



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 optimización<sup>1</sup>, 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.

---

<sup>1</sup>. 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 importaciones<sup>2</sup> 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.

En relación con esto, las opciones que tome una firma determinarán su perfil productivo, su organización interna, su relación con el mercado, su papel en la agregación de valor y su capacidad de competir. En resumidas cuentas, las posibilidades de la firma de sobrevivir y de crecer en un contexto de cambio pronunciado dependen en buena medida de lo que ella misma haga en relación con los ítems enunciados.

---

<sup>2</sup>. Todas decisiones que, en el agregado, hacen a la sostenibilidad macroeconómica del proceso de reformas.

Ahora bien, cuando se observa en firmas específicas la toma de las decisiones estratégicas, se distinguen con claridad dos disyuntivas. Por un lado, la firma se pregunta qué es indispensable hacer para subsistir y, de ser posible, para crecer en los escenarios futuros más probables. Por otro, se analiza si eso que debe hacerse queda dentro del conjunto de estrategias que para la firma son practicables.

Cuando se estudian las decisiones tomadas por las firmas se encuentra que el conjunto de estrategias factibles para cada una - y su capacidad para conocerlo- depende, además de la situación macroeconómica y sectorial, de sus propias características. Ello implica que las acciones de las firmas resultan influidas por algunas de sus especificidades presentes y pasadas.

Esta caracterización del problema resulta, en principio, intratable con un herramental teórico donde las firmas no existen como instituciones ni como organizaciones. Tampoco es fácil imaginarse que los conjuntos de estrategias aplicables difieren entre sí si la tecnología es un bien libre y si las firmas no poseen ningún otro elemento relativo a la capacidad productiva que las haga distinguibles.

Podríamos, sin entrar en esas complicaciones, obtener una respuesta parcial considerando que las firmas se desempeñan en un sistema de mercados imperfectos. Un mercado de crédito imperfecto, por ejemplo, puede afectar diferencialmente las posibilidades de unas y otras firmas para encarar un proceso de reequipamiento y prepararse para competir con firmas foráneas. Esto puede alcanzar para interpretar algunos resultados y realizar algunas predicciones.

Sin embargo, parece razonable pensar que tendremos una visión más completa del problema de la diferencia de posibilidades y desempeños efectivos entre firmas si prestamos atención a ciertas caracterizaciones de lo que las firmas son y hacen en su interior.

Conocer sobre la constitución y funciones internas de los agentes puede resultar útil para comprender cómo procesan las manifestaciones del entorno y cómo elaboran sus respuestas.

#### **4. Las firmas como mecanismos que coordinan planificando.**

Los costos de transacción han sido definidos ampliamente como los costos de operar el sistema de precios. Realizar transacciones en los mercados conlleva ejecutar ciertas acciones costosas, tales como negociar, redactar y firmar contratos cuyo cumplimiento, además, debe ser luego monitoreado (Coase, 1937; Williamson, 1985).

La presencia de estos costos hace que una economía capitalista no luzca exclusivamente como un conjunto de transacciones espontáneas entre agentes atomísticos. No todas las actividades están mediadas por transacciones de mercado. La observación indica que

existen organizaciones de constitución estable - las firmas- en las que las decisiones asignativas, en lugar de estar mediadas por el sistema de precios, son planificadas. Como las transacciones son costosas, las firmas organizan actividades económicas relacionadas con la producción prescindiendo de ellas y utilizando como elemento coordinador la autoridad (Coase, 1937).

Cuando se describe a la economía como un sistema puro de mercados, no se está cubriendo todo el espectro de las decisiones y acciones económicas que en efecto se llevan a cabo. Muchas de las decisiones y acciones implicadas por el funcionamiento real de una economía de mercado están mediadas por el funcionamiento de jerarquías más que por transacciones entre agentes jurídicamente iguales que han negociado un precio (Williamson, 1975).

Un agente constituye una firma y elige un nivel de integración (la cantidad de transacciones internalizadas en el funcionamiento jerárquico) dependiendo de los costos asociados a las transacciones implicadas por la explotación de su activo específico. Este puede ser una capacidad, una innovación o una dotación con usos productivos. Las diferencias en los activos específicos a ser explotados pueden, en función del tipo de transacciones requeridas, explicar la fisonomía de una firma. No son iguales los costos de transacción que deben afrontarse cuando se quiere aprovechar la capacidad de fabricar sillas, por ejemplo, que cuando se quiere extender el uso de una tecnología propia. Mientras las sillas pueden, una vez fabricadas, ser vendidas sin mayores inconvenientes, es factible que sobre la tecnología se deba mantener un control mucho más estricto, integrándose las etapas posteriores en las que la misma es utilizada.

El enfoque de los costos de transacción ha puesto énfasis en la idea de que la eficiencia con que se asignan los recursos depende no únicamente de las propiedades que exhiban los mercados en su constitución y funcionamiento. También son cruciales las cualidades de ese otro mecanismo de coordinación - la firma- y la proporción en que las acciones económicas están bajo la esfera de un mecanismo de coordinación u otro. La conveniencia económica del uso de cada mecanismo depende, en definitiva, de sus costos relativos.

Un entorno inestable, la expectativa de ocurrencias de difícil pronóstico, disminuyen las facultades de previsión y control de los agentes. También afectan, entonces, su capacidad de establecer compromisos creíbles, lo cual elevará los costos de transacción. Las nociones presentadas indicarían que el tipo de entorno mencionado implicará en general una mayor tendencia a integrar actividades. Ello puede atentar contra el aprovechamiento de las ganancias de especialización y ser un obstáculo importante para el logro de niveles competitivos de productividad.

