos cosas: en primer lugar, la presencia generalizada de comportamientos contrapuestos ante los mismos estímulos, y en segundo lugar, mutaciones muy variadas en la fisonomía de agentes y sectores. No es obvia la explicación que dé cuenta de estos patrones.

El objetivo de este trabajo es, pues, presentar algunos de los conceptos ofrecidos por la teoría económica que pueden colaborar en la explicación de lo observado. Intentaremos argumentar que la heterogeneidad tanto en las características como en las respuestas de los agentes es comprensible como un elemento natural y generalizado, aunque no casual.

En la sección que sigue haremos algunas aclaraciones relativas a las tensiones que se presentan a la hora de examinar, en conjunto, una serie de elementos teóricos que no siempre es internamente consistente.

Además, estableceremos las líneas principales que se seguirán en la exposición de esos elementos. En la sección tercera describiremos sintéticamente el cambio en las características del problema económico enfrentado por los agentes. Las secciones 4 y 5 presentan los conceptos en nuestra opinión más relevantes para explicar la heterogeneidad de características y respuestas como un dato central de la microeconomía argentina bajo el cambio estructural. La sección 6 presenta algunas consideraciones finales. Ellas tratarán la importancia que puede revestir la evidencia microeconómica para identificar problemas relacionados con el crecimiento agregado. Es en función de ello que señalaremos si la documentación de las respuestas microeconómicas en la Argentina bajo la experiencia del cambio estructural puede resultar útil para evaluar los posibles problemas de experiencias afines en otros países.

2. Las bases y los problemas de un esquema conceptual ecléctico.

2.1. Bases del esquema conceptual. La tensión entre comprensión (comprehensiveness) y consistencia. La racionalización de la evidencia empírica del desempeño microeconómico no es posible, creemos, por medio de ninguna teoría unificada pura, aunque la explicación unificada es la ambición normal del economista. El bagaje conceptual con el que pensamos se puede intentar entender lo observado es un conjunto de fragmentos, más que un cuerpo integrado de teoría. Esto se debe, por una parte, a la complejidad de los fenómenos observados. Por otra, a una necesaria cautela a la hora de intentar una estilización general. La razón es que hacer esto requeriría ignorar diferencias para tomar los elementos comunes que nos permitan esa estilización, en un momento en que las diferencias aparecen, en la observación, como una cuestión central. Cuando se piensa que los elementos involucrados de modo no trivial son muchos, el estudio de las relaciones entre ellos se vuelve muy difícil, pues se multiplican las interdependencias. Se hace por lo tanto más y más relevante esa restricción típica que enfrentan los economistas: los experimentos que les interesan están siempre diseñados por otros (los agentes que constituyen la economía). Todo ello vuelve muy ardua la tarea de elegir unos pocos elementos presumiblemente fundamentales para esquematizar de manera sencilla sus vinculaciones.

A veces, por ejemplo, las diferencias entre agentes o sectores resultan explicables sobre la base del enfoque de los costos de transacción. Sin embargo, si se quiere entender mejor cómo esos agentes o sectores cambian, es conveniente recurrir a una interpretación distinta de lo que ellos son, dentro de la cual se tenga explícitamente en cuenta el fenómeno de la innovación (y la imitación) técnica y organizacional. La consideración simultánea de ambos enfoques puede

finalmente fortalecer la comprensión global de cómo se definen ciertas conductas y capacidades de los agentes involucrados.

El agente en el que sé esta pensando es la firma. El corazón de nuestros argumentos estará destinado a definir algunas visiones de la firma. Como se verá, esta visión no emerge de una sola tradición teórica.

Por un lado, nos interesa pensar la firma como un objeto denso. La información técnica resumida por la función de producción no es suficiente para entender muchos de los fenómenos que tienen a las firmas como protagonistas. La capacidad de interpretación de los hechos es mayor si pensamos a la firma como un agente conformado por otros agentes, como una organización con una vida interior de procesos que resuelven de modo corriente problemas repetidos. Esto, sin embargo, no significa que no le reconoceremos a la firma cierto potencial para romper con su propia inercia mediante la introducción de innovaciones y el cambio de sus estrategias.