En la observación se vuelve relevante el hecho de que muchas firmas presentan niveles de integración demasiado altos para lo que sus directivos considerarían más razonable si pudieran elegir el entorno. Sin embargo, la mayoría de las cualidades del entorno están dadas y les son adversas. En tanto esas firmas enfrenten un alto nivel de incertidumbre en cuanto a la aparición de una adecuada red de subcontratistas, persistirán en aquel nivel de integración que puede ser el adecuado dado el entorno local, pero que puede representar un obstáculo para competir internacionalmente.

Tal persistencia en la integración, a su vez, hace que nadie arriesgue su capital para convertirse en subcontratista de una actividad que está integrada. Este tipo de inversiones suelen ser altamente específicas, si fracasan, el capital será difícilmente reasignable. Si la voluntad de desintegrarse por parte de las firmas del sector no es bien conocida y confiable, y si las perspectivas de crecimiento agregado y sectorial no son firmes, es muy probable que ese tipo de inversiones se postergue por mucho tiempo.

Este es sólo un ejemplo de comportamientos caracterizados por la actitud de *wait and see* y la postergación de inversiones. El análisis de inversiones irreversibles pero postergables bajo incertidumbre presente en Pindyck (1989) y en Dixit y Pindyck (1994) explica estos comportamientos, muy relevantes para la estructura industrial argentina.

Muchas veces el sector privado encuentra formas de resolver problemas relacionados con la incertidumbre estratégica (relativa a cómo definir el propio perfil en función de lo que puedan hacer los otros) a través de formas de contratación atípicas que constituyen relaciones de cuasimercado. Ellas tienden a morigerar la incertidumbre para posibilitar ciertas inversiones, que de otro modo difícilmente podrían hacerse. Estas modalidades son transaccionales en tanto se establecen entre firmas distintas que redactan un contrato y negocian un precio, pero incluyen elementos más propios del funcionamiento interno de una firma, como ciertos compromisos mutuos de continuar la relación en un determinado nivel de intensidad o frecuencia.

Un ejemplo lo constituyen las firmas que son lo suficientemente grandes o fuertes como para desarrollar sus propios subcontratistas, estableciendo con ellos modalidades de contratación especiales, tales como contratos de largo plazo o contratos con niveles mínimos de compras aseguradas.

Es obvio que este tipo de relaciones disminuye los costos de transacción en tanto evita futuros costos de búsqueda y facilita la consideración de las reputaciones. También es importante el hecho de que esos contratos reducen la incertidumbre asociada con los resultados que podrían generarse si luego de realizar inversiones específicas sobreviene una etapa de negociación libre.

A la vez, los contratos observados pueden haberse establecido en términos que, a primera vista, pueden no parecer enteramente satisfactorios para una de las partes. Una consideración más detenida puede revelar que el contrato establecido juega un rol más amplio que el explícito. Esto es así cuando algunos elementos o condiciones no directamente observables están involucrados en la relación establecida por el contrato. En tales casos hay contratos implícitos y la evaluación de su importancia es difícil sin información específica.

El tener en cuenta estos argumentos permite agregar un elemento en la evaluación de medidas tendientes a eliminar distorsiones en los mercados y/o a facilitar los ajustes de precios.

Al margen de que la eliminación de una distorsión puede tener efectos imprevisibles sobre el bienestar si permanecen en pie otras distorsiones (Lipsey y Lancaster, 1956), debería tenerse en cuenta que, ante problemas de información e incertidumbre, ciertas rigideces en los mercados pueden cumplir un rol de reducción de costos de transacción.

Esto no implica ignorar que la introducción de reformas promotoras de un sistema de mercados menos distorsionados puede ser conveniente. Más bien apunta a señalar que tal proceso es una secuencia de muchas innovaciones, y la introducción de cada una de ellas debe ser cuidadosamente analizada a la luz de conocimiento empírico específico. La razón es que complejas estructuras de contratos implícitos y mecanismos mitigadores de incertidumbre pueden ser eliminados antes de que surjan sustitutos adecuados.

## **5. Las firmas como organizaciones que evolucionan.**

Creemos que puede expandirse la comprensión de las reacciones posibles de las firmas ante situaciones de cambio pensándolas como organizaciones depositarias de un saber productivo conjunto fijado en las rutinas que se ejecutan establemente en su interior (Nelson, 1991). Hablamos de un saber conjunto porque en una medida relevante las capacidades de una firma son independientes de los individuos que de modo contingente forman parte de la organización. Esto no implica desconocer que la calidad de los individuos afecta radicalmente la capacidad productiva de la organización. Más bien apunta a señalar que una firma no es definible únicamente por los factores que tiene incorporados. Ese modo estable en que éstos están dispuestos para interactuar también es definitorio de las capacidades de la firma.

Lall (1993) señaló que las capacidades tecnológicas en la manufactura no dependen exclusivamente de la tecnología incorporada en el equipo físico de producción, o en manuales, *blueprints* y patentes adquiridos por la firma, si bien esos son los elementos con los que las capacidades son puestas a trabajar. Tampoco se trata únicamente de las

calificaciones educativas de los empleados, aunque su educación y entrenamiento afectan la capacidad de adquirir habilidades productivas. En su opinión no debe pasarse por alto la importancia que reviste la forma en la cual la firma combina todo lo anterior para funcionar como una organización.

Esto resalta la idea de que en una organización puede ser importante la calidad de las interacciones, además de la calidad de quienes participan de ellas, y un punto a destacar es que tales interacciones mejoran al ser ejercitadas<sup>3</sup>.

Aceptemos que la ejecución de las funciones específicas mejora las interacciones entre las unidades de una firma y/o la calidad de esas unidades. Consideremos ahora que, aunque sólo sea en parte, tales mejoras pueden obtenerse por el solo medio de la citada ejecución de las funciones específicas de la firma (esto es, no toda la experiencia es transferible). Puede pensarse entonces que algunas de las capacidades de una firma dependen, aunque sea en parte, de sus propias acciones pasadas, por lo que es factible, en cada caso, una evolución *sui generis*. El desarrollo de distintas capacidades específicas explica que firmas diferentes puedan coexistir. La implicancia principal de lo recién dicho es que la competencia no implica que todas las evoluciones serán eliminadas del mercado excepto una. Muchas de ellas pueden resultar exitosas a la vez y continuar su desarrollo.

En general se observa que el curso de acción disponible para las firmas en un momento dado del tiempo no es único, aunque el rango de evoluciones posibles está, en efecto, acotado por lo que ellas son y han estado haciendo.

Resumiendo, si aceptamos que las firmas evolucionan, es aceptable la noción de que lo hacen en una dirección y a un ritmo que están influidos por la trayectoria previamente trazada desde el punto de vista de su desarrollo de capacidades (Nelson 1991; Dosi, 1988). La visión evolucionista puede, según Dosi (1988), explicar la permanente asimetría entre firmas, "in terms of their process technologies and quality of output".

Estas ideas son abordables si hacemos algunas reflexiones sobre la inexistencia de información perfecta y sobre la capacidad procesal finita de los agentes. En función de esto, aparecen rápidamente dos cuestiones cruciales: por un lado tenemos el problema de la función económica de las rutinas y su relación con la capacidad innovativa y la formulación de estrategias. Por otro, tenemos el problema de la imposibilidad de transformar todo el conocimiento en información.

---

<sup>3</sup>. Eso explica que los equipos (deportivos, militares, diplomáticos u otros) realizan en conjunto sus entrenamientos. Lo que se ejercita allí no es únicamente las habilidades individuales, que pueden ya haber llegado a un punto de considerable estabilidad, sino las interacciones entre ellas.

Analizados estos puntos, las ideas de diversidad microeconómica y relevancia del propio pasado de los agentes perderán algo de su misterio.

## **5.1. La firma como una red de interacciones repetidas.**

**5.1.1. Las rutinas.** La primera cuestión que presentaremos en relación con la ausencia de información perfecta y de perfectas capacidades procesales tiene que ver con el rol económico de las rutinas.

Si ejercer la capacidad de procesamiento de información es costoso, o si pensamos que la información no se obtiene sin algún costo, tendremos agentes con una preocupación extra: ahorrar tiempo, esfuerzo y recursos en relación con el reconocimiento de las posibilidades que se les ofrecen y la elección de una conducta para explotarlas.

Si uno lleva la mirada a muchas de las acciones cotidianas que ejecutan las personas y las organizaciones, encuentra que enormes cantidades de información, que en teoría serían necesarias para justificar las conductas observadas, son ignoradas más o menos conscientemente. En general, hay un supuesto implícito de que todo ese cúmulo de información no ha variado sustancialmente, por lo que puede repetirse -sin perder mucho- la conducta elegida en ocasiones anteriores. De esta manera se resigna la posibilidad de adaptar sutilmente la conducta (si se ha operado en el entorno algún cambio menor que lo justificaría) a cambio de un ahorro más valioso de esfuerzos o recursos (los que harían falta para verificar si también esta vez la conducta usual resulta tan conveniente).

Las rutinas de comportamiento de agentes o de funcionamiento de organizaciones pueden pensarse como una estrategia que economiza información o, mejor, los recursos y esfuerzos necesarios para obtenerla y procesarla.

Hay ganancias de este tipo en la rutinización de actividades repetidas que surge del afán de economizar tiempos y movimientos en la producción. Las tareas ejecutadas rutinariamente, con poca información, son más fácilmente controlables y evaluables. En determinadas circunstancias, el que un supervisor esté fácil y rápidamente informado de lo que un operario está haciendo, puede ser más valioso que el hecho de que ese operario pueda resolver un imprevisto o aportar una idea nueva.

Buena parte del funcionamiento interno de una organización económica puede ser pensado como el intercambio de flujos de información entre unidades de trabajo.

El funcionamiento de las firmas está en gran medida definido por las rutinas -tanto formales como informales- que se ejecutan en su interior para el manejo de la información y la consecuente realización de

las actividades específicas. Esto vale tanto para la actividad de recolección y procesamiento de información exterior como para aquella que manejan las distintas unidades internas.

Cuando las condiciones del entorno se modifican, también lo hacen el tipo y cantidad de información que debe ser recolectada y procesada. En el caso de una firma, es probable que también deba cambiar la distribución y manejo interno de esa información. Ello significa que si las habilidades de obtención y procesamiento de información son específicas, es factible que no todas las adaptaciones resulten posibles o ejecutables a un mismo costo: distintos nuevos aprendizajes son necesarios. Este hecho es destacable: aun cuando los cambios requeridos resulten practicables, debe notarse que los mismos implican una inversión, que ha de resultar mayor cuanto más pronunciado sea el cambio necesario respecto del esquema vigente con anterioridad.

¿Será esa inversión encarada automáticamente? Es relevante aquí preguntarnos si la inversión es plenamente reversible y postergable. Si no es lo primero, pero sí lo segundo, el que a los cambios observados se les asigne alguna probabilidad de ser sólo temporarios podría explicar<sup>4</sup> cierta lentitud o hasta una ausencia en la introducción de nuevas y mejores rutinas.

Cabe señalar que el cambio en el tipo de incertidumbre operado en la Argentina implicó una violenta modificación en la información considerada relevante y en las habilidades requeridas para su obtención y procesamiento. La lógica de muchos negocios cambió por completo, con lo que el funcionamiento de las firmas (esto es, las maneras convenientes de intercambiar información con el entorno y de manejar y distribuir información en su interior) se vio alterado.