Ante la necesidad de explicar el funcionamiento coexistente de firmas muy diferentes (con respecto a casi cualquier dimensión en la que se las evalúe) como la son las pequeñas y medianas empresas, los grandes grupos económicos nacionales y las filiales de las empresas transnacionales, es totalmente válido el interrogante acerca de los determinantes de la fisonomía de una firma. El conocimiento -necesariamente parcial- de por qué una firma tiende a ser de un modo y no de otro, puede aclararnos sobre su naturaleza, y esto a su vez puede decirnos algo sobre cómo procesa su información y resuelve sus problemas. Considerados los distintos escenarios de la economía argentina de los últimos años, es difícil hacer una evaluación de las capacidades de acción y reacción de una firma sin una mirada específica sobre lo que ella es. Uno de los sustentos de esta mirada está constituido por los aportes de R.Coase (1937) y O.Williamson (1975, 1985).

El enfoque "institucionalista" que pone el acento en los costos de transacción, nos provee -fundamentalmente- de elementos para razonar estáticamente sobre la ubicación de los límites de la firma en función de lo que ella hace (producir e intercambiar) y resuelve corrientemente (el modo más económico de hacer ambas cosas). El apoyo de esta aproximación para considerar la reacción en el tiempo de una firma que enfrenta cambios inesperados en el entorno es sólo parcial. En parte, puede ayudarnos a pensar de un modo análogo al que lo hacemos cuando realizamos un ejercicio de estática comparativa. Pensamos entonces que puede ganarse mucho si se presta atención a otros enfoques del pensamiento económico definidos de un modo esencialmente dinámico.

En esta dirección, resultan útiles los aportes del enfoque evolucionista, liderado por los numerosos trabajos de R.Nelson, S.Winter y algunos otros autores. Esta perspectiva marca con más fuerza aún que

la anterior el hecho de que la firma no es un elemento deletéreo, tal como cuando la consideramos un exclusivo afán de optimizar una función sencilla y bien definida. En la visión evolucionista la firma es más bien un conjunto de agentes y recursos y una red de interacciones entre ellos.

Este dispositivo que es la firma muestra capacidades tanto para generar cambios como para adaptarse a ellos, y va describiendo en el tiempo una trayectoria evolutiva. A la vez, la visión evolucionista admite la incorporación de una figura cuyo tratamiento es difícil de sistematizar: el *entrepreneur*.

El enfoque evolucionista ha abrevado en las ideas expuestas en J.Schumpeter (1942), fundamentalmente en lo que hace a tres elementos. Uno es la consideración del mercado (y de la competencia en él) al que concurren las firmas como un mecanismo de selección dinámica. Otro es la incorporación al análisis del fenómeno de la innovación como instrumento de generación de ventajas competitivas. El último es la visión de la competencia como un fenómeno que, más que conducir al equilibrio, es una fuente permanente de ruptura del mismo.

Los aportes de Schumpeter resultan de interés a la hora de interpretar conductas empresarias y ciertos cambios en la manera en que se conduce la generación de innovaciones técnicas y organizativas. El elemento innovativo es central en la aproximación del enfoque evolucionista al problema del cambio económico.

2.2. Supuestos conductuales. Información, capacidad cognitiva e incertidumbre. Una cuestión que debe ser especificada como ejemplo de lo fragmentario de nuestra aproximación es que los distintos enfoques son compatibles con diferentes supuestos conductuales y con distintas especificaciones de los que los agentes quieren y son capaces de hacer. En el caso del enfoque de los costos de transacción, sobrevive una noción de la firma como ente optimizador, aun cuando consideremos que sus posibilidades de optimizar son limitadas. En la visión evolucionista esta noción está mucho más difusa, y puede incluso ser dejada de lado. En nuestro caso, mantenemos en general la idea de que las firmas tienen un objetivo relacionado con la obtención de ganancias, aunque ello no implica el logro sistemático de la optimalidad. Además, consideraremos que no todos los componentes de la firma estarán siempre igualmente alineados detrás de los objetivos globales de la misma. En el contacto directo con firmas surgen a menudo evidencias de problemas de principal y agente.

A la vez, tendremos presente la imperfección en las capacidades cognitivas y procesales de los agentes, lo cual sería suficiente para

complicar la optimización¹, en el supuesto de que fuera ésta la conducta bajo hipótesis.