En un entorno muy inestable en lo inmediato, la mayoría de las firmas volcaban sus mejores talentos al manejo de su posición financiera de corto plazo. Cuando, en el término de meses, el problema relevante pasó a ser, por ejemplo, la "lectura" de señales en la evolución mundial a mediano plazo de la rama de actividad en la que esa firma se encontraba, notables dificultades aparecieron. Definir los futuros cursos posibles de la integración regional, y decidir la manera de explotar sus oportunidades -o de defenderse de sus peligros- también requiere habilidades particulares en cuanto a la obtención y manejo de información. Prever el comportamiento de la inversión extranjera directa en el propio sector también. Estimar si la percepción de su riqueza por parte del resto de los agentes es sostenible en el mediano y largo plazo (y con ella el tipo de cambio), ofrece dificultades enormes. Estos problemas de los '90 plantean una incertidumbre diferente a la de los '80, tanto en su calidad, como en sus plazos. Estos se alargaron muchísimo, pero muchos de los nuevos problemas resultaron de muy

---

<sup>4</sup>. En función de Pindyck, R. (1989) y de Dixit, A. y Pindyck, R. (1994).

difícil pronóstico, por lo que la redefinición relevante de las rutinas fue mucho menos que obvia.

Los interrogantes al respecto quedan, si no totalmente resueltos, al menos acotados, cuando se define una estrategia<sup>5</sup>. Un problema es que la definición de éstas está afectada por las rutinas prevalecientes.

Las rutinas suponen una solución económica para la obtención y tratamiento de la información. De lo ya dicho se desprende además que aportan un componente inercial en la fisonomía, funciones y desempeño de las organizaciones. Parece razonable pensar que esto tiende a ser fuente de cohesión y eficiencia en la medida en que no se operen cambios importantes en el entorno, pero puede ser un obstáculo para la transformación de los objetivos y características de las firmas, cuando esto deviene necesario.

De esta tensión entre rutinas y capacidad de cambio surgen dos cuestiones importantes. Una tiene que ver con la generación continua de innovaciones. Otra, en buena medida relacionada con la anterior, con la posibilidad de modificar las estrategias cuando las condiciones externas varían substancialmente. Trataremos el tema de la estrategia en el punto siguiente.

En cuanto a la primera cuestión, debe notarse que las firmas, organizaciones rutinizadas, son el espacio fundamental de concreción de innovaciones. Esto es, son un lugar de la comunidad donde se aplican productivamente las ideas nuevas.

Ya sea que pensemos en cambios mayores o menores, e inclusive en la adaptación -la cual implica cierto esfuerzo creativo<sup>6</sup>- de tecnologías ya probadas, estaremos siempre tratando con una propensión a la introducción de cambios dentro de un esquema que hemos caracterizado como rutinario. ¿Cómo puede una cosa conciliarse con la otra?

Tendremos una explicación si aceptamos una de dos cosas. La primera, que coexiste con esa firma rutinizada la figura del *entrepreneur*, vista como un talento poco sistemático que explora las posibilidades de generar una posición monopólica por medio de una innovación<sup>7</sup> que le otorgue una ventaja de productos o procesos. Esa es una persona que probablemente deba estar libre de ciertas rutinas<sup>8</sup>.

---

<sup>5</sup>. Nótese, de todos modos, que las dificultades de pronóstico afectan esencialmente a las posibilidades de redefinir las estrategias.

<sup>6</sup>. En el caso latinoamericano, Katz (1987) pone de manifiesto la importancia económica del fenómeno de adaptación tecnológica.

<sup>7</sup>. Puede hallarse un análisis de esta figura en el excelente "Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs" de W. Baumol (1993).

<sup>8</sup>. Lo cual no implica que no realice un trabajo duro. Sin embargo, esto nos ayuda a comprender la importancia de la informalidad de horarios y estilos cuando las funciones de una persona o un sector de una organización están relacionadas con el desarrollo de ideas nuevas. Un departamento universitario de investigación, una oficina de R&D, o el sector de creativos publicitarios dentro de una agencia de publicidad serán en general mucho más flexibles en sus rutinas que, por ejemplo, un banco.

La otra posibilidad es aceptar que se puede rutinizar la invención, o, más relevante aún desde el punto de vista de la innovación, la aplicación práctica de las ideas nuevas, que puede estar muy separada de la actividad inventiva.

En algún sentido, estamos diciendo algo paradójico: las firmas mejoran su capacidad competitiva si tienen rutinizada la búsqueda de nuevas rutinas.

Las dos posibilidades mencionadas tienen que ver con las dos formas que halló Schumpeter para dar una explicación a la presencia sistemática de innovaciones. En su primera visión, el individuo ambicioso en busca de realización económica y personal encontraba "nuevas combinaciones" que le daban una posición monopólica temporaria. En su segunda visión, Schumpeter sustituye este elemento por los laboratorios de R&D de las grandes compañías, nacidos para sistematizar la generación de innovaciones.

**5.1.2. Las estrategias.** La respuesta de los agentes ante la incertidumbre consiste en elaborar estrategias. El rango de estrategias elegibles para una firma en un momento determinado no es infinito. Tampoco comprende, en general, una única opción (o ninguna). Sí puede decirse, sin embargo, que el rango -visible para los agentes- de estrategias practicables depende de lo que esos agentes pronostican como más probable, y también de aquéllo que se consideran capaces de hacer. La diversidad de estrategias elegidas no es entonces sorprendente ante cuestiones de evolución muy incierta y ante muy considerables diferencias iniciales entre agentes. Las mencionadas cuestiones de evolución incierta son también responsables de la presencia de estrategias poco definidas.

En el contacto directo con quienes están en posición de formular estrategias, la imperfecta información respecto del futuro aparece como un elemento indisolublemente ligado a la esencia de la actividad empresaria.

En un contexto como el argentino, esta actividad ha estado, durante mucho tiempo y en muchos casos, definida por la capacidad de administrar la espera, antes que por la de buscar permanentemente la innovación audaz.

Aceptemos que las actividades económicas involucran de forma generalizada decisiones de inversión no plenamente reversibles pero sí postergables. Un entorno cuya evolución resulta de difícil pronóstico (para cada plazo que se considere) tenderá a aumentar el valor económico de la espera, ya que realizaciones desfavorables pueden desaconsejar la inversión. En este marco, el modo en que un agente se comporta puede cambiar notoriamente en función del entorno en el que se encuentra y de sus acciones pasadas.

Dixit y Pindyck (1994) mostraron que en situaciones de incertidumbre, cuando una inversión no es totalmente reversible (tal el caso de la constitución de un activo específico) pero sí postergable, existirán, por encima de un determinado nivel de gasto requerido, incentivos para posponer la decisión de invertir. Esto ocurre así aun cuando el valor presente neto de la inversión sea positivo, lo cual significa que proyectos que ofrecen rentabilidades superiores a la tasa de interés (suponemos que es esa la tasa de descuento) no son acometidos. Esto explica la influencia únicamente parcial del nivel de la tasa de interés en las decisiones de inversión. Según este análisis, y en comparación con el criterio simple del descuento de los beneficios netos esperados, los riesgos percibidos pueden tener un rol mayor en la explicación de la conducta de los inversores que el nivel de la tasa de interés. La importancia de este análisis para la interpretación de algunos casos es grande, en tanto explica la determinación de un valor económico para la espera, y relaciona positivamente ese valor con el nivel de riesgo percibido. En función de esto, cierta diversidad entre empresas en las decisiones estratégicas de reestructuración y, más particularmente, de reequipamiento, puede ser entendida como resultante de diferencias en el valor de la espera para los distintos decisores.

Nótese que cuando persiste incertidumbre acerca de la evolución en el mediano o largo plazo de variables políticas, macroeconómicas o sectoriales importantes, puede haber inversiones relativamente grandes con tiempos de recupero prolongados que no se concreten, aun cuando la incertidumbre propia del corto plazo esté eliminada y las señales (de precios, entre otras) presentes sean favorables.

Estas consideraciones arrojan cierta luz sobre el significado del énfasis político en la irreversibilidad de las reformas encaradas en los '90 en la Argentina.

La consideración de los efectos de la irreversibilidad en el análisis de la inversión nos explica algunas conductas documentadas desde la literatura macroeconómica características de economías que, como la Argentina, han pasado por etapas de gran inestabilidad. Un ejemplo es la marcada preferencia por la flexibilidad exhibida por los agentes, que no es otra cosa que una estrategia microeconómica para evitar la inmovilización de recursos en usos que pueden rápidamente dejar de ser convenientes. Esto tiene consecuencias importantes sobre el tipo de inversiones que se realizan y sobre la estructura temporal de los contratos (ver Frenkel, 1990; Fanelli y Frenkel, 1994; Heymann y Leijonhufvud, 1995).

Un elemento que pone de manifiesto la importancia de la incertidumbre como elemento esencial de la actividad empresarial y la presencia de grados de libertad para el desarrollo de estrategias diversas es la forma en que la innovación es encarada en las economías

capitalistas. El proceso innovativo que se desarrolla en las firmas es de vital importancia para el progreso, definido como la expansión cada vez más veloz de las opciones disponibles para los consumidores (Nelson, 1989). Este autor señala que de existir perfecta información sobre el futuro, la superposición de esfuerzos innovativos correspondientes a distintas estrategias empresarias resultaría un puro despilfarro de recursos. Constituiría una falla de coordinación. Sin embargo, la observación indica que esa multiplicación de búsquedas alternativas es no sólo posible, sino hasta cierto punto dinámicamente conveniente. La razón es que así se preserva una diversidad que es necesaria, dada la ausencia de certeza respecto de cuáles serán los estados de la naturaleza prevalecientes en el futuro.

## **5.2. La información imperfecta como un problema de incompleta codificabilidad del conocimiento.**

El conocimiento no puede ser completamente explicitado. Esto hace que no todo el conocimiento pueda transformarse en información<sup>9</sup>. Si unimos esto con el hecho de que la ejecución de actividades productivas otorga conocimiento<sup>10</sup> (Arrow, 1962), nos explicamos una noción que en el mundo de la producción es parte del sentido común: la adquisición de ciertas capacidades (productivas e innovativas) está necesariamente ligada a la realización de las actividades productivas en sí. La experiencia no es transferible, al menos no plenamente. De aquí surge que el camino productivo recorrido por cada agente -individuo o firma- contribuye a determinar lo que éste es capaz de hacer en cada momento del tiempo.

La condición de no perfecta transferibilidad del conocimiento contribuye a moldear el proceso de creación de tecnologías (ver Rosenberg, 1976; Nelson y Winter, 1977; Nelson, 1982). A la vez, tiene consecuencias importantes sobre el patrón de difusión, en tanto afecta las posibilidades de transferir comercialmente el uso de las tecnologías. Múltiples problemas pueden aparecer. Uno muy importante, que afecta las posibilidades de organizar un mercado de tecnologías, es la presencia de asimetrías entre oferente y demandante en cuanto a la capacidad de valorar y explotar una tecnología. Muchas veces el problema de desarrollo de capacidad tecnológica por parte de un agente

---

<sup>9</sup>. Esa sería una condición necesaria para que el conocimiento constituya un bien transable en un mercado competitivo (de ese modo las experiencias serían transferibles). Sin embargo, no sería una condición suficiente, en tanto la información presenta, como bien, características atípicas (ver un tratamiento detallado en Arrow, 1973).