El supuesto de ausencia de perfecta información es normalmente aceptado como una parte esencial del enfoque de costos de transacción, aunque no es una condición necesaria para la presencia de éstos. Es, sin embargo, mucho más difícil encontrar relevancia en los argumentos evolucionistas sin un supuesto de información imperfecta o de racionalidad limitada. En buena medida, este enfoque apareció ante la necesidad de explicar fenómenos que, tal como la innovación y el cambio económico, encuentran a la incertidumbre (en tanto conocimiento imperfecto del futuro) en el centro de la escena.

Aun si no quisiéramos aceptar que el azar forma parte de la naturaleza, el supuesto que adoptáremos en cuanto a la imposibilidad humana de conocer a esa naturaleza con seguridad, nos delinearé un marco en el que la incertidumbre es la regla. En ese marco los agentes realizan, de acuerdo con sus posibilidades, tres actividades centrales: pronosticar, formular estrategias y planificar. No definiremos la primera de estas tres actividades, pero sí se justifica una aclaración de qué entenderemos por la segunda y la tercera. Pensaremos una estrategia como una acción o serie de acciones no contradictorias pensadas como una combinación que, se espera, permitirá el logro de un objetivo dadas las realizaciones más esperables en la naturaleza. Esto significa que las estrategias se diseñan en función de las evoluciones del entorno que se consideran más probables. La planificación será para nosotros, en un contexto estático, la actividad realizada en las firmas para asignar los recursos por medio de la autoridad. Pensada en un contexto dinámico, esta actividad busca asegurar en el presente la disponibilidad futura de los medios requeridos para la ejecución de una estrategia.

2.3. Información y conocimiento. La especificidad de activos.

Otro elemento empíricamente relevante y que será tenido en cuenta luego es el hecho de que no todo el conocimiento es codificable y transformable en información. Esto significa que el conocimiento es en alguna medida tácito y ello es suficiente para impedir su perfecta comerciabilidad en un mercado competitivo.

Esto, además, contribuye a dotar de especificidad a los activos de capital humano. La especificidad de estos y otros activos de capital será un elemento tenido en cuenta.

¹. Considerados los costos que tiene para los agentes la propia resolución del problema, la solución del mismo sería, en todo caso, otra (distinta de la que surge sin considerar todos los costos relevantes).

3. Una breve caracterización del cambio en el problema económico enfrentado por los agentes.

La primera mitad de los '90 ofreció a los agentes un horizonte temporal de pronóstico mucho más alejado. Sobre fines de los '80, la extrema volatilidad del entorno hacía en extremo difícil estimar con un mínimo de precisión cuáles eran los escenarios realizables en la semana siguiente. Los agentes efectuaron un aprendizaje (costoso) no despreciable para tratar con ese entorno. Los primeros años de los '90, en cambio, requerirían otras habilidades. Las necesidades informativas pasaron a estar relacionadas más típicamente con la holgura o tensión de la restricción intertemporal de la economía (en relación con el desempeño de su sector externo) en el mediano plazo, con la evolución de los ciclos y tendencias de negocios internacionales, o con el comportamiento de mediano y largo plazo de las diversas demandas y ofertas locales.

De una incertidumbre casi exclusivamente asociada a la evolución de las variables macroeconómicas y, en particular, nominales, se pasó a una incertidumbre que podríamos denominar estratégica. En los '90, las decisiones de producción, demanda de factores, inversión, exportaciones e importaciones² que realiza una firma están supeditadas de un modo mucho más visible a la estrategia que se defina en cuanto a:

- * el nivel de integración horizontal y vertical (esto involucra decisiones sobre especialización productiva, externalización de actividades y posibles fusiones) que la firma encuentra conveniente, esto es, la definición de los límites de la firma,
- * la inserción en nuevos mercados, lo cual puede inducir la transnacionalización de la empresa, o la firma de convenios de complementación con empresas de otros países,
- * la incorporación de nuevas tecnologías de productos, procesos y organización, o
- * la venta de la empresa a algún agente con mejores capacidades para explotar los activos específicos de la misma.

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=5_3423