<sup>10</sup>. Al menos en la forma de una mayor capacidad de volver a realizar tales actividades con éxito. Sin embargo, el aprendizaje también abarca mayor capacidad de hacer otras cosas o de encarar nuevo aprendizaje.

no se agota en la adquisición de una tecnología. Su capacidad tecnológica global dependerá también de su propia habilidad para utilizar lo que ha adquirido (ver Dahlman, Ross-Larson y Westphal, 1987).

Hemos hablado entonces de la importancia que tiene la existencia del aprendizaje y su condición de no ser plenamente transferible -el conocimiento es, en alguna medida, tácito-, para explicar que las trayectorias previas de las firmas desde el punto de vista de desempeño económico afectan diferencialmente sus capacidades tecno-productivas futuras. Ello implica un impacto diferencial en las posibilidades de encarar nuevo aprendizaje y de absorber con éxito nueva tecnología. De esta manera resulta explicable el hecho de que las posibilidades que tienen las firmas de incorporar con éxito nuevas tecnologías y prácticas organizacionales difieren en función de los esfuerzos previamente realizados de creación o adaptación tecnológica. Existe una ya considerable literatura documentando este tipo de efectos. En el caso latinoamericano, puede recurrirse por ejemplo a Katz (1987) y a Dahlman, Ross-Larson y Westphal (1987).

Un problema conexo con lo anterior es la dificultad de adaptar tecnologías a entornos distintos del original. En este sentido es destacable que en la Argentina los esfuerzos de adaptación tecnológica a lo largo de la etapa sustitutiva fueron una fuente importante de innovaciones menores y de aprendizaje idiosincrásico (Katz, 1987). Como se verá en este libro, algunos de los cambios estructurales de los '90 están relacionados con una modificación en la forma en que se incorpora la tecnología en las firmas y con un cambio en la magnitud y tipo de esfuerzos asociados.

Lo dicho puede explicar diferentes capacidades de adaptación a cambios en, por ejemplo, las condiciones de competencia o contratación.

Teniendo en cuenta lo expuesto, puede explicarse que los agentes afectados por un proceso de reformas tengan capacidades asombrosamente diferentes para elegir una estrategia adecuada y llevarla exitosamente a cabo. Para algunos, será posible crecer explotando lo que se les presenta como un cúmulo de nuevas oportunidades; para otros, la mejor estrategia alcanzable servirá sólo para sobrevivir, defendiéndose de lo que puede ser un entorno más difícil; finalmente es probable que haya agentes para los que el entorno resulte inmanejable si no se transforman en algo esencialmente distinto. Tal variabilidad en las capacidades de adaptación de los agentes se explicará -al menos de modo parcial- en función del país donde operen, del tamaño que hayan alcanzado, de la rama industrial a la que pertenezcan, del tipo de tecnología ya utilizada y de la forma organizacional adoptada. Tampoco es neutral el tiempo de vigencia que tenga cada uno de esos elementos.

## **6. La observación microeconómica y el crecimiento.**

No es muy difícil coincidir en que el crecimiento sostenido requiere de individuos con la capacidad y los medios para generar cada vez más riqueza y para, además, renovar esas capacidades y medios.

Esto exige, además de ciertas condiciones mínimas en los individuos en sí, que ellos vayan aumentando su disponibilidad de capital, ya sea físico o humano, para el logro de un aumento sistemático en la productividad de su esfuerzo.

Grandes capacidades de generar valor implicarán en general importantes esfuerzos de acumulación de capital productivo. En la medida en que los activos que corporicen esa acumulación sean más específicos, menos reversibles serán las decisiones tomadas. Esto significa que los agentes de una economía tienen que, en una proporción relevante, correr el riesgo de hundir costos significativos para poder generar mayores capacidades de creación de riqueza. En una economía que crece, las tentaciones de la flexibilidad deben ser, en una gran proporción, superadas.

En este sentido, la evidencia empírica y el conjunto de nociones presentado en este trabajo tiende a confirmar la siempre reconocida importancia de la estabilidad para el crecimiento. Sin embargo, también tiende a poner de manifiesto que importantes restricciones y riesgos pueden persistir aun cuando se logre desplazar substancialmente el horizonte de planeamiento. Esos riesgos y restricciones pueden contribuir a impedir la generalización de inversiones irreversibles por su especificidad, máxime cuando ellas pueden resultar aprovechables sólo si van acompañadas por un fenómeno de aprendizaje colectivo importante. Por otra parte, puede que muchas de las inversiones requeridas no sean percibidas como rentables en ausencia de un stock inicial de capacidades mínimo.

Lo que la evidencia microeconómica puede contribuir a sostener, en definitiva, es que es muy difícil delinear con precisión acciones que resulten condiciones suficientes para el crecimiento sostenido de economías reales.

La razón básica es la complejidad de las interrelaciones implicadas por ese fenómeno, que incluyen, en un marco natural de incertidumbre y problemas de información, desde cuestiones institucionales hasta los problemas de coordinación que aparecen si consideramos elementos tales como los rendimientos crecientes a escala.

La acumulación requerida por el crecimiento responde a las restricciones y riesgos a los que están sujetos los agentes. Tales riesgos

y restricciones dependen en buena medida de las instituciones<sup>11</sup>, que moldean los procesos de producción e intercambio y que definen la estructura de incentivos (North, 1990; Baumol, 1993). Esta debe guiar la acumulación -no plenamente reversible- hacia usos socialmente productivos en función de las necesidades presentes y futuras -si el proceso ha de ser sostenido. Un problema es que no todas las instituciones son adecuadamente provistas por la actividad descentralizada de los agentes. La razón es que pueden presentarse problemas de coordinación y de *free-riding* muy complejos. Además, en muchos casos la legitimidad de tales arreglos radica justamente en que su origen sea alguna forma de representación colectiva (esto es, que surjan de un contrato social subyacente).

El diseño y puesta en vigencia de instituciones que faciliten el crecimiento no es una tarea sencilla ni para un planificador central, ni para dirigentes que confíen a los mercados la resolución de muchos de los problemas que resolvería el planificador central. Esto es especialmente cierto cuando la economía está sufriendo cambios importantes en su estructura, códigos y usos.

La experiencia del este europeo en los últimos años es una ilustración de este argumento.

En el caso argentino queda claro que las distintas acciones de reforma sobre el marco regulatorio de la actividad económica han inducido importantes cambios estructurales y de desempeño. Es difícil juzgar si los cambios operados en los últimos años corresponden a un proceso que llevará al desarrollo de un tejido industrial internacionalmente competitivo con firmas adaptadas a las prácticas productivas más avanzadas. Por lo pronto, la heterogeneidad es la característica dominante.

La noción de que el crecimiento es un fenómeno complejo se ha ido fortaleciendo con la aparición de distintos aportes en la literatura económica, que, en algunos casos, racionalizan ideas no muy nuevas.

Si se consideran los problemas relativos a la existencia de rendimientos crecientes a escala se puede comprender que el crecimiento puede enfrentar ciertos obstáculos de difícil solución. Por un lado, puede darse que, en determinadas circunstancias, la acción descentralizada de los agentes no garantice la ejecución de inversiones socialmente convenientes (ver Rosenstein-Rodan, 1943 y Murphy, Shleifer y Vishny, 1989). Por otra parte, se han desarrollado interesantes argumentos según los cuales la no disponibilidad de un stock inicial mínimo de capacidades o de capital (esto es, capital humano o físico) vuelve imposible el crecimiento sostenido. En relación con esto vale la pena tener en cuenta los aportes que, como el de Romer (1990), se han

---

<sup>11</sup> . Nos referimos a las instituciones de una economía de mercados. Los ejemplos van desde la relación salarial hasta la presencia de justicia como garantía del cumplimiento de los contratos.

hecho desde el enfoque del crecimiento endógeno. Este tipo de racionalizaciones puede explicar afirmaciones como la contenida en OECF (1991): "...in many developing countries, improving of the investment climate through deregulation is not sufficient to cause a big wave of investment. For instance, in the Sub-Saharan countries, it would be hard to find a lot of entrepreneurs to create the anticipated wave of investment."

La idea de rendimientos crecientes en la adopción tecnológica (Arthur, 1983; David, 1985) explica efectos de irreversibilidad en la adopción y dependencia respecto de las acciones previas. Estos también son elementos que pueden tener impacto agregado, y en la observación microeconómica de casos resultan muy frecuentes.

La complejidad del fenómeno del crecimiento queda también evidenciada por los debates acerca del rol de las políticas comercial e industrial. Muchos son los economistas que advierten acerca de los costos de las distorsiones creadas por la política pública, indicando que debe confiarse en las virtudes asignativas de las señales de precios de los mercados internacionales. Esta es hoy la posición más extendida en occidente, asociada a los nombres de, entre otros, Balassa (1981) y Krueger (1978, 1991), quienes documentaron las deficiencias y efectos indeseables de las iniciativas de sustitución de importaciones. Otros autores, sin embargo, insisten en negarle al sistema de mercados una capacidad infalible para guiar los procesos de inversión y aprendizaje colectivo necesarios para generar transformaciones como las observadas en los países del sudeste asiático (Lall, 1992, 1994; Amsden, 1994; Hikino y Amsden, 1995). Al mismo tiempo, la lectura oficial japonesa (OECF, 1991) de su propio éxito exportador se basa en la noción de que es posible desarrollar ventajas comparativas dinámicas utilizando subsidios (vía tasa de interés) en sectores en los cuales un país no ha sido tradicionalmente competitivo. Tanto Japón como los demás países exitosos del este asiático trocaron unas economías relativamente no sofisticadas y poco competitivas en otras cuya inserción comercial en el mundo está caracterizada por la exportación de productos con alto valor agregado.

Estos desempeños, que implicaron, en general, evitar la especialización según las ventajas comparativas originales, no son explicables -según esta línea de pensamiento- sin la presencia del estado como proveedor de adecuados diseños institucionales que influyeran convenientemente sobre la asignación de los recursos. En el caso particular de Corea, Chang (1994) sostiene que la política industrial permitió una más adecuada socialización del riesgo, lo cual posibilitó la acumulación necesaria de capital específico.

Vemos que el crecimiento es, además de difícil de lograr, muy difícil de explicar. Mientras Page (1994) lo atribuye (en el caso del milagro asiático) fundamentalmente a la introducción de reformas que,

disminuyendo el peso de las distorsiones, permitieron “to get the basics right”, autores como los recién citados lo atribuyen al uso explícito y sistemático de distorsiones.

Amsden (1994), en favor de la complejidad del crecimiento, afirma: “This focus on the fundamentals suggests that economic growth is a fairly straightforward process, in contradistinction to all the new growth models which, given imperfect information, increasing returns, multiple equilibria, path dependence, self reinforcing mechanisms, historical lock-ins and other dynamic properties, emphasize that growth processes have ‘no single explanation’ (Stiglitz, 1992)”.

La evidencia microeconómica bajo el ajuste estructural de países como la Argentina puede colaborar en la difícil tarea de conocer mejor el fenómeno de crecimiento, identificando relaciones aún no del todo examinadas entre este proceso y las condiciones estructurales. La observación de la empiria micro ofrece la posibilidad de apreciar la forma y magnitud con que pueden presentarse los efectos de aprendizaje, de desarrollo de capacidades productivas, de evoluciones asimétricas entre firmas, y de mutación en la calidad y tipo de los agentes. Permite, además, una mirada interior al proceso de cambio en la productividad, relacionándolo con la especialización de actividades y con los patrones de integración o desintegración de actividades. Los niveles de integración pueden encontrarse, a veces, lejos de lo compatible con la competencia externa, y el poner la atención sobre firmas y sectores puede contribuir a identificar las causas.

A la vez, si aceptamos que los cambios microeconómicos estructurales pueden afectar la performance macroeconómica, la evidencia disponible puede ayudar a identificar los efectos que ciertos cambios pueden tener sobre los propios planes de estabilización que suelen preceder o acompañar a la introducción de reformas estructurales. Tanto las reformas en sí, como sus ventajas, pueden sufrir serios reveses en función de la evolución macroeconómica, por lo que la sostenibilidad de una macro estable y de las propias reformas en el largo plazo puede también justificar el interés por conocer los cambios operados a nivel microeconómico.

## Referencias.

- Amsden, A. (1994), “Why Isn’t the Whole World Experimenting with the East Asian Model to Develop?: Review of *The East Asian Miracle*”, *World Development*, Vol. 22, No.4, p. 627-633.
- Arrow, K. (1962), “The Economic Implications of Learning by Doing”, *Review of Economic Studies*, 29, p.155-173.
- Arrow, K. (1973), “Information and Economic Behavior”, presentación ante la Federation of Swedish Industries, Stockholm.

- Arthur, B. (1985), "Competing Techniques and Lock-In by Historical Events. The Dynamics of Allocation under Increasing Returns", Stanford, Stanford University, CEPR.
- Baumol, W. (1993), "Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs", The MIT Press.
- Chang, J-H. (1994), "The Political Economy of Industrial Policy", St.Martin's Press.
- Coase, R. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, Noviembre.
- Coase, R. (1988), "The Firm, the Market, and the Law", The University of Chicago Press.
- Dahlman, C., Ross-Larson, B. y Westphal, L. (1987), "Managing Technological Development: Lessons from the Newly Industrializing Countries", *World Development*, Vol.15, No.6, pp.759-775.
- David, P. (1985), "Clio and the Economics of QWERTY", *American Economic Review*, 75(2), p.332-337.
- Dixit, A. y Pindyck, R. (1994), "Investment under Uncertainty", Princeton University Press.
- Dosi, G. (1988), "Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation", *Journal of Economic Literature* Vol. XXVI, p.1120-1171.
- Fanelli, J.M. y Frenkel, R. (1994), "Estabilidad y Estructura: Interacciones en el Crecimiento Económico", Cedes, Documento 104.
- Frenkel, R. (1990), "El régimen de alta inflación y el nivel de actividad", en Arellano, J.P. (comp.) *Inflación Rebelde en América Latina*, Cieplan-Hachette, Santiago de Chile.
- Heymann, D. y Leijonhufvud, A. (1995), "High Inflation", Oxford University Press.
- Hikino, T. y Amsden, A. (1995), "La Industrialización Tardía en Perspectiva Histórica", *Desarrollo Económico*, Vol.35, No.137.
- Katz, J. (ed.) (1987), "Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries", London, Macmillan.
- Krueger, A. (1978), "Foreign trade regimes and economic development: Liberalization attempts and consequences", Ballinger.
- Krueger, A., Schiff, M. y Valdes, A. (eds.) (1991), "The political economy of agricultural pricing policy", Johns Hopkins University Press.
- Lall, S. (1993), "Understanding Technology Development", *Development and Change*, SAGE, vol. 24, pp. 719-753.
- Lipsey, R. y Lancaster, G. (1956), "General Theory of the Second Best", *Review of Economic Studies* vol.24, No.2.
- Murphy, K., Shleifer, A. y Vishny, R. (1989), "Industrialization and the Big Push", *Journal of Political Economy*, Vol.97, pp.1003-1026.
- Nelson, R. y Winter, S. (1977), "In Search of a Useful Theory of Innovation", *Research Policy*, Vol.6, No1, pp. 36-76.
- Nelson, R. (1982), "The Role of Knowledge in R&D Efficiency", *Quarterly Journal of Economics*, Vol.97, No.3, pp.453-470.

- Nelson, R. (1989), "Capitalism as an Engine of Growth", *Research Policy*, 19, pp.193-214.
- Nelson, R. (1991), "Why Do Firms Differ, And How Does It Matter?", *Strategic Management Journal*, Vol.12, p.61-74.
- North, D. (1990), "Institutions, Institutional Change and Economic Performance, (Cambridge University Press).
- Page, J. (1994) "The East Asian Miracle: An Introduction", *World Development*, Vol.22, No.4, pp.615-625.
- Pindyck, R. (1989), "Irreversibility, Uncertainty and Investment", World Bank PPR Working Paper.
- Romer, P. (1990), "Endogenous Technological Progress", *Journal of Political Economy*, 98(5)2, pp.71-102.
- Rosenberg, N. (1976), "Perspectives on Technology", Cambridge: Cambridge University Press.
- Rosenstein-Rodan, P. (1943), "Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe", *Economic Journal*, Junio-Septiembre.
- Schumpeter, J. (1942), "Capitalism, Socialism, and Democracy", Harper & Row, Publishers, New York.
- Stiglitz, J. (1992), "Comment on 'Toward a counter-counter-revolution in development theory'". *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*.
- Williamson, O. (1975), "Markets and Hierarchies; Analysis and Antitrust Implications", New York: The Free Press.
- Williamson, O. (1985), "The Economic Institutions of Capitalism", New York: The Free Press.

3  
.  
:  
4

•  
•  
•  
•